

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
МЕЛІТОПОЛЬСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ПЕДАГОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ БОГДАНА ХМЕЛЬНИЦЬКОГО

**В. А. Петренко, О. А. Марченко, С. С. Біляєв, О. В. Ніколаєвич,
Д. В. Грибова, І. С. Верховод, С. Ю. Дядечко, О. А. Данилова,
О. А. Лебедєва, З. В. Щєбликіна, Ю. Ю. Гурбик, П. О. Курган,
М. В. Сальнікова**

ЕКОНОМІКА ТА МЕНЕДЖМЕНТ ПІДПРИЄМСТВ ЗА ВИДАМИ ДІЯЛЬНОСТІ

навчально-наукове видання

Мелітополь – 2018

УДК 338.22:005.936.3(075.8)
Е45

Рецензенти:

Маслак Ольга Іванівна – завідувач кафедри економіки
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Островського,
доктор економічних наук, професор

Кальченко Сергій Володимирович – доцент кафедри економіки Таврійського
державного агротехнологічного університету,
доктор економічних наук, доцент

Економіка та менеджмент підприємств за видами діяльності / [Петренко В. А.,
Марченко О. А., Біляєв С. С. та ін.] під. ред. В. А. Петренко. – Мелітополь:
Видавничо-поліграфічний центр "Люкс", 2018. – 173 с.

*Рекомендовано до друку Вченою радою Мелітопольського державного
педагогічного університету імені Богдана Хмельницького
(протокол №5 від 23.10.2018 р.)*

ISBN 978-618-7218-60-8

© В. А. Петренко, О. А. Марченко, С. С. Біляєв, О. В. Ніколаєвич, Д. В. Грибова,
І. С. Верховод, С. Ю. Дядечко, О. А. Данилова, О. А. Лебедєва,
З. В. Щєбликіна, Ю. Ю. Гурбик, П. О. Курган, М. В. Сальнікова

Зміст

ВСТУП

Розділ I

ЕФЕКТИВНА ДІЯЛЬНІСТЬ В УМОВАХ СОЦІАЛІЗАЦІЇ

ГЛОБАЛЬНА ЕКОНОМІКА: ПРОТИВОРЕЧІЯ
РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЙ С РАЗЛИЧНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ
АКТИВНОСТЬЮ

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ
СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ РЕСУРСІВ
ПІДПРИЄМСТВ

ЗНАЧЕННЯ КОМУНІКАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В
СИСТЕМІ ВІДНОСИН СУЧАСНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ
ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК СКЛАДОВА
ЕФЕКТИВНОГО ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ

Розділ II

МОДЕЛЮВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ПРОЦЕСІВ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВОЇ СФЕРИ

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ТА ПРИНЦИПИ
РЕФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ ЕКОНОМІКИ
СУЧАСНОЇ УКРАЇНИ

СОЦІАЛІЗАЦІЯ РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ В ЕКОНОМІЦІ
УКРАЇНИ

СОЦІАЛІЗАЦІЯ ВІДНОСИН СФЕРИ ПРАЦІ В ЕКОНОМІЦІ
УКРАЇНИ

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ:
ПРОЕКТНИЙ ПІДХІД

БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ В МЕНЕДЖМЕНТІ

МОДЕЛЮВАННЯ І ПРОГНОЗУВАННЯ ПРОЦЕСІВ
СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВОЇ СФЕРИ

Розділ III

МЕНЕДЖМЕНТ В ОХОРОНІ ЗДОРОВ'Я

СТРАТЕГІЯ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я
ФОРМИ ФІНАНСУВАННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В
ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ ЯК ІНСТРУМЕНТ МЕНЕДЖМЕНТУ

РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я:
 ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ УМОВ НАДАННЯ МЕДИЧНИХ
 ПОСЛУГ

ОСНОВИ МЕНЕДЖМЕНТУ В ОХОРОНІ ЗДОРОВ'Я

Розділ IV

МЕНЕДЖМЕНТ І МАРКЕТИНГ В ОСВІТІ

БІЗНЕС-ПРОЕКТ – ВИЩА ОСВІТА

МЕНЕДЖМЕНТ В ОСВІТІ: УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ОСВІТНІХ
 ПОСЛУГ

ІНСТРУМЕНТИ КОНТРОЛІНГУ ЯКОСТІ ОСВІТИ

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ БІЗНЕС ЯК ФОРМА ПРОЯВУ

ІНФОРМАТИЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА

ВПРОВАДЖЕННЯ ІНТЕРНЕТ–МАРКЕТИНГУ ДЛЯ
 ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ

Розділ V

ІНСТРУМЕНТАР ЕКОНОМІКИ

ВИДИ РИЗИКУ, ЇХ ОЦІНКА

МАКРОЕКОНОМІЧНА НЕСТАБІЛЬНІСТЬ РОЗВИТКУ

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНТРОЛІНГУ

ЦІНОУТВОРЕННЯ В НЕСТАБІЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ
 УМОВАХ

ІННОВАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ
 РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ

Розділ VI

ОРГАНІЗАЦІЯ ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ

РИНОК ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

МЕНЕДЖМЕНТ ГОТЕЛЬНОГО, КУРОРТНОГО І
 ТУРИСТИЧНОГО СЕРВІСУ

ЕКОТУРИЗМ НА ТЕРИТОРІЯХ СІЛЬСЬКИХ ОБ'ЄДНАНИХ
 ГРОМАД

РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В
 ФУНКЦІОНУВАННІ ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ УКРАЇНИ

СУЧАСНІ МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО
 МЕНЕДЖМЕНТУ (НА ПРИКЛАДІ ДЕРЖАВНОГО
 ФІНАНСУВАННЯ ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ В УКРАЇНІ)

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ У СФЕРІ

ТУРИЗМУ ТА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОМУ ГОСПОДАРСТВІ

ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ОРГАНІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ ФОРМ
 ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

ВСТУП

В книзі наведено результати емпіричного аналізу відмінностей показників господарської діяльності підприємств з різною інноваційною активністю. На підставі даних вибіркового обстеження українських підприємств зроблено спробу перевірити теоретичний тезу про порівняно більш високої прибутковості роботи більше інноваційно активних підприємств. Сформульовано тезу про закономірності звуження масштабів інноваційної діяльності в сучасній українській економіці при збереженні домінуючого значення неінноваційних факторів прибутковості господарської діяльності.

Виділено відмінності в методологічних підходах до визначення меж і суспільних функцій підприємств соціальної сфери. Запропоновано критерії, що можуть використовуватись для ідентифікації окремих сфер і видів економічної діяльності, належних до соціальної сфери. Визначено обмеження і можливості оновлення механізмів ресурсного забезпечення діяльності установ соціальної сфери і нормування доступу до їх продуктів. Досліджено суперечність між вимогами соціалізації розподілу благ і потребами підтримання глобальної конкурентоспроможності національного виробництва.

Наведено моделі адаптації сфери праці до глобалізації конкуренції. Визначено, що серед вітчизняних підприємців поширюється модель підтримання конкурентоспроможності, заснована на заниженій вартості робочої сили, мінімального фінансування інвестицій в людський капітал.

Розглянуто сутність та специфічні ознаки розвитку підприємств з точки зору проектного підходу. Визначено основні класи організацій, які використовують проектний підхід. Розкрито актуальність використання проектного підходу в управлінні організацією.

Досліджено механізми фінансування медичної галузі України, основні фактори, які впливають на ефективність фінансування системи охорони здоров'я. Надано пропозицій щодо удосконалення процесу фінансування видатків на підприємства охорони здоров'я.

Авторами монографії системно обґрунтовано теоретико-методологічні засади та розроблено практичні рекомендації щодо удосконалення механізмів трансформації регіональної структури та організації галузі туризму, управління її конкурентоспроможним розвитком.

Розглянуто дієвий інструментарій контролінгу якості освіти, представлений бізнес-проект – вища школа.

Практичне значення монографії полягає у тому, що отримані наукові результати можуть бути використані в процесі формування стратегії розвитку підприємств галузей України та її регіонів, вдосконалення соціальної політики держави.

Розділ I

ЕФЕКТИВНА ДІЯЛЬНІСТЬ В УМОВАХ СОЦІАЛІЗАЦІЇ

ГЛОБАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: ПРОТИВОРЕЧИЯ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ

И. Верховод, В. Петренко

Поиск компромисса между негативными и позитивными последствиями социализации распределительных отношений составляет важную часть выбора государственной экономической политики. К негативным последствиям, в рамках неоклассической традиции (см., например, работы Дж. Стиглица, К. Эрроу и др.) относят рост налоговой нагрузки на бизнес, усложнение процедур экономической оценки результатов хозяйственной деятельности, расширение власти бюрократического аппарата и искажение рыночной конкуренции. К позитивным – результаты более равномерного распределения доходов, такие как рост общественного благосостояния в силу падающей предельной полезности дохода и последствия улучшения ресурсного обеспечения социальной сферы, благодаря расширению доступа к таким благам, как образовательные и медицинские услуги, созданию экономических предпосылок для роста их качества.

При этом, многие исследователи отмечают, что острота традиционного для современной неоклассики противоречия "равенство – эффективность" значительно дифференцировано по странам с разной институциональной структурой, с разными путями эволюции механизмов ресурсного обеспечения социальной сферы, разной склонностью бизнеса воспринимать участие в финансировании развития социальной сферы в качестве инвестиций в важный источник конкурентных преимуществ, а не только лишь обременительной налоговой нагрузки.

Так, там где механизмы финансирования социальной сферы органично встроены в систему экономических мотивов и стимулов (Шумпетер называл их "непревзойденными по силе и простоте"), там расширение абсолютных объемов и доли социальной сферы в общественном продукте в меньшей мере становится фактором, препятствующим развитию бизнеса и росту производственной эффективности, зато формирует качественно новые предпосылки роста глобальной конкурентоспособности национального производства – рост образовательного уровня, мотивации и здоровья населения, распространение доверия, социальной ответственности и конструктивного компромисса как основы рыночной контрактации.

Соответственно, мы рассматриваем социализацию системы отношений распределения современного общества, во-первых, как процесс формирования качественно новых форм синтеза государственных и стихийных механизмов распределения ресурсов и доходов. Они должны превратиться в норму, обеспечить формальными и неформальными правилами, такую модель

экономического поведения, распространение которой позволит решать социальные задачи общества с минимальными потерями экономической эффективности.

Такая социализация не обязательно предполагает рост масштабов ресурсов и доходов, распределяемых за пределами системы рыночного, (а значит подчиненного приоритетам экономической эффективности, а не социальной справедливости) распределения. Более того, сам факт такого роста мы не считаем, ни необходимым, ни достаточным признаком социализации распределительных отношений. Действительно, если социальные нормы и приоритеты встраиваются в саму систему стихийных экономических отношений, в институты рыночной контрактации, в устоявшиеся в обществе хозяйственные формы, то достижение лучших социальных результатов не требует аккумуляции масштабных ресурсов под контролем государства.

Например, склонность работодателей ограничивать реализацию собственных экономических интересов ради сохранения занятости сотрудников в периоды неблагоприятной макроэкономической ситуации, может существенно уменьшить нагрузку на фонды обеспечения безработных и уменьшить объективную потребность в финансировании соответствующих государственных программ. Готовность бизнеса активно участвовать в программах повышения квалификационного уровня персонала, инвестировать в накопление человеческого капитала организации (а на определенном этапе и общества в целом), существенно уменьшает потребность в государственных инвестициях в сфере профессионального образования.

Отметим, что такая ориентация бизнеса на инвестирование в человеческий капитал не только облегчает для общества бремя неэффективности деятельности государственных чиновников (их неэффективная деятельность распространяется на меньшую долю общественных ресурсов), но и качественно меняет отношения социально значимых сфер с обществом. Если в финансировании их деятельности преобладают государственные ресурсы, то обеспечение их динамичного развития требует решения дополнительного комплекса сложных проблем – бюрократизации, формализации постановки целей, разрыва между потребностями общества и направленностью деятельности организаций и учреждений социальной сферы, склонностью к монополизации и злоупотреблениям, нецелевому использованию ресурсов.

Накопленный опыт свидетельствует, что в странах с высокой степенью огосударствления социальной сферы (особенно, в случае государственной монополии на медицинские и образовательные услуги) производители в ней менее склонны реагировать на актуальные потребности общества и, в частности, бизнеса, в них разрастаются бюрократические структуры, цели их деятельности которых формулируются формально, а не содержательно. Общество сталкивается с феноменом одновременного выполнения всех целевых показателей правительственной деятельности и ухудшением важных параметров жизнедеятельности преобладающих слоев населения – классический пример такого явления представляет современная Украина.

Если же социальная сфера становится одним из приоритетных объектов финансирования бизнеса, если дифференциация оплаты труда в зависимости от квалификационного уровня, формирует мощные стимулы для инвестиций в образование, то социальная сфера становится ведущим источником развития и роста экономической эффективности, а не "социальным бременем" для экономики. Это происходит благодаря уменьшению ее зависимости от правительственных структур и включению механизмов рациональной дифференциации финансирования различных учреждений социальной сферы, в зависимости от общественной (выраженной рынком) оценки эффективности их работы.

Корректное использование эмпирических данных для характеристики тенденций участия бизнеса в финансировании социальной сферы должно, по нашему мнению, учитывать, что обобщенные показатели масштабов такого участия интегрируют две качественно отличные составляющие.

Во-первых, участие, которое можно определить как обязательное и независимое от выбора владельцев капитала, то есть те формы социальной нагрузки на бизнес, которые предопределены законодательно. Например, обязательные взносы работодателей в фонды социального и пенсионного страхования, осуществляемые в пользу наемных работников.

Во-вторых, это добровольное участие в финансировании социальной сферы (обязательность которого не предусмотрена законодательством или иными нормами, которые воспринимаются бизнесом как условия своей деятельности заданные извне).

Соответственно, для характеристики действенности хозяйственных механизмов (институтов) применяемых обществом для аккумуляции ресурсов в социальную сферу и нормирования доступа к ее продуктам (услугам) важно различать динамику общих затрат общества на некоторую группу благ этой сферы (например, образование), динамику частных и общественных затрат. При этом, изменение склонности бизнеса участвовать в финансировании социальной сферы, в большей мере, характеризует динамика частных затрат, хотя и эти показатели, и показатели общественных затрат не всегда можно трактовать однозначно без ясного понимания тех мотивов, которые движут инвесторами.

Потому, для нас представляется существенным, что динамика объемов ресурсов, выделяемых обществом для функционирования социальной сферы, обуславливаются, также двумя группами мотивов. Первая группа мотивов, связана со стремлением к максимизации прибыльности, соответственно, некоторая часть динамики финансирования социальной сферы может объясняться на основе моделей максимизирующего поведения (например, в части затрат частных лиц на образовательные услуги с использованием трансформированного для решения макроэкономических задач уравнения Минцера).

Однако вторая группа мотивов, предусматривает качественно отличную мотивацию, которая открывает значительно более широкие возможности по расширению объемов ресурсов, выделяемых обществом для функционирования социальной сферы без возникновения ограничений и потерь для темпов

экономического роста. Это такие мотивы, как склонность к социальному партнерству и социально ответственному поведению бизнеса на основе сознательного самоограничения реализации собственных экономических интересов в пользу решение общественных задач.

Классическим примером неоднозначной связи между объемами ресурсов, выделяемых обществом для решения социальных проблем и социально-экономической результативностью их использования могут быть сложные процессы изменения объемов и структуры затрат на образование в связи с изменениями производительности труда и темпов экономического роста.

Распространенное видение социализации распределения предусматривает рост значимости инвестиций в образование как фактора распределения факторных доходов и превращение инвесторов в человеческий капитал в главных бенефициантов современной экономики (см., например, Т. Стюарт или П. Друкер, или несколько более осторожные оценки Минцера).

В то же время противоречивые оценки доходности вложений в повышение образовательного уровня в современных развитых, в частности Европейских странах содержатся во многих эмпирических исследованиях последних лет. Ученые выделяют две особенности современного этапа инвестирования в человеческий капитал, как фактора распределения первичных факторных доходов.

Первая такая особенность связана с тем, что масштабы совокупных расходов на образование обобщают объемы вложений в различные сектора образовательной сферы. Это, во-первых, первичное образование, в отношении которого приоритетным заданием инвестиций в развивающихся странах является расширение доступа, а в развитых – повышение качества. Во-вторых, вторичное и третичное образование, которые отличаются существенно более высоким разнообразием механизмов финансирования и нормирования доступа, что отражает высокое разнообразие общественных целей, приоритетов и требований к результатам работы этих секторов образования.

При этом, для развивающихся стран наблюдается выраженная корреляция между объемами ресурсов, которые общество выделяет на общедоступное образование и темпами экономического роста, а инвестиции в профессиональное образование (в силу очень незначительных объемов) выступают более значимым фактором дифференциации доходов, нежели приумножения их общих объемов и роста общественной производительности труда.

Для развитых стран дополнительные затраты на общедоступное образование отличаются весьма низкой доходностью (исходя из связи с приростами производительности труда), а приращения затрат на вторичное и третичное образование имеют более выраженное влияние как фактор приумножения общественного благосостояния, чем как фактор дифференциации факторных доходов

Вторая особенность современного этапа инвестирования в образование, существенно влияющая на роль таких инвестиций в формировании пропорций распределения факторных доходов, состоит в том, что между кумулятивными объемами инвестиций в образование и характеристиками производительности

труда наблюдается значительно более выраженная связь, чем между последним показателем и объемами инвестиций, осуществленных в соответствующий период. Это говорит о том, что инвестиции в образование и накопление человеческого капитала прошлых периодов, выступают важным фактором эффективности таких инвестиций, осуществляемых в настоящее время и учета только современного инвестирования недостаточно чтобы объяснить дифференциацию производительности и влияния на нее затрат на образование в разных странах.

Соответственно, формируется ситуация, когда рост значимости образовательного уровня населения и масштабов ресурсов, выделяемых на образование, как фактора пропорций распределения доходов, обуславливает качественно иные тенденции, чем последней трети XX в. Если ранее, рост значимости образования среди факторов распределения играло роль устранения ограничений и выравнивания пропорций распределения как внутри стран, так и между странами, то в последние годы, именно рост значимости отличий в ресурсном обеспечении образовательной сферы, выступает уже фактором роста неравенства, как между странами, так и внутри стран.

Инвестиции в образование, осуществляемые в развитых странах теперь дают большую отдачу, чем в развивающихся странах, хотя еще во второй половине XX в. ситуация была противоположной - наибольшую общественную отдачу (по приросту ВВП и выравниванию уровня доходов) давали именно инвестиции в общедоступную образование в развивающихся странах.

Во многом, характеристики современной связи между масштабами инвестирования в человеческий капитал и пропорциями распределения факторных доходов прослеживается даже по результатам первичного анализа доступной статистики.

В первые десять лет XXI века. страны, в которых постиндустриальные тенденции были выражены наиболее ярко также отличались по сравнению с другими и издержками на образовательные учреждения, как по абсолютному размеру таких расходов (измеряемых в долларах, приведенных к паритету покупательной способности), так и по доле расходов в общих объемах общественного продукта (ВВП). Данные о расходах на образование в странах ЕС 15 сведены в таблицу 1.

Приведенные в таблице данные свидетельствуют, что вариативность распределения нагрузки по финансированию образовательных учреждений между частным и общественным капиталом достаточно невысокая в 2002г. (только 6,74% средней доли общественных расходов в составе совокупных расходов на образование по всем странам исследуемой группы). Значительно большая вариативность доли общественных расходов на образование в составе совокупных расходов на образование в 2007г. (26,7%) является технически обусловленным результатом (отсутствуют данные о доле общественных расходов на образование по Греции за 2007г.) и в случае элиминирования влияния этого фактора остается невысокой (только 6,88%).

Таблица 1

Масштабы и структура затрат на образование в странах ЕС – 15

	Общественные затраты, % ВВП		Частные затраты, % ВВП		Совокупные затраты, % ВВП		Удельные за счет всех источников в расчете на одного ученика (студента), дол. по ПКС	
	2002	2007	2002	2007	2002	2007	2002	2007
Австрия	5,72	5,4	0,38	0,48	6,1	5,88	7692	8695
Бельгия	6,1	6,02	0,36	0,34	6,46	6,36	6574	7264
Дания	8,44	7,83	0,28	0,53	8,72	8,36	7379	8595
Финляндия	6,21	5,91	0,13	0,14	6,34	6,05	5707	6682
Франция	5,88	5,59	0,56	0,53	6,44	6,12	6161	6928
Германия	4,7	4,5	0,87	0,69	5,57	5,19	6058	6752
Греция	3,57		0,17	0,26	3,74	0,26	3549	4485
Ирландия	4,29	4,9	0,28	0,24	4,57	5,14	4940	7172
Италия	4,62	4,29	0,35	0,4	4,97	4,69	5736	6205
Люксембург	3,79	3,15			3,79	3,15		
Голландия	5,15	5,32	0,89	0,9	6,04	6,22	6780	7891
Португалия	5,54	5,3	0,09	0,46	5,63	5,76	4191	5125
Испания	4,25	4,35	0,54	0,61	4,79	4,96	4850	6773
Швеция	7,43	6,69	0,17	0,16	7,6	6,85	6743	7907
Объединенное королевство	5,11	5,39	0,89	1,75	6	7,14	5708	7972
ЕС15	5	4,83	0,58	0,56	5,58	5,39	5798	6709

Соответственно, при всей специфичности национальных моделей обеспечения доступа к образованию, такие макроэкономические параметры, как масштабы ресурсов, выделяемых обществом на цели и пропорции распределения нагрузки по финансированию образования между частным и общественным секторами достаточно схожи в разных странах ЕС-15.

По общим для всех стран ЕС-15 данным, доля совокупных расходов на образовательные учреждения в составе ВВП сократилась, а номинальные размеры финансирования (в долларах по паритету покупательной способности в расчете на одного учащегося (студента)) выросли с 5798 до 6709, то есть на 15,7 %. С учетом средних темпов роста потребительских цен в странах ЕС 15 за анализируемый период, это свидетельствует о примерно двухпроцентном росте реальных совокупных затрат общества на финансирование образовательных учреждений. При этом, такая характеристика склонности общества инвестировать в развитие человеческого капитала через финансирование образовательных учреждений, как доля расходов на образование в составе ВВП сократилась в 2007 г. по сравнению с 2002г. По частным расходам – с 0,58% до 0,56% ВВП, а общественным расходам – с 5% до 4,83% ВВП. Доля совокупных расходов общества на образовательные учреждения в составе ВВП сократилось, соответственно, с 5,58% до 5,39%.

Среди 13-ти стран, по которым доступны пригодны для сравнения данные только в 5-ти доля совокупных расходов на образование возросла в 2007 г. по сравнению с 2002г.

Это свидетельствует о некотором снижении склонности общества в исследуемых странах тратить доходы на образование в последний перед финансовым глобальным кризисом год, по сравнению с 2002 г. Такая тенденция проявилась в большинстве стран из состава ЕС-15. В отношении частных расходов она может быть объяснена колебаниями дохода на инвестиции в человеческий капитал, осуществляемые в форме инвестиций в повышение образовательного уровня.

В отношении общественных расходов, причины изменений могут быть обусловлены факторами как политического (изменение законодательно закрепленных обязательств бизнеса по участию в финансировании образовательной сферы), так и демографического характера, в частности, уменьшением доли населения младших возрастных групп в общей численности населения. В пользу последней гипотезы свидетельствуют и данные о размерах абсолютных расходов на образовательные учреждения в расчете на одного учащегося (студента), как мы отмечали, они выросли в 2007г., по сравнению с 2002г. несмотря на сокращение доли таких расходов в ВВП.

В таблице 2 характеристики масштабов и структуры затрат на образовательные учреждения приведены в сочетании с данными о средних темпы роста производительности труда, относительном уровне производительности труда, (в процентах к среднему по странам ЕС 15 значению) и о доле заработной платы в ВВП.

Первичный корреляционный анализ (основанный на гипотезе о линейной функциональной связи между показателями) не позволяет выявить заметной зависимости между различиями стран по масштабам и структуре расходов на образование – с одной стороны, и уровню и динамике производительности труда – с другой стороны. Однако, выявлены формальные признаки связи средней силы между различиями стран по доле расходов на образование в ВВП и долей заработной платы в ВВП (табл. 3).

Более подробный анализ функциональной зависимости между склонностью страны инвестировать в улучшение ресурсного обеспечения образования и долей заработной платы в ВВП проведены с помощью экспоненциального анализа. Такой анализ подтвердил гипотезу о вероятности наличия функциональной связи средней силы между долей расходов на образование в ВВП и долей оплаты труда в составе ВВП, при этом формальные характеристики значимости (вероятности неслучайности) полученных оценок достаточно высокие (см. табл. 4).

Приведенные в таблицах 3 и 4 данные подтверждают, что, во-первых, склонность общества инвестировать в улучшение ресурсного обеспечения образования остается весомым фактором пропорций распределения факторных доходов и доля оплаты труда в ВВП является весьма чувствительной к росту доли расходов на образование в составе совокупных конечных расходов общества.

Таблица 2

Масштабы и структура ресурсного обеспечения и роль сферы образования в распределении факторных доходов по странам ЕС - 15

	Темпы роста доли совокупных затрат на образование в составе ВВП, 2007 к 2002, %	Относительный уровень производительности труда, % среднего по ЕС15 уровня за 2002 – 2007гг.	Средние темпы прироста производительности труда за 2002 – 2007гг., %	Средняя (невзвешенная) доля заработной платы в ВВП, за 2002 – 2007гг. %
Австрия	96,39	110,43	1,67	65,03
Бельгия	98,45	107,15	1,32	68,97
Дания	95,87	141,48	1,05	67,75
Финляндия	95,43	112,70	2,20	61,92
Франция	95,03	102,18	1,13	66,02
Германия	93,18	102,82	1,57	63,90
Греция	6,95	64,55	2,50	60,67
Ирландия	112,47	142,98	2,17	54,50
Италия	94,37	91,13	0,22	62,17
Люксембург	83,11	241,02	1,50	55,70
Голландия	102,98	117,52	1,68	65,73
Португалия	102,31	52,80	0,93	71,20
Испания	103,55	76,70	0,58	62,57
Швеция	90,13	122,57	2,62	68,83
Объединенное королевство	119,00	114,12	1,67	70,82
ЕС15	96,59	100	1,27	65,72

Во-вторых, проведенный анализ показал, что не только (и даже, возможно, не столько) сами объемы расходов на образование выступают значимым фактором распределительных пропорций, но и институциональная структура, которая опосредует связь между обществом, бизнесом и образовательной сферой, оказывает значительное влияние на то, в какой мере дополнительные расходы на образование превращаются в приросты производительности труда и трудовых доходов и обеспечивают улучшение экономического положения наемных работников.

Таким образом, современная формулировка противоречий распределительных отношений предполагает исследование не столько тех макроэкономических количественных пропорций, которые формируются в результате распределения ресурсов и доходов, сколько оценку способности общественных институтов, системы стимулов и мотивов, которыми руководствуются экономические субъекты соответствовать тем нагрузкам и требованиям, которые предъявляются обществом.

Результати кореляційного аналізу зв'язків динаміки ресурсного забезпечення освіти і характеристик розподілу доходів (кореляційна матриця)

	Относительный уровень производительности труда, % среднего по ЕС15 уровня.	Средние темпы прироста производительности труда	Средняя (невзвешенная) доля заработной платы в ВВП,
Темпы роста доли совокупных затрат на образование в составе ВВП	0,164666	-0,36653	0,261707
доля совокупных затрат на образование в составе ВВП, 2002р.	-0,04256	0,007169	0,668805
Доля совокупных затрат на образование в составе ВВП, 2007р.	0,048213	-0,19021	0,605247

В отношении механизмов выделения ресурсов для функционирования социальной сферы, это значит, что результаты ее функционирования детерминируются не только и не столько объемом ресурсов, выделяемых ей обществом, сколько способностью тех механизмов, которые обеспечивают аккумуляцию и освоение таких ресурсов, служить гармонизации интересов бизнеса, организаций социальной сферы, общества в целом.

При этом, как инвестиции в накопление физического капитала, так и опыт, конструктивные стереотипы поведения, механизмы ориентации организаций социальной сферы на удовлетворение актуальных потребностей экономики, на обеспечение экономической эффективности вложений в человеческий капитал обладают выраженным кумулятивным эффектом. Национальные экономики, сформировавшие достаточно эффективные институты, регламентирующие отношения социальной сферы и бизнеса, получают гораздо более высокую отдачу (как в плане производственной эффективности, так и в плане социальных результатов) от дополнительных затрат на ресурсное обеспечение социальной сферы, в том числе, образования, результаты функционирования которого, пожалуй, наиболее непосредственно связаны с экономическими достижениями стран.

Результаты моделирования зависимости доли оплаты труда в составе ВВП от доли затрат на образование в составе ВВП при помощи экспоненциальной функции вида $Y = b \times m^x$ по данным 2002г.

Параметры и оценки достоверности модели	Числовое значение	Трактовка
b	50,99083	Можно считать "автономной", т.е. не зависящей от факторной переменной (доли затрат на образование) долей заработной платы в ВВП
m	1,040983	Характеризует чувствительность доли заработной платы в ВВП к изменениям доли затрат на образование в составе ВВП – полученное значение свидетельствует об очень невысокой чувствительности, рост факторной переменной на 1% обуславливает увеличение зависимой на 0,24% (эластичность при средних значениях переменных около 1/4)
R ²	0,450668	Коэффициент детерминации, характеризует часть вариации зависимой переменной, которая поясняется вариацией факторной – полученное значение свидетельствует, что около 45% вариации доли заработной платы в ВВП обусловлено дифференциацией доли затрат на образование в разных странах
Seb	0,069967	Стандартная ошибка оценки параметра b – полученное значение составляет всего 1,78% Ln b (натурального логарифма значения параметра), что свидетельствует о высокой точности оценки "автономной", т.е. независимой от доли затрат на образование части зарплаты в ВВП
Sem	0,011852	Стандартная ошибка оценки параметра m – полученное значение составляет 29,5% Ln m (натурального логарифма значения параметра), что говорит о посредственной точности оценки эластичности части заработной платы в ВВП от доли затрат на образование в ВВП
Sey	0,058918	Стандартная ошибка расчетных значений зависимой переменной – полученное значение составляет только 1,4% LnY _a (среднего арифметического вектора фактических значений доли заработной платы в ВВП), что говорит о высокой прогностической ценности модели

Обобщая изложенное, сформулируем два вывода относительно влияния инвестирования в образование на пропорции распределения факторных доходов. Во-первых, рост значимости инвестиций в человеческий капитал как фактор пропорций распределения доходов наблюдается тем более отчетливо, чем больше национальная экономика преодолела проблемы и ограничения, обусловленные нехваткой или недостаточной мобильностью физического капитала – на фоне высокого уровня капитализации экономики формируются предпосылки существенного роста весомости человеческого капитала среди факторов распределения.

Во-вторых, сами по себе, дополнительные объемы инвестиций, осуществляемых в формирование человеческого капитала наемных работников, не гарантируют улучшения их экономического положения, о чем свидетельствует достаточно высокая вариабельность характеристик доли оплаты труда в составе ВВП и ее динамики в странах со схожими темпами прироста объемов вложения в образования и даже сходными пропорциями их распределения между частными и общественными затратами.

Сложная совокупность институтов, которые должны динамично адаптироваться к изменениям требований конкуренции на глобальных рынках и технологическим возможностям, опосредуют влияние масштабов инвестиций в образование на производительность и пропорции распределения факторных доходов, в частности, на долю оплаты труда в составе ВВП.

Таким образом, тот же объем дополнительных инвестиций в образовательную сферу, может иметь существенно различное влияние на производительность и пропорции распределения доходов, в зависимости от того, какая институциональная структура обеспечивает освоение таких инвестиций, какие приоритеты определяют направленность работы образовательных учреждений (например необходимость соответствовать формальным требованиям контролирующих органов государства, или потребность в улучшении отношений с получателями образовательных услуг и их будущими работодателями. Если доминирование первых, осложняет обеспечение связи между потребностями экономики и направлениям деятельности образовательных учреждений, то вторые создают достаточно эффективную систему стимулов.

В соответствии с изложенным выше, можно сформулировать рекомендации по совершенствованию экономических механизмов регулирования ресурсного обеспечения социальной сферы в Украине. Распространенное видение проблем отечественной экономики и образования, разрыв между которыми называется многими исследователями важным препятствием инновационному развитию, часто предполагает, что одного роста масштабов финансирования образования достаточно для активизации инновационных факторов роста на фоне улучшения уровня оплаты труда и более равномерного распределения доходов. Однако это упрощенное видение. Без качественного реформирования самих отношений между образованием и экономикой в Украине, без обновления и частично сознательного реформирования институтов, регламентирующих освоение ресурсов, выделенных обществом для образовательной сферы, дополнительные вложения

в образовательную сферу, могут лишь препятствовать ее полному разрушению. Однако, для формирования новой роли образования и инвестиций в человеческий капитал в системе факторов экономического роста и распределения доходов в отечественной экономике, необходимо реформирование направленности, системы мотивов и стимулов, определяющих деятельность агентов в этой сфере освоения инвестиций в человеческий капитал.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ С РАЗЛИЧНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТЬЮ

И. Верховод, В. Петренко

Инновационная активность предприятий в значительной степени определяет экономические предпосылки для хозяйственного прогресса общества. Процессы глобализации, рост информационной насыщенности производства с одной стороны, создает для всякой экономической системы новые возможности и открывает доступ к преодолению ограниченности имеющихся запасов природных ресурсов и накопленного капитала. С другой – предъявляют высокие требования к способности национальной бизнес-среды трансформировать новые знания и технические возможности в рост производственной и социальной эффективности производства. Многие ученые отмечают, что инновации становятся уже не предпосылкой повышения индивидуального уровня эффективности производства над общественно необходимым (чаще используют термин "средним по отрасли"), а обязательным условием соблюдения отраслевых стандартов эффективности и сохранения конкурентоспособности (см., например Стюарт, 2007, или Sveiby, 1997).

Традиционно, понимание экономического механизма воспроизводства инновационной деятельности предполагает, что мотивы к осуществлению дополнительных усилий и затрат, связанных с инновациями, основываются на достаточно жесткой связи "выше инновационная активность – выше доходность". Этот базовый принцип теории инновационной деятельности предполагает, что рынок, во-первых, обязательно вознаграждает успешного инноватора более, чем его использующих традиционные модели хозяйствования коллег. Во-вторых, что это дополнительное вознаграждение хотя бы для большинства успешных инноваторов достаточно, чтобы оправдать усилия и затраты, а значит, создать стимулы для продолжения и распространения инновационной деятельности. Эти положения занимают центральное место как в теориях экономического развития (Шумпетер, 2011, Найт 2000), так и в теории воспроизводства важнейшего современного фактора инновационной активности – человеческого капитала (Becker, 1964, Mincer, 1975).

Однако, способность рыночных механизмов надежно обеспечивать достаточные стимулы для высокой инновационной активности предприятий далеко не бесспорна. К. Поланьи обращает внимание, что рынки, при определенных общественных условиях могут регулярно вознаграждать более за злоупотребление монопольным положением или жесткую эксплуатацию рабочей силы, чем за инновации и инвестиции в развитие человеческого капитала (Polanyi, 1944). Д. Норт, указывает, что трудно представить себе более разрушительную ошибку, нежели уверенность в том, что рынки автоматически подтолкнут к росту производственной эффективности, вне зависимости от специфики национальных институтов, регулирующих распространение власти и знаний в сфере хозяйственной деятельности (Норт, 2010). На многочисленные проблемы, препятствующие превращению инновационной деятельности в неотъемлемую составляющую хозяйствования на предприятии указывают известные исследователи проблем современного экономического управления (Chesbrough, Vanhaverbeke, West, 2008, Арчибальд, 2002, Бердашкевич, 2002).

Таким образом, понимание сложного комплекса причин формирующих уровень инновационной активности в национальной экономике требует эмпирических исследований, направленных на оценку действенности тех мотивационных механизмов, которые сложились в экономике как в отношении предпринимателей, так и наемных работников.

В рамках этой работы, мы попытаемся, основываясь на данных выборочного обследования украинских предприятий, оценить насколько сильна связь "более высокая инновационная активность – рост доходности хозяйственной деятельности" и выявить некоторые черты хозяйственной деятельности предприятий, отличающихся сравнительно высокой инновационной активностью в украинской экономике.

Анализ дифференциации хозяйственных показателей предприятий с различным уровнем инновационной активности.

Исходная гипотеза и принципы трактовки статистических показателей

Более высокая, относительно других предприятий отрасли (региона) инновационная активность должна, по нашему мнению, иметь достаточно выраженную корреляцию с дифференциацией параметров хозяйственной деятельности. Это определяется, во-первых, необходимостью некоторых предпосылок, необходимых для обеспечения относительно высокой инновационной активности. Так, если согласно представлениям Шумпетера главным источником ресурсов для инноваций закономерно выступают займы у финансовых организаций (собственно именно предоставление таких займов на инновации упомянутый автор считал единственным оправданием получения процента на вложенный капитал), то такие предпосылки должны проявляться в показателях структуры операционного капитала. Тогда более инновационно активные предприятия должны характеризоваться и большей задолженностью.

Если же, финансирование инновационных затрат в отечественной экономике, в большей мере основывается на использовании собственных ресурсов предприятий (что будет свидетельствовать об актуальности проблемы

доступности кредитных ресурсов для развития нефинансового сектора), то более инновационно активные предприятия должны отличаться и большей доходностью (прибыльностью) своей деятельности. Последний тезис может показаться спорным, в силу того, что игнорирует влияние пропорций распределения прибыли между фондом потребления предпринимателя и фондом реинвестирования. А также распределения инвестиций между воспроизводством капитала в рамках традиционных технологий и инновационными затратами. Однако необходимость связи между большей инновационной активностью и большей прибыльностью все равно нетрудно обосновать, если только более высокую прибыльность считать не столько предпосылкой, сколько необходимым результатом инноваций. Как минимум, дополнительные затраты, связанные с инновациями, в большинстве случаев должны компенсироваться дополнительными доходами новатора, иначе инновационная деятельность не получает необходимого вознаграждения и затухает, лишившись важнейшего экономического стимула. На уровне экономики это проявляется, именно в низком уровне инновационной активности предприятий, влекущем за собой концентрацию национального производства и экспорта в добывающих отраслях и отраслях первичной обработки сырья, которым свойственна низкая доля добавленной стоимости.

Таким образом, мы исходим из того, что более высокая прибыльность работы предприятий, отличающихся относительно высшей инновационной активностью является необходимым для продолжения и распространения инновационной деятельности ее результатом. Однако, поскольку обоснованней считать дополнительные прибыли результатом, а не предпосылкой повышенной инновационной активности, то данные выборочного обследования должны охватывать достаточно длительный промежуток времени, чтобы достоверно выявить наличие или отсутствие связи между дифференциацией инновационной активности и прибыльности отечественных предприятий. Поскольку обследованные предприятия предоставили данные за четыре года своей хозяйственной деятельности и для расчетов использовались средние за этот период (по удельным показателям – средневзвешенные) величины, то мы считаем, что база данных этого исследования удовлетворяет сформулированному выше требованию.

Кроме того, среди ресурсных предпосылок более высокой инновационной активности мы выделяем лучшую обеспеченность предприятия ресурсами квалифицированного труда, что может проявляться как в более высоком уровне оплаты труда определенной квалификации, так и в более высоком квалификационном уровне персонала предприятия.

Соответственно изложенному выше, мы рассчитали по обследованным предприятиям четыре группы показателей. Первая группа – показатели характеризующие признак классификации – инновационную активность предприятий. Вторая группа – показатели их организационно-технического уровня (производительность и доходность труда, доля материальных затрат в совокупных расходах предприятия на производство продукции). Третья группа – характеристики финансового состояния предприятий (масштабы использования заемных источников финансирования, сроки окупаемости

займов при текущем уровне доходности работы предприятий, показатели инвестиционной активности и окупаемости инвестиций). Четвертая группа – характеристики обеспеченности предприятия ресурсом квалифицированного труда и его использования (размеры заработной платы, доля затрат на оплату труда в себестоимости продукции, удельные размеры затрат на обучение персонала).

Алгоритмы формирования базы данных, группировки предприятий и оценки параметров хозяйственной деятельности

Формирование базы данных

В этой работе используются данные выборочного обследования украинских предприятий.

Выборочное исследование проводилось НИИ труда и занятости населения Минтруда Украины, в рамках выполнения плановой НИР "Создание высокопродуктивных рабочих мест в экономике Украины в процессе реализации государственных целевых программ и инфраструктурных проектов" (2013г.). Обследование проводилось в период с марта по июнь 2013г. путем почтовой рассылки анкет с последующим их заполнением сотрудниками предприятий, попавших в выборку. Принцип отбора предприятий – случайная квотированная выборка. При этом, задачей квотирования было не обеспечение репрезентативности выборки, а преобладание в ней экономически активных средних и больших предприятий, принимавших участие в реализации государственных целевых программ и инфраструктурных проектов. Это определялось задачами исследования: его объектом был сектор наиболее успешно адаптированных к современным условиям предприятий, способных принимать участие в государственных программах с высокими требованиями к эффективности освоения инвестиций.

Информационной базой для заполнения анкет послужили данные бухгалтерской и статистической отчетности предприятий, в том числе, формы структурных обследований предприятий (Ф. №1 – предпринимательство, годовая); инновационного обследования промышленных предприятий (Ф. №1 – инновация, годовая); статистики капитальных инвестиций (Ф. № 2- инвестиции, квартальная); месячных отчетов об экономических показателях (Ф. № 1ПЕ, месячная).

Отраслевая структура выборки и структура распределения обследованных предприятий по масштабам деятельности не репрезентативны (если генеральной совокупностью считать все предприятия Украины), поэтому распространение количественных характеристик распределения исследуемых признаков на генеральную совокупность некорректно. Соответственно, высокие стандартные ошибки (практически по всем показателям они превышают 30% размаха вариации значений исследуемых признаков) не препятствуют использованию данных выборки для целей данного исследования. Наше исследование не ставит целью описание количественных показателей хозяйственной деятельности отечественных предприятий, а оперирует только наиболее общими сравнительными характеристиками предприятий, отличающихся по уровню инновационной активности. При этом

значимость отличий средних показателей хозяйственной деятельности по группам предприятий с различной инновационной активностью, позволяет утверждать, что по большинству показателей, отличия значимы с вероятностью не менее 95% (см. таблицу 1).

Таким образом, общий объем (100 предприятий) и широкий региональный охват (представлены предприятия из всех экономических регионов Украины) позволяют считать ее результаты достаточно показательными и отображающими общие тенденции связи инновационной активности с другими параметрами хозяйственной деятельности предприятий. О возможности использования результатов малых выборок для качественных оценок общественных процессов см., например, Lincoln, Yvonna (2010), Maxwell, Joseph A. (2002).

Для исследования качественной взаимосвязи между инновационной активностью предприятий и характеристиками их хозяйственной деятельности применен метод группировки, а отличия между характеристиками хозяйственной деятельности в группах, в большинстве случаев значимы на уровне $p=0,05$ (оценка уровня значимости отличий по каждому исследованному признаку приведена в табл. 1).

Обследованные предприятия указали характеристики своей хозяйственной деятельности за период 2009 – 2012 гг. В расчетах использовались средние за период (по удельным показателям – средневзвешенные) показатели.

Классификация предприятий на группы, соответственно уровню инновационной активности.

Для классификации обследованных предприятий по уровню инновационной активности рассчитаны три показателя.

Первый – удельный объем выпуска инновационной продукции в расчете на одного занятого среднесписочной численности (тыс. грн./чел.):

$$IP_{уд} = \frac{OIP}{NE}, \text{ где:} \quad (1)$$

OIP – объем выпуска инновационной продукции за учетный период, тыс. грн.;

NE – средняя за учетный период списочная численность персонала, чел.;

Второй – удельные инновационные затраты на одного занятого среднесписочной численности (тыс. грн./чел.):

$$IC_{уд} = \frac{IC}{NE}, \text{ где:} \quad (2)$$

Показатели значимости отличий характеристик хозяйственной деятельности по группам выборки*

Показатель	Уровень значимости отличий между группами
Производительность труда по стоимости реализованной продукции	$p = 0.05$
Производительность труда по добавленной стоимости	$p > 0.05$
Доля материальных затрат в совокупных затратах на производство продукции	$p > 0.05$
Удельные инвестиции в основной капитал на работника	$p = 0,01$
Удельная задолженность (независимо от срока погашения) на работника	$p = 0.05$
Средний срок окупаемости инвестиций за счет прибыли	$p = 0.05$
Средний срок окупаемости совокупной задолженности за счет прибыли	$p = 0.01$
Средние затраты на оплату и материальное стимулирование труда на работника	$p > 0.05$
Доля заработной платы в совокупных затратах на производство продукции	$p > 0.05$
Рентабельность совокупных затрат на производство продукции	$p > 0.05$
Прибыльность труда	$p > 0.05$
Удельные затраты на профессиональное обучение и повышение квалификации персонала, в расчете на работника	$p = 0.05$
Рентабельность собственного капитала	$p > 0.05$

* - указан наименьший уровень значимости по отличиям между первой – второй и первой – третьей группами

ИС – объем затрат на инновационные мероприятия на протяжении учетного периода, тыс. грн.

Третий – удельный вес инновационной продукции в общей стоимости выпуска на протяжении учетного периода (%):

$$SHIP = \frac{OIP}{TO} \times 100, \text{ где:} \quad (3)$$

ТО – общий объем выпуска товарной продукции на протяжении учетного периода, тыс. грн.

Для классификации предприятий три описанных выше показателя интегрированы в один комплексный. Для этого, сначала каждый показатель был нормирован по формуле, позволяющей привести их к единой размерности:

$$IN = \frac{I_k - I_{min}}{I_{max} - I_{min}}, \text{ где:} \quad (4)$$

I_k – показатель к-го предприятия;

I_{\min} – аналогичный минимальный показатель по группе обследованных предприятий;

I_{\max} – аналогичный максимальный показатель по группе обследованных предприятий;

Затем из трех нормированных показателей определялся интегрированный по формуле простой средней арифметической:

$$I = \frac{IN1 + IN2 + IN3}{3}, \text{ где:} \quad (5)$$

$IN1$ – нормированный показатель удельных объемов инновационной продукции;

$IN2$ – нормированный показатель удельных инновационных затрат;

$IN3$ – нормированный показатель удельного веса инновационной продукции;

В зависимости от уровня интегрального показателя инновационной активности все обследованные предприятия были разбиты на три группы. В первую вошли предприятия с относительно высокой инновационной активностью – их индивидуальные показатели более чем на среднеквадратическое отклонение превышают средний по всей выборке показатель, для которых выполняется условие:

$$I_k - e > I_a, \text{ где:} \quad (6)$$

I_k – интегральный показатель инновационной активности для k -го предприятия;

I_a – средний по всем обследованным предприятиям интегральный показатель инновационной активности;

e – среднеквадратическое отклонение, рассчитанное по формуле:

$$e = \sqrt{\frac{\sum_k^n (I_k - I_a)^2}{n}}, \text{ где:} \quad (7)$$

Во вторую группу вошли предприятия со средним (наиболее распространенным) уровнем инновационной активности, для которых выполняется условие:

$$I_a + e > I_k > I_a \quad (8)$$

Наконец в третью группу вошли предприятия с уровнем инновационной активности ниже среднего по выборке, для которых выполняется условие:

$$I_k < I_a \quad (9)$$

Распределение общего количества обследованных предприятий по группам в зависимости от инновационной активности (10% обследованных предприятий попало в первую группу, 50% – во вторую и 40% – в третью) в целом, соответствует теоретическим представлениям о распространенном распределении предприятий по уровню инновационной активности: большинство составляют предприятия с уровнем инновационной активности близким к среднему, значительную часть – с уровнем ниже среднего и явное меньшинство – предприятия с высоким уровнем инновационной активности.

Алгоритмы расчета показателей хозяйственной деятельности обследованных предприятий

Для характеристики организационно-технического уровня обследованных предприятий рассчитаны показатели производительности труда, как по валовому показателю выручки от реализации продукции, так и по сумме затрат на оплату труда, обучение персонала и прибыли.

Кроме того, в качестве признака более высокого организационно-технического уровня предприятия рассматриваются и показатели доли материальных затрат в себестоимости реализованной продукции. Однако, поскольку в выборку вошли предприятия различных отраслей, которым естественно свойственно различная интенсивность использования материальных ресурсов, такие показатели использовались только для сравнения организационно-технического уровня предприятий одной отрасли и сходного масштаба производственной деятельности.

Для характеристики финансового состояния обследованных предприятий были рассчитаны удельный объем инвестиций в основной капитал за учетный период на одного работника среднесписочной численности; удельный объем заимствований в расчете на одного работника среднесписочной численности; средний период окупаемости инвестиций при текущем уровне прибыльности (в годах); средний период окупаемости заимствований при текущем уровне прибыльности (в годах); прибыльность (рентабельность) труда; прибыльность (рентабельность) совокупных затрат на производство продукции; прибыльность собственного капитала:

Для характеристики обеспеченности обследованных предприятий квалифицированным персоналом и политики использования труда рассчитаны средние затраты на оплату и материальное стимулирование труда на одного работника среднесписочной численности; доля затрат на оплату и материальное стимулирование персонала в совокупных затратах; удельные затраты на профессиональное обучение и повышение квалификации персонала.

Общие принципы расчета показателей хозяйственной деятельности обследованных предприятий, проведения группировки и подходы к трактовке статистической информации, использованные в нашей работе отвечают международным стандартам управленческого учета (Аткинсон, Банкер, Каплан, Янг 2005), (Друри, 2005) и методикам, распространено применяемым для обоснования управленческих решений на отечественных предприятиях (Савицкая, 2004).

Анализ дифференциации показателей хозяйственной деятельности по группам обследованных предприятий с различным уровнем инновационной активности

В первую группу обследованных предприятий попали те, чьи интегральные показатели инновационной активности более чем на среднеквадратическое отклонение превышают средний по выборке показатель (их оказалось 10% общего числа предприятий в выборке).

Характеристики инновационной активности по группам обследованных предприятий сведены в табл. 2, а другие показатели хозяйственной деятельности – в табл. 3.

Таблица 2

Показатели инновационной активности по группам обследованных предприятий (в среднем за учетный период 2009 – 2012гг.)

Показатель	ед. измерения	I группа	II группа	III группа
Доля инновационной продукции в общем объеме выручки от реализации	%	42,3	17,8	2,5
Удельная сумма годовой выручки от реализации инновационной продукции на работника	тыс. грн.	362,0	58,9	9,4
Удельные годовые затраты на инновационную деятельность на работника	тыс. грн.	522,7	46,0	24,0

При этом дифференциация показателей инновационной активности очень высока: средняя по первой группе обследованных предприятий доля инновационной продукции составляет 42,3% общей суммы выручки от реализации, а по второй группе – только 17,8%, по третьей – 2,45%.

Сумма выручки от реализации инновационной продукции в расчете на работника по первой группе составила 362 тыс. грн. в год, а по второй группе – уже всего 58,9 тыс. грн., по третьей – 9,37 тыс. грн. Более чем шестикратное превышение среднего размера показателя по группе инновационно активных предприятий над группой со средней инновационной активностью свидетельствует о качественных принципиальных отличиях между ними. Аналогично высокая дифференциация наблюдается по показателям инновационных затрат: 522 тыс. грн. в среднем по предприятиям первой группы и 46 тыс. – по предприятиям второй группы и всего 24,1 – по третьей.

Соответственно, можно предположить, что, во-первых, различия по классификационному признаку между предприятиями разных групп достаточно существенны, чтобы объясняющие их характеристики хозяйственной деятельности так же имели выраженные отличия. Во-вторых что распространение того уровня инновационной активности, который свойственен обследованным и отнесенным к первой группе предприятиям на основную массу отечественного бизнеса вероятно потребует существенных изменений в параметрах их хозяйственной деятельности. Таким образом проблема концентрации инновационной деятельности в крайне ограниченном кругу отечественных предприятий, ставших объектом иностранных инвестиций или принимающих участие в реализации крупных отраслевых программ, вероятно, сохранит свою актуальность в ближайшей перспективе. Существенное изменение пропорций распределения отечественных предприятий по уровню инновационной активности требует настолько

масштабного ресурсного обеспечения, которое не может быть аккумулировано в течении короткого промежутка времени.

Таблица 3

Показатели хозяйственной деятельности по группам обследованных предприятий

Показатель	ед. измерения	I группа	II группа	III группа
Производительность труда по стоимости реализованной продукции	тыс. грн./чел.	856,3	330,8	382,7
Производительность труда по добавленной стоимости	тыс. грн./чел.	203,7	148,1	165,9
Доля материальных затрат в совокупных затратах на производство продукции	%	80,3	70,1	76,8
Удельные инвестиции в основной капитал на работника	тыс. грн./чел.	266,9	21,1	10,4
Удельная задолженность (независимо от срока погашения) на работника	тыс. грн./чел.	173,72	67,8	189,3
Средний срок окупаемости инвестиций за счет прибыли	лет	2,0	0,2	0,1
Средний срок окупаемости совокупной задолженности за счет прибыли	лет	1,3	0,7	1,5
Средние годовые затраты на оплату и материальное стимулирование труда на работника	тыс. грн./чел.	72,5	48,8	43,6
Доля заработной платы в совокупных затратах на производство продукции	%	11,1	22,3	16,3
Рентабельность совокупных затрат на производство продукции	%	20,1	45,1	45,7
Прибыльность труда	тыс. грн./чел.	131,0	98,7	122,2
Удельные годовые затраты на профессиональное обучение и повышение квалификации персонала, в расчете на работника	тыс. грн./чел.	0,1	0,6	0,1
Рентабельность собственного капитала	%	3,8	27,9	51,4

По характеристикам организационно-технического уровня обследованных предприятий, показатели первой группы также существенно превосходят вторую и третью. Производительность труда, исчисленная по

валовой стоимости реализованной продукции в среднем по первой группе составляет 856,3 тыс. грн, по второй 330,8 тыс. грн., по третьей – 382,7 тыс. грн. При расчете по добавленной стоимости (сума заработной платы, отчислений на социальное страхование, прибыли и затрат на обучение персонала) преимущество первой группы сохраняется, хотя становится менее выраженным (203,7 тыс. грн. против 148,1 по второй и 165,9 по третьей группам). Отличия между средними по группам показателями доли материальных затрат в совокупных затратах на производство продукции не настолько велики, чтобы считать их значимыми характеристиками дифференциации организационно-технического уровня производства в разных группах обследованных предприятий (80,3% по первой группе, 70,1% по второй и 76,8% по третьей). Такие отличия могут быть обусловлены разной ресурсоемкостью производства в различных отраслях, более чем различиями в организационно-техническом уровне предприятий вошедших в группы выборки.

Характеристики использования труда по предприятиям различных групп также существенно дифференцированы. Доля заработной платы в совокупных затратах на производство продукции по предприятиям первой группы ниже, чем по второй и даже третьей группе. Так, если в среднем по наиболее инновационно активным предприятиям этот показатель составляет 11,1%, то по предприятиям со средней инновационной активностью – 22,3%, а в среднем по предприятиям с низкой активностью в инновационной сфере – 16,3%. Таким образом, несмотря на влияние отраслевых отличий в зарплатоемкости производства, можно утверждать, что как минимум в рамках выборки, наибольшая инновационная активность предприятия не сопровождается ростом зарплатоемкости производства. Соответственно, рост значимости персонала для результатов работы предприятия, требований к его квалификации и нагрузки на него по обследованным предприятиям не сопровождается ростом доли заработной платы в составе совокупных затрат. По нашему мнению, это свидетельство нарушения в системе воспроизводства инновационной активности: отсутствие выраженной связи между ростом инновационной активности и увеличением доли вознаграждения за труд в составе стоимости продукции ведет к недостаточности вознаграждения наемных работников для компенсации дополнительных усилий и роста требований к их квалификации. Такая ситуация делает инновационную деятельность внешней, разовой акцией, но не позволяет превратить ее в неотъемлемую составляющую работы персонала.

В тоже время, по средним затратам на оплату и материальное стимулирование труда предприятия первой группы существенно превосходят вторую и третью. Так, на одного работника среднесписочной численности в среднем по первой группе приходится затрат на оплату и стимулирование труда (вместе с отчислениями на социальное страхование) 72,5 тыс. грн. в год, а по второй – 48,9 тыс. грн., по третьей – 43,6. Эти показатели свидетельствуют о значительном (почти на 49% по сравнению со второй и на 66,2 в сравнении с третьей) превышении абсолютного размера оплаты труда на наиболее активных в инновационной сфере предприятиях. Однако, по нашему мнению, эти данные отображают, в значительной мере, более высокие требования инновационно

активных предприятий к квалификационному уровню и интенсивности труда своих работников. При этом уровень оплаты труда равной квалификации на инновационно активных предприятиях едва ли будет так же значительно превосходить, о чем свидетельствует низшая для предприятий первой группы доля затрат на оплату труда по выборке. Также подтверждением этого предположения выступает и более высокая прибыльность труда на обследованных инновационно активных предприятиях. Так, средний по предприятиям первой группы размер валовой годовой прибыли на сотрудника составлял 131 тыс. грн., а по второй – 98,7 тыс. грн., по третьей – 122,2 тыс. грн.

Приведенные данные свидетельствуют, что рост инновационной активности по обследованным предприятиям сопровождается увеличением концентрации доходов, а не выравниванием распределения. Такая ситуация не создает достаточных экономических стимулов для активного инвестирования в человеческий капитал, что в свою очередь, ограничивает возможности расширения масштабов инновационной деятельности.

Про разрыв инновационной активности и дополнительных инвестиций в человеческий капитал свидетельствуют также и данные об удельных (на одного работника) затратах на профессиональное обучение и повышение квалификации персонала. Абсолютные размеры таких затрат невелики по всем трем группам обследованных предприятий, но больше других групп они у предприятий со средним уровнем инновационной активности – 0,61 тыс. грн. на работника в год. Наиболее инновационно активные предприятия затрачивают на эти цели 0,15 тыс. грн. в год, а наименее активные в сфере инноваций – 0,1 тыс. грн.

По характеристикам финансового положения обследованные предприятия первой группы имеют существенно худшее положение, чем предприятия с менее высокой инновационной активностью. Так, средний по предприятиям первой группы срок окупаемости инвестиций (за счет прибыли при сохранении среднего за отчетный период ее уровня) составляет более двух лет (2,04 года), а по второй группе – всего 0,21 года, по третьей – чуть более месяца (0,09 года). Средний по предприятиям первой группы срок окупаемости совокупных заимствований составляет 1,3 года, по предприятиям второй – всего 0,7 года, третьей – 1,6 лет.

Таким образом, принципиально важное положение теории инновационной деятельности о более высоком уровне прибыльности предприятия, как необходимом результате относительно более высокой инновационной активности не подтверждается данными выборочного обследования отечественных предприятий. Более высокую прибыльность имеют не предприятия с наивысшей инновационной активностью, а те, которые избирают модель "минимальной достаточности" инновационных затрат и масштабов инновационной деятельности. Высокая инновационная активность в условиях отечественной экономики приводит скорее к ослаблению финансовой устойчивости, нежели к росту прибыльности.

Подтверждают эти выводы и данные о дифференциации прибыльности собственного капитала. По предприятиям первой группы годовая валовая

прибыль составляет лишь 3,8% среднегодовой стоимости собственного капитала, а по второй группе – 27,9%, по третьей – 51,4%.

Приведенные данные можно трактовать как признак неспособности рыночных механизмов мотивации в условиях отечественной экономики обеспечивать достаточное вознаграждение за инновационную активность. Соответственно, распространение инновационной деятельности, существенный рост части инновационно активных предприятий становится возможным лишь при глубоких изменениях конкурентной ситуации на рынках сбыта, создании макроэкономических и институциональных предпосылок превращения инновационной активности в решающий фактор прибыльности. Можно предположить, что в противном случае, инновационная деятельность все больше будет концентрироваться в кругу предприятий, оказавшихся перед необходимостью реструктуризации производства или ставших объектом иностранных инвестиций. Однако такая модель инновационной деятельности лишает экономику важнейшего стимула к росту, поскольку ограничивает спрос на человеческий капитал (расширение такого спроса жестко связано с масштабами инновационной деятельности), а значит – и объемы инвестиций в его накопление.

1. Согласно данным выборочного обследования отечественных предприятий, можно сформулировать следующие сравнительные характеристики хозяйственной деятельности наиболее инновационно активных предприятий.

Во-первых, им свойственен более высокий абсолютный уровень оплаты труда, но меньшая доля затрат на заработную плату в составе совокупных затрат на производство продукции. В сочетании с более высокой прибыльностью труда на инновационно активных предприятиях это свидетельствует о том, что выгоды от инновационной деятельности для наемных работников недостаточны чтобы стимулировать значительное расширение инвестиций в основной капитал и превращение инновационной деятельности в неотъемлемую составляющую хозяйственной деятельности.

Во-вторых, им свойственна гораздо более высокая зависимость от заемных источников финансирования, что в отечественных условиях приводит к значительному снижению финансовой устойчивости. Прибыльность собственного, заемного капитала и инвестиций наиболее активных в инновационной сфере предприятий ниже, чем у предприятий со средней и даже низкой инновационной активностью, а значит, рыночные стимулы к расширению масштабов инновационной деятельности оказываются недостаточны.

2. Приведенные выше характеристики, свидетельствуют, что нарушение принципа "относительно высокая инновационная активность – дополнительные доходы предприятия – расширение стимулов к инвестированию в человеческий капитал" в условиях отечественной экономики становится важным фактором недофинансирования процессов накопления человеческого капитала и, таким образом, ограничивает возможности экономического роста и способствует более неравномерному распределению выгод от него.

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

О. Данилова, Д. Грибова

Перехід економіки України до збалансованого розвитку і стійкого зростання полягає в послідовному реформуванні соціальної сфери в аграрному секторі для досягнення стратегічних цілей з урахуванням наявних бюджетних обмежень. Сьогодні тільки починають вироблятися пріоритети соціального розвитку сільськогосподарського виробництва в урядовій політиці.

На цей час державне регулювання соціального розвитку аграрної сфери ускладнюється глибокою та складною внутрішньою структурою соціальної сфери. Це зумовлює необхідність розробки достатньо розвинутої системи управління. На регіональному рівні існують реальні соціальні суперечності. Відсутнє саме розуміння необхідності оптимізації соціальних взаємозв'язків між суб'єктами в аграрній сфері, в основі яких лежать механізми упорядкування різних сторін діяльності, регулювання соціальних відносин і процесів, що є практичним вирішенням завдань управління, пов'язаних із визначенням пріоритетів, які необхідні для здійснення реалістичної стратегії.

Соціальні індикатори розвитку аграрної сфери залишаються вкрай незадовільними. Це пов'язано з неефективністю чинної системи управління соціальним розвитком в аграрному виробництві. При цьому соціальна сфера має свої закономірності розвитку і є відносно самостійною системою із загальними та специфічними зв'язками, умовами функціонування, механізмами управління. І саме це сприяє становленню суспільної думки щодо окремих сфер діяльності, зокрема аграрної галузі.

Питання регулювання соціальних процесів були розглянуті у працях вітчизняних учених: О. Амоші, С. Бандура, Д. Богині, В. Гейця, В.Я. Месель-Веселяка, П.Т. Саблука та ін. Разом з тим, варто визнати, що в Україні поки ще не розроблена єдина наукова парадигма щодо державного регулювання соціального розвитку аграрної сфери. Потребує уточнення сутність поняття соціальної сфери для аграрної сфери. Не визначені функції державного і регіонального управління.

Наявні проблеми фінансового забезпечення сільських територій. Відсутній механізм здійснення процесу виділення депресивних аграрних регіонів із загального списку територіальних утворень. Не розроблено систему фінансування соціальних видатків бюджету на аграрну сферу.

Метою є наукове обґрунтування теоретичних засад і практичних рекомендацій щодо удосконалення державного регулювання соціального розвитку аграрної сфери.

Дослідження позицій стосовно соціального аспекту економічного розвитку аграрної сфери свідчить, що певна форма соціальних явищ зумовлює економічну організацію аграрного виробництва. Сучасні процеси реформування аграрної сфери характеризуються з позиції переважання економічного над соціальним, з чого випливає ключова тенденція – відсутність пріоритетів розвитку соціальної сфери аграрного виробництва.

Термінологічні основи також на сьогодні ще недостатньо розроблені, не мають однозначного наукового трактування і часто викликають плутанину серед теоретиків та практиків. На кожному новому етапі економічного розвитку вони виступають в інших аспектах, оскільки соціальна сфера, як динамічна частина аграрного виробництва, формується під впливом різних економічних, політичних, інституційних та інших чинників.

У широкому значенні соціальна сфера розглядається як одна зі складових єдиної відтворювальної системи аграрного виробництва. Соціальну сферу аграрного виробництва можна розглядати як одну зі складових і невід'ємних частин єдиної відтворювальної системи суспільства, в якій, по-перше, споживаються надані державою соціальні блага і соціальні послуги, а по-друге, відтворюється людський капітал, де участь держави необхідна з метою ліквідації негативних наслідків економічної активності.

Дослідження свідчать, що соціально-економічна система аграрної сфери не може існувати без централізованого управління. Найважливішими функціями державного управління аграрного виробництва на сучасному етапі є регулювання і прогнозування. Проте рівень реального розвитку прогнозування і регулювання залишається поки що недостатнім. Недостатній і рівень теоретичного осмислення цих функцій, розробки по них сучасного інструментарію, методів і підходів.

Проблеми державного управління на сучасному етапі розвитку аграрної сфери в Україні можуть розглядатися на різних управлінських рівнях на загальнодержавному, регіональному рівні та рівні місцевого самоврядування. Найактуальнішим є регіональний рівень соціально-економічної системи аграрної сфери¹.

Встановлено, що для аграрної сфери характерно неефективне використання ресурсів, стагнація виробництва, деградація і скорочення кількості сільського населення, погіршення екологічної обстановки. Надмірне захоплення теорією ринкової саморегуляції сприяло втраті керованості соціального розвитку аграрної сфери, розширенню кризових явищ, руйнуванню стратифікованих соціумів.

Удосконалення державної регуляторної політики в аграрній сфері потребує реформування міжбюджетних відносин, які не сумісні з умовами регіонального розвитку, більше того, гальмують процес ринкових перетворень. Основною метою державної політики є прискорення поступу аграрної сфери на шляху сталого розвитку, економічного зростання, поєднаного з активною соціальною політикою держави, демократизацією всіх складових суспільного життя, що потребує формування якісно нової державної регуляторної політики.

Структура соціально-економічних відносин в аграрній сфері в період перетворень істотно трансформувалася. Для створення адекватного механізму забезпечення соціальної сфери аграрного виробництва важливо провести розмежування, тому що існують випадки, коли влада прагне довести, що саме

¹ Гуков І.Г. Формування та функціонування інфраструктури аграрного ринку / І.Г. Гуков, В.В. Гречкосій // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2013. – Вип. 1 (71). – С. 54-59

аграрна сфера є депресивною, оскільки це дає право на отримання додаткового фінансування.

Процес виділення депресивних галузей аграрного виробництва достатньо трудомісткий і заплутаний. Він потребує ретельного розгляду широкого діапазону чинників, що впливають на соціальний розвиток. Усю сукупність чинників депресивності галузі в аграрній сфері можна розділити на п'ять великих груп.

До економічних чинників можна віднести: відсутність розвиненого виробництва і порівняно невисокий прибуток в комерційних структурах, який не забезпечує достатніх податкових надходжень до бюджету і, відповідно, їх використання на потреби соціальної сфери в аграрному виробництві; недостатнє використання природно-технічного потенціалу сільськогосподарських підприємств; недостатнє використання трудових ресурсів через нерозвиненість сфери аграрного виробництва; низький рівень бюджетного самофінансування; порушення оптимальності у співвідношенні різних видів капіталу.

Соціальні чинники містять: низький рівень життя, що відображає різні сторони функціонування людей у сфері споживання та різні рівні формування їх добробуту в сільській місцевості; високий рівень безробіття на селі; нерозвиненість інтелектуального потенціалу аграрної сфери.

Демографічні чинники включають: неоптимальну демографічну структуру сільського населення; глибокий розрив і відірваність традиційного устрою життя і побуту сільського населення від сучасної соціально-професійної структури населення України.

До природно-географічної групи чинників належать: негативна дія природно-кліматичних умов, що помічається в сільському господарстві і справляє вирішальний вплив на формування практично всіх потреб людини; великі транспортні витрати населення і виробників унаслідок специфіки географічного положення; відсутність, нерентабельність або неможливість розробки і використання через технологічні чи економічні обмеження природних ресурсів, що є в аграрній сфері.

До екологічних чинників можна зарахувати такі: низька рекреаційна здатність природної системи аграрної сфери; високий рівень техногенного екологічного навантаження, невідповідність екологічних параметрів аграрного виробництва встановленим нормативним показникам і стандартам; подорожчання аграрного виробництва внаслідок екологічних заборон, встановлення норм ресурсоспоживання, яке зумовлює високі ціни на сільськогосподарську продукцію і зниження її ринкової конкурентоспроможності.

Міру впливу кожного чинника на розвиток аграрної сфери і формування найважливіших потреб людини можна оцінити, використовуючи конкретну систему критеріїв. Для цього необхідно запропонувати системний перелік чинників депресивності аграрної сфери і критеріїв, що визначають міру їх впливу.

Процес має здійснюватись за двома етапами. На першому етапі з метою ранжирування галузей аграрної сфери за рівнем депресивності виводять точну

оцінку впливу конкретного чинника, використовуючи при цьому наявні статистичні дані або результати досліджень по відповідних критеріях чинників. Другий етап полягає у порівнянні й аналізі одержаних даних на рівні галузі з середніми показниками по аграрній сфері. Потім можна проводити ранжирування галузей за рівнем депресивності.

Аналіз соціально-економічної ситуації, що склалася в аграрній сфері України останніми роками, свідчить про деформацію територіальних пропорцій і посилення поляризації як за економічними, так і за соціальними показниками².

З метою дослідження масштабів і тенденцій поляризації пропонується використовувати методичний підхід щодо оцінки соціального стану аграрної сфери за допомогою показників, які характеризують соціальну сферу: рівня життя сільського населення, соціальної забезпеченості, демографічної ситуації, стану трудових ресурсів тощо.

Всі ці показники мають відповідати таким умовам: повноті і збалансованості (набір показників має адекватно відображати загальний стан системи та її розвиток); чутливості (показники мають статистично достовірно змінюватися при зміні умов, бажано, щоб різні індикатори мали близьку чутливість); можливості інтерпретації (необхідно розуміти, що саме характеризує показник); доступності і надійності даних; економічності (внаслідок того, що дані можуть збиратися в дуже широких масштабах, будь-який зайвий (непотрібний) показник може вагомо збільшити вартість робіт).

Зіставлення цих показників за допомогою методів і прийомів статистичного аналізу, а також логічного узагальнення окремих фактів і результатів досліджень дає змогу виділити чотири типи галузей в аграрній сфері: «лідери», до них належать галузі, які за абсолютним значенням показників набагато (більше ніж на 30%) перевищують середній рівень по аграрній сфері; «високо розвинуті» – це галузі, в яких значення показників соціально-економічного розвитку на 10-30% перевищують середні значення в аграрній сфері; “розвинені”, де значення показників відрізняються від середніх по аграрній сфері (коливання становить $\pm 10\%$); “проблемні” – у цій групі сконцентровані галузі, значення показників соціально-економічного розвитку яких відрізняються від середніх значень більше ніж на 10% у гірший бік.

Поняття соціального розвитку аграрної сфери слід розглядати як динамічну частину всієї економічної системи, яка формується під впливом різних економічних, політичних, інституційних та інших чинників. У цій частині споживаються надані державою соціальні блага і соціальні послуги та відтворюється людський капітал. При цьому участь держави необхідна з метою ліквідації негативних наслідків економічної активності.

Визначено, що на сучасному етапі держава недостатньо виконує такі функції, як регулювання і прогнозування аграрної сфери. На рівні аграрного виробництва це призводить до неефективного використання ресурсів, стагнації виробництва, деградації і скорочення кількості сільського населення, погіршення екологічної обстановки.

² Месель-Веселяк В.Я. Реформування аграрного виробництва/ В.Я. Месель-Веселяк. – К.: ІАЕ УААН, 1999. – 272 с.

Для створення адекватного механізму забезпечення соціального розвитку аграрного виробництва нами запропоновано виділення депресивних галузей із загального списку аграрного виробництва, яке враховує поділ сукупності чинників депресивності галузі на п'ять груп: економічні; соціальні; демографічні; природно-географічні; екологічні.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ

С. Дядечко, Д. Грибова

Важливою проблемою сучасного етапу розвитку економіки України є пошук напрямків ефективнішого використання наявних виробничих ресурсів сільського господарства та формування потенціалу, необхідного для виробництва заданої кількості аграрної продукції.

В останні роки загальною тенденцією, що заважає розвитку галузей АПК, є випередження темпів збільшення матеріальних затрат в порівнянні з темпами підвищення виробництва продукції. Тому виникла необхідність проведення глибоких економічних реформ в АПК України і переходу до нових методів господарювання.

Стабілізація фінансової тривалості функціонування господарств може бути забезпечена одержанням прибутку, що є центральною проблемою виробничо-фінансової діяльності будь-якого підприємства. Цим пояснюється інтерес господарюючих суб'єктів до визначення оптимальних обсягів і структури виробництва та до формування такого рівня виробничих затрат, який забезпечить досягнення поставлених цілей у відповідності до ринкових вимог, зокрема максимальну прибутковість.

Тому одним з найважливіших завдань агропромислового комплексу в умовах розвитку ринкових відносин є докорінна перебудова його структури, яка б змогла забезпечити розвиток підприємницької діяльності, а також поєднати виробничу та комерційну діяльність. Дана проблема є багатоплановою і тому вимагає комплексного підходу для свого вирішення.

Розв'язання проблеми раціонального використання ресурсів пов'язане з необхідністю прийняття оптимальних рішень в управлінні виробництвом. Це в свою чергу вимагає моделювання процесів виробництва, завдяки чому повніше й обгрунтованіше прогнозуються наслідки прийнятих рішень, здійснюється комплексне розв'язання економічних і соціальних проблем, які неминуче загострюються у кризовий період.

Дослідження проблем відтворення та раціонального використання виробничих ресурсів в аграрній сфері постійно перебуває в центрі уваги вчених-аграріїв. Значний внесок в розробку цих проблем зробили П.І. Гайдуцький, В.Я. Месель-Веселяк, П.Т. Саблук, О.М. Шпичак, В.О. Юрчишин, К.І. Якуба та ін. Але в умовах формування в Україні нових відносин і створення

раціональних, оптимальних за структурою високотехнологічних ресурсних потенціалів проводилися недостатньо.

Метою дослідження є розробка теоретичних і методичних основ раціонального формування структури виробничих ресурсів в залежності від ринкових умов; обґрунтування пропозицій щодо ефективного використання земельних, трудових, матеріально-технічних ресурсів.

Практика свідчить, що економічний потенціал враховує здатність господарської системи засвоювати і переробляти народне багатство для задоволення суспільних потреб або сукупність економічних можливостей, які має суспільство і які можуть бути використані для реалізації конкретних соціально-економічних цілей і завдань.

Найважливішою складовою економічного потенціалу є виробничий потенціал, який формується в залежності від економічних можливостей галузей матеріального виробництва. Як економічна категорія – це можливості певної господарської системи щодо виробництва відповідного асортименту продукції, обумовлені його ресурсним забезпеченням.

Ресурсний потенціал сільськогосподарських підприємств характеризується кількістю, якістю та структурою природних, матеріальних і трудових ресурсів. Вивчення проблем, пов'язаних із функціонуванням виробничих ресурсів, не обмежується їх виявленням та узагальненням.

Важливо також визначитися з показниками забезпеченості та ефективності використання ресурсів. Для порівняння забезпеченості сільськогосподарських підприємств ресурсами необхідно мати співставні показники оцінки різнородних ресурсів; найкраще використати для цього цінові показники.

Зниження економічної ефективності використання земельного фонду в сільськогосподарських підприємствах в значній мірі обумовлено розвитком ерозійних процесів, чому сприяє висока розораність земель. Проте обсяг агротехнічних заходів щодо захисту ґрунтів від ерозії в останні роки зменшується. Недостатня площа земель охоплена безполицевим обробітком ґрунту, обробітком ґрунту поперек схилу, контурним обробітком, сівбою протиерозійними сіялками та ін.

У сільському господарстві переважну частину матеріальних ресурсів складають засоби праці, які виступають в процесі виробництва в своїй натурально-речовій формі як основні засоби, а в економічній (вартісній) формі – як основні фонди³.

Для ефективного використання основних та оборотних засобів велике значення має їх оптимальне поєднання, а також забезпечення трудовими ресурсами. Підвищення ефективності використання трудових ресурсів у сільському господарстві пов'язане як з раціональним використанням робочої сили, так і з розробкою дійових матеріальних та інших стимулів, які підвищують мотивацію сільськогосподарської праці.

³ Рижук С. М. Державне регулювання аграрного сектора та перехід на інноваційну модель розвитку / С. М. Рижук // Економіка АПК. – 2002. – №7. – С. 14–24

В сільськогосподарських підприємствах в останній період відбулися певні перетворення в бік розвитку ринкових відносин. А саме: на базі підприємств, які функціонували раніше утворилися нові підприємства, серед яких найбільш поширеними є товариства з обмеженою відповідальністю, акціонерні товариства, приватні підприємства, сільськогосподарські виробничі кооперативи, селянські господарства.

Соціально-економічні перетворення відбуваються суперечливо і поки що повною мірою не забезпечують очікуваних результатів, які повинні сприяти піднесенню економіки та добробуту населення. Досвід створення та функціонування фермерських господарств поки що не дозволяє робити оптимістичних прогнозів, оскільки ці господарства поки що не можуть забезпечити рівень виробництва, потрібний для ефективного господарювання, насичити господарства сільськогосподарською технікою, обладнанням та іншими виробничими ресурсами.

Дрібні господарства не забезпечують ведення науково обґрунтованих сівозмін, що має свої еколого-економічні наслідки. У фермерських господарствах утримується незначне поголів'я худоби, питома вага вироблюваної тваринницької продукції в загальному обсязі складає лише незначну частку.

З метою оцінки процесів реформування в сільськогосподарських підприємствах нами було проведено соціологічне обстеження шляхом опитування керівників сільськогосподарських підприємств. Анкета включала в себе 10 запитань, чотири з яких стосувалися рівня забезпеченості господарств основними виробничими ресурсами, п'ять – ефективності їх використання, одне – загальної оцінки реформування.

Із 43-х опитаних керівників сільськогосподарських підприємств всі зазначили, що після проведення реформ забезпеченість трудовими ресурсами та виробничими фондами зменшилась, а землезабезпеченість знизилася в господарствах лише 11% керівників. Що стосується ефективності використання виробничих ресурсів, то 89% опитаних вказали на зниження урожайності зернових культур, продуктивності праці, 100% - на зниження фондівіддачі і прибутковості.

Отже, дослідження показують, що за відносно короткий термін розвитку сільськогосподарського виробництва поки ще важко зробити обґрунтовану однозначну оцінку глибоких і масштабних змін в аграрній сфері. Оптимальний розмір виробництва в сільському господарстві залежить від багатьох факторів. Великим повинно вважатися підприємство не за вартістю засобів виробництва та чисельністю працюючих, а за випуском продукції з найменшими затратами і високою її якістю.

Вищий економічний ефект дають спеціалізовані сільськогосподарські підприємства, а спеціалізація є важливою формою прояву концентрації виробництва. У сучасних умовах господарювання важко досягти оптимальної збалансованості виробничих ресурсів.

Розрахунки, проведені по сільськогосподарських підприємствах, показують, що господарства з більш досконалою (в порівнянні з фактично існуючою) галузевою структурою виробництва могли б виробляти товарної

продукції майже в 1,5 раза, а прибутку одержувати в 1,6 раза більше порівняно з фактичним їх розміром за 2006 – 2010 рр.

Сучасна господарська діяльність не відповідає вимогам раціонального природокористування через високу інтенсифікацію виробництва, недосконалу структуру сільськогосподарських угідь, високу розораність угідь тощо. Таке використання земель не сприяє відтворенню родючості ґрунтів, призводить до їх швидкої деградації і значного зниження урожайності сільськогосподарських культур⁴.

У зв'язку з цим основними завданнями охорони та відтворення земельних ресурсів є оптимізація площ сільськогосподарських угідь та зменшення ступеня їх розораності, удосконалення структури земель сільськогосподарського призначення та їх збагачення природними компонентами, впровадження ґрунтозахисної системи землеробства з контурно-меліоративною організацією території, здійснення консервації сільськогосподарських угідь із змитими та дефльованими ґрунтами на схилах крутістю понад 5-7.

1. Дослідженнями встановлено, що становище сільськогосподарських підприємств залишається складним. Спостерігається значний спад виробництва. Різне зниження рівня товарності, продуктивності характерне для господарств суспільного сектора економіки. Водночас погіршується якісний стан земель та знижується родючість ґрунтів через надмірну сільськогосподарську освоєність території, високу розораність сільськогосподарських угідь, порушення оптимального співвідношення між різними компонентами природного середовища, порушення великого кругообігу речовин у природі, інтенсивну водну та вітрову ерозію.

2. З метою підвищення продуктивності та економічної ефективності використання земель у сільському господарстві та збільшення виробництва сільськогосподарської продукції з кожного гектара угідь необхідним є вилучення з обробітку надмірно еродованих, промислово забруднених, засолених земельних ділянок для їх природної та штучної реабілітації.

3. Потрібує удосконалення структура посівних площ і сівозмін, оскільки при відповідному для певних умов чергуванні культур в господарствах техніка та інші засоби виробництва використовуються більш ефективно, що обумовлює підвищення фондівіддачі та зниження фондоємності виробництва рослинницької продукції. Проектним рішенням пропонуються зміни у структурі посівних площ і поголів'ї тварин, що забезпечить збільшення виробництва сільськогосподарської продукції і сприятиме вирішенню продовольчої проблеми.

4. З метою організації високоефективного, рентабельного виробництва сільськогосподарські підприємства повинні розвивати лише ті галузі і в такому розмірі, щоб найраціональніше використовувалися земля, засоби виробництва, трудові ресурси і щоб найбільшими були вихід продукції та чистий дохід на одиницю площі і одиницю поточних витрат та виробничих фондів. Слід передбачити раціональне формування ресурсів, в значній мірі залежне від

⁴ Саблук П.Т. Економічний механізм АПК у ринковій системі господарювання / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2007. – № 2. – С. 3–10.

науково обґрунтованих норм і нормативів; створити умови для подолання значної диференціації в забезпеченості господарств виробничими ресурсами.

ЗНАЧЕННЯ КОМУНІКАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В СИСТЕМІ ВІДНОСИН СУЧАСНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

3. Щєбликіна

Бізнес в наш час потребує якісного інформаційного забезпечення підприємства. Збільшення інформаційного об'єму на підприємстві потребує більш ефективного функціонування та розвитку, все більше комунікація стає стратегічно важливим фактором.

Комунікативний менеджмент як теорія і практика управління соціальними комунікаціями як всередині організацій, так і між організаціями та її середовищем, з метою приведення оптимально благоприємних для організацій комунікативних процесів, формування і підтримки іміджу і суспільної думки, досягнення згоди, співпраці і визнання. Ось чому комунікативний менеджмент являється найважливішим компонентом всіх сфер життя людей у технологічному управлінні, економічному управлінні, соціальному управлінні, державному управлінні.⁵

Сучасні підприємства почали виводити управлінські та техніко-технологічні завдання на новий рівень поняття "комунікація".

Насамперед, слід зазначити, що комунікація – це обмін інформацією між людьми, за допомогою слів, букв, символів, жестів, через які висловлюється відношення одного працівника до знань і розумінь іншого. Саме завдяки комунікації досягається довіра і взаємосприйняття поглядів. Це необхідний елемент в діяльності менеджера, який, спілкуючись з підлеглими, одержує інформацію для прийняття рішень, підтримує ділові контакти з партнерами. Якщо усунути комунікацію, то організація перестане бути керованою, її діяльність набуває хаотичного, нескоординованого характеру.⁶

Слід зазначити, що комунікація бере на себе найважливішу роль в керуючих системах, оскільки підприємство є складним об'єктом управління. Завдяки комунікації відбувається процес управління персоналом, доведення розпоряджень, наказів та інформаційний обіг на підприємстві. Саме завдяки комунікації та комунікаційному середовищу будь-яка система функціонує правильно і досягає поставлених цілей.

Місце комунікаційного менеджменту у системі менеджменту показано на рис.1

⁵ Василик М. А. Наука о коммуникации или теория коммуникации? К проблеме теоретической идентификации / М. А. Василик // Актуальные проблемы теории коммуникации: сб. науч. тр. Спб.: Изд-во СПбГПУ. – 2004.-С. 1

⁶ Любченко Н.Л. Система комунікаційного менеджменту підприємства /Любченко Н.Л.// Науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». – №10. – 2013. – с. 40



Рисунок 1. Місце комунікаційного менеджменту у системі менеджменту

Активний розвиток інфокомунікаційних технологій як основи сучасних комунікаційних систем призвів до того, що вони перетворились в один з найважливіших елементів діяльності підприємств і відіграють винятково важливу роль у забезпеченні їх конкурентоспроможності.⁷

У сучасних умовах комунікація набуває все більшого значення на підприємстві для реалізації цілей усіх зацікавлених осіб, які досягаються за

⁷ Шпак Н. О. Комунікаційний менеджмент промислових підприємств: автореф. Дис. доктора економічних наук. : 08.00.04 / Н. О. Шпак// Національний університет "Львівська політехніка" – Д; 2011. - 64 с.

допомогою взаємозв'язків між учасниками процесу, завдяки чому роль комунікації підвищується.

Впровадження сучасних комп'ютерних і інформаційно-комунікаційних технологій практично в усі сфери діяльності призвело до формування єдиного інформаційного простору. Прискорення темпів створення і поширення інформації з одного боку дозволяє реалізовувати інтелектуальний потенціал у вигляді інновацій, з іншого боку підвищує вимоги до стану інформаційної інфраструктури, що включає комп'ютери, лінії зв'язку та інформаційні ресурси. В даний час інформація відіграє головну роль в сучасній економіці.⁸

Ефективність комунікацій в системі управління визначає якість управлінських рішень. Комунікаціями (спілкуванням) пронизана вся система управління організацією. Метою комунікації є розуміння, осмислення переданої інформації, адже сам по собі факт обміну інформацією не забезпечує ефективності спілкування людей⁹

Таким чином, комунікаційно-інформаційні процеси впливають на партнерські взаємовідносини ринкових суб'єктів, підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринку та діяльність підприємства в цілому.

ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК СКЛАДОВА ЕФЕКТИВНОГО ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ

3. Щєбликіна

Фінансовий менеджмент є системою раціонального та ефективного використання капіталу, механізму управління рухом фінансових ресурсів. Від того, наскільки ефективно менеджери підприємства управлятимуть рухом фінансових ресурсів та відносин, що виникають у результаті такого руху, залежить майбутнє підприємства. Некваліфіковані фінансові рішення можуть призвести до скорочення обсягів виробничо-господарської діяльності, а то й до повного краху підприємства.

Виважені рішення, які ґрунтуються на всебічному аналізі зовнішніх і внутрішніх чинників, які визначають фінансово-господарську діяльність підприємства, забезпечать його стабільне економічне зростання та стійкий інтерес до нього інвесторів.

У цілому, система управління фінансами підприємства, розроблена кваліфікованими фінансовими менеджерами, яка відображує сучасні погляди на управління корпоративними фінансами, використовує результати фінансового аналізу і включає складання та реалізацію стратегічних та операційних планів,

⁸ Безугла К.О. Економіко-математичне моделювання соціально-економічних систем/ Безугла К.О. // Збірник наукових праць. – 2013. випуск 18. – с. 45

⁹ Бебик В. М. Інформаційно-комунікаційний менеджмент у глобальному суспільстві: психологія, технології, техніка паблік рилейшнз [Текст] : монографія / В. М. Бебик// К. : МАУП, 2005. — 440 с

виступає основною передумовою ефективної фінансово-господарської діяльності й економічного зростання підприємства.

Система управління фінансами підприємства включає прийняття фінансових рішень щодо управління фінансовими ресурсами підприємства а також фінансовими відносинами, які виникають у процесі руху фінансових ресурсів. Діяльність фінансового менеджера, який приймає ці рішення, концентрується на вирішенні питань, пов'язаних з формуванням, розподілом та використанням фінансових ресурсів, тобто з кругообігом капіталу на підприємстві. Вона охоплює всі види діяльності підприємства — операційну, фінансову та інвестиційну.

У процесі формування фінансових ресурсів і фінансової діяльності менеджер приймає рішення щодо структури та обсягу власних коштів підприємства, використання для їх збільшення зовнішніх та внутрішніх джерел, залучення позикового капіталу й створення оптимальної його структури. При цьому він проводить оцінку обсягу, строку, вартості фінансування, методів мобілізації ресурсів, а також ризиків, які супроводжують процес формування капіталу.

Фінансовий менеджер обґрунтовує використання для здійснення інвестицій конкретних джерел фінансування, оцінює доцільність вкладення коштів у той чи інший інвестиційний проект, а також використовує вільні фінансові ресурси для формування портфеля цінних паперів з метою отримання додаткового прибутку та для підтримання ліквідності підприємства на належному рівні¹⁰.

У процесі управління операційною діяльністю, яка забезпечує основну частину прибутку підприємства, фінансовий менеджер в основному вирішує тактичні завдання, оскільки управління товарними запасами, дебіторською заборгованістю чи грошовими коштами потребують вирішення низки питань у межах одного операційного циклу.

Управління податками або процесами формування та розподілу прибутку пов'язані з вирішенням як тактичних, так і стратегічних завдань. Зокрема, створення ефективного механізму розподілу прибутку і відповідної йому дивідендної політики є одним із найважливіших стратегічних завдань фінансового менеджера, оскільки наслідки ефективної (чи неефективної) дивідендної політики мають величезний вплив на подальший розвиток підприємства¹¹.

Для суб'єктів підприємницької діяльності, тобто для переважної більшості підприємств, які функціонують в умовах ринку, метою створення є отримання прибутку, а мета фінансового менеджменту формулюється залежно від основних стратегічних цілей підприємства і основних економічних теорій, які існують на цей час і визначають мету та завдання фінансового менеджменту.

¹⁰ Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент / А.М. Поддєрьогін, Я.І. Невмержицький // К. : КНЕУ. – 2005. – 535 с.

¹¹ Ковальчук Н.О. Антикризовий фінансовий менеджмент як основа управління фінансами вітчизняних підприємств / Н.О. Ковальчук, А.О. Павлюк // Економіка і суспільство. – №3. – 2016. – С. 203-208.

На сьогодні метою фінансового менеджменту, яка полягає в досягненні цілей підприємства, є:

- досягнення і підтримання високого рівня конкурентоспроможності підприємства;
- максимізація прибутку акціонерів (власників);
- забезпечення зростання обсягів реалізації продукції;
- максимізація ринкової вартості підприємства;
- забезпечення високих темпів економічного зростання;
- забезпечення високого рівня рентабельності виробничо-господарської діяльності;
- максимізація прибутку підприємства;
- мінімізація витрат тощо.

Про зростання підприємства та підвищення зацікавленості до нього інвесторів свідчать збільшення ринкової вартості його акцій, а отже, ринкової вартості самого підприємства⁷.

Оскільки конкуренція серед підприємств в останні роки загострюється, ціна помилкових фінансових рішень може призводити до катастрофічних наслідків. Саме тому розширюється часовий горизонт розробки фінансових планів. Фінансові ресурси розглядаються менеджерами не стільки для розрахунку потреб оперативного функціонування, скільки для забезпечення фінансового «здоров'я» та розвитку підприємства в майбутньому. Виходячи з цього можна стверджувати про важливість застосування стратегічного підходу до управління фінансами¹².

У проектній діяльності інвестиціями виступають кошти, акції або інші цінні папери, майно, пайові внески, авторські права, ноу-хау, також використовується позиковий капітал, зокрема банківський кредит, тощо

Саме тому формування та реалізацію фінансової та інвестиційної політики слід відносити до основних сфер прийняття управлінських рішень в проектній діяльності, де значна роль відводиться фінансовому менеджменту.

Проект завжди націлений на певну ціль, на результат, на досягнення в певні строки визначених завдань. В підсистемі управління проектом (PM Subsystems) особливої уваги фінансового менеджера потребує управління вартістю (Cost Management) та управління ризиками (Risk Management), оскільки проектна діяльність-це зона підвищеного ризику.

Фінансовий менеджмент має тісні зв'язки із суміжними напрямками управлінської діяльності: операційним управлінням, управлінням інноваціями та інвестиціями, управління капіталом тощо. Тобто, ефективне функціонування підприємства неможливе без поєднання цих напрямів, які мають синергетичний ефект.

¹² Касич А.О. Обліково-аналітичне забезпечення стратегічного фінансового менеджменту / А.О. Касич, Г.Ю. Чернова // Бізнес Інформ. – №9. – 2016. - С.206-211.

Розділ II

МОДЕЛЮВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ПРОЦЕСІВ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВОЇ СФЕРИ

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ТА ПРИНЦИПИ РЕФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ ЕКОНОМІКИ СУЧАСНОЇ УКРАЇНИ

I. Верховод

Ключовою рисою сучасного етапу розвитку провідних економічних систем стало домінування особистісного ресурсу в системі чинників економічного зростання і розвитку. Порівняно вищий рівень економічної ефективності і суспільного добробуту розвинутих країн науковці пояснюють кращою забезпеченістю економіки ресурсами висококваліфікованої праці у поєднанні з високою якістю інститутів, що регламентують процедури його використання і відтворення. Відповідно, темпи економічного зростання і здатність суспільства перетворювати результати його діяльності на підвищення рівня життя переважної маси населення залежать від тієї сфери, де відтворюється людський потенціал суспільства, від функціонування інститутів, що регламентують процеси соціалізації особистості, використання і поновлення людського капіталу. Власне сукупність установ, що обслуговують процеси відтворення людського потенціалу, разом із специфічними нормами, правилами, процедурами (інститутами), що сформувались у процесі їх діяльності називають соціальною сферою. Відповідно, саме здатність соціальної сфери перетворювати ресурси, що виділяються для неї суспільством на високу якість умов життя і розвитку особистості, може тлумачитись як вирішальна характеристика господарської системи суспільства.

Проте принципи ресурсного забезпечення установ вітчизняної соціальної сфери і нормування доступу до благ, які вони створюють, якісно відрізняються від тих, що поширені в країнах з високим рівнем життя. Як наслідок, серед значної кількості засобів фінансування діяльності установ соціальної сфери поширених у світі (ваучери і оплата праці за конкурентними чи регульованими цінами, державне фінансування підприємств у залежності від показників діяльності та від обсягів наданих послуг, поєднання державного і комунального фінансування, використання механізмів соціального страхування працівників приватними і державними страховими компаніями тощо) у вітчизняній господарській практиці застосовується лише державне і комунальне фінансування за абсолютно непрозорими схемами. Головними ознаками останніх є монополія єдиного бюджетного джерела фінансових ресурсів для кожної соціальної установи незалежно від умов ринкового середовища та суб'єктивізм державних чиновників у прийнятті рішень щодо обсягів структури видатків. Наслідком цього є непрозорість процедур ресурсного забезпечення

діяльності соціальних установ і відсутність суспільного контролю за якістю фінансування.

Тому дослідження, присвячені новій ролі соціальної сфери, оцінці характеристик та принципів ресурсного забезпечення її установ за ознакою їх відповідності вимогам завдань розвитку економіки і суспільства загалом набувають в Україні значної актуальності.

Теоретична база визначення ролі соціальної сфери, механізмів її впливу на соціально-економічні результати суспільства, яка поширена у вітчизняних дослідженнях, принципово відрізняється від підходів осмислення ролі соціальної сфери, поширеної в роботах неокласичних авторів (Стігліца¹³, Самуельсона¹⁴, Ерроу¹⁵ тощо). Зокрема, вітчизняними авторами використовуються принципово відмінні ознаки для класифікації установ за належністю до соціальної сфери, порівняно з тими, що пропонуються в сучасних дослідженнях, а саме, проблем забезпечення затребуваних суспільством масштабів створення суспільних благ, корекції (доповнення державою) пропозиції благ з високими позитивними ефектами, проблем поєднання принципів гуманістичного суспільства з принципами високої економічної ефективності.

У вітчизняній літературі явно домінує підхід, заснований на розумінні соціальної сфери як "сукупності галузей", що об'єднуються у певні групи практично "постфактум". Наприклад, визначення соціальної сфери як сфери національної економіки, до якої входять такі складові: освіта, охорона здоров'я, культура і мистецтво, туризм, фізична культура і спорт, соціальний захист і соціальне забезпечення населення.

"...Соціальну сферу необхідно розглядати з точки зору двох взаємозалежних сторін: як підсистему національної економіки; як сукупність галузей народного господарства, програм і заходів, спрямованих на поліпшення якості життя населення"¹⁶; або як "системи економічних відносин, що формуються в сфері освіти, культури і мистецтва, охорони здоров'я, фізичної культури та спорту, соціального забезпечення, житлово-комунального господарства та в інших її галузях в умовах обмеженості ресурсів. Економічні відносини в цій сфері складаються в процесі відтворення соціальних благ, що набувають як речової форми, так і форми послуг, або корисного ефекту праці, що споживається в процесі його виробництва. Соціальний комплекс відноситься до третинного сектору народного господарства – сфери послуг, що є складовою частиною народногосподарського комплексу, а значить входить до загальної системи економічних відносин, підпорядковується загальним економічним законам, пануючим у певному суспільстві"¹⁷.

¹³ Стігліц Дж. Е. Економіка державного сектора [Текст] : пер. з англ. / А. Олійник, Р. Скільський. – К.: Основи, 1998. - 854 с.

¹⁴ Paul A. Samuelson The pure theory of public expenditure. Review of Economics and Statistics» - 1954.Vol.36, no. 4. P. 387-389.

¹⁵ Kenneth J. Arrow Uncertainty and the welfare economics of medical care American Economic Review» - 1963. Vol. 53. - P. 941-973.

¹⁶ Національна економіка: Тексти лекцій / О.П. Тищенко, А.Є. Никифоров, Т.Ф. Куценко та ін.; За заг. ред. А.Г. Савченка. – К.: КНЕУ, 2007. С. 369.

¹⁷ Бабич А.М., Егоров Е.В. Экономика и финансирование социальной сферы, С.9.

Практично, наведене визначення лише констатує, що певні галузі прийнято відносити до соціальної сфери, не визначаючи природу, причини, спільні риси продуктів, чи параметрів діяльності установ, які належать до них.

Ті визначення, які намагаються виокремити такі риси, що об'єднують ці галузі (їх продукти) за важливими для розуміння галузевої специфіки економічних відносин в цій сфері ознаками, здебільшого констатують неринковий характер відносин, які фактично існують у вітчизняному суспільстві.

Прикладом можуть слугувати такі визначення соціальної сфери як: "система галузей, що в сукупності представляють одну з основних сфер виробництва – невиробничу сферу"¹⁸, або "сукупність галузей, що безпосередньо пов'язані та найбільше визначають рівень життя населення та доступність для нього основних благ, необхідних для формування і розвитку особистості..."¹⁹.

В контексті дослідження проблем відтворення людського капіталу соціальна сфера розглядається вітчизняними дослідниками у більшості випадків як сфера освоєння відповідних інвестицій – інвестицій в людський капітал при чому абсолютно незалежно від специфіки технологій задоволення потреб людини в благах, важливих для формування і розвитку її капіталу (Грішнова²⁰, Бондар²¹ та ін.).

Саме ці методичні підходи є визначальними для вибору механізмів фінансування різних установ соціальної сфери, для пошуку механізмів поєднання принципів економічної ефективності використання ресурсів з соціальними пріоритетами. Використання поширених у вітчизняній науковій літературі методичних підходів диктує монополію державного фінансування, спрощує механізми виявлення, оцінки пріоритетності і, відповідно, черговості задоволення соціальних потреб населення, викривлює систему цільових і контрольних показників для планування і оцінки результатів діяльності установ соціальної сфери.

Відповідно, метою статті є уточнення меж та сегментація соціальної сфери за характеристиками благ, що створюються в таких сегментах, та визначення обмежень і можливостей щодо оновлення механізмів ресурсного забезпечення діяльності установ соціальної сфери і нормування доступу до їх продуктів, з урахуванням зарубіжного досвіду.

Для реалізації цієї мети в статті вирішені такі завдання:

1. Уточнення критеріїв віднесення установ (підприємств, організацій) до соціальної сфери;

¹⁸ Экономическая энциклопедия / Под ред. Л.И.Абалкина. М., 1999. С.747.

¹⁹ Куценко В.І. Соціальна сфера: реальність і контури майбутнього (питання теорії і практики): Монографія / За наук. ред. д.е.н., проф. чл. -кор. НАН України Б.М. Данилишина // РВПС України НАН України. – Ніжин, ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2008. – 818с.

²⁰ Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки. – К.: Т-во «Знання», К., – 2001. – 254с.

²¹ Бондар І. К., Сологуб О. П., Антошкіна Л. І., Бідак В. Я., Ільч Л. М., Кичко І. І. Інтелектуалізація людського капіталу: монографія / І.К. Бондар (ред.) // К.: Корпорація, 2008. — 264с.

2. Виділення окремих сегментів соціальної сфери, щодо яких можливими є різні механізми ресурсного забезпечення діяльності цих установ та різні способи нормування доступу до створюваних ними благ;

3. Формулювання пропозицій щодо оновлення механізмів фінансування і нормування доступу до благ, створюваних в різних секторах соціальної сфери залежно від пріоритетів державної політики у відповідних сферах.

Як зазначено вище, в аналізі існуючих публікацій традиційні визначення соціальної сфери ґрунтуються на об'єднанні певних організацій (цілих галузей) у складі соціальної сфери практично, на трьох ознаках. Перша – "невиробничий" характер їх діяльності, тобто вони не створюють продукцію, або послуги, що примножують (відтворюють) матеріальне багатство суспільства. Друга – безпосередній вплив на рівень життя населення (тобто споживачами їх продуктів є кінцеві споживачі, що задовольняють свої особисті, а не виробничі потреби). Нарешті, третя ознака – це залучення до процесів освоєння інвестицій людського капіталу, що робить визначення соціальної сфери практично похідним від визначення інвестицій в людський капітал. До соціальної сфери, з нашої точки зору, відносяться ті галузі, ресурсне забезпечення яких формується через вкладення в людський капітал.

Розглянемо більш докладно поширені у вітчизняній літературі критерії виділення соціальної сфери економіки та спробуємо оцінити їх відповідність вимогам сучасності й наслідки їх застосування в якості методологічної бази формування державної політики в цій галузі.

Стосовно першої ознаки об'єднання за ознакою "невиробничої" ролі цих галузей не витримує критики в умовах, коли в економічній теорії домінує бачення людського ресурсу як провідного, лімітуючого ресурсу, від наділеності яким національної економіки, в першу чергу, залежать досяжні для неї темпи економічного зростання і здатність перетворити його результати на економічну основу для суспільного розвитку. Відповідно, сфера відтворення людського ресурсу набуває значення сфери відтворення того ресурсу, запас якого лімітує досяжні масштаби виробництва і місце в системі міжнародного поділу праці, а вкладення в цю сферу визнаються найбільш продуктивними щодо примноження вартості суспільного продукту порівняно з інвестуванням у фізичний чи, тим більше, фінансовий капітал. Ще в XIX ст. один з фундаторів німецької історичної школи Ф. Ліст, критикуючи ставлення до сфери відтворення людини як до непродуктивної, писав: "На її (Смітівської школи економічної науки – І.Л.) думку, той хто вигодовує свиней – продуктивний член суспільства, а той, хто виховує дітей – ні; той хто виготовляє для продажу балалайки та гармонії – виробник, а найвеличніші віртуози музиканти – ні, лише тому, що вони не можуть виконаного ними винести на ринок... Продуктивність Ньютона, Уатта, Кеплера поступається продуктивності віслюка, кобили, свійської тварини, яких Мак-Куллох нещодавно вніс до складу продуктивних сил людського суспільства"²².

²² Лист Ф. Национальная система политической экономии / Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5 т. / Сопред. редкол. Г.Г. Фетисов, А.Г. Худокормов, Т. II Восходящий капитализм / Отв. ред. М.Г. Подкидченко. М.: Мысль, 2005. – 751с., С. 65.

Саме такі тлумачення соціальної сфери значною мірою формують методологічні передумови для відриву параметрів і цільових настанов функціонування її установ від реальних потреб населення і економіки, для використання формальних, непрозорих процедур визначення обсягів фінансування. Зворотнім боком положення про "невиробничий" характер соціальної сфери виступає ціла низка принципів оцінки результатів її діяльності та розподілу ресурсів між окремими установами. Наприклад, хибне, на нашу думку, уявлення про неможливість оцінки економічних результатів діяльності таких установ для визначення орієнтовних обсягів їх фінансування, чи недоцільність використання ринкових механізмів ціноутворення на продукти (послуги) діяльності таких установ. В якості єдиної альтернативи ринковому ціноутворенню традиційно пропонують лише монополію державного фінансування. Це означає, що оцінка споживачами результатів діяльності установ соціальної сфери не може мати безпосереднє вираження в ціні відповідних продуктів чи послуг, а обов'язково розривається втручанням чиновника. Зрозуміло, що таке бачення соціальної сфери формує систему вкрай специфічних відносин у трикутнику суб'єктів: "споживач благ, створюваних установами соціальної сфери – установи соціальної сфери – державний чиновник". При цьому залежність установ (обсягів їх фінансування) від споживачів своїх послуг є мінімальною, а від чиновників – максимальною. Останні в таких умовах закономірно перетворюються на одержувачів величезної адміністративної ренти, яка в Україні за експертними оцінками вимірюється десятками відсотків ВВП (див., наприклад, роботи Гуровської²³).

Принципово, що така рента є формою перерозподілу суспільних ресурсів від вирішення соціальних проблем (власне від ресурсного забезпечення функціонування і розвитку установ соціальної сфери) на користь розвитку непродуктивного сектору неформальної економіки, тобто є формою виснаження ресурсного потенціалу соціальної сфери. Кошти, що суспільство виділяє на задоволення потреб, пов'язаних із розвитком особистості, з формуванням людського капіталу, вилучаються з ресурсного забезпечення соціальної сфери. Але це не означає, що поповнити таку прогалину соціальна сфера може за рахунок додаткових соціальних видатків: у силу вступає закономірність обмеженості ресурсів, а в суспільстві загострюється суперечність між соціальними пріоритетами і вимогами фінансової стабільності. Зростання витратності вирішення соціальних проблем перетворює соціальну сферу на джерело податкового тягаря для бізнесу (як вона завжди сприймалась в Україні), а не на джерело конкурентних переваг, яким соціальна сфера виступає в економічно розвинутих країнах, що знайшло своє відображення і в теорії економічного зростання, і в теорії людського капіталу, і у відповідній державній політиці.

²³ Гуровська Т. В. Політична рента в системі рентних відносин // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування: Економіка: Збірник наукових праць. – Частина 4. – Випуск 4 (44). – Рівне, 2008. – С. 44 – 51.

Показовими є результати дослідження А. Кудінової та Д. Верби²⁴, що виявили помилковість поширеного твердження про нестачу фінансування як головну причину недоліків роботи вітчизняних базових галузей соціальної сфери: освіти та охорони здоров'я. Згадані автори використали лише один цільовий (так званий інструментальний) показник для характеристики результатів роботи цих галузей і визначили, що в розрахунку на одиницю грошових засобів, які суспільство виділяє на ресурсне забезпечення галузей соціальної сфери розміри цього показника по Україні нижче ніж у переважній більшості розвинутих країн. Грунтуючись на цьому, зазначені автори роблять висновок, що в Україні для одержання аналогічних з іншими країнами результатів роботи установ соціальної сфери доводиться витратити більше ресурсів, тобто певний рівень задоволення соціальних потреб вимагає більших витрат, ніж в розвинутих країнах.

Ми вважаємо, що причини описаного згаданими авторами явища, значною мірою полягають саме в поширеності такої адміністративної ренти. Остання виснажує ресурсний потенціал соціальної сфери, викривлює цільові настанови діяльності її установ, спрямовує їх розвиток на поліпшення звітності перед чиновниками, а не на покращення задоволення потреб населення з кожної одиниці виділених ресурсів. А методичною базою державної політики, що створює передумови для вилучення такої ренти, слугують саме визначення соціальної сфери як "невиробничої" із подальшим обґрунтуванням монополії бюджетного фінансування діяльності таких установ.

Крім викладеного вище, зауважимо, що і власне сам галузевий підхід до визначення меж соціальної сфери важко визнати обґрунтованим, особливо в умовах сучасного розмаїття споживчих властивостей і технологій надання послуг установами соціальної сфери, в умовах, коли підприємства одних і тих же галузей обслуговують принципово різні за природою і суспільною значущістю задоволення потреби та різні групи споживачів.

Положення про те, що саме соціальні галузі "спрямовані на поліпшення якості життя населення" також, на нашу думку, не дає підстав для обґрунтованого виділення установ саме соціальної сфери: виробництва хліба, одягу, автомобілів також "спрямовано на поліпшення умов життя населення", так само як і виробництво обладнання для створення цих благ (згідно теорії суб'єктивної корисності навіть закономірні ціни на таке обладнання набувають визначеності лише з огляду на оцінку споживачами цінності самих благ, що створюються за допомогою такого обладнання). Проте, нікому не спадає на думку віднести ці галузі до соціальної сфери.

Найбільший потенціал подальшого розвитку, на нашу думку, має підхід, що простежується в роботах, де соціальна сфера досліджувалась побічно, в контексті вивчення механізмів відтворення людського капіталу (в якості ознаки використовується залученість до процесів освоєння інвестицій в людський капітал). Проте, як ми зауважували, цей підхід також не передбачає врахування специфіки тих технологій, що використовуються для задоволення потреб

²⁴ Кудінова А. Проблеми соціальної сфери в Україні: результат дефіциту ресурсів чи неефективного державного регулювання? / А. Кудінова, Д. Верба // Україна: аспекти праці. – 2014. - №3. – С. 34 – 42.

населення різними секторами соціальної сфери. Відповідно, такий підхід також не дозволяє створити методичні засади для дослідження можливості і доцільності нормування доступу до різних благ, створюваних установами соціальної сфери за допомогою цін, вивчення проблем вибору між субсидуванням виробника чи споживача, пояснення механізму вибору способу задоволення потреби в продуктах соціальної сфери, конкретизації їх виробника і надання останньому відповідного ресурсного забезпечення.

Значно більш обґрунтованим ми вважаємо підхід до виділення установ соціальної сфери, поширений у західній науковій літературі. В основі такого підходу покладені специфічні властивості благ, що ними створюються, і потреб, що задовольняють ці блага.

Зокрема, в межах теорій суспільного добробуту і неокласичного синтезу (прибічники цих наукових шкіл замість терміну "соціальна сфера" використовують близькі, але не тотожні за значенням терміни "суспільний сектор", або "державний сектор економіки") використовується тлумачення соціального (суспільного) сектору як такого, що має складну структуру та для різних підсекторів якого властиві різні причини домінування соціальних, а не економічних пріоритетів, ознаки, що дозволяють оцінювати міру їх реалізації в діяльності відповідних установ та, нарешті, різні механізми їх реалізації.

Хоча застосовувана вченими назва цього сектору підкреслює роль держави в його ресурсному забезпеченні, втручання держави в формування пропозиції таких благ тлумачиться як результат, а не причина специфічності цього сектору. Первинна ж причина такої специфічності полягає в особливості благ, що в ньому створюються та потреб, що ці блага задовольняють. Неможливість застосування ринкових механізмів акумулювання ресурсів для створення таких благ обґрунтовується тим, що хоча вони потрібні окремим індивідам і суспільству загалом й нарощення (до певної межі) обсягів їх виробництва здатне збільшити суспільний добробут, але їх створення не може бути прибутковим і, як наслідок, ринкові стимули не спрямовують власників ресурсів на створення таких благ.

Відповідно, чим більшою мірою благам, що створюються підприємством, властиві ознаки "суспільних благ", тим більше підстав відносити підприємство до соціальної сфери і більше підстав для домінування бюджетного фінансування в механізмах ресурсного забезпечення його діяльності. Чим меншою мірою продукти діяльності підприємства (установи, організації) володіють рисами суспільних благ, тим менше підстав вважати таке підприємство належним до соціальної сфери і ширше вибір механізмів фінансування діяльності такого підприємства, в тому числі, завдяки використанню ринкових механізмів із субсидуванням попиту чи дотуванням виробництва.

В літературі утвердились такі риси чистих суспільних благ як:

1. Відсутність міцного зв'язку "споживання блага додатковим споживачем – приріст витрат на виробництво" (наприклад, додатковий перехожий, що скористався освітленням вулиць не збільшує витрат, необхідних для забезпечення суспільства цим благом, додаткове судно, що використало

світло маяка для орієнтації не збільшує витрати на будівництво та експлуатацію мережі маяків тощо);

2. Технічно важко, або навіть неможливо обмежити доступ до блага певного споживача, залежно від того, заплатив він за нього, чи ні (наприклад, дозволяти користуватись фундаментальними теоретичними знаннями лише тим, хто заплатив за це благо технічно неможливо, а стосовно таких благ, як пожежна охорона, чи охорона правопорядку, або водопостачання і водовідведення в багатоквартирному будинку тощо спроба відлучити від нього неплатників, дуже вірогідно, порушить права тих, хто за них заплатив).

Тому значною мірою, фундаментальна наука, охорона правопорядку, захист навколишнього середовища, деякі інші блага достатньо виражено володіють рисами суспільних благ. Відповідно установи, що створюють ці блага, можуть фінансуватись лише за рахунок бюджету, а в разі додатного ефекту масштабу в процесі створення цих благ бажаним буде навіть монополізація їх виробництва (так званий випадок природної монополії, що виникає в галузях з додатним ефектом масштабу: мінімальні витрати на створення одиниці такого блага досягаються лише за умови максимальних масштабів виробництва, тобто єдиного виробника).

Проте такі блага і галузі, що їх створюють є лише незначною частиною соціальної сфери, що формують її "ядро", серцевину, щодо якої повною мірою виконуються ті умови, що значно менш обґрунтовано прийнято поширювати на ті та на інші сектори соціальної сфери у вітчизняній практиці. А більша частина галузей, що традиційно відносяться вітчизняною наукою до соціальної сфери, мають абсолютно іншу природу своєї соціальності, відповідно, характер їх відносин з суспільством вимагає зовсім інших механізмів їх ресурсного забезпечення і нормування доступу до благ, що вони створюють. За традиціями сучасної неокласики первинні причини специфічного поєднання економічних і соціальних пріоритетів функціонування підприємств таких галузей, пов'язані з такими їх рисами, або певними їх поєднаннями:

а) вони створюють блага, яким властиві масштабні позитивні ефекти переливу (суспільні вигоди від споживання таких благ суттєво перевищують приватні, виражені в ціні попиту);

б) вони створюють блага колективного споживання (вибір постачальника та вилучення корисності блага відбувається не окремим споживачем, а їх групою, що об'єднані за різними ознаками, такими як спільність місця проживання, користування одними й тими самими установами, чи об'єктами інфраструктури тощо);

в) вони створюють блага, призначені для задоволення базових потреб, щодо яких соціальні й гуманітарні пріоритети суспільства вважають недоцільним ставити міру забезпеченості особи такими благами в залежність від її платоспроможності, тобто суспільство прагне забезпечити рівний доступ до таких благ для всіх, незалежно від результатів їх участі в суспільному виробництві;

г) вони виступають природними монополістами, тобто технологічні передумови для досягнення мінімальних виробничих витрат формуються лише

в разі функціонування в галузі єдиної фірми з максимально централізованим виробництвом.

Власне, саме залежно від того, якою мірою і в яких сполученнях певним галузям соціальної сфери притаманні наведені вище особливості і мають, на нашу думку, обиратись механізми акумуляції ресурсів для їх створення та засоби нормування доступу до них.

Так, наприклад, галузі економічної діяльності, що у вітчизняній класифікації об'єднуються терміном "комунальне господарство" і традиційно відносяться до складу соціальної сфери, дійсно, виконують специфічну роль у процесах життєзабезпечення суспільства. Проте, чи дає ця специфіка підстави для монополії бюджетного фінансування в організації їх ресурсного забезпечення? Наслідки такої монополії у вітчизняних умовах широко відомі: рівень задоволення відповідних потреб населення України критично низький, стандарти якості та ефективності надання таких послуг абсолютно незрівняні ні з розвинутими країнами, ні навіть з країнами, що мають схожий економічний потенціал, здатність суспільства контролювати напрями і раціональність використання виділених цим галузям коштів наближається до нуля. То які ж риси цих галузей примушують вперто зберігати монополію державного фінансування серед можливих механізмів їх ресурсного забезпечення?

По-перше, щодо багатьох підприємств комунальної галузі дещо некоректно застосовується визначення "природні монополії" щодо яких одержавлення дійсно є поширеною в світі практикою узгодження інтересів споживачів і виробників відповідних благ. Дійсно, найкращі технологічні передумови для досягнення мінімальних експлуатаційних витрат на обслуговування централізованого опалення в будинку (чи навіть в мікрорайоні) досягаються, коли його здійснює лише одна фірма. Проте це не означає, що конкурувати за право укласти контракт на таке обслуговування не можуть різні фірми, а переможці не можуть бути різними в різних мікрорайонах. Відповідно і пріоритетне завдання державної політики в цій галузі має бути сформульовано не як зміцнення державного нагляду за монополістами, а розвиток і захист сумлінної конкуренції, що дасть споживачам реальну можливість вибору експлуатуючої організації і запустить механізми цінової конкуренції, а значить спрямує зусилля останніх на зниження експлуатаційних витрат, в чому вони ніяк не зацікавлені в умовах монопольного становища і державного фінансування.

Іншою рисою, з якою можна пов'язати специфічність співвідношення соціальних і економічних пріоритетів в діяльності установ комунальної сфери, є колективний характер споживання (вибір здійснюється не кожним споживачем окремо, а їх колективами – мешканцями будинку, чи мікрорайону). Але, так само як щодо першої риси, колективний характер задоволення потреби не означає, що представляти інтереси таких колективних споживачів мають державні установи. Найбільш широка свобода для форм прояву самоорганізації громад та можливість самостійно формувати представницькі органи, що будуть уповноважувати проводити тендери і укладати угоди про експлуатацію

інженерних мереж є значно більш поширеною в світі (Е. Острьом²⁵), і, на нашу думку, є незрівнянно більш ефективною формою захисту інтересів колективних споживачів ніж діяльність вкрай забюрократизованих державних установ, працівники яких абсолютно відірвані від інтересів і потреб одержувачів послуг соціальної сфери.

Нарешті, третьою рисою, з якою можна пов'язати "соціальність" сфери комунальних послуг є те, що потреби в належних житлових умовах традиційно розглядаються як базові, тобто такі, нормальне (за стандартами суспільства) задоволення яких належить до невід'ємних прав кожної людини. Відповідно, можливе припущення, що ставити міру задоволення потреби людини в послугах комунальної сфери в залежність від її платоспроможності недоцільно, виходячи із загальних соціальних пріоритетів суспільства.

Але і ця риса, на нашу думку, ніяк не може слугувати обґрунтуванням монополії державного фінансування установ цієї сфери. Оскільки індивідуальні обсяги споживання таких послуг (обсяг спожитої води, газу, електроенергії тощо) суттєво диференціюються, використання універсального оподаткування і уніфікованої державної пропозиції закономірно призведе до вагомого відхилення від оптимальних для суспільного добробуту обсягу і структури споживання таких послуг. Певною мірою, відображенням такого бачення стала нещодавня реформа фінансування комунальної сфери, коли державні дотації на покриття різниці між цінами енергоносіїв для експлуатуючих організацій і для населення (одержувачами яких є підприємства комунальної сфери, а розпорядниками – відповідні міністерства, тобто державні бюрократи) були замінені на субсидії для споживачів комунальних послуг, одержувачами яких стали домогосподарства з рівнем доходу нижче певного встановленого законодавством розміру.

Проте і цей, позитивний, на нашу думку, напрям реформування ресурсного забезпечення соціальної сфери важко визнати цілком відповідним вимогам сучасності. Справа в тому, що реалізуючи, певною мірою, соціальні пріоритети (утримуючи витрати на оплату комунальних послуг в межах певної частки родинного бюджету) і, певною мірою, економічні пріоритети (усуваючи джерело масштабних зловживань з боку підприємств комунальної сфери, що одержували тим більші обсяги фінансування, чим більше ресурсів використовували) запроваджені в Україні механізми субсидій ніяк не сприяють раціоналізації споживацької поведінки домогосподарств. Актуальність такого завдання визнана і набула пріоритетного значення в державній політиці багатьох провідних країн²⁶, а для України важко переоцінити в світлі останніх політичних подій. Але замість стимулювання ощадливості щодо енергоресурсів (чому могло б сприяти ті самі субсидії споживачам енергоресурсів, які б виплачувались у разі застосування ними сучасних енергозберігаючих технологій і встановлювались залежно від масштабів енергозбереження) вони

²⁵ Капелюшников Р. И. Множественность институциональных миров: нобелевская премия по экономике / Р. И. Капелюшников // . – М.: Издательский дом Государственного университета – Высшей школы экономики. – 2009. – 52 с.

²⁶ ОЭСР: The Jobs crisis. What are the implications for employment and social policy? DELSA/ELSA/WP5 (20 марта 2009 г.).

лише компенсують надмірне навантаження закономірного подорожчання енергоресурсів на споживчі бюджети домогосподарств. Таким чином, як риси поширених у вітчизняній практиці механізмів ресурсного забезпечення галузей комунальної сфери, так і напрями їх сучасного реформування далеко не повною мірою відповідають тим реальним особливостям взаємодії економічних і соціальних пріоритетів, які властиві їх діяльності.

Як і результати діяльності розглянутих галузей комунального господарства, послуги установ сфери охорони здоров'я володіють ознаками суспільних благ лише незначною мірою: лише певні інформаційні заходи (як от інформація стосовно здорового способу життя) можуть вважатись суспільними благами. Практично всі інші різновиди благ, які надає медична галузь, характеризуються достатньо міцним зв'язком додаткового споживання і додаткових витрат, а нормувати до них доступ за ознакою оплати їх вартості технічно досить легко.

Відповідно соціальний характер цієї сфери задається, по-перше, наявністю високих позитивних ефектів переливу (позитивних екстерналій) від благ, створених цією сферою. Наприклад, вигоди від збереження здоров'я особи одержує не лише вона особисто, а й пов'язані з нею суб'єкти: від родини і роботодавця до споживачів продукції останнього. Відповідно, ціна попиту на такі блага не відображає всієї суспільної корисності від його створення, що власне і зумовлює виникнення позитивних екстерналій – перевищення суспільної корисності блага над приватною корисністю його споживача і, відповідно, ціною попиту на нього.

По-друге, соціальний характер цієї сфери задається гуманістичними принципами сучасного суспільства, яке прагне не ставити доступ до критично важливих для формування і розвитку людського потенціалу благ (таких як базові освіта і базові послуги охорони здоров'я) в залежність від платоспроможності споживачів.

Проте все це не означає неможливості використання ринкового ціноутворення для визначення загального обсягу витрат на охорону здоров'я і тим більше для розподілу цих витрат між окремими установами медичної галузі. Власне, доказом цього виступає поширення приватної комерційної медицини, яка активно доповнює домінуючу у вітчизняних умовах державну уніфіковану пропозицію практично у всіх галузях медичної допомоги. Нам здається принциповим не просто явна перевага приватних медичних закладів над державними за якістю надання послуг і потужністю ресурсного потенціалу, а здатність його більш ефективно використовувати для поліпшення якості обслуговування. Лише там, де з'являються ринкові стимули, а вища ефективність швидко конвертується ринком у вищі доходи, набувають поширення ефективний менеджмент, висока мотивація персоналу і виражена орієнтація діяльності організації на задоволення потреб споживача, а не формування звітів до наглядових органів держави.

Отже, стосовно медичної галузі її соціальний характер не унеможливорює використання нормування доступу до створених в ній благ за допомогою ринкових цін і відповідних механізмів диференціації фінансування окремих медичних установ. Безпосереднім завданням державного регулювання в цій

сфері виступає поєднання принципів загальнодоступності медичних послуг і економічної ефективності їх надання. При цьому дотримання першого принципу не вимагає монополії бюджетного фінансування медичних закладів, а дотримання другого – не виключає ретельного державного регулювання відносин між споживачами і виробниками медичних послуг. Важливо лише, що в більшості розвинутих країн таке регулювання засновується на забезпеченні сумлінної конкуренції між медичними установами та наданні максимально повної поінформованості споживача медичних послуг завдяки їх стандартизації (суворе дотримання медичних протоколів, як основа надання послуг в цій сфері), а в Україні, навпаки, державне регулювання спрямоване на монополізацію надання медичних послуг і позбавлення споживача вибору.

Відповідно, ми вважаємо, що перехід від дотування діяльності установ медичної галузі до субсидування їх споживачів дає не технічні зміни, а якісне оновлення відносин між споживачами послуг і установами медичної сфери. Фінансові важелі впливу на медичну установу вилучаються у чиновників і передаються споживачам, які самостійно розпоряджаються коштами, в межах виділених для цього державою субсидій чи здійснених страховою компанією страхових виплат. Відповідно, за умови конкурентності ринку медичних послуг установи, послуги яких користуватимуться вищим попитом, одержуватимуть більші обсяги доходів, що запустить ринкові неперевершені за ефективністю механізми алокації ресурсів до осередків їх більш ефективного використання. Таким чином, замість безпосереднього розподілу бюджетних асигнувань функції державних чиновників зведуться лише до захисту сумлінної конкуренції та системної стандартизації послуг, що забезпечуватиме максимально повну поінформованість споживачів. Ми вважаємо, що саме запровадження платності медичних послуг з субсидуванням витрат споживачів за рахунок коштів державного бюджету (в частині базового пакету медичних послуг, щодо якого пріоритетом державної політики визнано загальнодоступність) та за рахунок фондів медичного страхування (в частині послуг, щодо яких доцільним визнається певний компроміс між загальнодоступністю та економічною ефективністю використання ресурсів медичної галузі) є найбільш перспективним напрямом для перетворення цієї галузі з джерела податкового навантаження на чинник створення конкурентних переваг для бізнесу.

Система нормування доступу до медичних послуг, заснована на наданні платоспроможності і права вибору установи для отримання медичних послуг безпосередньому споживачу, має безумовні переваги порівняно з бюджетним фінансуванням щодо розподілу коштів між окремими установами та напрямками ресурсного забезпечення, проте не позбавлена недоліків щодо визначення загальних обсягів витрат. Так, в науковій літературі широко дискутувались проблеми, з якими стикнулись розвинуті країни, зокрема, проблема втрати стимулів до раціонального обмеження масштабів використовуваних в процесі лікування ресурсів для споживача медичних послуг і для установи, що їх надає

(наприклад, роботи, присвячені огляду досвіду ЄС²⁷). Якщо джерелом фінансування виступають страхові компанії, останні виконують роль "вбудованого стабілізатора", оскільки інтереси цих компаній пов'язані саме з таким раціональним нормуванням витрат. Якщо ж фінансування відбувається за рахунок бюджету, суспільство може стикатись з явищем неконтрольованого зростання вартості медичних послуг. Класичним прикладом такої проблеми називають США, де значна частка внесків на медичне страхування фінансується бюджетом, темпи зростання цін на медичні послуги стабільно випереджають темпи зростання споживчих цін на 2,5 – 5 в.п., а частка витрат на охорону здоров'я в складі ВВП збільшувалась протягом всього періоду після 1980 р. чи не найвищими в світі темпами. Стосовно суспільних витрат – з 3,7% в 1980 р. до 4,9% у 1990 р. і 5,9% у 2000 р. та 8,5% у 2010 р. Стосовно приватних витрат аналогічні показники становлять 5,3%, 7,5%, 7,8%, 9,1%. Таким чином, сукупні витрати суспільства на медичні послуги зросли з 9,0% у 1980 р. до 17,6% у 2010 р.²⁸.

Відповідно, серед пріоритетних завдань реформування ресурсного забезпечення медичної галузі вітчизняної соціальної сфери варто відзначити не лише зростання питомої ваги платних послуг із переходом від дотування медичних установ державою до субсидування витрат населення на медичні послуги за рахунок страхових внесків, а й засоби стимулювання споживачів медичних послуг до дотримання вимог здорового способу життя (шляхом диференціації страхових внесків залежно від страхових виплат за минулі періоди), а страхові компанії – до раціонального обмеження масштабів ресурсного забезпечення лікувальних заходів (завдяки прозорості механізмів ціноутворення і суспільного контролю за процесами стандартизації складу і якості медичних послуг).

Нарешті, характер послуг галузей освіти та потреб, що вони не задовольняють також зумовлює досить специфічні вимоги до механізмів поєднання економічних і соціальних пріоритетів в процесі ресурсного забезпечення діяльності освітніх установ. При цьому в складі самої освітньої галузі можна виділити сегменти, які якісно відрізняються і за технологіями надання, і за суспільною значимістю створюваних благ. Загальна середня освіта визнана необхідною передумовою нормальної соціалізації особистості і за традиціями вітчизняного суспільства надається дітям незалежно від платоспроможності родини. Доступ до професійної освіти, особливо вищої, нормується, при чому на рівні декларацій, лише залежно від рівня знань абітурієнтів. Проте динамічний розвиток комерційної професійної освіти, що надається як в державних, так і недержавних установах та значний неформальний сектор комерційних освітніх послуг зумовлюють зростання впливовості платоспроможності родини, як фактору доступності таких освітніх

²⁷ Thomson S. Финансирование здравоохранения в Европейском Союзе: проблемы и стратегические решения/ Sarah Thomson, Thomas Foubister, Elias Mossialos// Европейская обсерватория по системам и политике здравоохранения Серия исследований обсерватории . – 2010. – №17.

²⁸ Factbook 2012 – ISSN – © OECD 2012 Public and private expenditure on health a valuable from: http://www.oecd-ilibrary.org/economics/oecd-factbook-2013/public-and-private-expenditure-on-health_factbook-2013-table265-en

послуг. При цьому саме доступ до вищої освіти характеризується найвищою впливовістю платоспроможності, як завдяки певній диференціації цін на освітні послуги ВНЗ різних груп, так і завдяки дії неформального сектору комерційних освітніх послуг, оскільки саме на ньому формуються ціни і обсяги продаж послуг, що визначають конкурентні переваги абітурієнтів для вступу до ВНЗ. Хоча поки ринкові механізми формування і суспільного визнання такої диференціації в Україні дуже далекі від ефективної конкуренції та виваженої сегментації, але сама тенденція до зростання вагомості товарних відносин із рухом від початкової до вищих рівнів освіти відповідає загальноосвітнім тенденціям.

Далі в усьому комплексі проблем вибору механізмів фінансування і нормування доступу до освітніх послуг сконцентруємось на принципах, що задаються специфікою вищої освіти.

Вища роль соціальних пріоритетів серед цілей діяльності установ вищої освіти зумовлюється, в першу чергу, вагомими позитивними екстерналіями, що формуються в процесі споживання таких послуг: суспільні вигоди від них одержують практично всі суб'єкти економіки, що безпосередньо (роботодавці, інші зайняті), чи опосередковано (споживачі продукції, постачальники ресурсів тощо) пов'язані з реалізацією економічного потенціалу одержувача таких освітніх послуг.

Крім того, з достатньо слабким зв'язком між зростанням чисельності студентів і збільшенням витрат на надання освітніх послуг: наприклад в умовах суттєвої недозавантаженості пропускної спроможності ВНЗ додатковий студент, що одержує освітні послуги практично не збільшує обсяги витрат. До речі, саме кон'юнктура ринку освітніх послуг є тим чинником, що практично не враховується при визначенні цілей державної освітньої політики в Україні: вона враховує лише оцінку попиту роботодавців на представників різних професійно-кваліфікаційних рівнів (при цьому, за дуже обмеженим сегментом ринку праці – лише роботодавці, які подають форму звітності 2ПН) – з одного боку, та попит абітурієнтів на бюджетні місця для навчання – з іншого і значно меншою мірою, ніж перший чинник.

Нарешті, по-третє, з прагненням суспільства забезпечити формування прошарку найбільш кваліфікованих працівників з найбільш здібних, а не платоспроможних претендентів, що вимагає нормування доступу до послуг вищої освіти за результатами конкурсів знань, а не за результатами врівноваження ціни попиту і пропозиції.

Проте всі ці причини, які обумовлюють роль соціальних пріоритетів в діяльності ВНЗ, не можуть вважатись достатнім обґрунтуванням монополії державного фінансування таких установ. Отже, виникає простір вибору між суперечливими альтернативами: підвищення значущості оцінки знань претендентів на отримання послуг вищої освіти, або посилення ролі ринкових елементів механізму нормування доступу до послуг вищої освіти.

Порівняння світового досвіду з вітчизняною практикою засвідчує явне недовикористання як потенціалу ринкових механізмів, так і можливість вагомого позитивного впливу від розширення інструментарію державного фінансування таких послуг.

Щодо першого напрямку абсолютна відсутність пільгового кредитування (в тому числі за участю державних структур, як в ролі джерел дешевих цільових кредитних ресурсів, так і в ролі гаранта повернення позик), нерозвинутість інститутів участі бізнесу в фінансуванні професійної підготовки (що також значною мірою пов'язано з не відпрацьованістю механізмів державної компенсації витрат бізнесу через пільгове оподаткування прибутку, що інвестується в поліпшення ресурсного забезпечення освітніх закладів) робить ринок послуг вищої освіти низькоефективним. Адже завищена вартість кредитів і слабка роль освітнього рівня працівників у складі чинників диференціації заробітної плати (властиві практично всім пострадянським країнам) руйнують ринкові стимули до формування раціонального обсягу витрат родин на освітні послуги і зумовлюють суттєве недофінансування освіти за рахунок коштів приватних осіб.

Щодо другого напрямку, найвагоміші резерви поліпшення якості ресурсного забезпечення вищої освіти, на нашу думку, пов'язані з подоланням монополізованості бюджетних джерел фінансування.

Досвід країн, де інвестиції в освіту освоюються значно ефективніше, як з огляду на приватні, так і на суспільні вигоди (див., наприклад глобальний звіт ЮНЕСКО²⁹) засвідчує, що термін "державне фінансування" передбачає значну різноманітність конкретних механізмів, показників та принципів виділення і розподілу ресурсів бюджетів. Наприклад, в США традиційне і, що дуже важливо, конкурентне поєднання кількох джерел фінансування – бюджетів держави, штату, місцевої адміністрації дає абітурієнту (саме він, а не державний чиновник виступає головним суб'єктом вибору) вибір, якому ВНЗ надає перевагу і яким саме механізмом бюджетного фінансування доцільно скористатись.

На відміну від поширеної в світі практики субсидування споживача освітніх послуг в Україні відбувається непрозорий "розподіл бюджетного замовлення", що принципово змінює ролі в системі відносин "абітурієнти – ВНЗ – держава". Масштаби фінансування ВНЗ у такому випадку визначаються рішеннями державних чиновників, а не вибором споживачів, що викривлює цільові настанови діяльності ВНЗ і спрямовує їх діяльність на підтримання абсолютно формальних показників, а не на підвищення якості того людського капіталу, що формується в процесі навчання. В результаті система вищої освіти вбудовується в систему бюрократичного, а не ринкового контролю, в систему формальних, а не визначених економікою завдань і пріоритетів діяльності. Відповідно, стає органічною частиною моделі функціонування економіки, що не спирається на конкурентні переваги, пов'язані з високою якістю людського капіталу, отже позбавляє національне виробництво перспектив інноваційного розвитку.

Таким чином, проведений аналіз нової ролі соціальної сфери, оцінки характеристик та принципів ресурсного забезпечення її установ за ознакою їх

²⁹ Teachers and educational quality: monitoring global needs for 2015 UNESCO Institute for Statistics, Montreal, 2006. – 216 p.

відповідності вимогам завдань розвитку економіки і суспільства дозволив визначити такі перспективи подальших досліджень.

1. Вважаємо за необхідне ідентифікувати соціальну сферу економіки (з відповідним обґрунтуванням доцільності домінування соціальних, а не економічних пріоритетів діяльності установ цієї сфери) за ознаками специфічних властивостей благ, що створюються її суб'єктами та потреб, які ці блага задовольняють. Первинною причиною такої специфічності є особливості благ, які в ньому створюються та потреб, які ці блага задовольняють. Чим більшою мірою благам, що створюються підприємством, властиві ознаки "суспільних благ", тим більше підстав відносити підприємство до соціальної сфери і більше підстав для домінування бюджетного фінансування в механізмах ресурсного забезпечення його діяльності. Чим меншою мірою продукти діяльності підприємства (установи, організації) володіють рисами суспільних благ, тим менше підстав вважати таке підприємство належним до соціальної сфери і тим більш широким є вибір механізмів фінансування діяльності такого підприємства, в тому числі, завдяки застосуванню ринкових механізмів із субсидуванням попиту чи дотуванням виробництва.

2. У складі самої соціальної сфери нами пропонується виділяти її "ядро", тобто сектор створення благ, яким повною мірою притаманні ознаки суспільних, і "проміжні прошарки" – сектори, в яких специфічність співвідношення економічних і соціальних пріоритетів діяльності зумовлюється різними наборами властивостей створюваних благ, таких як: а) наявність високих позитивних ефектів переливу; б) колективний характер споживання і, відповідно, складність нормування доступу за допомогою ринкових цін; в) класифікація потреб, що задовольняються до рівня базових, щодо яких недоцільно ставити міру забезпечення індивіда такими благами в залежність від його платоспроможності з огляду на гуманістичні цінності суспільства.

3. Щодо більшості секторів соціальної сфери вітчизняної економіки низька суспільна ефективність їх функціонування зумовлена, переважно, необґрунтованою монополією бюджетного фінансування, що викривлює цільові настанови діяльності таких установ, фіксує залежність масштабів їх ресурсного забезпечення від штучних бюрократичних оцінок, проте робить їх абсолютно незалежними від оцінки результатів їх функціонування безпосередніми споживачами. В результаті з джерела конкурентних переваг вітчизняна соціальна сфера перетворилась на причину податкового тягаря, а бізнес виявляє мінімальну схильність брати участь у її фінансуванні, як через відносно низьку доходність таких інвестицій, так і через відсутність інститутів, що раціонально регламентували б взаємодію бізнесу і установ соціальної сфери на засадах взаємовигідного співробітництва щодо формування і реалізації людського потенціалу економіки.

4. Провідним напрямом реформування системи ресурсного забезпечення вітчизняної соціальної сфери ми вважаємо подолання такої монополії бюджетного фінансування на засадах заміщення державного недиференційованого датування підприємств соціальної сфери субсидуванням споживачів, що мають самостійно обирати установу для отримання послуг, формуючи таким чином обсяги її ресурсного забезпечення і створюючи

стимули для підпорядкування параметрів діяльності таких установ реальним потребам суспільства в розвитку людського потенціалу.

СОЦІАЛІЗАЦІЯ РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

І. Верховод

В системі господарських цілей будь якого суспільства умовно можна виділити дві групи. Перша група – це цілі, пов'язані із наближенням до межі виробничих можливостей суспільства. Друга група – цілі, пов'язані із наближенням до справедливого розподілу, тобто забезпечення такого розподілу обмежених благ між учасниками суспільного виробництва, який відповідатиме не лише вимогам економічної ефективності, а й морально-етичним принципам, соціально обумовленим пріоритетам, загальнолюдським цінностям, сприятиме гармонізації системи економічних інтересів та запобігатиме соціальним конфліктам. В сучасних умовах, коли виробничі можливості найбільш розвинутих суспільств забезпечують гідне життя своїм громадянам, проблеми поліпшення загальносуспільного добробуту все більше формуються не в сфері нестачі виробничих можливостей, а в нездатності суспільств раціонально та соціально справедливо розподілити результати їх використання.

Коли об'єктом економічного дослідження стають проблеми не максимізації виробничих результатів, а раціоналізації їх розподілу, шляхи поширення таких результатів на численні верстви населення, залучення всіх соціальних груп до участі в розподілі додаткових вигід від економічного зростання, до наукового обігу, з нашої точки зору, необхідно ввести такий термін, як "соціалізація". Останній містить наукове відображення тих аспектів розвитку, що стосуються не накопичення виробничих можливостей, а перетворення їх на чинники зростання суспільного добробуту, аспектів, що характеризують здатність суспільства впроваджувати при розподілі принципи і пріоритети соціальної солідарності й справедливості. Відповідно, дослідження можливостей і обмежень застосування досвіду провідних країн щодо досягнення бажаної міри соціалізації розподілу в економічному регулюванні країн, що розвиваються і, зокрема, України, стає однією з найбільш актуальних науково-прикладних завдань.

Тлумачення провідних тенденцій соціалізації розподільчих відносин в сучасних умовах до цього часу викликає наукові дискусії. Згідно базових положень теорії людського капіталу інформатизація й інтелектуалізація суспільної праці стають причиною становлення принципово нової системи диференціації доходів, за якої на пропорції розподілу доходів значно впливає вже не власність на матеріальні ресурси, а знання й здібності, затребувані сучасним ринком. При цьому, вважається, що ні зростання рівності розподілу доходів, ні збільшення чисельності середнього класу не належить до безпосередніх і закономірних результатів функціонування такої нової системи розподілу. Ця система лише знімає обмеження, пов'язані з концентрацією

власності на матеріальні ресурси, але не гарантує, що новими можливостями зможуть скористатись всі, або хоча б переважна частина суспільства. Зокрема, люди, які не змогли вчасно опанувати затребувані економікою знання і навички, закономірно опинятимуться на нижчих рівнях соціальної ієрархії, потерпаючи при цьому як від майнової нерівності, так і від неспроможності скористатись тими вигодами людського капіталу, що пов'язані з раціоналізацією споживацької поведінки та зростанням комунікативних можливостей. Як зазначав Т.А. Стюарт, "тим не менше, невидима рука ринку рухає і ринком праці. Оскільки знання є головним джерелом вартості, варто очікувати, що вигоди одержуватимуть ті, хто працює головою, а всі шишки випадуть тим, хто цього робити не вміє."³⁰

Прихильники теорії соціалізації капіталу виходять з того, що зростання чисельності середнього класу та поліпшення життєвого рівня переважної маси населення стає закономірним результатом поєднання сучасної технологічної бази виробництва із конкурентним ринком і трансформацією таких інститутів ринкової економіки, як фірма, контракт, влада і власність. Отже і соціалізація розподілу доходів стає інтегральним результатом закономірної форми адаптації суб'єктів економіки до нового етапу розвитку техніки й організації виробництва, нового місця людини в технологічному процесі створення нової вартості. Зокрема, Л. Ерхард вважав, що ринкова конкуренція, яка підтримується та доповнюється прозорою соціально спрямованою політикою уряду дозволить поєднати високі темпи економічного зростання із поширенням високих стандартів життя для всіх: "...Соціальний сенс ринкового господарства в тому і полягає, що будь-який успіх економіки, будь-яке досягнення раціоналізації, будь-яке підвищення продуктивності праці йде на благо всьому народу та слугує кращому задоволенню потреб споживачів"³¹.

Окремим аспектам проблеми соціалізації розподілу та її впливу на економічне зростання присвячені роботи таких зарубіжних і вітчизняних вчених, як П. Кругман, К. Поланьї, В. Якубенко та ін.

Але навіть найбільш яскраво виражені тенденції трансформації відносин розподілу (зростання рівності в другій третині ХХ ст., гальмування цих процесів і стабілізація пропорцій розподілу доходів в останніх його двох десятиріччях та, нарешті, зростання нерівності й розмивання стандартів соціального забезпечення на початку ХХІ ст.) не мають однозначної трактовки: чи то зростання рівності є закономірним, а події останніх років є тимчасовим явищем адаптації суспільних інститутів, чи то соціальні досягнення другої третини ХХ ст. були лише збігом обставин, і не відображають закономірності соціалізації відносин розподілу.

Завдання цього дослідження вимагають формування цілісного базисного бачення соціалізації розподілу, розуміння місця процесів соціалізації в загальній логіці економічного розвитку. Воно має поєднувати створені

³⁰ Томас А. Стюарт. Интеллектуальный капитал: новый источник богатства организаций / Томас А. Стюарт, пер. с английского В. Ноздриной // М.: Поколение. – 2007. – 368 с.

³¹ Ерхард Л. Социально-рыночное хозяйство / Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5 Т. / Сопред. научно-ред. совета Г.Г. Фетисов, А.Г. Худокормов, Т.Ш Эпоха социальных переломов // Отв. ред. А.Г. Худокормов. М.: Мысль. – 2005. – с. 639

теоретичні моделі із результатами систематизації господарських процесів останніх років, відобразити результати застосування теоретичних інструментів для пояснення сучасних тенденцій господарської діяльності.

В роботах вітчизняних дослідників, зокрема Ю.К. Зайцева, соціалізація тлумачиться як процес наповнення приватнокапіталістичної економіки якісно новими елементами, що забезпечують узгодження суспільних і приватних інтересів на засадах солідарності й соціального партнерства³².

В економічній енциклопедії в статті С.В. Мочерного соціалізація економічних систем визначається як процес поступового еволюційного наповнення підсистем та елементів економічної системи капіталізму соціалістичним змістом³³. Виділяються також такі складові економічної соціалізації, як соціалізація продуктивних сил, господарського механізму і економічних відносин. Виділяють визначення соціалізації на макрорівні (як характеристики суспільних процесів) і на мікрорівні (як характеристики зміни моделей поведінки людини). Наприклад, соціалізація економіки на макрорівні тлумачиться як усупільнення процесів виробництва розподілу і споживання³⁴, а на мікрорівні – як тенденція, а згодом і закономірність, згідно з якою під впливом потреб виробництва значно прискорюється процес засвоєння і використання основними суб'єктами господарювання (у своїх інтересах) специфічної системи знань, норм, цінностей, необхідних для успішного функціонування народного господарства²³. Обидва визначення розкривають аспекти тих самих процесів: формування певних загальносуспільних пропорцій розподілу ресурсів і доходів, правил і норм соціальної взаємодії нерозривно пов'язано із змінами моделей господарської поведінки суб'єктів економічних відносин.

Наведене дає підставу уточнити розуміння соціалізації економіки: це узагальнення складних процесів, що відбуваються в сфері економічної, соціальної, політичної, ідеологічної взаємодії. Вона відображає формування таких пропорцій розподілу ресурсів і доходів, таких інститутів, правил і норм взаємодії економічних суб'єктів, які перетворюють економіку на інструмент поліпшення добробуту широких верств населення.

Процеси соціалізації розподілу стають формою вирішення більш ніж гострої суперечності відповідних відносин. Загальна спрямованість еволюції взаємодії держави, суспільства і бізнесу в сфері перерозподілу доходів й тягаря фінансування витрат на суспільні блага в країнах ЄС задавалася необхідністю вирішення таких суперечностей. По-перше, у державному регулюванні – суперечності між необхідністю зростання масштабів державного перерозподілу доходів для ресурсного забезпечення вирішення соціальних проблем і згортанням економічної активності, руйнуванням стимулів до підвищення

³² Зайцев Ю.К. Соціалізація економіки України та системна трансформація суспільства / Ю.К. Зайцев // Київський національний економічний ун-т. – К.: КНЕУ. – 2002. – 188 с.

³³ Мочерний С.В. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.3 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін // К.: Видавничий центр "Академія". – 2002 р. – 952 с.

³⁴ Зайцев Ю. К. Трансформаційна економіка: навч.- метод. посіб. для самост. вивчення дисципліни / Ю.К. Зайцев, В.С. Савчук, О. М. Мельник, І.Й. Малий, А.Е. Фукс // Державний вищий навчальний заклад "Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана" – К. : КНЕУ. – 2008. – 368 с.

виробничої ефективності внаслідок державного втручання. По-друге, інститутів регламентації взаємодії представників різних соціальних груп – між необхідністю вирівнювання розподілу доходів для забезпечення потреб виробництва в ресурсах праці високої якості й потребою більшої концентрації доходів в руках власників капіталу для забезпечення високих темпів накопичення і підтримання підприємств в конкурентоспроможному стані.

Із насиченням суспільного виробництва капіталом, зниженням жорсткості обмежень на масштаби його залучення у виробництво (завдяки формуванню значних потужностей індустріального виробництва та розвитку фінансового посередництва) більш рідкісним, відповідно, пріоритетним щодо розподілу доходів ставав людський, а не фізичний капітал. Це проявлялось, в першу чергу, у формуванні розгалуженої системи соціального забезпечення, що поєднувала засади соціального страхування і державних трансфертів, а також вбудовувала соціальні стандарти в процес вільної контрактації на ринку праці. Зокрема, на початок ХХІ ст. в більшості країн ЄС склалась більш менш збалансована система розподілу фінансового тягаря і вигід від формування фондів соціального захисту населення.

Таким чином, вимогливість суспільства щодо якості людських ресурсів, орієнтація бізнесу на використання високої кваліфікації персоналу як провідного чинника конкурентних переваг слугує запорукою більшої ефективності використання коштів соціальної сфери на боротьбу з бідністю. В умовах високої потреби бізнесу у кваліфікованих кадрах та схильності власників створювати сприятливі умови для формування високої професійної компетенції навіть державні механізми акумуляції ресурсів на соціальні цілі підпорядковуються високим стандартам ефективності механізмів відтворення людських ресурсів.

Всупереч цьому, країни, де бізнес більшою мірою схильний використовувати занижені витрати на оплату праці в якості чинника конкурентоспроможності, де, відповідно, не сформована потужна потреба в висококваліфікованій і добре вмотивованій робочій силі, ефективність використання ресурсів соціальної сфери для зменшення масштабів бідності буде, переважно, відносно нижчою. Навіть якщо законодавче регулювання або традиції суспільства передбачають більш масштабну участь бізнесу в фінансуванні соціального забезпечення, все одно вона не матиме того цільового навантаження, яке перетворить її на чинник підвищення конкурентоспроможності населення на ринку праці й зростання загального добробуту у суспільстві. Тоді участь бізнесу в фінансуванні програм боротьби з бідністю матиме характер патерналізму, а не інвестування в людський капітал. Відповідно, незалежно від пропорцій розподілу навантаження щодо фінансування соціальної сфери між державою і бізнесом, її ресурсне забезпечення не перетворюватиметься на високі темпи накопичення людського капіталу (тобто знань, навичок і здоров'я здатних забезпечувати приріст продуктивності праці й доходів) і результативність використання ресурсів для зменшення масштабів бідності залишатиметься низькою.

Обтяжливість податкового навантаження для вітчизняного бізнесу, вагомість передбачених законодавством соціальних виплат серед чинників

зниження глобальної конкурентоспроможності вітчизняного виробництва традиційно відзначаються науковцями. З іншого боку, відзначаються й незадовільні результати функціонування системи соціального забезпечення, зокрема, низький рівень заміщення трудових доходів пенсіями, недоступність якісних медичних послуг для більшості населення, недоліки ресурсного забезпечення освітньої сфери. Отже, Україна стикнулася із вкрай гострою суперечністю: з одного боку, зростання обсягів ресурсів, що вилучаються з комерційного обігу вкрай негативно позначається на масштабах і ефективності економічної діяльності, а з іншого – підтримання бажаних для суспільства норм соціального забезпечення за наявного рівня фінансування цієї сфери стає неможливим. Частка соціальних витрат в бюджеті України була однією з найвищих в Європі протягом всієї історії незалежності, водночас якість життя населення завжди була далекою від стандартів ЄС. Наприклад, протягом 2000 – 2008 рр. соціальна складова державного бюджету не була нижчою за 25%, проте навіть за використання в якості критерію бідності надзвичайно заниженої вітчизняної межі малозабезпеченості, в середньому за цей період близько 19% українців належали до групи бідних. Поширеність бідності серед працюючого населення, відсутність помітного зв'язку між освітнім рівнем і розмірами доходів, тривале скорочення середньої тривалості життя та погіршення демографічних показників – все це свідчення того, що навіть ціною вагомого негативного впливу фінансового навантаження, яке соціальна сфера спричиняє на вітчизняну економіку, не вдається забезпечити прийнятний для суспільства рівень вирішення соціальних проблем.

Причини такого загострення цієї розподільчої проблеми для України, на нашу думку, саме в специфічності зв'язку економіки і соціальної сфери. Витрати на останню для вітчизняного бізнесу – це лише вимушені прояви патерналізму, але ніяк не інвестиції в створення значущих конкурентних переваг. Переважна частка соціальних витрат є компенсаторний характер, тобто зменшує міру депривації одержувачів щодо певної групи благ, замість того щоб сприяти соціальній мобільності й попереджати виникнення ситуації, коли формується потреба в соціальній допомозі. До того ж, значна частка соціальної допомоги надається в процесі взаємодії державних установ і надавачів послуг, оминаючи власне суб'єкта допомоги. Саме така ситуація склалась із пільгами щодо оплати комунальних послуг, фінансуванню медичних послуг, наданням пільг щодо користування громадським транспортом. В Україні соціальна допомога надається, переважно, в такій формі, що не збільшує купівельну спроможність її одержувачів, а дозволяє виробникам соціально значущих благ отримувати гроші напряму від урядових структур, незалежно від міри задоволення потреб одержувачів допомоги. Останні позбавлені вибору, а виробники соціально значущих благ, по-перше, позбавляються тиску конкуренції, по-друге, необхідності орієнтуватись на реальні потреби соціально вразливих верств населення.

Диктат монополістів розподілу соціально значущих благ провокує неефективне і нецільове використання ресурсів соціальної сфери, не дозволяє перетворити витрати на соціальне забезпечення на чинник зростання соціальної мобільності населення, підвищення його конкурентоспроможності на ринку

праці, зростання трудових доходів. У результаті соціальні витрати не сприяють вирішенню проблеми, а саме, поліпшенню економічного потенціалу населення і усуненню потреби в соціальних допомогах, а лише зменшують тягар бідності, залишаючи одержувачів соціальних допомог залежними від системи соціального забезпечення. При цьому пошук шляхів поліпшення ситуації ускладнюється традиційним баченням недостатності фінансування соціальної сфери як провідної причини низької якості її функціонування. Проблема не вичерпується недостатністю фінансування, вона, значною мірою, породжена нераціональними механізмами розподілу і застосування виділених на соціальні цілі ресурсів. Відповідно, самого зростання масштабів ресурсів, що спрямовуватимуться на вирішення соціальних проблем недостатньо для суттєвого поліпшення соціально-економічного становища населення. Значущі позитивні зрушення в якості життя вимагають суттєвого оновлення принципів ресурсного забезпечення соціальної сфери, усунення монополізму виробників соціально значущих благ, задіяння потенціалу конкуренції між ними для запровадження прогресивних стандартів ефективності їх діяльності, надання вибору одержувачам соціальної допомоги способів і форм використання ресурсів соціальної сфери.

Другий бік проблеми ресурсного забезпечення вирішення соціальних проблем, негативний вплив оподаткування та соціальних внесків на конкурентоспроможність та умови відтворення капіталу, поширено розглядається лише в контексті надмірності соціального тягаря. В результаті ігнорується не менш значуща проблема – перетворення соціально спрямованих витрат бізнесу на чинник поліпшення забезпечення якісними ресурсами праці й підвищення конкурентоспроможності навіть в умовах зростання рівня соціальної захищеності працюючих. Не лише зменшення ставок оподаткування та стягнення соціальних внесків з власників бізнесу може сприяти поліпшенню виконання останніми своїх соціальних функцій, а й надання більшої свободи у виборі напрямів і форм їх виконання, надання надійного механізму контролю за цільовим використанням здійснених соціальних платежів.

Результативність вирішення соціально-економічних проблем визначається не тільки пропорціональним розподілом Національного доходу, часткою соціальної сфери у складі сукупних ресурсів суспільства, не тільки пропорціональним розподілом доходу між бюджетами, спеціальними органами соціального призначення та факторними доходами суб'єктів господарювання. На міру ефективності використання ресурсів соціальної сфери значно впливає поширена в бізнес структурах модель підтримки конкурентоспроможності. Якщо ефективність економічної діяльності ґрунтується на високих вимогах до якості трудового потенціалу, поєднанні гідного рівня трудових доходів і активної участі бізнесу в формуванні ресурсного забезпечення системи відтворення кваліфікованих кадрів, то соціальна сфера перетворюється з джерела споживчого тиску на економіку на джерело конкурентних переваг і вигідний об'єкт інвестування. Якщо ж бізнес обирає модель підтримки конкурентоспроможності, засновану на дешевій робочій силі, прагне замістити свідому і творчу участь працівників у вирішенні завдань фірми жорсткою регламентацією трудових функцій, то соціальна сфера стає тягарем розвитку і

підтримання конкурентоздатності бізнесу, а механізми ресурсного забезпечення її діяльності перетворюються на засоби реалізації патерналістських традицій і позбавляються здатності сприяти вирішенню головного завдання соціалізації розподілу: усунути залежність широких верств населення від соціального забезпечення, вбудовування механізмів забезпечення добробуту в механізми функціонування бізнесу.

Для України вирішення проблем соціалізації розподілу вимагає не просто зміни пропорцій розподілу доходів між сферами (створення ринкових і неринкових благ), між комерційним обігом і державним бюджетом, а принципового оновлення місця соціальної сфери в процесах економічного відтворення, перетворення її на джерело конкурентних переваг для бізнесу, підпорядкування забезпеченню високої соціальної мобільності населення, підвищенню продуктивності праці і доходності трудової діяльності, як єдиної об'єктивної основи зростання рівня соціальної захищеності всіх верств населення.

СОЦІАЛІЗАЦІЯ ВІДНОСИН СФЕРИ ПРАЦІ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

І. Верховод

Визначення специфіки процесів соціалізації соціально-трудова відносин на Україні, місця нашої країни в процесах трансформації індустріальної економіки та становлення суспільства з якісно новими рисами стає актуальним завданням наукового пошуку.

Існує дві протилежні можливості адаптації сфери праці певної галузі чи регіону (країни) до глобалізації конкуренції. Перша можливість – використання високих темпів накопичення людського капіталу в якості джерела конкурентних переваг. Така модель передбачає активізацію участі бізнесу в створенні сприятливих умов формування, розвитку і реалізації економічного потенціалу особистості, формування системи інститутів мотивації, освіти, трудової і соціальної мобільності, які вбудовують високу вартість робочої сили і високі темпи розвитку сфери послуг, необхідних для накопичення людського капіталу, в систему відтворення конкурентоспроможності національної економіки. Принципово, що за такої форми адаптації до глобалізації конкуренції, правила і процедури взаємодії суб'єктів соціально-трудова відносин формуються як результат відбору найбільш ефективних регламентів діяльності самими учасниками таких відносин. Ті форми розподілу ресурсів, доходів, влади, відповідальності й повноважень, які забезпечують вищу продуктивність і доходність праці, дістають поширення, ті, що виявляються нераціональними – припиняють своє існування. Державі, як суб'єкту економічних відносин, залишається лише закріплювати такі, перевірені конкуренцією форми взаємодії в нормативно-правових актах та регламентах діяльності владних установ. Така стихійність надає інститутам, що формуються в процесі соціалізації відносин в сфері праці ринкового характеру, закладає

основи поєднання економічної ефективності з соціальними пріоритетами, дозволяє узгодити соціальну солідарність із економічними мотивами діяльності людей. Значною мірою, така модель соціалізації в сфері праці дозволяє усунути класичну суперечність "рівність – ефективність", яка стала основою висвітлення проблематики державних перерозподільних програм в неокласичній науковій традиції. Еволюція інститутів, що забезпечують соціалізацію в сфері праці, дозволяє провідним країнам вийти на якісно іншу модель розвитку, що згадується в роботі Ю. Зайцева, за якої соціалізація відносин в сфері праці перетворюється на потужний чинник підвищення економічної ефективності³⁵.

Перетворення процесів соціалізації на чинник підвищення економічної ефективності, а зростання економічної результативності – на ресурсне забезпечення вирішення соціальних завдань формують основу стійкого розвитку. На рівні окремого суб'єкта господарювання така модель трансформації відносин в сфері праці означає, що витрати, зумовлені необхідністю захисту від опортуністичної поведінки (витрати на контроль за дотриманням трудової і технологічної дисципліни, на контроль відповідності процесів і результатів праці плановим показникам тощо) і втрати, зумовлені опортуністичною поведінкою (втрати від браку, оплата непродуктивно використаного робочого часу, втрати для іміджу торгових марок компанії через відхилення параметрів праці та її результатів від бажаних для досягнення цілей організації) усуваються завдяки ефективній взаємодії із партнерами (контрагентами). Тоді додаткові витрати і самообмеження, на які мають піти сторони соціально-трудова відносин, компенсуються через зменшення трансакційних витрат і втрат.

Альтернативою такої форми адаптації сфери праці до глобалізації та науково-технічного прогресу виступає модель, заснована на економії витрат на оплату праці, звуження кола осіб, які отримують повноцінний доступ до доходів, отримуваних від виробництва. Щодо окремого суб'єкта господарювання, така стратегія забезпечення більшої виробничої ефективності примушує роботодавця зменшувати вплив особистісного чинника на результати виробництва, вдаватись до формалізації трудових функцій і жорсткої їх регламентації, витратити значні кошти на організацію системи контролю. Все це зменшує гнучкість і адаптивність виробництва, не дозволяє задіяти найбільш перспективний чинник – людський капітал, потенціал творчості персоналу для отримання конкурентних переваг, які М. Портер називав перевагами "вищого рівня". За такої моделі адаптації соціально-трудова сфера до науково-технічного прогресу і глобалізації конкуренції, відносини держави, як більш-менш послідовного провідника принципів і пріоритетів соціалізації, із підприємцями набувають суперечливого, конфліктного характеру. Соціалізація відносин в сфері праці набуває примусового характеру, а інститути, що її забезпечують, перетворюються на

³⁵ Зайцев Ю.К. Соціалізація економіки України та системна трансформація суспільства: методологія і практика: монографія. / Ю.К. Зайцев // К.: КНУ, 2002. – 188 с.

гальмо розвитку бізнесу.

Принципи соціальної справедливості й солідарності реалізуються лише тією мірою, якою бізнес поступається ефективністю. Внаслідок такої специфічної ролі держави (реалізація примусу, тиску на бізнес-структури щодо участі у вирішенні соціальних завдань суспільства) у сфері праці виникає третя впливова сторона – чиновники урядових установ, які стають отримувачами політичної ренти, масштаби якої часто зростають швидше, ніж поліпшується ресурсне забезпечення соціальної сфери. Зростання масштабів отримання політичної ренти має низку негативних наслідків. По-перше, підриває довіру населення до урядових структур, що практично унеможливає становлення цивілізованих відносин у сфері праці. Багатьма вітчизняними дослідниками така довіра згадується серед необхідних передумов соціалізації відносин в сфері праці: „запорукою соціальної згуртованості є висока довіра громадян до інститутів влади та інших інститутів громадянського суспільства, як і довіра між громадянами і соціальними групами”³⁶. По-друге, викривлює пропорції розподілу ресурсів, не дозволяючи спрямовувати їх на вирішення першочергових завдань, пов’язаних із накопиченням людського капіталу. Замість цього створюється надмірне споживацьке навантаження на національний дохід, яке не сприяє збільшенню інвестування у вітчизняне виробництво, оскільки такий попит орієнтований більшою мірою на імпортні товари.

Нажаль, є підстави стверджувати, що вітчизняна економіка значною мірою залишається несприйнятливою до процесів соціалізації, а високі доходи здебільшого стають результатом монополізації ринків або отримання адміністративної ренти, а не високої кваліфікації та інноваційної активності. Така ситуація сприяє поширенню у вітчизняній економіці рис другої моделі адаптації сфери праці до посилення глобалізації конкуренції і науково-технічного прогресу.

Адаптація сфери праці української економіки до глобалізації конкуренції та прискорення НТП відбувається за моделлю заниженої вартості робочої сили, мінімальної участі бізнесу в накопиченні людського капіталу, набуття процесами соціалізації сфери праці примусового характеру, загострення суперечності між дотриманням соціальних пріоритетів і темпами економічного зростання.

³⁶ Соціалізація відносин у сфері праці в контексті стійкого розвитку: монографія. / А.М. Колот, О.А.Грішнова, О.О. Герасименко та ін., за наук. ред. доктора економічних наук, професора А.М. Колота// К.: КНЕУ. – 2010. – 348 с.

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ: ПРОЕКТНИЙ ПІДХІД

С. Біляєв

Непередбачувані умови функціонування суб'єктів господарювання характеризуються високим рівнем невизначеності й динамічності та зумовлюють необхідність пошуку нових, відповідних сучасним реаліям методичних підходів до забезпечення успішного довгострокового розвитку підприємства. Як визначають дослідники, передумовами такого розвитку є: 1) розроблення та прийняття внутрішнього несуперечливого набору завдань та функціональних політик; 2) виявлення сильних та слабких сторін у діяльності підприємства шляхом зіставлення його можливостей з умовами зовнішнього середовища та врахування відповідних результатів при формуванні своєї ринкової поведінки; 3) створення, нарощування й ефективного використання так званих відмітних компетенцій підприємства або його ключових чинників успіху³⁷.

Сфера дослідження управління розвитком підприємства за рахунок реалізації проектів розвитку підприємства, має надзвичайно широке теоретико-методичне підґрунтя внаслідок поліаспектності й трансдисциплінарного характеру цієї предметної сфери. В межах дослідження підприємство як об'єкт вивчення розглядається з позицій системно-інтеграційної концепції, згідно з якою остання являє собою складну соціоекономічну й техніко-технологічну відкриту систему, що поєднує різні, але такі, що взаємодіють між собою, структури, трансформація яких відбувається за еволюційними закономірностями.

Розвиток підприємства тлумачать на засадах теорій самоорганізації, підґрунтям яких є синергетика і теорія змін. Синергетика, основні положення якої були сформульовані професором Штутгарського університету Г. Хакеном, це евристичний метод дослідження відкритих систем, що самоорганізуються та підлягають кооперативному ефекту. Паралельно із синергетичними дослідженнями, але незалежно від них, у межах Брюссельської наукової школи на чолі з І. Пригожиним розвивалась теорія змін, у межах якої розглядаються як нерівноважні, незворотні процеси, що відбуваються у відкритих системах, так і зворотні, що мають місце в закритих системах. Загалом синергетика і теорія змін вже невіддільні одна від одної, бо з огляду на подібність за об'єктами і методами дослідження для них створено єдиний понятійний апарат.

Передбачуваність процесів розвитку дає підстави робити припущення стосовно можливості управління такими процесами. У такому контексті дослідженню підлягають принципи, методи, моделі й технології планування, координації, мотивування та моніторингу спрямованих, якісних і незворотних змін у компанії, які і визначають її розвиток. Доречно звернути увагу на той факт, що зміни на еволюційній фазі розвитку компанії є порівняно більш

³⁷ Минцберг Г. Стратегический процесс / Минцберг Г., Куинн Дж., Гошал С. // Пер. с англ. Под ред. Ю.Н. Каптуревского. — СПб.: Питер, 2001. — 688 с.

передбачуваними та контрольованими з боку менеджменту, ніж події, що відбуваються під час революції. Навіть у точках біфуркації системи мають певні закономірності поведінки, які виявленні концепціями самоорганізації, а саме:

- потенційних траєкторій розвитку системи багато, і точно передбачити, в який стан перейде система після проходження критичного моменту, неможливо через випадковість впливу зовнішнього середовища. Проте доведені й розвинені в концепціях самоорганізації положення про резонансні збудження, зворотні зв'язки та кумулятивний ефект підтверджують тезу стосовно принципової передбачуваності наслідків революційних процесів для компанії як системи;

- вибір напрямку розвитку визначається життєздатністю та сталим патерном поведінки системи;

- зростання розмірності та складності системи зумовлює підвищення її несталості й збільшує кількість можливих напрямів розвитку, внаслідок чого є вірним „закон Легасова”: чим вище рівень системи, тим вона більш нестала, тим більше витрат вимагає її підтримка;

- у переломні, критичні моменти розвитку може змінюватися підсистема управління, що має спрямовувати компанію до якісно нового стану.

Однак керуваність розвитку не означає, що компанії можна нав'язати будь-який напрям руху: подальший розвиток системи зумовлений накопиченим нею досвідом, стадією життєвого циклу, характером та силою впливу на систему чинників зовнішнього середовища тощо.

Управління розвитком підприємства як складної відкритої системи має відбуватись не тільки з урахуванням законів розвитку системи, а й за принципами та закономірностями управління такими системами. Генеральним напрямом розвитку підприємства визнається його намагання досягти унікальності та неповторності в ринковому середовищі за рахунок формування відмітних характеристик (знань, компетенцій, динамічних якостей тощо), що втілюються в його стратегічних активах.

Моделювання підсистеми управління розвитком підприємства здійснюється шляхом застосування інструментів проектного менеджменту, використовуючи переваги проектної організації, через побудову та реалізацію проектів розвитку підприємства. Що забезпечує дотримання принципу безперервності розвитку й необхідності врахування обмеженості ресурсів і часу при реалізації якісних трансформацій компанії. Оцінювання процесу розвитку, через оцінювання проектів розвитку, забезпечується дотриманням принципу збалансованості якісних та кількісних показників результативності.

Довгостроковий та поступальний розвиток компанії будь-якого масштабу і галузі вимагає визначення трьох основних складових – стратегії розвитку; способів і технологій провадження конкретних ініціатив розвитку, і, нарешті, необхідних для цього корпоративних ресурсів. Для ефективного та якісного розвитку вони повинні бути присутніми одночасно, бути збалансованими і релевантними один одному, і мати належну якість.

Будь-яка організація передбачає здійснення двох видів діяльності – поточної операційної діяльності, заради якої організація створена і діяльності,

пов'язаної з удосконаленням, поліпшенням, оптимізацією цієї діяльності, спрямованої "всередину" компанії та "назовні", на розвиток ринку. У результаті поточної діяльності створюється продукція або послуги, які приносять виручку організації. Діяльність щодо вдосконалення, поліпшення діяльності зазвичай називають розвитком. Цей процес, його складові, орієнтовані на майбутнє і носять витратний характер.

У зв'язку з тим, що зростання бізнесу все менше залежить від зовнішнього середовища і все більше – від ефективності використання внутрішніх ресурсів, з початку 1990-х років у світовій теорії та практиці стратегічного управління домінує – ресурсний підхід (в деяких джерелах – ресурсно-компетенційний підхід).

Аксіомами ресурсної концепції є два емпіричні узагальнення: 1) існують системні відмінності між компаніями в межах контролю ресурсів, необхідних для реалізації стратегій, і 2) ці відмінності відносно стабільні. Каркас ресурсної концепції знаходить завершеність, коли ці узагальнення комбінуються з двома допущеннями, запозиченими з економічної теорії. Мова йде про наступні передумови: по-перше, відмінності між ресурсними багажами компаній породжують відмінності в їх господарських результатах, і, по-друге, компанії прагнуть підвищити (якщо не максимізувати) ці результати. Головна теза ресурсної концепції полягає в тому, що стійкий успіх компанії залежить від наявності у неї унікальних ресурсів і організаційних здібностей (компетенцій), які, будучи причиною недоступних суперникам економічних рент, визначають конкурентні переваги даної фірми³⁸.

На сьогоднішній день багато вчених схиляються до того, що справжні джерела конкурентної переваги полягають не стільки у вдалим інвестиціях в привабливий бізнес, скільки в уміннях менеджменту консолідувати розосереджені по компанії технології і виробничі навички в компетенції (наприклад управління якістю, мініатюризація, системна інтеграція), що наділяють окремих бізнес потенціалом швидкої адаптації до змінюваних ринкових умов.

Якщо раніше суть стратегічної діяльності була орієнтована на оптимальну адаптацію підприємства до його специфічного зовнішнього середовища і концепція стратегії була, таким чином, реактивною, то в ресурсному підході вона стала проактивною: тепер від компанії вимагається випереджаюче створення, утримання і розвиток специфічних для неї ресурсів і компетенцій. Іншими словами, ресурсний підхід підкреслює, що ключем до стійких високих прибутків є не повторення моделі поведінки інших підприємств (які треба, звичайно, вивчати), а всебічний розвиток унікальності компанії як основи пропозиції нею споживачам неповторних товарів і послуг. Фактично змістом успішних стратегій стало вважатися не придушення за будь-яку ціну суперника в ринковій конкуренції, а створення власних, важко копіюваних іншими компаніями організаційних компетенцій, як основи лідерства в бізнесі.

³⁸ Катякало В. Организационные факторы конкурентных преимуществ фирм [Электронный ресурс] / Катякало В. // Режим доступа: <http://kmsoft.ru/LD/C006/102/2445680012.html>

Таким чином діяльність з розвитку має свої специфічні ознаки:

- вона носить інноваційний характер, використовує нові підходи, ресурси, технології;
- вона має надзвичайно ризикований характер, пов'язаний з вкладенням коштів і можливим неотриманням очікуваного результату розвитку взагалі або зі зміненими характеристиками;
- ця діяльність призводить до результатів з неочевидним або невидимим економічним ефектом;
- розвиток приймається далеко не всіма керівниками компанії, що призводить до затримання або "саботажу" цієї діяльності.

Все вище сказане приводить до очевидної потреби у формалізації і впорядкуванні цієї діяльності. Для цієї мети доцільне застосування проектних методів управління, оскільки саме вони дозволяють управляти в умовах постійної зміни ресурсів, технологій, підходів, знижують ризики, створюють економію і скорочують терміни реалізації.

БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ В МЕНЕДЖМЕНТІ

С. Біляєв

В умовах посилення динамічності та складності ринкового середовища кардинально змінюються принципи, методи й моделі управлінського впливу на підприємство задля забезпечення його довгострокового успіху. Це актуалізує науковий пошук адекватних інструментів та управлінських концепцій забезпечення сталого розвитку сучасних підприємств. В управлінській практиці однією з найпоширеніших залишається методологія управління проектами. Проте питання формалізації проектів розвитку та впорядкування управлінських процесів щодо їх реалізації ще не привернули належної уваги вчених. На сьогодні цей специфічний напрям проектної діяльності на підприємстві характеризується фрагментарністю наукових і прикладних досліджень. Необхідність комплексного вирішення ключових проблем щодо формування стратегії розвитку підприємства зумовлена потребою систематизації та подальшого розвинення теоретико-методичних основ економічної сутності й організаційно-інформаційного забезпечення процесів розвитку підприємств в умовах зростаючої динамічності та складності середовища господарювання.

Концептуальні засади теорії управління розвитком соціально-економічних систем заклали видатні зарубіжні й вітчизняні науковці – М. Туган-Барановський, М. Кондратьєв, І. Пригожин, Й. Шумпетер, І. Адієс, Н. Афанасьєв, В. Герасимчук, Л. Грейнер, О. Єрхоїна, С. Ілляшенко, А. Наливайко, В. Марченко, Ю. Погорелов, В. Пономаренко, О. Раєвнева, О. Тридід та інші. Теоретико-прикладні аспекти проектного управління набули подальшого розвитку в дослідженнях Р. Арчібальда, О. Баженова, В. Воропаєва, З. Гальперіна, І. Мазура, Д. Клеланда, В. Ліберзона, Є. Ліщенко, С. Нікешина, В. Рача, Л. Стакенбука, А. Товби, Г. Ціпеса, В. Шапіра, Роланда

В. Гутча, якого вважають засновником теорії управління проектами, та інших, наукові здобутки яких утворюють сучасну концепцію стратегічного управління на підприємствах.³⁹

Незважаючи на численні дослідження у визначеній предметній галузі процеси управління проектами розвитку підприємств досі не набули цілісного наукового обґрунтування й залишаються слабко інтегрованими в загальну систему управління підприємством.

Погляди економістів на проект є доволі однозначними і не викликають значних суперечностей, отже проект – це одноразовий комплекс взаємопов'язаних заходів, спрямований на задоволення визначеної потреби шляхом досягнення конкретних результатів при встановленому матеріальному (ресурсному) забезпеченні з чітко визначеними цілями протягом заданого періоду часу⁴⁰.

Згідно з тлумачним словником Вебстера, у найзагальнішому розумінні проект (англ. project) - це щось, що задумується чи планується⁴¹.

Проекти мають спільні ознаки, серед основних до них належать:

1. Цільова спрямованість, спрямованість на досягнення мети. Будь-який проект завжди направлений на досягнення конкретної мети, задоволення різноманітних потреб. Це є рушійною силою проекту, і всі зусилля, що докладаються у процесі його планування та реалізації, спрямовані на її досягнення. Таке спрямування припускає, що є бажаний вимірний результат, якого можна досягти за визначений термін. Для успішної реалізації проекту необхідно не тільки визначити його, а й встановити в суттєву характеристику, включаючи умови його функціонування. Цілі проекту мають бути чітко сформульованими, сумірними, обмеження – заданими, а встановлені вимоги – здійснюваними.

2. Бюджетне обмеження. Проектна діяльність, повинна бути спрямована на отримання певного результату у заданий проміжок часу, і не може використовуватись без певних ресурсів (матеріальних, людських, фінансових). Тому однією з головних рис проекту є наявність бюджету, який виділяється на забезпечення ресурсних потреб фінансування проекту, що відповідають його масштабам, змісту і термінам виконання.

3. Кількісна вимірюваність. Ця ознака означає, що витрати і прибуток від проекту повинні бути визначені кількісно, оскільки оцінка проекту, перш за все спирається на цифри.

4. Час дії. Усякий проект має обмеження у часі, в яких є дві цілі:

- визначення періоду, під час якого успіх або невдача проекту повинні бути визначені;
- оцінка реальної цінності економічних витрат і вигоди неможлива без урахувань обмежень у часі.

³⁹ Решке Х. Мир управления проектами: основы, методы, организация, применение / Под. ред. Х. Решке, Х.Шелле// М.: Издательство "Аланс". – 1994. – 303с.

⁴⁰ Верба В.А. Проектный анализ / В.А. Верба, О.А Загородніх. // Підручник. – К.: КНЕУ, 2010. – 322 с.

⁴¹ Кочетков А.И. Управление проектами / А.И. Кочетков и др. // . - СПб.: Два Три, 1993. - С. 446.

5. Життєвий цикл. Проект розробляється, функціонує і розвивається. Є чіткий взаємозв'язок між різними видами діяльності за проектом. Будь-який проект, незалежно від його складності та обсягу дій, необхідних для його виконання, проходить у своєму розвитку певні форми стану від задуму до реалізації.

6. Система функціонування та елементний склад проекту, координоване виконання між собою дій. Головна суть проектів, це визначення складності їхнього втілення в життя. Проекти потребують виконання численних завдань, жорстко або гнучко взаємопов'язаних: деякі завдання не можуть реалізуватися, доки не завершені інші завдання. У разі порушення синхронізації виконання різних завдань, весь проект може опинитися під загрозою невиконання.

Проект є системою, тобто цілим, яке складається з пов'язаних між собою елементів.

7. Проект може існувати в певному зовнішньому середовищі, його елементи мають великий вплив. Тому проект треба аналізувати обов'язково з урахуванням умов середовища, в якому він здійснюватиметься.

8. Унікальність. Проект – це особливий та неповторний захід. Проте рівень унікальності може значно коливатися залежно від особливостей проекту.

Діяльність, як об'єкт управління у виді проекту можна розглядати тільки тоді, коли:

- вона об'єктивно має комплексний характер і для її ефективного управління важливим є аналіз внутрішньої структури всього комплексу;
- переходи від однієї роботи до іншої визначають основний зміст усієї діяльності;
- досягнення цілей діяльності зв'язано з послідовно-рівнобіжним виконанням всіх її елементів;
- обмеження за часом, фінансовими, матеріальними і трудовими ресурсам мають особливе значення в процесі виконання комплексу робіт;
- тривалість і вартість діяльності явно залежить від організації всього комплексу робіт.

Що стосується організацій, які використовують в своїй діяльності проекти, то їх можна поділити на два великі класи. Перший містить у собі проектно-орієнтовані організації, основний бізнес яких складають проекти. До цього класу відносяться архітектурні, інженерні, конструкторські фірми, фірми – генеральні підрядники, фірми-субпідрядники (виконуючі контракти на специфічні роботи), фірми-розроблювачі програмного забезпечення (які продають свої продукти чи послуги на контрактній основі), постачальники телекомунікаційних систем, консалтингові агентства й інші компанії, що поставляють послуги в ті чи інші області професійної діяльності, а також організації, що одержують прибуток за рахунок виконання одного проекту за іншим. Стратегії росту в таких організаціях знаходять своє відображення в характері, розмірах, місці виконання і роді проектів, пропонованих фірмою, а також у виборі способу забезпечення цих проектів ресурсами (внутрішні

забезпечення чи аутсорсинг) під час формування контракту чи іншому затвердженні проекту.

Другий клас організацій – проектно-залежні, тобто ті, зростання яких залежить від проектів. Це організації, що пропонують, головним чином товари і послуги. Проекти в цих організаціях спонсоруються і фінансуються найчастіше зсередини. Приклади можна знайти в області виробництва (споживчих товарів, фармацевтичної продукції, інженерної продукції тощо), транспорту, зв'язку, розробки і продажі апаратного і програмного забезпечення, а також у банківській справі, урядовій сфері, університетах, суспільних установах і ін. Ці організації залежать від проектів, а точніше від проектного менеджменту.

З'ясуємо особливості проектного менеджменту та його зв'язок з управлінням. Обидва поняття є різновидом одного наукового напрямку - управління. Як відомо, такий науковий напрям, як "управління (менеджмент)" поділяється на дрібніші напрями: американський, японський, банківський, високоефективний, кадровий, маркетинговий, операційний, фінансовий менеджмент, менеджмент зовнішньоекономічної діяльності, освіти, торгівлі, якості, управління проектами та державне управління тощо. Аналіз даного переліку "менеджментів" показав, що змістовна частина цих напрямів часто відрізняється одна від однієї тільки на 10-30%. Решта - це загальні теоретичні положення і підходи управління⁴².

Зараз у бізнесі існує ряд глобальних тенденцій, що дозволяють говорити про застосування проектного підходу, тобто зростанні частки і значення діяльності, зв'язаної зі здійсненням проектів. Найважливішими серед них є:

- перехід від регулювання і концентрації до координації і розподілу;
- скорочення життєвого циклу виробів і послуг, особливо термінів розробки і запуску;
- персоналізація попиту та пропозиції, продуктів і послуг;
- портфельний підхід до управління проектами забезпечує суттєві вигоди. До їх складу можна віднести можливість поглянути на проекти в глобальному контексті, що відображає стан справ у цілому⁴³.

В загалі можна говорити про існування процесу зміни моделі бізнесу: його починають розглядати як сукупність взаємозалежних проектів. Такий підхід дозволяє адекватно встановити іншу особливість сучасного бізнесу, коли основною стратегічною конкурентною перевагою стає більш гнучке поведіння в мінливому зовнішньому середовищі.

На даному етапі значно зросла актуальність проектного управління як методу організації і управління підприємством. Це обумовлено об'єктивними тенденціями в глобальній реструктуризації ділового світу. Принцип концентрації виробничо-економічного потенціалу поступився місцем принципу

⁴² Рач В.А., Запорожченко В.А. Роль и место управления проектами в развитии социально-экономических систем / В.А. Рач, В.А. Запорожченко // Глобалізація та управління проектами у XXI столітті: Матеріали наук.-практ. конф., Львів, 9-10 жовт. 2013 р. / Львів. регіон. ін-т держ. упр. Нац. акад. держ. упр. при Президентіві України. - Л.: ЛРІДУ НАДУ. – 2013. - С. 57-59.

⁴³ Лашук А.М. Формування і управління портфелем проектів / А.М. Лашук // Глобалізація та управління проектами у XXI столітті: Матеріали наук.-практ. конф., Львів, 9-10 жовт. 2013 р. / Львів. регіон. ін-т держ. упр. Нац. акад. держ. упр. при Президентіві України. - Л.: ЛРІДУ НАДУ, 2013. - С. 100-109

зосередження на розвитку власного потенціалу організації. Великі виробничо-господарські комплекси заміщуються гнучкими мережними структурами, серед учасників яких головним принципом є перевага використання зовнішніх ресурсів над внутрішніми. Тому виробнича діяльність усе більше перетворюється в комплекс робіт зі складною структурою використовуваних ресурсів, складною організаційною типологією, сильною функціональною залежністю від часу і величезною вартістю⁴⁴.

На сьогоднішній день існує актуальна потреба у застосуванні нових концепцій в управлінні проектами та розвитку бізнесу. Наведемо головні аргументи щодо доцільності застосування концепції управління проектами для розробки та здійснення програм і проектів у сфері державного управління:

- розробка та втілення державних програм незалежно від рівня, враховуючи їх складність та багатоаспектність, вимагає в сучасних умовах застосування інструментів проектного менеджменту;
- управління проектами є універсальною концепцією, що може застосовуватись для здійснення будь-яких проектів в усіх галузях та напрямках, починаючи з освіти, науки та медицини і завершуючи важкою промисловістю, збройними силами та оборонним комплексом;
- методи та інструменти проектного менеджменту у професійному управлінні є на сьогодні одними з найбільш досконалих, апробованих та відпрацьованих у світовій практиці, що створює сприятливі умови для запозичення передового досвіду, швидкої адаптації до національних умов та ефективного застосування.

Стосовно до проектного бізнесу проблема здобуває особливо гострий характер у силу деяких його особливостей.

Особливості проектного бізнесу:

- велика інтелектуальна ємність предметної області більшості проектів;
- мала частка в проектах господарської діяльності, зв'язаної з матеріальними активами;
- сильна залежність успіху проектів від зовнішніх умов, насамперед поведження замовника;
- підвищені ризики, включаючи ризик порушення термінів і бюджету, припинення або призупинення проекту, невдалого впровадження;
- підвищені вимоги до якості, що мають конструктивний характер, тобто характер, що об'єктивно перевіряється;
- високий ступінь індивідуалізації і важливе значення постійного контакту організації з клієнтом;
- висока ймовірність появи нових, що раніше не виконувалися робіт, для яких методологія, технологія і система управління повинна заново розроблюватись або удосконалюватись;

⁴⁴ Чикаренко І.А. Проектний підхід як один із засобів підвищення ефективності діяльності / І.А. Чикаренко // Теорія та практика державного управління. – Вип. 9. Державне управління та місцеве самоврядування: Тези ІV міжнар. наук. конгресу. – Х.: Вид-во ХРІДУ НАДУ "Магістр". – 2014. – С. 24-26

- високі вимоги до кваліфікації менеджерів і виконавців, їхня висока вартість;
- критична важливість корпоративної офісної системи, що підтримує комунікації і базу знань;
- особливий характер планування, управління, контролю й обліку;
- велика нерівномірність надходження замовлень, що ускладнює управління людськими ресурсами;
- географічна далекість клієнта;
- наявність декількох виконавців і їх географічне розмежування.

Отже, можна стверджувати, що сутність проектного підходу в управлінні підприємством полягає в чіткої організації спрямованої на досягнення єдиного вірного рішення. Саме таке ствердження щодо сутності проектного підходу призвело до застосування категорії "проекти розвитку". Висвітлено особливості проектного менеджменту та його зв'язок з іншими видами управління, подано основні аргументи щодо доцільності застосування концепції управління проектами для розробки та втілення програм і проектів у сфері державного управління.

МОДЕЛЮВАННЯ І ПРОГНОЗУВАННЯ ПРОЦЕСІВ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВОЇ СФЕРИ

О. Лебедєва

Деструктивні зміни національної економіки України призвели до негативних наслідків у її структурі, втраті вагомих функціональних залежностей та організаційних зв'язків між її ланками, що призвело до формування хибних цілей її функціонування. Нерозривний зв'язок між економічної та соціальною сферами в державі утворюється на засадах їх взаємозалежності та справедливості щодо врахування інтересів кожної із них в процесі їх динамічного розвитку. Неможна виокремлювати економічні чи соціальні інтереси, лише дослідження їх взаємозв'язків дасть можливість отримати принципово інші чинники соціально-економічного розвитку держави, оцінювання впливу яких стане підґрунтям подальших наукових досліджень.

Питаннями оцінювання та розвитку соціально-економічних сфер держави займалися такі провідні вчені як О.І. Амоша, Є.О. Балацький, І.М. Вахович, В.М. Геєць, І.В. Запатріна, О.П. Кириленко, Т.С. Клебанова, К.В. Павлюк, О.К. Єлісеєва, С.М. Харазішвілі, Ю.М. Чмир та ін. Проте залишається актуальним питання оцінювання напрямів соціальної спрямованості розвитку національної економіки.

В макроекономічній науці економічний розвиток держави та її регіонів оцінюють за допомогою показника валового внутрішнього продукту, який

уособлює у собі економічні здобутки за певний період часу. Сформована класична модель валового внутрішнього продукту тривалий час зазнає критики, оскільки лише частково враховує та дає можливість оцінити динаміку благоустрою населення та суспільного розвитку, на зростання яких безпосередньо впливає і екологічний чинник. Останніми науковими тенденціями щодо трансформації моделі ВВП є обґрунтування та оцінювання так званого «зеленого ВВП», основні засади які почали формуватися у 1970-1980 рр. у таких країнах як Індонезія, Коста-Ріка, Польща, США, Японія, Південна Корея, Таїланд, Швеція, Шотландія, Нідерланди, Франція, Китай, де вираховували із його складу вичерпання природних благ, погіршення стану природного середовища, руйнівний вплив на навколишнє природне середовище, результати діючої екологічної політики, витрати на природоохоронну сферу⁴⁵. Ці питання висвітлювали такі вчені як Б. Данилишин, О. Веклич, А. Шаповалов, Н. Шлапак та інші.

Спроби трансформувати ВВП та результати оцінювання «зеленого ВВП» не призвели до прийняття скоригованого макроекономічного показника всіма країнами світу, оскільки проведені розрахунки підтвердили деструктивне зростання економіки за рахунок погіршення навколишнього природного середовища та вичерпання природних ресурсів. Постало питання: «Навіщо таке зростання, якщо воно є результатом занепаду середі існування людства?». Якщо формується дисбаланс у розвитку економічної та екологічної складової життя людей, стає актуальним питання оцінювання напрямів соціальної спрямованості розвитку економіки країни загалом. Тобто, на які взагалі складові соціального розвитку націлено економічне зростання держави. Задля цього пропонується здійснити наступні етапи дослідження, рис. 1.

За даними рис.1 на початковому етапі формується масив даних щодо умов соціального розвитку N_{sr} та рівня відтворення соціальних ресурсів N_{usr} :

$$N_{sr} = \{x_1^{sr}, x_2^{sr}, x_3^{sr}, \dots, x_n^{sr}\} \quad (1)$$

$$N_{usr} = \{x_1^{usr}, x_2^{usr}, x_3^{usr}, \dots, x_n^{usr}\} \quad (2)$$

⁴⁵ Веклич О. "Экологическая цена" экономического роста Украины / О. Веклич, Н. Шлапак // Экономика Украины. – 2012. – №1. – С. 51 - 60.

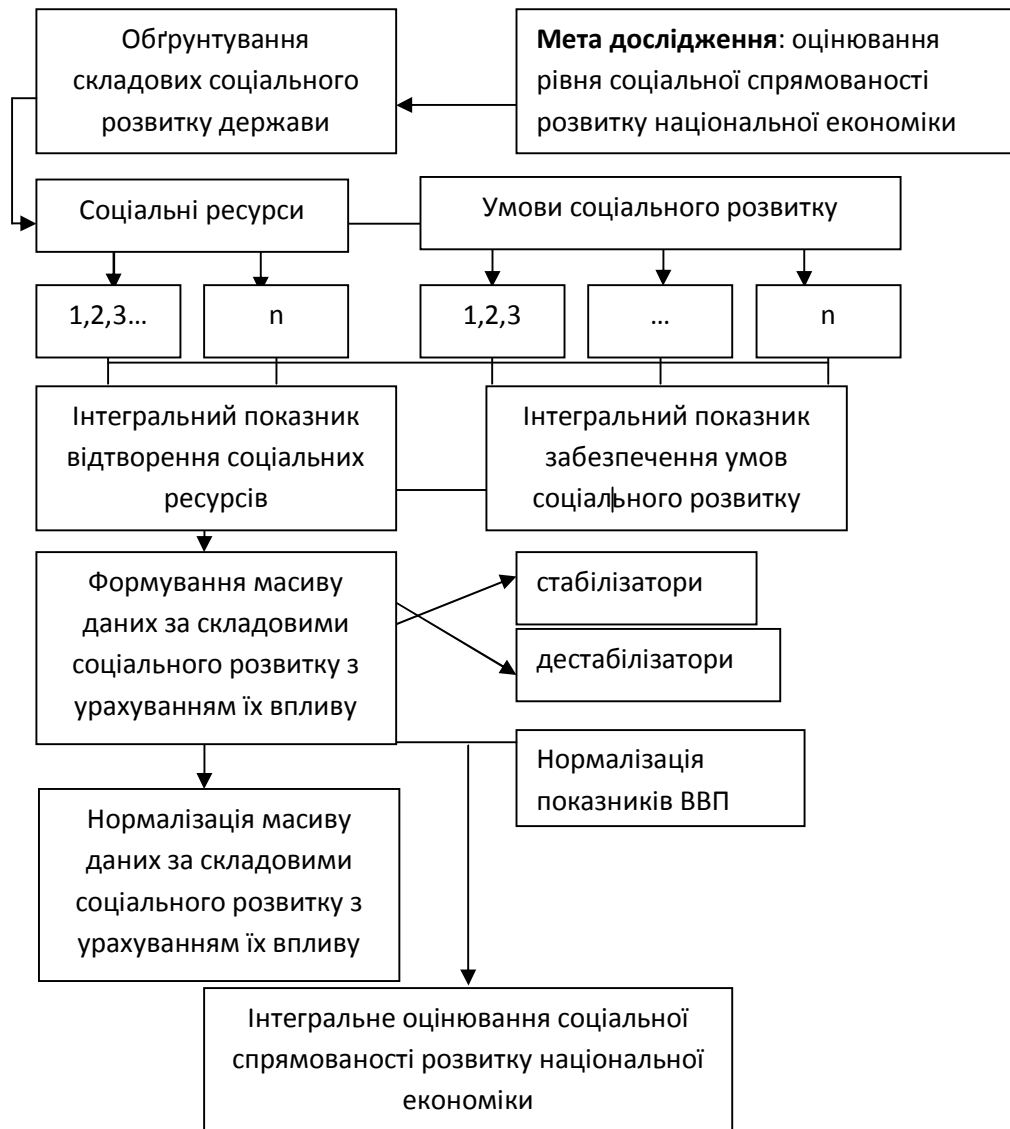


Рисунок 1. Етапи інтегрального оцінювання напрямів соціальної спрямованості розвитку національної економіки

Поділ масиву даних на стабілізатори та дестабілізатори буде здійснюватися на основі оцінювання їх впливу на кінцевий результат, тобто, чи сприяють вони соціальному зростанню, чи ні.

Нормалізація показників зазначених вище груп буде здійснюватися за наступними формулами:

- для показників стимуляторів:

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{\delta_j}, \quad (3)$$

- для показників дестимуляторів:

$$z_{ij} = \frac{-(\bar{x}_{ij} - x_j)}{\delta_j}, \quad (4)$$

де x_{ij} – значення показника j для i -того періоду;

\bar{x}_j – середнє значення показника j ;

δ_j – стандартне відхилення.

Таким чином, масив вхідних даних соціального розвитку держави, що буде поділено за вищезазначеними напрямками (1), (2) буде згорнуто в два інтегровані показники.

$$I_{sr} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (x_{ij}^{sr}), \quad (5)$$

$$I_{sr} \in [0;1].$$

$$I_{sur} = \sum_{i=1}^m (x_{ij}^{sur}), \quad (6)$$

$$I_{sur} \in [0;1],$$

де I_{sr} - інтегральний показник рівня відтворення соціальних ресурсів;

I_{usr} - інтегральний показник рівня умов забезпеченості соціального розвитку;

x_{ij}^{sr} - нормований показник відтворення соціальних ресурсів;

x_{ij}^{usr} - нормований показник умов забезпечення соціального розвитку;

n - кількість показників групи відтворення соціальних ресурсів;

m - кількість показників групи забезпечення умов соціального розвитку.

Інтегральну оцінку рівня соціальної спрямованості економічного розвитку пропонується обчислити на основі використання трансформованої формули медіани трикутника. Отже, у випадку, коли:

1. Соціальне спрямування економічного зростання націлене на відновлення соціальних ресурсів:

$$\frac{2}{3} I_{sr} = \frac{2}{3} \sqrt{I_{usr}^2 + \frac{I_{sr}^2}{2} + \frac{VVP_{norm}^2}{2}}, \quad (7)$$

де I_{usr} - інтегральна оцінка рівня умов забезпечення соціального розвитку держави;

I_{sr} - інтегральна оцінка рівня відтворення соціальних ресурсів в державі;

VVP_{norm} - нормалізований показник ВВП.

2. Соціальне спрямування економічного зростання націлене на покращення соціальних умов розвитку:

$$\frac{2}{3} I_{usr} = \frac{2}{3} \sqrt{I_{sr}^2 + \frac{I_{usr}^2}{2} + \frac{VVP_{norm}^2}{2}}. \quad (8)$$

Отримана інтегральна оцінка також знаходитиметься в межах $[0; 1]$, що дасть змогу виявити основні соціальні акценти економічного зростання в державі та, тим самим, оцінити рівень зміщення між ними. Здійснити це можна наступним чином:

$$I = \frac{\frac{2}{3} I_{usr} + \frac{2}{3} I_{sr}}{2}, \quad (9)$$

де I – показник узгодженості спрямованого економічного розвитку на відтворення соціальних ресурсів та забезпечення умов соціального розвитку в державі.

Отримані напрями соціальної спрямованості економічного зростання в державі в подальшому доцільно розкривати більш детально, тобто, напрям умов соціального розвитку доречно буде розкрити за показниками економічного, житлового та освітнього забезпечення населення, а напрям відтворення соціальних ресурсів поділити на групи показників, що відповідатимуть економічно активним та неактивним верствам населення. Такий поділ доречно проводити до тих пір, поки не виявляться найменші деталі соціального розвитку, що невраховані та неохоплені економікою держави. На підставі таких висновків повинна коригуватися як соціальна, так і економічна політика держави.

Розглянуто питання можливості оцінювання соціальної спрямованості розвитку національної економіки у напрямках забезпечення відтворення соціальних ресурсів та умов забезпечення соціального розвитку. Запропонований методичний підхід щодо оцінювання соціальної спрямованості розвитку національної економіки засновано на основі використання трансформованої формули медіани трикутника. Отримана інтегральна оцінка знаходитиметься в межах $[0; 1]$, що дасть змогу оцінити акценти соціальної спрямованості економічного зростання в Україні. Узгодженість спрямовування економічного розвитку за соціальними напрямками буде залежати від відповідності рівня отриманих інтегральних оцінок одна одній. Поділ масиву досліджених показників соціального розвитку держави доречно проводити до виявлення неврахованих та неохоплених економікою держави. Результати дослідження можуть стати підґрунтям для коригування соціальної та економічної політики держави.

Розділ III МЕНЕДЖМЕНТ В ОХОРОНІ ЗДОРОВ'Я

СТРАТЕГІЯ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

С. Біляєв

Сучасні системи охорони здоров'я потребують забезпечення достатніми фінансовими ресурсами, доступу до медичних послуг, універсального охоплення основними видами допомоги у сфері зміцнення здоров'я, профілактики, лікування і реабілітації для населення, підвищення ефективності та зменшення фінансових ризиків, пов'язаних з наданням допомоги, створення умов для того, щоб вартість послуг не стала на перешкоді при їх отриманні. Тому для осіб, які приймають рішення щодо формування політики у сфері охорони здоров'я, важливими залишаються питання стосовно фінансування системи охорони здоров'я, збору, об'єднання і розподілу коштів для врахування всіх видів ризиків, а також стосовно оплати праці працівників галузі.

Протягом останніх 5 років окремі показники охорони здоров'я в Україні поліпшувалися, інші залишилися незмінними або навіть погіршилися. В таблиці 1 наведено показники сектора охорони здоров'я України та ЄС.

Таблиця 1

Показники сектора охорони здоров'я України та країн Європи

Показники на 100 тис. осіб	Україна	ЄС-25	ЄС-10	СНД
Лікарні	7,4	3,23	2,75	6,14
Установи первинної медичної допомоги	13,82	-	105,89	17,49
Лікарняні ліжка	881,08	610,44	660,8	908,8
Кількість ліжок в лікарнях для невідкладної медичної допомоги	716,7	414,88	520,04	785,88
Лікарі	300,64	343,44	278,36	373,91
Терапевти	28,86	98,62	64,13	24,49
Стоматологи	40,63	61,77	43,11	31,52
Медсестри	776,26	779,34	641,6	790,9
Стационарні хірургічні процедури за рік	5248,79	7193,44	7638,5	5067
Середня тривалість лікування у стаціонарах, всі лікарні (днів)	14,2	9,52	8,71	13,83
Середнє навантаження на одне ліжко у %, лише лікарні для невідкладної медичної допомоги	90,4	76,97	77,59	85,88

Україна надалі стикається з викликами, які стосуються забезпечення ширших результатів і наслідків діяльності системи охорони здоров'я, а саме з необхідністю: підвищення ефективності надання медичних послуг; зміни тенденції до скорочення очікуваної тривалості життя на тенденцію до її зростання; зменшення нерівності в доступі до ефективних послуг охорони здоров'я. Загалом, більшість показників стану здоров'я для населення України

гірші, ніж для нових країн-членів ЄС.

Національна система охорони здоров'я України фінансується із загальних бюджетних надходжень. Державні видатки у сфері охорони здоров'я невеликі порівняно з іншими країнами регіону, хоча й дещо перевищували середньосвітове значення цих видатків як відсоток від ВВП. Сукупні ж видатки на охорону здоров'я практично вдвічі перевищують цей показник. Однак, видатки на охорону здоров'я неефективні, що є наслідком, зокрема, чинної регуляторної бази, яка обмежує гнучкість бюджетів на рівні закладів охорони здоров'я та органів місцевого самоврядування.

Порівняно з іншими країнами, в Україні рівень приватних видатків у сфері охорони здоров'я є надзвичайно високим, а державне фінансування галузі практично зводиться до утримання ліжка-місця

Серед основних проблем та обмежень, наявних у сфері охорони здоров'я України (це відображено в програмі дій уряду України "Український прорив" та низці стратегічних документів; МОЗ України, ВООЗ, Світовий банк та партнери мають намір найближчим часом докладно обговорити вищезазначені питання та визначити план подальших конкретних заходів

У 2009 р. бюджетне фінансування охорони здоров'я становило 3,9% ВВП. Втім, якщо додати до цієї суми обсяг видатків населення на придбання лікарських засобів і виробів медичного призначення (12,4 млрд. грн.), а також видатки лікарняних кас (55 млн. грн.), видатки на приватну медицину (1 млрд. 353 млн. грн.), фінансування Світового банку й Глобального фонду боротьби з туберкульозом, ВІЛ/СНІДом та малярією, — то цей показник значно зростає, сягаючи 5,76%. Проте і це ще не всі фінансові ресурси галузі: підвищення показника сукупних видатків ще приблизно на 0,1–0,2% ВВП забезпечують фонди допомоги хворим, діяльність яких управляється та фінансується неурядовими організаціями та благодійними фондами. Врешті, цей показник значно збільшують неформальні (неофіційні) платежі за надання послуг з охорони здоров'я: Україна має один з найгірших профілів щодо неофіційних (неформальних) платежів у сфері охорони здоров'я з-поміж інших країн регіону Східної та Центральної Європи. Оцінки обсягів виплат населення з власної кишені суттєво різняться залежно від джерела даних та методології: за деякими з них цей обсяг може становити 3–3,5% сукупних державних видатків на охорону здоров'я. Співвідношення між державними та приватними видатками у сфері охорони здоров'я України порівняно з іншими країнами переконливо свідчить про те, що у нас в країні рівень приватних видатків є надзвичайно високим, що зображено на рис. 1.

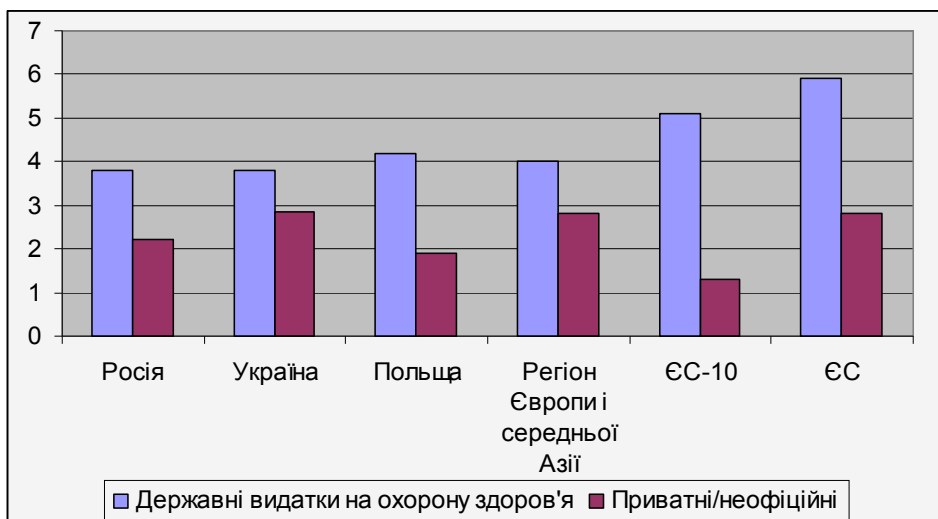


Рисунок 1. Державні і приватні видатки у сфері охорони здоров'я порівняно з іншими країнами регіону

Тож якщо сьогодні оцінювати всі сукупні видатки в охороні здоров'я, то навіть за найбільш скромними підрахунками реальне фінансування галузі в Україні становитиме 6–6,7% ВВП (що перевищує середній показник для 10 країн, які нещодавно стали членами ЄС, і, звісно, є нижчими, ніж у країн-старожилів).

Постає питання: чи достатньо даного фінансового ресурсу, щоб задовольнити потреби галузі охорони здоров'я і забезпечити надання якісної ефективної медичної допомоги населенню? Відповідь на це запитання — однозначно ні. Оскільки відсоток ВВП, який припадає на душу населення, в Україні суттєво нижчий, ніж у країн-сусідів, поступаючись у півтора рази Болгарії, майже вдвічі Польщі і майже у 8 разів Німеччині, що можна побачити на рис. 2.

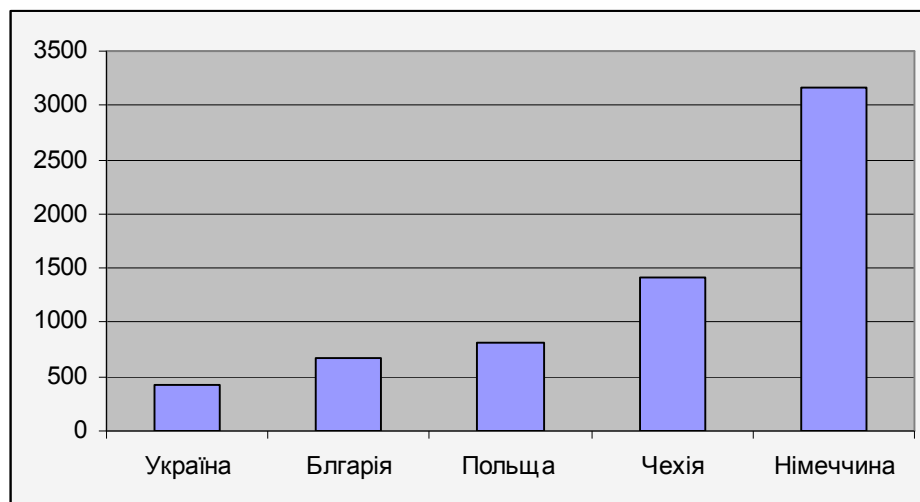


Рисунок 2. Витрати на охорону здоров'я за паритетом купівельної спроможності (оцінка ВОЗ, 2009р., дол. США)

В динаміці з роками ситуація практично не змінюється, тобто, змінюються обсяги фінансування, а розподіл видатків розписується по окремих статтях, які з року в рік практично не змінюються: коливання становить 2–3%,

що зображено на рис. 3.

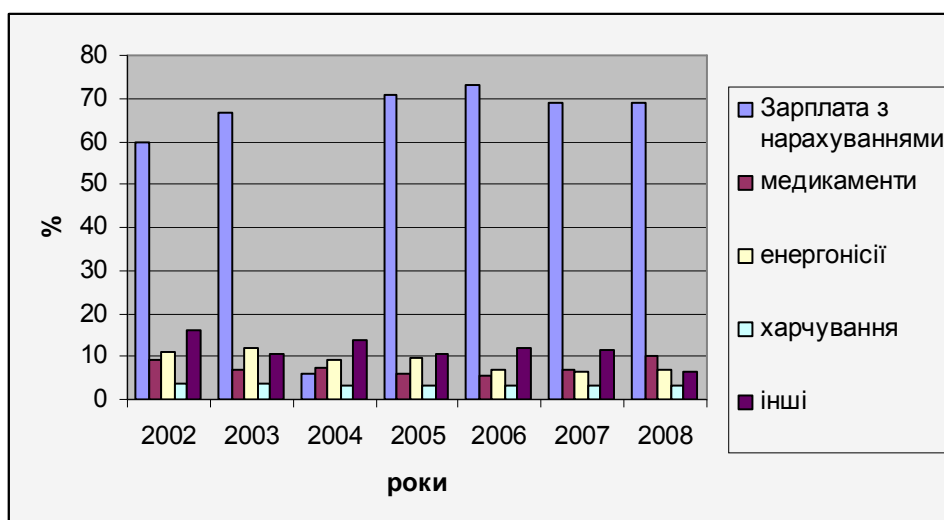


Рисунок 3. Структура видатків бюджету галузі охорони здоров'я за 2001-2008 роки

Лева частка, як і раніше, поглинається заробітною платнею медичних працівників та оплатою комунальних послуг (понад 70% всіх видатків спрямовується на фінансування діяльності лікувально-профілактичних закладів). Бюджетні видатки на охорону здоров'я розподіляються відповідно до елементів затрат, головними з яких є лікарняні ліжка. Витрати на оплату праці та комунальні платежі становлять дві третини видатків зведеного бюджету на охорону здоров'я в той час як на закупівлю товарів, матеріалів та послуг витрачається лише одна п'ята, а на капітальні видатки одна десята сукупних видатків.

При цьому Україна має 5,74 лікарні на 100 тис. населення, що вдвічі більше за цей показник для країн — нових членів ЄС (2,75); кількість стаціонарних ліжок в Україні на 50% більша за середній показник для ЄС, а ліжок в лікарнях для пацієнтів з гострими захворюваннями — на 70%. Водночас, якщо кількість медичних сестер та лікарів на 100 тис. населення наближається до середнього показника в ЄС, то обсяг наданого лікування (наприклад, кількість хірургічних процедур) на 20% менший⁴⁶.

Ще повнішу картину отримаємо, згадавши про такий показник якості здоров'я населення, як середня очікувана тривалість життя: в Україні вона приблизно на 11 років нижча за таку ЄС. Якщо ж привести нашу структуру населення до такої у ЄС, виявиться, що стосовно цілого ряду поширених видів патології рівень захворюваності перевищує середньоєвропейський в декілька, а подекуди в десяток разів.

Рівень заміщення в більшості лікарень низький. Проте оскільки фінансування розподіляється за окремими статтями бюджету (наприклад, рівень заробітних плат визначається на центральному рівні), керівництво

⁴⁶ П. Ковтонюк Охорона здоров'я у світі. Нідерланди. [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://healthcare.management.com.ua/2008/07/09/ohorona-zdorovya-u-sviti-niderlandy/>

лікарень не може змінювати розподіл коштів в межах бюджету.

Внаслідок цього бюджетне фінансування лікарень спрямоване на підтримку наявної інфраструктури, на збереження зайнятості медичних працівників і не залежить від обсягу наданих лікарні послуг, тобто від наданого для покращання здоров'я пацієнта лікування. Отже, сьогодняшня система фінансування лікарень не створює стимулів для правильного лікування пацієнтів. Навіть гірше, пацієнти часто розглядаються як фактор витрат, оскільки ефективніше їхнє лікування зменшуватиме кошти, наявні для лікарні.

Отже, часто хворі потрапляють в лікарні і не отримують нічого, окрім лікарняного ліжка. І оскільки конституційне положення щодо права громадян на безоплатну медичну допомогу не створює паралельних зобов'язань ані держави, ані лікарні, пацієнти змушені закрити розрив між їх попитом і наявною пропозицією надання медичної допомоги за рахунок особистих коштів. Хворі повинні здійснювати неофіційні платежі лікарям, щоб отримати доступ до якісної медичної допомоги. За лікування, медикаменти та послуги лікарні, як-то їжа та постіль, вони сплачують додатково.

Як результат, українська система охорони здоров'я стає досить несправедливою. Крім того, навіть ті пацієнти, які здійснюють особисті платежі, не можуть бути впевнені в якості неофіційно куплених медичних послуг, оскільки більшість з них не зможуть оцінити необхідність того чи іншого лікування та його якість.

Низькі показники здоров'я в Україні частково відображають проблематичну ситуацію, що пов'язана зі структурою стимулів на рівні лікарень⁴⁷.

У країнах Європейської спільноти одна повноцінна лікарня загального профілю забезпечує надання вторинної медичної допомоги для 100–200 тис. населення (при цьому не обов'язковим є відповідність адміністративно-територіальному поділу країни). Невеликі за кількістю населення, а отже й платників податків, райони з фінансової точки зору неспроможні самостійно утримувати високовартісну, якісну та сучасну систему надання вторинної медичної допомоги, тому їх фінансові потужності потребують об'єднання.

Отже, порівняння показників свідчить, що пацієнти в Україні: частіше потрапляють до лікарень, де вони перебувають довше, в більш переповнених палатах, отримуючи менший обсяг лікування.

Таким чином, на сьогодні Україна має достатню кількість лікарів та середнього медичного персоналу, цілком достатню кількість ліжок, а у кінцевому результаті — ту якість медичної допомоги, рівень якої не здатний задовольнити пацієнтів. Тобто, і до сьогодні в Україні фінансування охорони здоров'я практично зводиться до фінансування ліжка-місця⁴⁸.

Попри те, що формальні і неформальні джерела наповнення системи охорони здоров'я України сягають у відсотках до ВВП рівня країн ЄС–10, вони

⁴⁷ Обговорення стратегії реформування медичної галузі. [Електронний ресурс] / Режим доступу : http://moz.gov.ua/ua/portal/pre_20091209_0.html

⁴⁸ П. Ковтонюк Універсальні принципи реформ в охорони здоров'я. [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://healthcare.management.com.ua/2008/07/02/universalni-pryntsypy-reform-v-ohoroni-zdorovya/>

є недостатніми для фінансування надання якісної медичної допомоги.

Власні виплати населення призводять до нерівності в доступі до послуг охорони здоров'я в Україні. Обсяг і ймовірність прямого фінансування коштами власних виплат населення істотно зростає з рівнем надання послуг. Платежі в обласних лікарнях вищі, ніж у районних і місцевих лікарнях. Обсяг власних платежів населення є різним для різних областей.

Україна має вкрай низьку ефективність використання фінансового ресурсу системи охорони здоров'я. Організаційна структура МОЗ України, обласних управлінь охорони здоров'я залишається "радянською", яка працює на забезпечення лікувального процесу не у відповідності до економічної доцільності. Система охорони здоров'я потребує підготовки менеджерів, управлінців: часто признаючи талановитого лікаря не отримуємо хорошого управлінця і втрачаємо талановитого лікаря.

Серед нормотворчих причин, які зумовлюють низьку ефективність використання видатків охорони здоров'я і призводять до високого рівня неформальних платежів, — тобто основних чинників, що спричинили виникнення нинішньої ситуації в системі охорони здоров'я України і утворюють своєрідне законодавчо-нормативне зачароване коло.

Наказ МОЗ України від 23.02.2000 р. № 33, який прив'язує формування штатів працівників медичних закладів до штатних нормативів і типових штатних лімітів бюджетних асигнувань: "формування штатів працівників медичних закладів на підставі штатних нормативів і типових штатних лімітів бюджетних асигнувань. На заробітну плату в межах показників, що дозволяються фінансовими органами у вигляді лімітних довідок на відповідний період і враховують чисельність штату та фонду оплати праці".

Саме за допомогою цього механізму замикається згадане зачароване коло, яке заважає гнучкому та оперативному плануванню кадрових ресурсів медичних закладів з урахуванням реальних медичних потреб населення, стану розвитку медичних технологій та міркувань економічної доцільності⁴⁹.

Провідною проблемою української охорони здоров'я, як свідчать дані аналізу вітчизняних та міжнародних експертів, є невідповідність діючої в Україні старої радянської моделі охорони здоров'я (моделі Семашко), призначеної для функціонування в умовах планової економіки, сучасним реаліям.

Недоліки існуючої в Україні моделі охорони здоров'я зумовлені такими чинниками як: проблеми фінансування системи охорони здоров'я; неефективність структури медичного обслуговування; низька якість медичної допомоги; низька доступність і якість ліків.

В останні роки було зроблено певні кроки стосовно запровадження системних реформ в охороні здоров'я. Зараз потрібно провести послідовні та глибокі інституційні і структурні перетворення, а для цього прийняти базові акти законодавства, відпрацювати ряд моделей на рівні пілотних проектів в

⁴⁹ П. Ковтонюк Загальнообов'язкове державне медичне страхування. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://healthcare.management.com.ua/2010/11/12/zahalnoobovyazkove-derzhavne-medychne-strahuvannya-chy-otrymajemo-te-na-scho-ochikujemo/> -

кількох областях, затвердити алгоритм проведення необхідних заходів.

Провідні напрямки перетворень:

- Проведення організаційно-структурних перетворень на кожному рівні (первинному, вторинному, третинному).

- Підвищення ефективності системи фінансування та витрат в галузі.

- Підвищення доступності ліків.

- Запровадження професійного менеджменту.

- Моніторинг та аналіз здоров'я населення, доступності медичної допомоги, ефективності антикризових заходів.

Головним завданням реформування є підвищення ефективності функціонування системи охорони здоров'я:

- Структурна реорганізація системи відповідно до потреб населення у різних видах медичної допомоги.

- Об'єднання пулів фінансових коштів.

- Введення договірних відносин при закупівлі медичних послуг і нових методів фінансування медичних установ.

- Зміни в оплаті праці медичного персоналу.

Підвищення ефективності функціонування системи охорони здоров'я вимагає проведення структурної реорганізації:

На первинному рівні – Створення Центрів первинної медико-санітарної допомоги (ЦПМСД) як єдиного нового типу установи із надання цієї допомоги⁵⁰.

При цьому: в сільській місцевості

- проведення реорганізація сільських лікарських амбулаторій, амбулаторних відділень сільських дільничних лікарень та частини поліклінічних відділень центральних районних (ЦРЛ) та районних лікарень(РЛ), великих ФАПів, які стануть структурними підрозділами нової установи – ЦПМСД;

- у зв'язку з тим, що на рівні ФАПів, які обслуговують до 300 осіб, надається низькопродуктивна та, в більшості випадків, неякісна медична допомога, пропонується на рівні місцевих громад розглянути питання про їх перепрофілювання в медичні пункти, де проводяться планові прийоми сімейних лікарів;

- створюються основні ланки – амбулаторії сімейних лікарів, які планово обслуговують закріплене населення за нормативом 1200 чол. в селах, селищах, містах районного значення і які куцтво розташовуються по території району;

- на базі районного поліклінічного відділення створюється апарат управління центром, який бере на себе функцію організації підготовки та перепідготовки кадрів, забезпечення сімейних лікарів обладнанням, медичними засобами та лікувальними засобами, координацію роботи сімейних лікарів, взаємодію із областю та системою швидкої допомоги та інші функції.

Відповідно встановлюється система роботи Центру.

⁵⁰ Основні напрями реформування системи надання медичної допомоги [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.guoz.dp.ua/reformuvannya/541-osnovn-naprjami-reformuvannja-sistemi.html>

Хворий спочатку звертається до ФАПУ, де йому в залежності від ступеня тяжкості захворювання можуть:

а) надати допомогу;

б) записати на плановий прийом до сімейного лікаря, який повинен приймати в селі за затвердженим графіком;

в) направити на прийом до сімейного лікаря в амбулаторію;

г) терміново викликати швидку допомогу.

Сімейний лікар може або безпосередньо надати допомогу, або направити до вторинного рівня (на стаціонарне лікування).

В містах:

– реорганізація та перепрофілювання частини поліклінік та поліклінічних відділень багатопрофільних дорослих та дитячих лікарень, у підрозділи ЦПМСД;

- відкриття амбулаторій сімейних лікарів, де будуть розміщені кілька дільничних сімейних лікарів (норматив закріплення 1500 чол.), наближених до місця проживання населення;

- також створення на базі районного поліклінічного відділення апарату управління центром, який бере на себе вищезазначені функції.

Центри первинної медико-санітарної допомоги створюються в окремих сільських районах та в містах з населенням чисельністю не менше 30 тисяч осіб (від 30 до 100 тис. населення – 1 центр ПМСД, від 100 до 500 тис населення - 2 центри, вище 500 тис. – один центр на кожні 300 тис. населення).

На початковому етапі центри отримуватимуть статус юридичної особи – бюджетної організації, власний рахунок, право підписувати договори, автономність у кадрових та адміністративних питаннях. Поступово вони будуть перетворені у комунальні некомерційні підприємства.

Сьогодні в Україні вторинна медична допомога надається переважно багатопрофільними спеціалізованими міськими та районними лікарнями.

Частка малопотужних лікарень до 50 ліжок у загальній чисельності всіх лікарень становить 12%. Біля половини лікарень не мають умов для надання інтенсивної медичної допомоги пацієнтам. Від 30 до 50 % пацієнтів госпіталізується необґрунтовано.

Пропонується створити госпітальні округи в межах обслуговування 150 – 200 тис. жителів. При цьому, в закладах округу мають виконуватися не менш, ніж 3000 оперативних втручань та прийматися не менш, ніж 400 пологів на рік.

Такий округ, як правило, буде складатися із міста обласного значення (їх в Україні близько 300) та кількох (2-3) навколишніх сільських районів в залежності від щільності та характеру розселення населення, з врахуванням стану транспортних комунікацій, матеріально-технічного та кадрового потенціалу стаціонарів, профілів їх діяльності та структури медичних послуг.

В межах кожного округу має бути здійснена диференціація лікарень, виходячи з інтенсивності медичної допомоги, що надається.

Так кожен округ повинен включати:

- лікарню інтенсивної допомоги хворим з гострими станами, що передбачають надання цілодобової медичної допомоги хворих, лікування хворих з гострими станами, що потребують високої інтенсивності лікування та

догляду (наприклад, інфаркт міокарда, інсульт, гостра кровотеча тощо). Ресурсне забезпечення лікарень цього типу потребує інтенсивних технологій, спеціалізованого, високовартісного діагностичного та лікувального обладнання, наявності служби реанімації та інтенсивної терапії, служби екстреної діагностики;- заклади для проведення планового лікування: для проведення повторних курсів протирецидивної терапії або долікування з використанням стандартних схем лікування;

- заклади для відновлювального лікування: для відновлення функцій, порушених в результаті захворювання чи травми, з метою або попередження інвалідності, або реабілітації інвалідів, або медико-соціальної реабілітації дітей, у тому числі дітей – сиріт та дітей позбавлених батьківського піклування і потребують спеціального обладнання (фізіотерапевтичного, тренажерів для лікувальної фізкультури);

- заклади для допомоги термінальним хворим (хоспіс): надання паліативної допомоги та психологічної підтримки термінальним (безнадійно) хворим, потребують спеціального оснащення для надання допомоги і догляду, а також спеціально підготовленого, переважно сестринського персоналу та широке залучення волонтерів;

- заклади для надання паліативної допомоги та психологічної підтримки термінальним (безнадійно) хворим, потребують спеціального оснащення для надання допомоги і догляду, а також спеціально підготовленого, переважно сестринського персоналу та широке залучення волонтерів;

- заклади для медико-соціальної допомоги: забезпечення догляду та надання соціальної і паліативної допомоги хронічним хворим, цей заклад потребує мінімального діагностичного та лікувального обладнання, обслуговування забезпечується переважно сестринським персоналом.

Головна роль надається багатопрофільним лікарням для надання інтенсивної допомоги, передусім екстреної медичної допомоги, оскільки саме від їх діяльності залежить життя та здоров'я пацієнтів. Саме ці лікарні в розвинених країнах світу надають близько 90% всієї стаціонарної допомоги

Забезпечення діагностичних досліджень для потреб первинної ланки та планова амбулаторна спеціалізована допомога будуть надаватися поліклінічними відділеннями лікарень планового лікування або консультативно-діагностичними поліклініками, які будуть розміщені в кожній адміністративній одиниці (район, місто). В цих відділеннях обов'язково будуть вести прийом вузькі спеціалісти за наступними спеціальностями: терапевт, педіатр, хірург, невропатолог, акушер-гінеколог, кардіолог, інфекціоніст, отоларинголог, окуліст, у тому числі дитячі. Можуть бути передбачені інші посади відповідно до потреби конкретного регіону.

Реформування слід проводити на принципах: поєднання процесу та результату; інтеграції допомоги; оптимізації витрат усього ланцюжка.

Існують такі можливі варіанти покращення стану фінансування:

1. Перехід до оплати за кожен випадок лікування (single treatment fees).
2. Оплата за дні госпіталізації (Hospital days).
3. Принцип діагностичних груп (Diagnosis Related Group — DRG), коли оплата послуг лікарні здійснюється на основі діагнозу пацієнта.

4. Метод глобального бюджету (Global budgets)

На першому етапі реформи фінансування охорони здоров'я конче необхідно ліквідувати практику постатейних бюджетів. Оплату медичних послуг, які надають лікарні, треба здійснювати на основі методу глобального бюджету, який сприятиме збільшенню незалежності керівництва лікарень та підвищенню ефективності їх роботи.

ФОРМИ ФІНАНСУВАННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ ЯК ІНСТРУМЕНТ МЕНЕДЖМЕНТУ

С. Дядечко, С. Біляєв

Необхідність реформування галузі охорони здоров'я не потребує доказів, адже спостерігається погіршення здоров'я населення та скорочення життя. Сучасний стан галузі характеризується недостатнім фінансовим забезпеченням і низькою ефективністю надання медичних послуг. Правові, організаційні проблеми фінансового забезпечення охорони здоров'я на сьогодні залишаються невирішеними.

Питаннями фінансування системи охорони здоров'я переймалися такі вчені як Агарков В., Білинська М., Солоненко І., Шевченко М., Степаненко А., та інші. Але на жаль проблема державного регулювання фінансування системи охорони здоров'я досі потребує вирішення. У більшості країн держава бере участь у роботі системи охорони здоров'я, а у ряді країн навіть є гарантом отримання медичної допомоги. Очевидно, що держава відіграє певну роль на ринку, але немає єдиної думки щодо того, якою має бути міра її втручання. У процесі становлення України як соціальної держави виникла ситуація, яка вимагає змін в умовах функціонування вітчизняної охорони здоров'я.

На сьогодні сфера охорони здоров'я виконує покладені на неї функції перш за все за рахунок фінансування і належного державного регулювання. В основі останнього лежить нормативно-правова база, що визначає правове становище органів, установ і посадових осіб у галузі охорони здоров'я. Саме за рахунок управління система організації медичної допомоги набуває ефективності, що сприяє найповнішій реалізації покладених завдань.

Охорона здоров'я – це система заходів, спрямованих на забезпечення збереження та розвитку фізіологічних і психологічних функцій, оптимальної працездатності та соціальної активності людини при максимальній біологічно можливій індивідуальній тривалості життя⁵¹.

Медичне обслуговування населення у Великобританії організоване через систему Національної служби охорони здоров'я. У концепції національної системи охорони здоров'я можна виділити п'ять основоположних принципів:

⁵¹ Кудрявцев А.А. Страхование здоровья (опыт Великобритании) /А.А. Кудрявцев, Р.Г. Плам, Г.В. Чернова.// – М. : АНКІЛ, 2003. – С. 12–18.

загальне охоплення; повне покриття; безоплатне надання послуг пацієнтові; доступність послуг для всіх, включаючи іноземців (ця норма була скасована в 1988 р., коли при владі перебувала Маргарет Тетчер); підвищення рівня здоров'я нації, проведення профілактичних заходів.

Дуже скоро в системі з'явилися перші проблеми. Виник величезний попит на медичні послуги з боку тих верств населення, які раніше не мали доступу до безоплатного медичного обслуговування. Національна служба охорони здоров'я була створена в післявоєнні часи, коли країна відчувала потребу багато в чому, зокрема у фінансових коштах і будівельних матеріалах. Тому на першому етапі свого існування Національна служба охорони здоров'я змушена була використовувати під медичні установи застарілі будівлі, які, крім того, були нерівномірно розподілені по країні. Активно з'являлися нові медикаменти, обладнання і медичні технології. Цей процес зумовив подорожчання медичного обслуговування. Складна трирівнева структура системи часто була погано скоординована, багато медичних установ продовжували дублювати функції один одного, недостатньою була інтеграція між трьома рівнями системи.

Отже, із самого початку в новій системі виникли фундаментальні проблеми, пов'язані з ефективністю управління і фінансування, врегулюванням конфлікту інтересів пацієнтів, медичного персоналу і платників податків, нераціональним витрачанням коштів. Стало зрозуміло, що очікування завжди перевершуватимуть можливості. Держава зіткнулася з необхідністю реформування системи на самому початку її існування. Почалася поетапна еволюція системи.

У зв'язку з тим, що попит на медичні послуги з боку населення всупереч очікуванням продовжував зростати і перевищив кошти, що асигнувалися на фінансування системи, необхідність у перших змінах у системі Національної служби охорони здоров'я назріла вже через три роки після початку її роботи. У 1951 р. була введена символічна оплата за послуги окулістів і дантистів (один фунт), а в 1952 р. – за виписку рецепта (один шилінг).

Унаслідок стурбованості уряду Великобританії постійним зростанням витрат на охорону здоров'я у 1953 р. був створений Комітет Гіллабода, основним завданням якого було оцінювання ефективності роботи Національної служби охорони здоров'я і виявлення можливих шляхів запобігання зростанню витрат. На підставі висновків Комітету Гіллабода в 1962 р. був розроблений Лікарняний план, що передбачав розвиток мережі лікарських установ, у якій лікарня, розрахована на 600–800 ліжок-місць, повинна була обслуговувати населення, кількістю 100–150 тис. осіб. На будівництво нових лікарень у рамках реалізації цього плану в наступні десять років планувалася витратити 500 млн фунтів стерлінгів⁴⁸.

Для того, щоб остаточно сформуватися на першому етапі свого розвитку, Національній службі охорони здоров'я було потрібно два десятиліття.

Проте, незважаючи на те, що в 60-ті рр. ХХ ст. система зазнала суттєвих змін, усе ще залишалася актуальною одна з найбільш серйозних проблем – недостатня інтеграція різних рівнів системи і потреба в кращому управлінні. Наступна серйозна зміна в структурі НСЗ відбулася в 1974 р. після набуття

чинності Закону про медичне обслуговування 1973 р. Ухвалення цього закону багато в чому було пов'язане зі світовою нафтовою кризою, економічним спадом і спричиненою цим неможливістю подальшого збільшення державних витрат на соціальні потреби.

Результати реформи 1974 р. не були задовільними насамперед внаслідок того, що новостворена система управління виявилася, як і раніше, громіздкою, що негативно позначилося на процесі прийняття рішень і було пов'язано з великими витратами. Не тільки не вдалося досягти однієї з основних цілей реформування – більшої інтеграції між різними рівнями системи охорони здоров'я, а й, навпаки, був створений ще один бюрократичний рівень, а також введено консенсусне управління, що на практиці довело свою недієздатність. У 1982 р. було ініційовано нову структурну зміну, що скасувала одну з управлінських ланок системи – окружні органи охорони здоров'я.

У результаті нового реформування було збережено 14 регіональних органів охорони здоров'я, створено 192 районних органи і 90 комітетів сімейних лікарів. А в 1983 р. за наслідками Доповіді Гріффіта консенсусне управління було замінене загальним управлінням, яке передбачало створення центральної Наглядової ради служби охорони здоров'я, що відповідає за стратегію, і Ради, яка відповідає безпосередньо за роботу Національної служби охорони здоров'я.

Ще до цього, у 70-ті рр. ХХ ст. стало зрозуміло, що фінансові ресурси Національної служби охорони здоров'я обмежені і система не може забезпечити всіх громадян будь-яким видом лікування. Поява нових технологій і методів лікування призвела до того, що все більше пацієнтів претендували на отримання складного і дорогого лікування та медикаментів. Вимоги до рівня медичного обслуговування, що постійно зростали, та старіння населення, що продовжувалось, призвели до того, що система опинилася в стані фінансової кризи. Назріла необхідність подальшого реформування⁵².

Уряд Маргарет Тетчер, що прийшов до влади в 1979 р., дотримувався думки, що економічні труднощі у Великобританії зумовлені, насамперед, високими державними витратами і втручанням держави в економіку, і у зв'язку з цим розпочав масштабну програму приватизації. Проте система Національної служби охорони здоров'я не зазнала значних змін упродовж більшої частини 80-х рр. ХХ ст., можливо, унаслідок того, що уряд побоювався застосовувати радикальні заходи до сектора, який, за результатами численних опитувань громадської думки, користувався, незважаючи на всі труднощі, широкою підтримкою населення. Проте після тривалих дебатів щодо недостатнього фінансування системи охорони здоров'я в 1987 р. прем'єр-міністр Тетчер оголосила про внутрішню перевірку Національної служби охорони здоров'я під її особистим керівництвом.

Результатом виконаної роботи стала ідея радикального реформування системи Національної служби охорони здоров'я шляхом створення внутрішнього ринку в рамках цієї служби. Базою для реформ, що почалися в

⁵² Солоненко Н.Д. Міжнародні тенденції державної політики та управління реформуванням у галузі охорони здоров'я / Н.Д. Солоненко // Вісник УАДУ. – 2001. – № 1. – С. 187–195.

1991 р., став Закон про Національну службу охорони здоров'я від 1990 р.

Новий етап реформування Національної служби охорони здоров'я ознаменувався найбільш значними з моменту її створення змінами в організації і системі управління – у рамках Національної служби охорони здоров'я була реалізована «внутрішня», або «квазі ринкова» модель, яка передбачала відділення функцій придбання послуг від функції надання послуг. Покупцями послуг ставали органи охорони здоров'я, а функція надання послуг була покладена на цільові трасти Національної служби охорони здоров'я.

Підбиваючи підсумок вищесказаному, слід відзначити, що введення внутрішнього ринку в системі охорони здоров'я, поза сумнівом, зробило ефективним розподіл фінансових ресурсів у системі, створюючи мотивацію для більшої їх економії. Підвищилася також і ефективність роботи окремих медичних установ, які успішно адаптувалися в новій системі. Проте впровадження ринкових механізмів у систему НСЗ мало й негативні наслідки: по-перше, держава втратила велику частину контролю за ціноутворенням у сфері медичних послуг, а по-друге, конкуренція серед виробників послуг зумовила існування установ з дублюючими функціями.

Поява нового підходу до реформування Національної служби охорони здоров'я пов'язана з приходом до влади лейбористського уряду в 1997 р. Цей підхід узяв на озброєння деякі з важелів внутрішнього ринку, відмовляючись від інших. Основні принципи, на яких базувався цей етап реформування Національної служби охорони здоров'я, були викладені в опублікованій у 1997 р. «Білій книзі» (проект для обговорення в уряді) під назвою «Нова Національна служба охорони здоров'я: сучасна і надійна».

Це був так званий третій підхід до забезпечення населення медичним обслуговуванням, відповідно до якого, акцент переносився з ринкових механізмів функціонування галузі на процес планування співпраці і партнерства. Перетворення, що почалися в 1999 р., торкнулися як сфери організації медичного обслуговування, так і адміністративної структури Національної служби охорони здоров'я.

На місцях були організовані групи первинного медичного обслуговування населення, що складаються з лікарів і медичних сестер, які відповідали за медичне обслуговування території з кількістю населення близько 100 тис. осіб. У розпорядження груп амбулаторного лікування передавалися грошові фонди, за витрачання яких вони відповідали перед місцевими органами охорони здоров'я. Одночасно були ліквідовані всі інші форми довірчого управління фондами в системі Національної служби охорони здоров'я. Більшість груп амбулаторного лікування були об'єднані в добровільну організацію «Альянс», основною метою якої є встановлення єдиних стандартів надання первинної медичної допомоги по всій країні⁴⁸.

Що стосується змін у структурі органів управління Національної служби охорони здоров'я, то, відповідно до нового проекту реформування, за Міністерством охорони здоров'я були збережені функції загального контролю й управління, а також фінансування системи. Функції оперативного управління були передані Виконавчій дирекції Національної служби охорони здоров'я, що підкорялася міністерству.

На сьогодні Великобританія витрачає на охорону здоров'я 7,7% ВВП, або 2231 дол. США на душу населення за рік.

Слід зазначити, що це досить низькі показники для більшості країн Європи. Велика частина коштів (82,2%) надходить з державних джерел, на приватне фінансування припадає 17,8%.

На відміну від багатьох інших європейських країн і, зокрема, від Німеччини, система фінансування охорони здоров'я у Великобританії не така складна. Основний обсяг коштів (93,9%) надходить за рахунок загальних податків (73,5%), що збираються центральним урядом, а також внесків у рамках системи державного страхування (20,4%). Решта витрат (6,1%) покривається шляхом стягування плати з користувачів, надходжень від виплат за позиками і з інших джерел. Як додаткове джерело фінансування охорони здоров'я у Великобританії виступає приватне медичне страхування й оплата послуг за готівку.

На сучасному етапі можна відзначити дві основні тенденції. Перша – це зміщення акценту із загальної доступності медичних послуг на добровільні організації і приватний сектор. При цьому заохочується придбання роботодавцями полісів приватного медичного страхування для своїх співробітників. Друга тенденція полягає в ослабленні домінантного становища лікарняного лікування на користь первинного (амбулаторного) рівня надання медичних послуг. Це означає відмову, в ряді випадків від дорогого лікування в лікарнях на користь дешевшого медичного обслуговування в комунальних медичних центрах, а також зміщення акценту з лікування захворювань на їх профілактику. В Національній службі охорони здоров'я зараз існують центри боротьби зі СНІДОМ, центри боротьби з алкоголізмом і курінням. У ситуації, що склалася, більш увагу приділяють пропаганді здорового способу життя і профілактиці хвороб, ніж на лікування.

Однією з основних змін, що привели до значної модернізації Національної служби охорони здоров'я, стало введення нової техніки управління. Усебічне використання комп'ютерних технологій в охороні здоров'я дало змогу підвищити рівень продуктивності в галузі, сприяло створенню національних електронних бібліотек для медичних працівників⁵³.

Проте залишається багато невирішених проблем, зокрема нерівномірний розподіл медичних установ по території Великобританії. Наприклад, листків очікування в лікарнях Уельсу значно більше, ніж в Англії. Зберігається проблема малозабезпечених верств населення і національних меншин, у яких тривалість життя нижча, ніж у середньому по країні. Введення нових управлінських процедур призвело до збільшення кількості паперової роботи: лікарі скаржаться на те, що близько 25% їх робочого часу витрачається на вирішення адміністративних проблем.

За останні 30 років тенденція до збільшення витрат на охорону здоров'я супроводжувалася збільшенням тривалості життя чоловіків і жінок, а також скороченням смертності. Протягом 30 років очікувана тривалість життя у жінок збільшилась на шість років – з 75 років у 1970 р. до 81 року в 2003 р., а в

⁵³ Wall A., Owen B., Health policy. – 2-nd edition. – London and New York : Routledge, 2002. – P. 13.

чоловіків на сім років – з 69 до 76 років, відповідно. Смертність на 1000 осіб населення за той самий період скоротилася з 11,78 до 10,22. При цьому витрати на охорону здоров'я з розрахунку на душу населення з 1970 по 2002 р. збільшилися на 1350% – з 160 дол. США до 2231 дол. США на рік.

Одними з основних параметрів, що характеризують ефективність роботи системи охорони здоров'я, є також показники захворюваності і смертності населення за основними класами причин смертності. Як видно з рис. 2.9, у Великобританії в 2002 р. основними причинами смертності населення були хвороби системи кровообігу (37%), новоутворення (28%) і хвороби органів дихання (12%). При цьому простежується позитивна динаміка смертності за основними класами причин за останні 10 років. Відзначимо, що помітний приріст (51,4%) смертності в результаті інфекційних захворювань не такий показовий, оскільки серед основних класів причин смертності на нього припадає менше ніж 1%.

Зміни відбувалися також і в показниках, що безпосередньо характеризують роботу системи охорони здоров'я. За цей період скоротилася середня кількість лікарняних ліжок з розрахунку на 100 000 населення, а також скоротилася тривалість госпіталізації, що на фоні позитивних тенденцій смертності і захворюваності населення свідчить про ефективну роботу медичних установ.

У Німеччині набули розвитку сім видів фондів охорони здоров'я: загальні регіональні фонди охорони здоров'я; фонди охорони здоров'я підприємств; фонди охорони здоров'я професійних гільдій; морський фонд охорони здоров'я; аграрні фонди охорони здоров'я; фонд охорони здоров'я вугільно-добувної промисловості (від якого бере свій початок у Німеччині вся система державного медичного страхування); додаткові фонди охорони здоров'я.

Крім фондів охорони здоров'я, оплату медичних послуг частково здійснюють:

- фонди страхування від нещасних випадків – покривають витрати на лікування захворювань і травм, отриманих у зв'язку з професійною діяльністю;
- пенсійні фонди – фінансують більшість послуг з реабілітації;
- фонди оплати тривалого лікування, створені на базі фондів охорони здоров'я в 1995 р.

Важливу роль у системі державного медичного страхування традиційно відігравали сумісні комітети, що складаються з двох або більше учасників системи. У співпраці з Федеральним комітетом працює Інститут контролю якості за ефективністю, до завдань якого входить: оцінювання ефективності і надійності лікарських препаратів у рамках прийняття рішення про включення препаратів до списку вживаних у рамках ДМС; складання наукових звітів про якість і ефективність послуг, що надаються в рамках ДМС; вироблення рекомендацій щодо контролю за рівнем захворюваності; дослідження й оцінювання нових методів лікування й діагностики; надання широкій громадськості інформації щодо ефективності і якості лікування в рамках ДМС.

Крім названих вище організацій, у системі охорони здоров'я в Німеччині існує також велика кількість добровільних організацій, що функціонують у таких сферах, як наукові дослідження, професійна освіта для медичного

персоналу, добровільні асоціації представників різних медичних професій.

Основним інструментом стримування витрат на охорону здоров'я є загальний державний бюджет, який встановлює ліміти витрат на охорону здоров'я. Фонди охорони здоров'я оплачують медичну допомогу, надану амбулаторними лікарями, на базі бальної системи оцінювання рівня наданих послуг. Бали, у свою чергу, встановлюються в плані виплат за послуги, де обумовлюється кількість балів за кожну надану послугу. У системі охорони здоров'я в Німеччині відсутня практика безпосередньої оплати медичних послуг пацієнтом, виключаючи ті випадки, коли плата за медичні послуги відшкодовується застрахованому пізніше, відповідно до поліса добровільного медичного страхування. Розмір відшкодування лікарям на підставі зароблених ними балів розраховується як співвідношення загальної кількості балів, зароблених всіма лікарями, і регіонального бюджету охорони здоров'я. Відповідно до цього, збільшення обсягу медичних послуг, що надаються в регіоні, означатиме, що кожен бал матиме меншу цінність, ніж у попередньому році. З метою обмеження можливостей лікарів в отриманні більшого прибутку за рахунок необґрунтованого включення у звіти більшого обсягу наданих послуг, комітети лікарів і фондів охорони здоров'я ведуть постійний контроль за діяльністю медичних установ і будь-яке відхилення звітності від реального обсягу наданих медичних послуг негайно позначається на статистичних спостереженнях за медичною установою і виявляє лікаря, який надає обсяги медичних послуг, що значно відхиляються від середнього показника. Лікарі, визнані винними в нечесному веденні справ, підлягають покаранню⁵⁴.

Німеччина витрачає на охорону здоров'я 10,9% ВВП (234 млрд євро). Ці витрати становлять одну третину загального соціального бюджету країни, велика частка в ньому припадає лише на пенсійні виплати. За даними Всесвітньої організації охорони здоров'я, Німеччина перебуває на четвертому місці серед європейських країн за рівнем витрат на охорону здоров'я на душу населення (після Швейцарії, Норвегії і Люксембурга) і на першому місці за часткою ВВП, що спрямовується на фінансування охорони здоров'я.

Державне медичне страхування є основним джерелом фінансування охорони здоров'я в Німеччині, на нього припадає близько 57% коштів, що надходять у систему. Якщо на державне медичне страхування припадає 57% фінансувань системи охорони здоров'я, то інші 43% – на додаткові джерела фінансування. Найбільш значною з них є оплата за готівку, яка включає співплатежі за медичну допомогу, що надається в рамках державних програм, а також безпосередню оплату медичних послуг. На додаткові державні джерела фінансування припадає загалом близько 18%. На приватне медичне страхування припадає близько 8,5% фінансування системи охорони здоров'я.

У цілому система охорони здоров'я в Німеччині досягла високого рівня розвитку як з погляду капіталізації галузі, так і з позиції соціальної справедливості. Так само, як і у Великобританії, право населення на безоплатну

⁵⁴ Westerfield D.L. Mandated health care. Issues and strategies, New York, Westport, Connecticut, London : PRAEGER, 1991. – P. 20.

медичну допомогу незаперечно. Універсальність страхового покриття, повна оплата витрат на охорону здоров'я, а також принципи перерозподілу доходів в охороні здоров'я однаковою мірою приймаються всіма політичними партіями в Німеччині і їх виконання визначене основоположними законами.

Найбільша частка смертей припадає на хвороби системи кровообігу (43,5%) і новоутворення (26,85%), що свідчить, як уже говорилося раніше, про останню фазу епідеміологічного переходу і про високий рівень розвитку системи охорони здоров'я. За останніх десять років простежується позитивна динаміка в зміні смертності за основними класами причин смерті – скорочується смертність практично за всіма основними класами.

При об'єднанні Східної і Західної Німеччини, та зі злиттям двох систем охорони здоров'я виникли нові проблеми. Ще декілька років було потрібно на повну модернізацію охорони здоров'я в колишній НДР.

До середини 90-х рр. ХХ ст. медичні послуги, що надаються в системі державного медичного страхування, значно розширилися. Прийняття в 2003 р. Закону про модернізацію системи державного медичного страхування ознаменувало новий етап у реформуванні системи, основне завдання якого – скорочення витрат на охорону здоров'я на 10 млрд євро в 2004 р. і на 23 млрд євро в 2007 р. Ця економія досяглася в основному за рахунок розширення практики співоплати медичних послуг пацієнтом, а також скорочення набору медичних послуг (в основному за рахунок стоматологічної допомоги) і медикаментів, що надаються безкоштовно. Як і в багатьох інших країнах, відповідальність за оплату медичних послуг все більше зміщується з держави на громадян.

У Німеччині, як і у Великобританії, забезпечення медичним обслуговуванням усього населення країни є «священною» нормою. Водночас уряд Німеччини усвідомлює, що неможливо утримувати систему охорони здоров'я за рахунок збільшення податкового навантаження на роботодавців, оскільки це призводить до скорочення найму і зростання безробіття. У цих умовах основною тенденцією є розширення практики співфінансування медичних послуг пацієнтами, що також дає змогу боротися з надмірним використанням медичних послуг.

До Другої світової війни у США витрати на охорону здоров'я і страхування були виключно проблемою споживача або пацієнта. Але під час війни, в умовах нестачі робочої сили і контролю за рівнем заробітної плати з боку держави, роботодавці прагнули приваблювати працівників, пропонуючи їм соціальний пакет, що включав медичне страхування, оплачуваний за рахунок роботодавця. Це привело до масового поширення корпоративних програм зі страхування здоров'я. Проте на рівні уряду необхідність регулювання системи охорони здоров'я в країні не обговорювалася до 60-х рр. минулого століття. Перед Конгресом стояли актуальні проблеми бідності, національних меншин, прав жінок і холодної війни⁵⁵.

⁵⁵ Арайс Д. Перетворення системи охорони здоров'я США в контексті світового процесу реформ. Роль і місце медичного страхування в реформуванні охорони здоров'я / Д. Арайс // Матеріали міжнародної конференції. – М., 1996

Тільки в 1965 р. був ухвалений Закон про соціальне страхування, який передбачав створення програм «Медікер» і «Медікейд».

«Медікер» була створена як державна страхова програма надання медичної допомоги (у певних межах) людям віком від 65 років і старше. Частково вона фінансується за рахунок податку на заробітну плату і премій учасників, держава, у свою чергу, перераховує кошти з федерального бюджету з метою досягнення збалансованості фінансування програми. До цього літні люди повинні були самостійно забезпечувати собі доступ до отримання медичної допомоги. При цьому слід враховувати, що страхові компанії, як правило, не зацікавлені у продажу полісів медичного страхування літнім людям, оскільки вони входять до групи високого ризику. «Медікер» створювалася як дворівнева система. Частина програми А забезпечувала лікування в лікарнях або послуги медичних сестер, а також послуги хоспісів. Вона фінансується за рахунок 2,9% податку на заробітну плату. Частина В – візити лікаря додому, медичне обслуговування вдома, денне лікування в стаціонарі й інші недорогі медичні послуги, такі як аналізи. Ця частина фінансується частково за рахунок премій її учасників, які, проте, покривають тільки близько 25% витрат, а частково – за рахунок перерахувань з державного бюджету⁵⁶. Отримання медичної допомоги оплачується учасникам програми «Медікер» за умови, що вони нададуть лікарське підтвердження необхідності того чи іншого лікування і пройдуть його в лікарнях, що мають сертифікацію в системі «Медікер».

«Медікер» зараз є найбільшою програмою страхування здоров'я в США. Основним джерелом її фінансування є податок із заробітної плати 2,9%⁵¹, що є частиною податку на соціальне страхування і оплачується однаковими частками працівниками і працедавцями. Проте слід зазначити, що, незважаючи на досить повне охоплення медичним обслуговуванням у рамках системи «Медікер», існують серйозні обмеження і франшизи в оплаті медичних послуг.

За час існування програм «Медікер» і «Медікейд» здійснено ряд спроб приєднання в них інших категорій населення, що мають найбільшу потребу. Однак основною тенденцією в розвитку системи стало перенесення відповідальності за її фінансування з держави на роботодавців.

Починаючи з 60-х рр. минулого століття, основною тенденцією на ринку охорони здоров'я в США було постійне підвищення цін на медичні послуги. За період з 1960 до 1981 р. інфляція цін у цій сфері перевищувала загальний рівень інфляції в середньому на 1% за рік (близько 6,4% проти 5,4% загальної інфляції). А впродовж наступного десятиліття, з 1982 до 1992 р., цей показник збільшився більше ніж у три рази, досягнувши 3,8% (7,8% порівняно з 4,0% загальної інфляції). Водночас за період з 1990 до 1996 р. показник інфляції у сфері медичних послуг вдалося скоротити з 9,0% до 3,5% в основному за рахунок структурних змін у сфері фінансування системи і безпосереднього надання медичних послуг, а також багато в чому за рахунок поширення системи керованого надання медичної допомоги.

⁵⁶ U.S. Fiscal Policies and priorities for Long-Run Sustainability. International Monetary Fund. Washington, 2004. – P. 22,23.

На сьогодні США витрачають на охорону здоров'я більше ніж 1 трлн дол. на рік. За даними за 2003 р., витрати на охорону здоров'я становили 15% від ВВП, або 5635 дол. США на душу населення за рік, що в 1,5 раза більше за максимальний показник для Європи (Швейцарія – 3781 дол. США на душу населення). При цьому частка державних витрат становить 44,4% від загальних витрат на охорону здоров'я, тоді як частка приватних витрат становить 55,6% (рис. 2.18). У структурі приватних витрат на медичне обслуговування 64,1% припадає на передплатні схеми (зокрема медичне страхування), і лише 26,5% – на пряму оплату медичних послуг пацієнтом. У системі охорони здоров'я зайнято більше ніж 9 млн осіб. Жодна інша країна у світі не витрачає стільки на охорону здоров'я, як у показниках частки ВВП, так і в показниках на душу населення. Як основні причини збільшення обсягів фінансування можна назвати зростання витрат на обслуговування за рахунок появи нових дорогих технологій, приріст населення і водночас процес старіння населення, а також підвищений попит на медичні послуги⁵⁷.

За даними на 2002 р., 43,6 млн осіб, або 15% населення США, не мали медичної страховки, що на 5,5% більше, ніж у 2001 р. За останнє десятиліття це стало найзначнішим збільшенням частки незастрахованих громадян. Не слід також забувати і про те, що частина людей не має медичної страховки тільки декілька місяців на рік, що збільшує цей показник до приблизно 32,2% населення країни, або до 81,8 млн осіб (при цьому ця статистика враховує тільки осіб, молодших за 65 років). Більше ніж 8,5 млн дітей не застраховано, що становить близько 11,6% від усіх дітей у США⁴⁹. Водночас зростає кількість громадян, що беруть участь у державних програмах охорони здоров'я, з 25,3% в 2001 р. до 25,7% населення в 2002 р. В основному це стосується програми «Медікер». Слід вказати також на значну етно-расову диференціацію у сфері забезпечення медичними послугами: медичну страховку мають 67,6% іспаномовного населення США, 79,8% афро-американського населення, 81,6% американців азіатського походження і 89,3% білих американців. Існує ряд проблем, що заважають системі працювати ефективно, до них належать такі: високі адміністративні витрати, неефективне використання медичних послуг, практика відшкодування витрат, «захисна» медицина (випадки, коли лікарі роблять зайві процедури й аналізи тільки з метою убезпечити себе від подальших претензій з боку пацієнта) і шахрайство. Адміністративні витрати оцінюються як 15% від загальних витрат на відшкодування медичних витрат. За оцінками, зробленими в урядовій доповіді 1995 р., 10% усіх витрат на охорону здоров'я зумовлено неефективним використанням ресурсів, шахрайством і перевищенням повноважень. На «захисну» медицину припадає близько 3% загальних витрат.

Необхідність ефективного використання коштів привела до того, що основною тенденцією останнього десятиліття став перехід від системи компенсації за отримані медичні послуги до системи керованого надання медичних послуг, у рамках якої функціонують організації охорони (МСО's) здоров'я, що управляють, з різними механізмами оплати. У 2003 р. більше ніж

⁵⁷ Going without insurance. Families USA. – June 2004.

90% перерахувань працедавців припадало на організації, що управляють. Для порівняння: у 1988 р. 70% перерахувань припадало на програми відшкодування витрат. Система керованого надання медичних послуг була створена зусиллями приватного і суспільного секторів економіки у відповідь на постійне зростання вартості медичного обслуговування, тому основним завданням цієї системи стало скорочення витрат на медичне обслуговування шляхом їх суворого контролю. Робляться спроби створення системи нормативних і клінічних стандартів, що дають змогу ефективно використовувати наявні ресурси.

Видаються можливими такі шляхи реформування американської системи охорони здоров'я: надання кредитів, рефінансованих за рахунок оподаткування, на лікування незастрахованих осіб з низьким рівнем доходу; встановлення податкових пільг малим підприємствам, особливо тим, на яких значну частку становлять низькооплачувані співробітники; надання працівникам і роботодавцям податкових пільг. Наприклад, роботодавець може перераховувати частину заробітної плати працівників на окремий рахунок, не оподатковуваний податками, але ці кошти можуть бути витрачені виключно на медичне обслуговування; обмеження судових виплат за нематеріальною шкодою, завданою внаслідок діяльності лікаря.

Підбиваючи підсумки вищесказаному, слід зазначити, що система охорони здоров'я в США має як переваги, у тому числі й порівняно зі всіма іншими існуючими системами, так і серйозні недоліки, що свідчать про необхідність її реформування. До безперечних переваг охорони здоров'я в США можна зарахувати: високу технічну озброєність медичних установ; високий рівень кваліфікації медичного персоналу; процес інновацій і досліджень, що постійно відбувається у сфері охорони здоров'я; широкомасштабну пропаганду здорового способу життя.

Серед недоліків слід назвати такі: неповне охоплення населення країни системою медичного страхування; не завжди висока якість медичних послуг, пов'язана з наявністю великої кількості обмежень, зокрема, пов'язаних з програмами медичного страхування, а також з наявністю так званої «захисної медицини»; постійне зростання адміністративних витрат, пов'язаних як з контролем за діяльністю медичних установ з надання послуг пацієнтам, так і з ускладненням методів лікування.

Проте, незважаючи на те, що недоліки американської системи охорони здоров'я очевидні, не варто зменшувати і її переваги. Доцільно розглянути основні показники рівня життя і стану здоров'я нації і, виходячи з отриманих даних, зробити висновок про те, який вплив справляє система, що склалася в США, на рівень здоров'я нації.

Структура захворюваності населення в США у цілому збігається з Великобританією і Німеччиною – на першому місці за кількістю смертей перебувають хвороби системи кровообігу (35,7%), а на другому – новоутворення (22,9%).

Аналогічні зміни відбуваються також і в структурі медичного обслуговування – зменшується кількість ліжок-місць у лікарнях у розрахунку на 1000 населення, і скорочується середня тривалість перебування в лікарнях, що свідчить також про збільшену увагу до превентивних заходів у сфері

охорони здоров'я.

Можна зробити висновок, що тенденція зміни цих показників у США аналогічна з Німеччиною і Великобританією. Відрізняється, проте, їх абсолютна величина: витрати на охорону здоров'я в перерахунку на душу населення в США в 2,5 раза перевищують витрати Великобританії і майже в два рази Німеччини.

Проаналізовано стан охорони здоров'я в зарубіжних країнах. Встановлено, що, не дивлячись на наявність очевидних проблем у системі охорони здоров'я Великобританії і на те, що держава стикається із значними труднощами у фінансуванні безкоштовної для громадян країни системи охорони здоров'я, Національна служба охорони здоров'я справляється із поставленими перед нею завданнями щодо забезпечення громадян країни необхідними медичними послугами і підтримкою здоров'я нації. У Німеччині склалася одна з найбільш розвинених і технологічно просунутих систем охорони здоров'я у світі, основною метою якої є, по можливості, забезпечення повного набору медичних послуг. На відміну від Великобританії, де переважає бюджетна схема фінансування охорони здоров'я, в Німеччині набуло найбільшого розвитку фінансування системи за рахунок державного медичного страхування. Система охорони здоров'я в Німеччині досягла високого рівня розвитку як з погляду капіталізації галузі, так і з позиції соціальної справедливості. Так само, як і у Великобританії, право населення на безкоштовну медичну допомогу незаперечне. У США єдиної системи соціального, у тому числі і медичного, страхування не існує. Всі види соціальних програм в США об'єднані в Загальну федеральну програму, що фінансується за рахунок податку на соціальне страхування, який встановлюється як відсоток від заробітної плати і виплачується рівними частками працівником і працедавцем. При цьому однією з основних тенденцій у розвитку державної системи соціального страхування є постійне підвищення цього податку.

РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я: ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ УМОВ НАДАННЯ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ

С. Біляев, О. Данилова

Суб'єкти системи фінансування охорони здоров'я мають суперечливі позиції як щодо збереження гарантій безкоштовного медичного обслуговування, так і щодо можливості легалізації платних медичних послуг з метою скорочення обсягів неформальної оплати медичної допомоги.

Міністерство охорони здоров'я України декларує необхідність забезпечення збалансованості державних гарантій медичного обслуговування населення з обсягами їх державного фінансування.

Програмами обґрунтовуються необхідні обсяги фінансування охорони здоров'я. Але фактичні розміри державного фінансування охорони здоров'я не забезпечують навіть покриття розрахункових показників вартості програм, що є заниженими.

Питанню теорії та практики фінансування системи охорони здоров'я в цілому приділяли увагу українські вчені: Агарков В., Білинська М., Москаленко В., Солоненко І., Шевченко М., Степаненко А.

Дефіцит фінансування програм має бути заповнений за рахунок збільшення або бюджетних асигнувань на охорону здоров'я, або соціального податку.

Мета дослідження – дослідити систему фінансування охорони здоров'я та запропонувати основні напрями перетворень.

Для збереження гарантій безкоштовної медичної допомоги здійснюється диференціація регіонів залежно від економічного рівня розвитку, стабільності влади і спрямованості соціальної політики, що склалася в регіоні. Чим нижче рівень соціально-економічного розвитку регіону, тим вище ймовірність того, що його керівники дотримуватимуться патерналістськи орієнтованої соціальної політики, у рамках якої збереження гарантій безкоштовної медичної допомоги розглядається як необхідне.

Навпаки, у регіонах з високим рівнем соціально-економічного розвитку керівники орієнтовані на інноваційну соціальну політику і вважають доцільною її диференціацію, яка враховувала б різні можливості високо- і низькодохідних груп населення з оплати послуг у соціальній сфері.

При цьому лідери як з відносно високим, так і з низьким потенціалом впливу не підтримують радикальні стратегії соціальної політики у своїх регіонах, вважаючи за краще еволюційні перетворення. Як у регіонах з патерналістськи орієнтованою соціальною політикою, так і в регіонах з ринково орієнтованою політикою, вищі керівники добре обізнані про практику неформальних платежів за медичні послуги, проте не бачать інших механізмів боротьби з подібними явищами, крім правових, відзначаючи нестачу правового й законодавчого забезпечення. Деякі з них визнають, що тільки завдяки практиці неформальних платежів провідним стаціонарам регіонів вдається зберегти кваліфікований склад лікарів і фахівців, які успішно працюють у медичних установах⁵⁸.

Переважно позиція регіональних органів управління охороною здоров'я відносно економічних умов медичного обслуговування населення зводиться до такого:

1. Плановані обсяги медичної допомоги за програмою державних гарантій мають бути збалансовані з обсягами їх державного фінансування або ж зменшені, виходячи з реальних можливостей держави і регіонів.

2. Якщо доведеться зменшити гарантовані обсяги медичної допомоги, що надається, то можливе введення плати за медичні послуги “понад гарантовані”. Відмінність від нинішньої системи платних послуг полягатиме в тому, що плата

⁵⁸ Шейман И.М. Реформы управления и финансирования здравоохранения / И.М. Шейман. – М. : Русь, 1998. – 335 с.

за них буде обов'язковою для всіх, тоді як сьогодні одна й та сама послуга може бути надана як безкоштовно, так і за гроші.

3. Регіони мають бути поставлені в рівні умови фінансування реалізації програми державних гарантій.

4. Слід посилити координацію дій суб'єктів фінансування охорони здоров'я по горизонталі і вертикалі. Міжбюджетні відносини мають бути абсолютно прозорими. Міністерству охорони здоров'я слід виступити з ініціативою встановлення в бюджетному законодавстві норм, що забороняють місцевим органам влади перерозподіляти кошти, що надійшли з бюджету, за цільовим призначенням. Збереження дефіциту фінансування програм призводить до: збільшення обсягу платних послуг і неформальних платежів і, як наслідок, зростання соціальної напруженості; впливу кваліфікованих лікарів (у приватні медичні організації або в інші сфери діяльності); погіршення здоров'я населення.

Головні лікарі медичних закладів, розташованих в обласних центрах і містах регіонів, позитивно оцінюють практику розвитку платних послуг, оскільки завдяки їм вони отримують додаткові прибутки, а також мають можливість підвищити офіційний рівень заробітної плати персоналу.

Що нижче ієрархічний рівень, то менша кількість прихильників перетворень в охороні здоров'я. Частина медичних працівників (близько 30%) у ході інтерв'ю продемонстрували високий рівень зацікавленості в перегляді гарантій безкоштовної медичної допомоги, що пояснюється бажанням підвищити рівень доходів, який у більшості з них залишається дуже низьким. Водночас частина лікарів, що безпосередньо працюють з хворими, відзначала низький матеріальний рівень своїх пацієнтів, велику частку серед останніх так званих соціальних хворих, що зумовлювало обережний характер зроблених ними оцінок.

У цілому проведене дослідження дає змогу переконатися в недоцільності радикальних заходів з реформування правил надання медичної допомоги населенню, що пояснюється як низькою готовністю регіональних органів влади і головних лікарів стаціонарів до подібних заходів, так і низьким рівнем довіри до радикального реформування медичної галузі з боку лікарів і середнього медичного персоналу.

Серед керівників регіональних органів управління охороною здоров'я можна виділити дві позиції відносно системи обов'язкового медичного страхування: "повне неприйняття" і "критичне ставлення". Прихильники першої позиції вважають, що введення обов'язкового медичного страхування абсолютно себе не виправдовує: відбувається розпорошення коштів. На їх думку, необхідно лише бюджетне фінансування, що дасть змогу усунути суб'єктивізм у їх витрачаннях. Друга частина керівників також переконана в неефективності системи обов'язкового медичного страхування, проте віддає їй перевагу порівняно з бюджетним фінансуванням, при якому відсутній контроль за діяльністю медичних установ.

Головні лікарі медичних установ є найбільш послідовними противниками двоканальної системи фінансування медичних закладів: з бюджету і з системи обов'язкового медичного страхування.

З переведенням бюджетного фінансування у відання казначейства й упровадженням суворого контролю органів казначейства за виконанням затвердженого кожній медичній установі детального кошторису доходів і витрат багато керівників змінили своє ставлення до обов'язкового медичного страхування, оскільки в цій системі вони володіють великими правами самостійно розпоряджатися отриманими коштами. У реальності головні лікарі понад усе зацікавлені в тому, щоб державне фінансування покривало їх витрати і надходило вчасно.

Аналіз конфігурації інтересів і позицій суб'єктів системи фінансування відносно її реформування дає змогу зробити такі висновки.

Перегляд державних гарантій надання медичної допомоги населенню, реструктуризація системи медичного обслуговування, модернізація системи обов'язкового медичного страхування не є сьогодні пріоритетними з погляду реалізації інтересів суб'єктів фінансування охорони здоров'я. Співвідношення можливих вигод і витрат проведення перетворень для кожного з цих типів суб'єктів виявляється гіршим, ніж співвідношення вигод і витрат збереження існуючої ситуації.

Фактична відмова від перегляду державних гарантій безкоштовного медичного обслуговування населення в поєднанні зі скороченням розмірів їх фінансування привели до широкомасштабного заміщення державних витрат приватними, переважно у формах тіньових і квазіформальних платежів, що зумовлює неефективне витрачання державних коштів. При цьому політичні й економічні витрати зміни поєднання формальних і неформальних інститутів оплати медичної допомоги виявляються дуже високими⁵⁹.

Легалізація неформальних платежів населення за медичну допомогу супроводжуватиметься значним зростанням цін на медичні послуги, які будуть вищі, ніж колишні тіньові ціни. Це призведе до падіння доступності медичних послуг для низько- і середньодохідних верств населення, що також спричинить зростання соціальної напруженості і незадоволеності більшої частини населення.

У середовищі лікарів і медичного персоналу легалізація неформальних платежів призведе до зняття проблеми лише частково.

Масштабна реструктуризація системи охорони здоров'я, яка необхідна для суттєвого підвищення ефективності державного фінансування охорони здоров'я, пов'язана зі значними політичними ризиками для органів влади всіх рівнів. Збереження існуючої мережі лікувально-профілактичних закладів, що зумовлює неефективне розмивання наявних коштів, виявляється прийнятнішим з політичного погляду, ніж її реструктуризація.

Відсутність чітких правил здійснення страхових платежів за непрацююче населення з місцевих бюджетів зумовила незбалансованість базової програми обов'язкового медичного страхування з фінансовими ресурсами, що акумулюються в системі обов'язкового медичного страхування. Їх недостатньо для повноцінного фінансового забезпечення медичної допомоги застрахованих.

⁵⁹ Ярош Н.П. Сучасні вимоги до видів стандартів надання медичної допомоги / Н.П. Ярош // Охорона здоров'я України. – 2007. – № 3–4. – С. 131–135.

Це породило безліч еkleктичних і неефективних бюджетно-страхових моделей фінансування охорони здоров'я. Зміна становища можлива або шляхом участі бюджету у співфінансуванні платежів на обов'язкове медичне страхування непрацюючого населення, або через прийняття політичних рішень, що однозначно зобов'язують здійснювати такі платежі в необхідних розмірах. У першому випадку високими є економічні витрати для органів влади, а в другому випадку – політичні витрати.

Іншою інституційною проблемою стали умови участі страхових компаній у системі обов'язкового медичного страхування. Сформована нормативно-правова база не стимулює розвиток конкуренції між страховиками і не орієнтує їх на зростання ефективності використання страхових коштів і ресурсного потенціалу системи охорони здоров'я. Формальні правила укладення договорів між страхувальниками, страховиками і медичними організаціями значною мірою доповнюються неформальними правилами й угодами, що перешкоджають ефективному використанню страхових коштів.

Адміністративні витрати на розвиток легальної конкуренції між страховиками і перетворення їх в ефективних учасників системи обов'язкового медичного страхування виявляються дуже великими.

Таким чином, існуюча система державного фінансування охорони здоров'я перебуває в стані досить стійкої, але неефективної інституційної рівноваги. Суб'єкти всередині галузі охорони здоров'я зацікавлені більшою мірою в збереженні цієї системи, ніж у її модернізації. Серйозні зміни можуть відбутися лише під зовнішнім тиском з боку органів влади на державному і регіональному рівнях.

Можна припускати, що економічне зростання, збільшення зайнятості і доходів населення підвищуватимуть для значної частини населення цінність здоров'я і посилюватимуть електоральну значущість стану охорони здоров'я і можливостей доступу до якісної медичної допомоги. Врахування цього чинника змусить органи виконавчої і представницької влади справляти більший тиск на суб'єктів системи фінансування охорони здоров'я, спонукаючи їх до реальних перетворень і контролюючи їх хід.

Як напрями перетворень у системі фінансування охорони здоров'я пропонується розглядати такі.

Необхідне чіткіше визначення зобов'язань держави з надання безкоштовної медичної допомоги в системі обов'язкового медичного страхування. Потрібно встановити обсяги медичної допомоги не тільки в цілому по країні, а й визначити конкретний склад, обсяги медичних послуг і лікарського забезпечення, безкоштовне надання яких держава гарантує громадянам у разі різних видів захворювань. Це мають бути медико-економічні стандарти, які визначені за кожною нозологією і які відображають не бажаний рівень надання медичної допомоги, а економічно можливий для держави при реальних розмірах фінансування охорони здоров'я. Потрібно чітко визначити склад медичної допомоги, який держава може дійсно безкоштовно надати населенню в рамках системи обов'язкового медичного страхування. Цей пакет послуг має бути збалансований з тими коштами, що виділяє держава на його виконання.

Як інші напрями для модернізації системи обов'язкового медичного страхування виступають:

- встановлення подушних нормативів внесків на обов'язкове медичне страхування непрацюючих громадян;
- використання коштів державного бюджету для субсидування платежів за непрацююче населення;
- усунення існуючої подвійності каналів фінансування медичних установ за одну й ту саму діяльність; усі кошти, призначені для фінансування медичної допомоги, передбаченої програмою обов'язкового медичного страхування, мають бути зосереджені в системі обов'язкового медичного страхування і використовуватися для оплати страховиками обсягів допомоги, що надаються громадянам медичними установами;
- значне посилення державних вимог до діяльності страховиків у системі обов'язкового медичного страхування з тим, щоб перетворити їх з пасивних посередників у русі фінансових коштів в активних покупців оптимальних для населення обсягів медичної допомоги в лікувально-профілактичних установах;
- надання застрахованим права вибору страховиків;
- уніфікація механізмів ціноутворення й оплати медичної допомоги в системі обов'язкового медичного страхування⁵⁶.

Вирішальною умовою подолання соціальних і політичних бар'єрів реструктуризації є вихід на якісно інший рівень координації політики органів державної влади по горизонталі (перш за все органів охорони здоров'я, соціального захисту і фінансів, фондів обов'язкового медичного страхування) і по вертикалі та забезпечення її комплексності й послідовності. Необхідне створення системи комплексного планування охорони здоров'я.

Запропоновано основні напрями перетворень у системі фінансування охорони здоров'я. Необхідне чіткіше визначення зобов'язань держави з надання безкоштовної медичної допомоги в системі обов'язкового медичного страхування. Потрібно встановити обсяги медичної допомоги не тільки в цілому по країні, а й визначити конкретний склад, обсяги медичних послуг і лікарського забезпечення, безкоштовне надання яких держава гарантує громадянам у разі різних видів захворювань. Це мають бути медико-економічні стандарти, визначені за кожною нозологією, що відображають не бажаний рівень надання медичної допомоги, а економічно можливий для держави при реальних розмірах фінансування охорони здоров'я. Потрібно чітко визначити склад медичної допомоги, який держава може дійсно безкоштовно надати населенню в рамках системи обов'язкового медичного страхування. Цей пакет послуг має бути збалансований з тими коштами, що виділяє держава на його виконання.

ОСНОВИ МЕНЕДЖМЕНТУ В ОХОРОНІ ЗДОРОВ'Я

О. Лебедєва

Здоров'я населення посідає особливе місце у системі визнаних загальнолюдських цінностей. Його збереження і зміцнення – головна мета будь-якої держави в цілому, та системи охорони здоров'я, зокрема. В сучасних умовах глобалізації, появи нових викликів і загроз, що становлять серйозну небезпеку для всього людства, питання збереження і зміцнення здоров'я набувають особливої актуальності.

Вивчення тенденцій стану здоров'я населення різних регіонів України та закономірностей їх змін є важливою складовою планування стратегічних напрямків розвитку, як галузі охорони здоров'я, так і держави в цілому.

Загальний стан сучасного положення України у сфері соціального і медичного обслуговування катастрофічний. Незважаючи на проголошені Конституцією України принципи, система охорони здоров'я не забезпечує рівного безкоштовного доступу населення до якісних медичних послуг. Це виявляється у низькій якості медичних послуг. Очікувана тривалість життя населення України складає 68,2 року, що в середньому на 10 років нижче, ніж у країнах ЄС. Коефіцієнт дитячої смертності в 2,5 рази вищий, ніж у «старих» країнах ЄС. Рівень передчасної смертності втричі перевищує показник ЄС, рівень смертності від туберкульозу – в 20 разів вищий; - нерівний доступ до послуг охорони здоров'я. Бідні верстви населення страждають через відсутність можливості одержання необхідної медичної допомоги. Відомча медицина (з обмеженим доступом) ускладнює досягнення мети рівного доступу. Існують диспропорції у доступі до медичних послуг міських і сільських мешканців. Високим є тягар особистих витрат населення на послуги охорони здоров'я. Згідно офіційної статистики, витрати населення перевищують третину загального обсягу фінансування галузі (40% у 2008р.) і здійснюються безпосередньо під час одержання медичних послуг. Причинами виникнення зазначених проблем є: - відсутність зв'язку між якістю медичних послуг й видатками на її фінансування, а також відсутність мотивації медичних кадрів до якісної праці; - низький рівень профілактики й частки первинної медико-санітарної допомоги у структурі медичних послуг; - неефективне використання бюджетних коштів на охорону здоров'я.

Розглянемо показники, наприклад, по Запорізькій області. Всі вони говорять про недбалість та руйнування якості життя населення. Так, основні причини смертності Запорізької області на 01.09.2011 – 2012рр. (на 100 тис. середньонавного населення) склали по туберкульозу у 2011 році – 178, у 2012 році – 208; по новоутворенням злоякісним у 2011 році – 2913, у 2012 році – 3127.

Туберкульоз в Україні – невиліковна епідемія, від якої помирають частіше і страшніше, ніж від СНІДу. Однією з головних причин цього є бездіяльність державних чиновників.

Хворих з відкритою формою туберкульозу, в яких вже гниють кістки, лікують тільки від сухот. Вхід і вихід з тубдиспансеру вільний для всіх бажаючих. Хворі з відкритою формою туберкульозу без перепон виходять в місто, зливаються

з натовпом, скуповуються в магазині, їздять в громадському транспорті. І в будь-який момент можуть заразити кожного. Наприклад, в берлінській клініці легеневих захворювань – хворих на сухоти всього восьмеро. Їх так мало не тому, що ліжок не вистачає, а тому що в Європі на цю хворобу вже майже не хворіють. Відкриту форму туберкульозу тут вилікують за 5 тижнів. Повне зцілення від, по українським міркам, смертельної хвороби – за півроку. В цій клініці від туберкульозу вже багато років ніхто не помирав. За рік в Берліні фіксується близько 250 нових випадків зараження сухотами. Про те в Києві захворюють 2,5 тисячі щорічно⁶⁰.

Сучасний стан медичного обслуговування на Україні м'яко кажучи незадовільний. Соціальна політика впала у повному обсязі і повному розумінні. Коли ми говоримо за працездатний вік населення, ми розуміємо економічний потенціал країни. На жаль цей потенціал дуже шаткий, тому що здоров'я людини складається не тільки з доброго харчування, а також з психологічної врівноваженості людини, яка забезпечується насамперед державою її піклуванням. Населення країни, як у світі в цілому нестримно старіє і привелегією у економіці будь-якої країни є працездатний вік. Хвороби серед населення працездатного віку зростають. Так, по Запорізької області у 2011 році склали 29463, у 2012 році – 30015. Зокрема, у місті Мелітополі у 2011 році – 1848, 2012 році – 2034. Це показує на не захищеність цієї вікової ланки, на допомогу якої повинна прийти абсолютна реформа медичного обслуговування.

Головною метою реформи медичної сфери є поліпшення здоров'я населення, забезпечення рівного й справедливого доступу усіх громадян до медичних послуг належної якості. Для досягнення цього поставлено такі завдання: підвищити якість медичних послуг; підвищити доступність медичних послуг; поліпшити ефективність державного фінансування; створити стимули для здорового способу життя населення й здорових умов праці. Здійснення реформ у бюджетній моделі фінансування охорони здоров'я України дозволить підготувати умови для переходу до страхової моделі (соціального медичного страхування).

Необхідні кроки для підвищення медичних послуг на Україні це:

- перехід до закупівлі державою послуг у закладів охорони здоров'я на контрактній основі;
- покращення матеріально-технічного обладнання закладів охорони здоров'я: проведення інвентаризації та розроблення примірних табелів обладнання закладів охорони здоров'я;
- впровадження медичних стандартів (уніфікованих клінічних протоколів) надання медичної допомоги на засадах доказової медицини;
- розроблення системи індикаторів якості роботи медичних закладів, створення незалежних центрів оцінювання якості медичних послуг;
- створення економічної мотивації для покращення якості медичних послуг, зокрема шляхом зміни оплати праці працівників галузі охорони здоров'я за рахунок виділення двох складових: постійної (на основі єдиної тарифної сітки), змінної – залежно від обсягу і якості наданої медичної допомоги.

⁶⁰ Епідемія туберкульозу в Україні страшніша за епідемію СНІДу // Україна. – 2011. // <http://www.tsn.ua/>

Підвищення доступності медичних послуг досягатиметься таким чином: чітке структурне розмежування первинного, вторинного й третинного рівнів медичної допомоги, зокрема шляхом створення центрів первинної медико-санітарної допомоги, госпітальних округів, високоспеціалізованих центрів, університетських клінік та їх ресурсного забезпечення; розвиток інституту сімейного лікаря на основі зміцнення ролі первинної медичної допомоги; підтримка розвитку приватного сектору медичних послуг, забезпечення доступу до державного фінансування на конкурсній основі⁶¹.

Суспільне відтворення будь-якого регіону відбувається за рахунок робочої сили, яка як у фізичному так і інтелектуальному розумінні представляє собою працездатне населення. Воно значно зменшилось у обсягах, тому повинно зростати у якості, тобто професіоналізмі, кваліфікації, досвіді, майстерності, тощо. Всі ці елементи є надією на позитивний розвиток України, її життя та створення економічної розвинутої країни.

⁶¹ Програма економічних реформ України на 2010-2014рр. // Підвищення стандартів життя // <http://www.gorzdrav.mk.ua/>

Розділ IV МЕНЕДЖМЕНТ І МАРКЕТИНГ В ОСВІТІ

БІЗНЕС-ПРОЕКТ – ВИЩА ОСВІТА

І. Верховод

Ключовою рисою сучасного етапу розвитку провідних економічних систем стало домінування особистісного ресурсу в системі чинників економічного зростання і розвитку. Пояснення порівняно вищого рівня економічної ефективності і суспільного добробуту розвинутих країн науковці шукають в кращій забезпеченості економіки ресурсами висококваліфікованої праці у поєднанні з високою якістю інститутів, що регламентують процедури його використання і відтворення. Відповідно, темпи економічного зростання і здатність суспільства перетворювати його результати на поліпшення рівня життя переважної маси населення залежать від тієї сфери, де відтворюється людський потенціал суспільства, від функціонування інститутів, що регламентують процеси соціалізації особистості, використання і поновлення людського капіталу.

Відповідно, метою статті є визначення обмежень і можливостей щодо оновлення механізмів ресурсного забезпечення діяльності установ соціальної сфери, зокрема освіти як її складової, та нормування доступу до її продуктів, з урахуванням зарубіжного досвіду.

Характер послуг галузей освіти та потреб, що вони не задовольняють також зумовлює досить специфічні вимоги до механізмів поєднання економічних і соціальних пріоритетів в процесі ресурсного забезпечення діяльності освітніх установ. При цьому в складі самої освітньої галузі можна виділити сегменти, що якісно відрізняються і за технологіями надання, і за суспільною значимістю створюваних благ. Загальна середня освіта визнана необхідною передумовою нормальної соціалізації особистості і за традиціями вітчизняного суспільства надається дітям незалежно від платоспроможності їхньої родини. Доступ до професійної освіти, особливо вищої, нормується, при чому, на рівні декларацій – лише залежно від рівня знань абітурієнтів. Проте динамічний розвиток комерційної професійної освіти, що надається як в державних, так і недержавних установах та величезний неформальний сектор комерційних освітніх послуг зумовлюють зростання впливовості платоспроможності родини, як фактору доступності таких освітніх послуг. При цьому саме доступ до вищої освіти характеризується найвищою впливовістю платоспроможності, як завдяки певній диференціації цін на освітні послуги ВНЗ різних груп, так і завдяки дії неформального сектору комерційних освітніх послуг – саме на ньому формуються ціни і обсяги продаж послуг, що визначають конкурентні переваги абітурієнтів для вступу до ВНЗ. Хоча поки ринкові механізми формування і суспільного визнання такої диференціації в Україні дуже далекі від ефективно конкурентної та виваженої сегментації, але

сама тенденція до зростання вагомості товарних відносин із рухом від початкової до вищих рівнів освіти відповідає загальноосвітнім тенденціям.

Надалі в усьому комплексі проблем вибору механізмів фінансування і нормування доступу до освітніх послуг сконцентруємось на принципах, що задаються специфікою вищої освіти.

Вища роль соціальних пріоритетів серед цілей діяльності установ вищої освіти зумовлюється, в першу чергу, вагомими позитивними екстерналіями, що формуються в процесі споживання таких послуг: суспільні вигоди від них одержують практично всі суб'єкти економіки, що безпосередньо (роботодавці, інші зайняті), чи опосередковано (споживачі продукції, постачальники ресурсів тощо) пов'язані з реалізацією економічного потенціалу одержувача таких освітніх послуг.

Крім того, з достатньо слабким зв'язком між зростанням чисельності студентів і збільшенням витрат на надання освітніх послуг: наприклад в умовах суттєвої недозавантаженості пропускної спроможності ВНЗ додатковий студент, що одержує освітні послуги, практично не збільшує обсяги витрат. До речі саме кон'юнктура ринку освітніх послуг є тим чинником, що практично не враховується при визначенні цілей державної освітньої політики в Україні: вона враховує лише оцінку попиту роботодавців на представників різних професійно-кваліфікаційних рівнів (при цьому, за дуже обмеженим сегментом ринку праці – лише роботодавці, які подають форму звітності 2ПН) – з одного боку та попит абітурієнтів на бюджетні місця для навчання – з іншого і значно меншою мірою, ніж перший чинник.

Нарешті по-третє, з прагненням суспільства забезпечити формування прошарку найбільш кваліфікованих працівників з найбільш здібних, а не платоспроможних претендентів, що вимагає нормування доступу до послуг вищої освіти за результатами конкурсів знань, а не за результатами врівноваження ціни попиту і пропозиції.

Проте всі ці причини вищої ролі соціальних пріоритетів в діяльності ВНЗ не можуть вважатись достатнім обґрунтуванням монополії державного фінансування таких установ, отже виникає простір вибору між суперечливими альтернативами: підвищення значущості оцінки знань претендентів на отримання послуг вищої освіти, чи посилення ролі ринкових елементів механізму нормування доступу до послуг вищої освіти.

Порівняння світового досвіду з вітчизняною практикою засвідчує явне недовикористання як потенціалу ринкових механізмів, так і можливість вагомого позитивного впливу від розширення інструментарію державного фінансування таких послуг.

Щодо першого напрямку абсолютна відсутність пільгового кредитування (в тому числі за участю державних структур, як в ролі джерел дешевих цільових кредитних ресурсів, так і в ролі гаранта повернення позик) нерозвинутість інститутів участі бізнесу в фінансуванні професійної підготовки (що також значною мірою пов'язано з не відпрацьованістю механізмів державної компенсації витрат бізнесу через пільгове оподаткування прибутку, що інвестується в поліпшення ресурсного забезпечення освітніх закладів) робить ринок послуг вищої освіти низькоефективним. Адже завищена вартість

кредитів і слаба роль освітнього рівня працівників в складі чинників диференціації заробітної плати (властиві практично всім пострадянським країнам) руйнують ринкові стимули до формування раціонального обсягу витрат родин на освітні послуги і зумовлюють суттєве недофінансування освіти за рахунок коштів приватних осіб.

Щодо другого напрямку, найвагомійші резерви поліпшення якості ресурсного забезпечення вищої освіти, на нашу думку, пов'язані з подоланням монополізованості бюджетних джерел фінансування.

Досвід країн, де інвестиції в освіту освоюються значно ефективніше, як з огляду на приватні, так і на суспільні вигоди (див., наприклад глобальний звіт ЮНЕСКО) засвідчує, що термін "державне фінансування" передбачає величезну різноманітність конкретних механізмів, показників та принципів виділення і розподілу ресурсів бюджетів. Наприклад, в США традиційне і, що дуже важливо, конкурентне поєднання кількох джерел фінансування – бюджетів держави, штату, місцевої адміністрації дає абітурієнту (саме він, а не державний чиновник виступає головним суб'єктом вибору) вибір, якому ВНЗ надати перевагу, відповідно, яким саме механізмом бюджетного фінансування скористатись.

На відміну від поширеної в світі практики субсидування споживача освітніх послуг на Україні відбувається непрозорий "розподіл бюджетного замовлення", що принципово змінює ролі в системі відносини "абітурієнти – ВНЗ – держава". Масштаби фінансування ВНЗ в такому випадку визначаються рішеннями державних чиновників, а не вибором споживачів, що викривлює цільові настанови діяльності ВНЗ і спрямовує їх діяльність на підтримання абсолютно формальних показників, проте не на підвищення якості того людського капіталу, що формується в процесі навчання.

В результаті, система вищої освіти вбудовується в систему бюрократичного, а не ринкового контролю, в систему формальних, а не визначених економікою завдань і пріоритетів діяльності. Відповідно, стає органічною частиною моделі функціонування економіки, що не спирається на конкурентні переваги, пов'язані з високою якістю людського капіталу, отже позбавляє національне виробництво перспектив інноваційного розвитку.

МЕНЕДЖМЕНТ В ОСВІТІ: УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ

В. Петренко

Будь-яка справа на певному етапі її розвитку досягає етапу, коли з метою залучення більшої кількості споживачів її послуг або продуктів необхідно підвищувати ефективність діяльності. Не є виключенням система вищої освіти України, її суб'єкти – вищі навчальні заклади, в прагненні залучити більшу

кількість студентів, спираючись на високі якісні показники освітніх послуг, змушені вдосконалювати систему управління якістю.

Практику процесів сертифікації системи управління якістю освітніх послуг ще не напрацьовано, відсутнє достатнє наукове обґрунтування та методичне підґрунтя цих завдань, що обумовлює актуальність досліджуваної теми.

Питання теорії і практики якості навчального процесу піднімаються в працях таких вчених: І. Вакарчук, В. Зінченко, Ю. Зіньковського, О. Голубенко, М. Левшина, С. Свіжевської та ін. Необхідно відмітити недостатність та невідповідність сучасному стану наукових праць, в яких би розглядалися особливості якісних вимірів навчального процесу з економічної точки зору, пропонувалися дієві механізми вдосконалення системи управління якістю освітніх послуг.

Аналіз систем стандартизації освітніх послуг, доступних українським вищим навчальним закладам, визначення методичного підґрунтя для практики процедури сертифікації управління якістю.

Для реалізації завдань із приведення системи вищої освіти до міжнародних стандартів якості потрібна всебічна реорганізація навчального процесу, чітка його формалізація за відмінними від реалій сьогодення ознаками. Для вирішення цих завдань вищі навчальні заклади України незалежно від форм власності найчастіше обирають сертифікацію за міжнародним стандартом ISO 9001:2009 або його національним аналогом ДСТУ ISO 9001:2009.

Аналіз нормативних документів із сертифікації, дозволяє визначити сертифікацію як не обов'язковий елемент вдосконалення системи менеджменту освітніх послуг, як з боку державних органів влади так і недержавних організацій. Керуючим мотивом із реалізації вимог стандартів є спрямування на підвищення ефективності діяльності підприємств⁶². Окремим стимулом до застосування міжнародної системи стандартизації є орієнтир на європейську інтеграцію через програми обміну науково-педагогічними працівниками вищих навчальних закладів, студентами, подвійний диплом, активну маркетингову компанію на міжнародних ринках освітніх послуг. Таким чином, практичні потреби до застосування міжнародної системи стандартизації освітніх послуг укладено в такі групи:

- договірні або нормативні вимоги з боку партнерів та державних інституцій;
- елемент просування послуги на освітньому ринку, через привернення уваги до відмінного елементу від конкурентів;
- компонента стратегії системи менеджменту вищого навчального закладу (далі ВНЗ), як запорука уникання економічних ризиків;
- впорядкування завдань та відповідальності всіх співробітників, науково-викладацького складу, обслуговуючого персоналу навчального закладу єдиній меті.

⁶² Зіньковський Ю. Ф. Стандартизація в освіті / Ю. Ф. Зіньковський // Вісник КДУ імені Михайла Островського. – 2010. – №5 (64). – С. 204–207.

Дослідження показало, що процедура сертифікації за міжнародними стандартами та національним державним стандартом забезпечена необхідною організаційною інфраструктурою та універсальною нормативно-методичною компонентою. Необхідно зазначити, що система міжнародної стандартизації послуг ISO носить громадський характер в частині сформованих стандартів та процедур сертифікації та акредитацій. Міжнародна організація із стандартизації не проводить процедуру сертифікації. Її головне завдання в частині сертифікації зведено виключно до продукування нормативів та відстеженню їх новизни до вимог суспільного розвитку. Сертифікацію ISO делеговано цілій низці недержавних організацій в різних країнах світу. Процедура сертифікації ретельно нормована Міжнародною організацією по стандартизації ISO. Такі організації проходять акредитацію, результатом якої є надання права з боку незалежного органу права на впровадження відповідної діяльності. Таким чином сформовано фактично подвійну вимогу до організації, яка має право проводити сертифікацію, це процедура акредитації та відповідність її дій міжнародним стандартам.

Системою ISO розроблено методику вибору ВНЗ органу по сертифікації. Конкретизація процедури дозволила визначити головні критерії до органу сертифікації. До таких віднесено: порівняльна оцінка органів сертифікації; порівняльний аналіз в часі цінкових пропозицій з обслуговування та підтримки процедури сертифікації та наступних акредитацій; визначення відповідності діяльності органу сертифікації вимогам до таких дій з боку Міжнародної організації із стандартизації ISO.

Аналіз показав, що станом на початок 2013 р. акредитовані організації із міжнародної стандартизації якості послуг присутні тільки у 59 країнах світу. Українським Вузам необхідно звертатися до представництв іноземних компаній, адже на території країни не має національного акредитованого органу сертифікації ISO.

На відміну від міжнародної процедури стандартизації, національна система державного стандарту має розгалужену систему органів стандартизації по території країни із центральними інституціями в столиці. Державний орган сертифікації систем управління "Укрметртестстандарт" пропонує серед свої послуг сертифікацію і оцінку систем управління якістю на відповідність вимогам стандарту ДСТУ ISO 9001. Подібні пропозиції наявні у переважній більшості державних підприємств стандартизації, метрології та сертифікації. До переваг національної системи сертифікації за сукупністю ознак віднесено: визнання на ринку; участь у тендерах; довіра споживачів; формування культури організації, особливо щодо якості та безпеки продукції; інвестиційна привабливість підприємства; імідж підприємства; відповідність системи управління якістю, підтверджена сертифікатом, дає право на отримання сертифіката відповідності на продукцію підприємства на строк дії сертифіката системи управління якістю.

Організацію проведення процедури сертифікації за національним стандартом управління якістю узагальнено в таку послідовність етапів: клопотання про початок процедури, підтвержене відповідною заявою; експертна оцінка документації за системою управління; проведення

сертифікаційного аудиту на підприємстві; видача сертифікату на систему управління строком від 3 до 5 років.

Необхідно відзначити напрацьовану практикою систему довіри органів сертифікації національної системи міжнародним стандартам управління якістю, що дає можливість значно спростити ВНЗ процедуру отримання національного сертифікату на основі міжнародного. Окремим фактором виступає час процедури сертифікації. На практиці приведення системи управління ВНЗ до вимог міжнародної системи управління якістю займає від одного року п'яти і істотно впливає на вартість послуг організації з сертифікації. За умов обмежених фінансових можливостей переважної більшості вищих навчальних закладів такі послуги є занадто обтяжливими⁶³, що додає актуальності національній системі стандартизації, яка виконує подібні роботи по значно нижчим тарифам. Порівняння переваг міжнародної сертифікації з державною стандартизацією очевидно вказує на переваги першої через її міжнародне визнання, що відкриває інвестиційну привабливість для міжнародного партнерства, проте для системи вищих навчальних закладів, особливо державної форми власності, це не є ціллю діяльності і запорукою розвитку фінансової складової. Тому передбачено здвиг зацікавленості вищих навчальних закладів в сторону національної системи стандартизації управління якістю освітніх послуг.

Аналіз динаміки системи нормативної документації з визначення процедур та їх регулювання в частині навчально-методичної роботи вищих навчальних закладів, ліцензування та проведення акредитації, всезростаючих вимог до кадрового складу, матеріальної бази, наукової компоненти, методичного забезпечення навчального процесу вищих навчальних закладів з боку Міністерства освіти дає підстави прогнозувати в найближчому часі введення до вимог акредитації ВНЗ в цілому наявності національного сертифікату управління якістю освітніми послугами. Така процедура може слугувати заощадженню бюджетних коштів, бути використаною при вирішенні питання ліквідації або об'єднання навчального закладу із таким, що в тому числі використовує стандарти системи управління якістю. Таке твердження формує відмінну від традиційного розуміння потребу у сертифікації якості управління, як елементу захисту від державної владної системи. Таким цілям в рівній мірі слугуватиме і міжнародний сертифікат і документ національного зразку.

Адаптація положень системи управління якістю до навчального процесу дає можливість стверджувати, що ВНЗ повинен працювати за сертифікованою (приведеною до вимог сьогодення) системою управління підготовки майбутнього фахівця, потрібного на ринку праці, здатного до ефективної професійної діяльності, озброєного сучасними технологіями в своєму напрямі діяльності, який мотивований до реалізації свої знань, умінь, навичок на найвищому якісному рівні.

⁶³ Результати навчання як об'єкт стандартизації / О. Голубенко, Т. Морозова // Вища школа України. – 2008. – №1. – С. 24–28.

Створення науково обґрунтованих методик оцінювання знань студентів є одним з головних елементів управління якістю освітніх послуг⁶⁴. Розроблення, впровадження та моніторинг систем управління якістю потребують:

- визначення концепції розвитку вищого навчального закладу та формування на її реалізацію стратегії управління ВНЗ з урахуванням стратегії розвитку освітнього національного простору;
- побудова моделі системи управління якістю із застосуванням процесного підходу;
- моніторинг впливу якості освітніх послуг на популярність ВНЗ серед абітурієнтів;
- дослідження думки абітурієнта, студента про очікувані запити та реалії навчального, виховного та наукового елементів освітнього процесу;
- впровадження у навчальний процес інноваційних методик та новітніх прийомів на основі сучасних технічних надбань (телекомунікаційні системи, мультимедійний супровід, комп'ютеризація освітнього процесу а не навчального закладу);
- розроблення інформаційних систем як інфраструктури здобуття знань (електронний розклад, електронний журнал, дистанційна система освіти, електронна бібліотека, доступ до передплатних інформаційних ресурсів).

Визначено окремим напрямом вдосконалення якісних складових системи управління навчальним процесом активну взаємодію із підрядними відносно підготовки абітурієнта та працевлаштування випускника ВНЗ структурами. Постійний зв'язок із працедавцями, залучення їх до організації та скерування змістовного наповнення навчального процесу до їх вимог через варіативну складову галузевих стандартів освіти (освітньо-кваліфікаційних програм, освітньо-професійних програм, засобів діагностики якості знань) сприятиме підготовці фахівців, здатних до ефективної професійної діяльності, швидкого пристосування до мінливої зовнішньої середовища та постійного вдосконалення своїх знань.

Аналіз показав, що методологічною основою стандартів управління якістю є процесний підхід, який інтерпретовано до навчального процесу через:

- зміну напряму оцінки діяльності з внутрішнього на погляд із боку споживача (абітурієнта та працедавця);
- перетворення запитів потенційних роботодавців та абітурієнтів на вимоги до освітніх послуг (перелік напрямів підготовки, якість підготовки кадрового складу, соціальну інфраструктуру, зв'язок із працедавцями, міжнародне співробітництво, можливість до реалізації професійних знань ще під час навчання і т.п.);
- визначення ключових процесів, які визначають якісні сторони здобуття знань;
- визначення взаємозалежних впливів ключових процесів;
- формування системи моніторингу первинних показників;
- опис процесів через систему показників (індикаторів);

⁶⁴ Зінковський Ю. Імператив трансформації сучасної освітньої парадигми/ Ю. Зінковський, Г. Мирських // Вища школа – 2010. – №3-4 (64). – С. 36–43.

- розроблення методик розрахунку узагальнюючих показників (показників ефективності навчального процесу);
- постійний моніторинг процесів та приведення на його основі процесів до нормативного стану;
- визначення ресурсів для процесів;
- визначення відповідальних за процеси;
- постійне вдосконалення.

Розгорнутим переліком типових процесів для вищого навчального закладу в контексті управління системою якості визначено: відповідальність керівництва; менеджмент ресурсів; вимірювання, аналіз, поліпшення; набір студентів; навчальний процес; наукова діяльність; розроблення навчальних планів і програм; виховний процес; працевлаштування випускників; післядипломне навчання.

Відповідно до вимог нормативної документації до процесного підходу до ключових процесів діяльності вищого навчального закладу віднесено: якість навчального процесу; якість педагогічної діяльності викладачів; навчальна діяльність студентів.

Окремим елементом процесного підходу, який може бути додано до наведеного переліку є якість засвоєння знань студентом, який як процес традиційної освітньої системи достатньо добре розвинуто в контексті Болонського процесу.

Для ВНЗ III-IV рівнів акредитації в системі ДСТУ ISO 9001:2009 показниками моніторингу процесів визначено:

Профорієнтаційна робота

- конкурс за напрямами підготовки (спеціальностями) (не менше 1,5 абітурієнта на місце за профільними напрямами ВНЗ);
- рівень задоволеності студентів та їх батьків (через опитування після першого семестру навчання з метою визначення ступеню виконання задекларованих показників на відповідність фактичному стану);
- рівень роботи підготовчого відділення (рівень виконання ліцензії на ведення освітньої діяльності, рівень знань зарахованих студентів);
- рівень знань та особистих якостей студента (порівняння показників успішності на різних етапах навчання);

Навчальний процес

- рівень успішності (не менше 30% навчаються без трійок (на рівні А та В));
- рівень академічної заборгованості (на більше 5% студентів мають заборгованості);
- рівень задоволення навчальним процесом (опитування);
- рівень участі студентів в олімпіадах, конференціях (не менше 15% від загальної чисельності);
- рівень викладання (моніторинг, опитування);

Виховний процес

- рівень задоволення студента створеними для розвитку умовами (опитування);

- рівень студентського самоврядування (незалежна зовнішня оцінка, внутрішній контроль);

Вимірювання, аналіз, поліпшення

- збільшення контингенту (доходу) на 10% від попереднього року.

Визначено систему сертифікації освітніх послуг як не обов'язкову вимогу з боку органів державної влади, проте обов'язкову як елемент підвищення ефективності якості управління. Етапи процедури сертифікації за міжнародними стандартами та національним державним стандартом забезпечено необхідною організаційною інфраструктурою та нормативно-методичною компонентою універсально для всіх видів діяльності, проте специфіка освітньої діяльності потребує деталізації.

Конкретизація процедури сертифікації дозволила визначити головні критерії до органу сертифікації. На відміну від міжнародної процедури стандартизації, національна система державного стандарту має розгалужену систему органів стандартизації по території. Методологічною основою стандартів управління якістю є процесний підхід, який інтерпретовано до навчального процесу. Відповідно до вимог нормативної документації до процесного підходу до ключових процесів діяльності вищого навчального закладу віднесено: якість навчального процесу, якість педагогічної діяльності викладачів, навчальна діяльність студентів.

Потребує подальшого дослідження система оцінювання знань студентів, як результат навчального процесу. Окремого аналізу потребує опис навчального процесу в показниках.

ІНСТРУМЕНТИ КОНТРОЛІНГУ ЯКОСТІ ОСВІТИ

В. Петренко

Концептуальні перспективи розвитку освіти в Україні визначають обов'язковість застосування міжнародних моніторингових досліджень (PISA, TIMSS, PIRLS).

Trends in International Mathematics and Science Study (TIMSS) – міжнародне порівняльне дослідження якості природничо-математичної освіти учнів 4-х та 8-х класів. Дослідження проводиться циклічно - один раз на чотири роки, і до теперішнього часу проведено п'ять разів: у 1995, 1999, 2003, 2007 і 2011 роках.

Дослідження сплановано таким чином, що його результати дозволяють відслідковувати тенденції кожні 4 роки, коли учні 4 класів стають учнями 8 класу. Таким чином, здійснюється моніторинг навчальних досягнень учнів початкової та основної школи, а також змін, що відбуваються при переході з початкової в основну школу. Додатково вивчаються особливості змісту шкільної математичної і природничої освіти в країнах-учасницях дослідження, особливості навчального процесу, а також фактори, пов'язані з

характеристиками освітніх установ, вчителів, учнів та їх сімей. Для цього додатково до міжнародного тестування проводиться анкетування учнів, вчителів та адміністрації шкіл, які брали участь в дослідженні. Отримані дані дозволяють виявити фактори, що впливають на результати тестування, і пояснити стан математичного та природничо-наукової освіти в країнах-учасницях дослідження.

Міжнародні тести розробляються на основі наступних принципів: максимальна відповідність змісту міжнародних тестів досліджуваному матеріалу країн-учасниць; забезпечення зв'язку тестів; відповідність віковим особливостям учнів, для оцінки досягнень яких розроблявся тест.

При конструюванні міжнародного тесту і обробці результатів використовується сучасна теорія тестування (IRT - Item Response Theory). Дана теорія дозволяє на основі виконання учнями обмеженого числа завдань (60-70) та з урахуванням їх особистісних характеристик, характеристик учителів і освітніх установ (відповідей на запитання анкет) визначити кількісні показники для кожного учня та кожної країни, які характеризують ймовірність виконання всіх завдань міжнародного банку окремими учнями або всієї вибіркою учнів.

Міжнародне дослідження якості читання і розуміння тексту PIRLS (англ. Progress in International Reading Literacy Study) - це дослідження дозволяє порівняти рівень і якість читання та розуміння тексту учнями початкової школи в різних країнах світу, а також виявити відмінності в національних системах освіти.

Дослідження проводиться циклічно - один раз на п'ять років, і до теперішнього часу проведено три рази: в 2001, 2006 і 2011 роках.

У дослідженні PIRLS оцінюються два види читання, які частіше за інших використовуються учнями під час навчальних занять і поза школою: читання з метою придбання читацького літературного досвіду; читання з метою освоєння і використання інформації.

Для якісної і кількісної оцінки виконаних робіт в PIRLS використовується наступна система: завдання з вибором відповіді оцінюються 1 балом; завдання на встановлення послідовності подій оцінюються 1 балом; завдання з вільно конструйованою відповіддю оцінюються від 1 до 3 балів, залежно від складності завдання.

Міжнародна програма з оцінки освітніх досягнень учнів (англ. Programme for International Student Assessment, PISA) - тест, що оцінює грамотність школярів у різних країнах світу та вміння застосовувати знання на практиці. Проходить раз на три роки. У тесті беруть участь підлітки у віці 15 років. Вперше пройшов у 2000 році.

У дослідженні беруть участь країни-учасниці Організації Економічного Сприяння та Розвитку, а також ті країни, які сприяють з ОЕСР. Кількість таких країн щораз істотно збільшується.

Дослідження PISA є моніторинговим, воно дозволяє виявити та порівняти зміни, що відбуваються в системах освіти в різних країнах і оцінити ефективність стратегічних рішень в галузі освіти. У багатьох країнах за результатами цього дослідження стежать з таким же азартом, з яким дивляться виступ національної збірної на Олімпіаді.

Моніторинг якості освіти в школі PISA проводиться за трьома основними напрямками: грамотність читання, математична грамотність, природнича грамотність.

Організації з економічного співробітництва й розвитку, щороку пропонує огляд освітніх систем країн-учасниць та країн-партнерів організації ("Погляд на освіту").

Аналіз ефективності систем освіти їх фінансування, особливостей організації шкіл та університетів засновано на більш ніж 150 індикаторах. Базові показники згруповані в три блоки: індикатори процесу (участі в очній освіті; участь в середній освіті; закінчили середню школу); індикатори результатів (відсоток населення, який отримав вищу освіту; відсоток зайнятих, за рівнем отриманої освіти; отримання магістерських та докторських вчених ступенів з природничих і технічних наук; когнітивні досягнення учнів; некогнітивних результати, наприклад, вміння висловлювати думки письмово); індикатори ресурсів (фінансування освіти, за джерелами; загальні витрати на освіту як відсоток від ВВП; суспільні витрати на освіту у відношенні до загальних соціальних видатках; витрати на одного учня на різних рівнях освіти; кваліфікація вчителів).

Показники Організації з економічного співробітництва й розвитку за 2000 р.:

A. Контекст освіти.

A1. Відносна чисельність населення шкільного віку.

A2. Освітній рівень дорослого населення.

B. Фінансові та людські ресурси, інвестовані в освіту.

B1. Витрати на освіту у відношенні до ВВП.

B2. Відносні пропорції державних і приватних інвестицій.

B3. Державні субсидії сім'ям.

B4. Витрати на освіту на одного учня.

B5. Витрати на освіту по категорії ресурсів.

B6. Державні фонди за рівнем урядових органів.

B7. Співвідношення учнів і викладацького персоналу.

C. Доступ до освіти, участь і просування.

C1. Загальна участь в освіті.

C2. Участь і закінчення середньої освіти.

C3. Доступ і участь у вищій освіті.

C4. Закінчення і відсів у вищій освіті.

C5. Іноземні студенти у вищій освіті.

C6. Учні, які отримують додаткові ресурси для доступу до курсу навчання.

C7. Участь у підготовці з підвищення кваліфікації серед зайнятого населення.

D. Навчальне середовище і організація шкіл.

D1. Встановлені оклади вчителів державних початкових і середніх шкіл.

D2. Вимоги до первісної підготовки нових вчителів.

D3. Навчальний час.

D4. Загальна передбачуване навчальний час для учнів першого ступеня середньої освіти.

D5. Пропуски занять учнями.

D6. Прийняття рішень щодо навчального плану першого ступеня середньої освіти.

D7. Комп'ютери в школах і їх використання.

E. Індивідуальні, соціальні та ринково-трудова наслідки освіти.

E1. Частка працюючих (по відношенню до всього працездатного населення) за рівнем отриманої освіти.

E2. Освіта і робота молоді.

E3. Особливе становище молоді на ринку праці.

E4. Очікувана тривалість (в роках) освіти, зайнятості та незайнятості у віці між 15 і 29 роками.

E5. Рівень освіти і заробітки.

F. Успішність учнів.

F1. Успішність з математики учнів IV і VIII класів.

F2. Відмінності у ставленні учнів до природознавства в IV класі.

F3. Відмінності в успішності учнів VIII класу з математики та природознавства, по підлозі і предмету.

Очевидно, що наведений перелік дає лише загальне уявлення про те, які параметри і аспекти систем освіти вимірюються за допомогою показників і піддаються аналізу і міжнародному порівнянню. Він не розкриває повного внутрішнього змісту кожного з показників і, отже, того реального обсягу інформації, який вони несуть, деякі з них включають до десяти і більше змінних величин, за якими збирається статистична інформація.

Міжнародні показники освіти розроблялися в перспективі їх використання на міжнародному рівні для порівняння стану, функціонування та ефективності систем освіти. Сьогодні вони широко визнані в якості основного інструменту для досягнення цих цілей. Проект стимулював і прискорив розробку національних показників стану і прогресу освіти в країнах-членах.

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ БІЗНЕС ЯК ФОРМА ПРОЯВУ ІНФОРМАТИЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА

В. Петренко

Оцінка результатів діяльності підприємств багатоаспектного спрямування потрібна як для його керівництва і власників, так і для інвесторів, партнерів, державних органів, а в частині виконання соціальних функцій – є запорукою стабільного суспільного розвитку. Разом з цим, стабільний економічний розвиток висуває нові вимоги до підприємств, основа діяльності яких формується суперечливими зв'язками інформатизації й інтелектуалізації економічної діяльності. Об'єктивна необхідність у формуванні теоретичних та прикладних основ визначення ефективності діяльності підприємств в сучасних

економічних умовах обумовила актуальність досліджуваної теми.

Інтелектуалізація діяльності розглядається як одна з форм прояву інформатизації національного виробництва, що виражає зміни під впливом всього комплексу організаційно-економічних відносин. Визначено, що сама інтелектуальна праця більшістю вітчизняних дослідників пов'язується із творчістю та інноваційністю.

Процес вимірювання очікуваного чи досягнутого рівня ефективності діяльності підприємства методологічно зв'язаний передовсім із визначенням належного критерію і формуванням відповідної системи показників⁶⁵. Аналіз показав, що систему показників ефективності виробництва та надання послуг умовно розподіляють на п'ять груп. В межах першої оцінюють ефективність використання основних фондів, яка визначається такими головними показниками: фондвіддача, фондомісткість, рентабельність основних фондів. У деякі розрахунки вводять коефіцієнт інтенсивного використання обладнання та змінності обладнання. До другої групи включають ефективність використання оборотних фондів, яка визначається коефіцієнтом оборотності, коефіцієнтом завантаження, тривалістю обороту, рентабельністю оборотних фондів. На третьому етапі розраховується ефективність використання трудових ресурсів такими показниками, як продуктивність праці, трудомісткість продукції, фондоозброєність. Четверта група формується показниками ефективності використання капітальних вкладень або інвестицій. До них відносять: коефіцієнт ефективності капітальних вкладень (інвестицій), термін окупності інвестицій. В межах п'ятої групи узагальнюють ефективність діяльності підприємства в цілому нормою прибутковості та рентабельністю продукції. У деяких розрахунках використовується коефіцієнт ефективності застосовуваних ресурсів та економічної ефективності.

Крім того, ефективність інтелектуальної діяльності може бути досліджено за допомогою методів формалізованого представлення, наприклад, імітаційного моделювання, статистичних методів. Вони дозволяють будувати моделі процесів, визначати функціональну залежність опосередкованих впливів. Такі моделі доцільно випробувати в часі як для одного випробування, так і для їх серії. Для визначення соціальної ефективності підприємств необхідне застосування соціологічних методів досліджень для вивчення громадської думки через проведення порівнянь, складанням рейтингів.

У найзагальнішому вигляді соціологічне дослідження визначається як система логічних послідовних і методологічних, методичних і організаційно-технічних процедур, пов'язаних єдиною метою: отримати достовірні дані для того, щоб потім використати їх в практиці управління різними сферами суспільного життя. Серед методів отримання таких даних є соціологічне опитування – найпоширеніший метод, за допомогою якого отримують майже 90% всього соціологічного матеріалу⁶⁶. Воно націлено на ті сторони процесу, які приховані від зовнішнього погляду. Основа методу – пізнання і прийняття

⁶⁵ Економіка підприємства: Підручник / [Под ред. С. Ф. Покропивного]. – К.: КНЕУ, – 2002. – 541 с

⁶⁶ Лукашевич М. П., Туленков М. В. Соціологія: навчальний посібник / Лукашевич М. П., Туленков М. В. за заг. ред. М. В. Туленкова // – К.: МАУП, 1998. – 276 с.

дослідником об'єктивно діючих законів, властивостей, зв'язків, що визначають функціонування і розвиток дійсності, а його сутність – засновані на знанні законів прийоми дослідження.

Щоб продукція чи послуга були запитаними, потрібно всебічно досліджувати аудиторію та її ставлення як до суб'єктів господарської діяльності так і до створюваного ними блага. На єдності кількісної і якісної сторін ефективності інтелектуальної діяльності формуються методи визначення дієвості. Найпоширеніші з них: спостереження та опитування. Питання суспільної оцінки є складовою частиною проблеми визначення громадської думки. Дослідження громадської думки – це своєрідний спосіб з'ясування процесів існуючої реальності. Використання соціологічних методів дозволяє забезпечити репрезентативність відомостей про функціонування громадської думки, зміни її стану; регулярність отримання відомостей у часі; оперативність їх обробки і аналізу; зіставлення даних про громадську думку, отриманих у різний час і різними способами; достатньо високу надійність інформації; задану глибину відбиття тощо. Водночас соціологія громадської думки в цілому має й помітні недоліки, які викривляють об'єктивність процесу визначення оцінки.

Одним із різновидів методу опитування виступає метод експертних оцінок. Головною особливістю цього методу, яка відрізняє його від масового опитування, є залучення як респондентів осіб, найбільш компетентних у досліджуваній царині, тобто експертів. За масових опитувань практично чим більша вибіркова сукупність, тим краще, критерієм є репрезентативність. В експертному ж опитуванні, у випадку збільшення кількості осіб, зарахованих до експертів, якість інформації не поліпшується, а погіршується. Це й визначає техніку збирання інформації, її аналізу та використання. Експертне опитування особливо ефективно під час діагностики, прогнозування, оцінки станів соціальних об'єктів, у прийнятті рішень.

ВПРОВАДЖЕННЯ ІНТЕРНЕТ–МАРКЕТИНГУ ДЛЯ ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ

П. Курган

Головними завданнями вищого навчального закладу є виконання державного замовлення та угод на підготовку фахівців. Для того, щоб університет міг збільшити контингент студентів, він повинен докласти багато зусиль до маркетингової діяльності. Саме вона у цій справі є дуже важливою, тому що ще до отримання освітніх послуг абітурієнт має покладатися на імідж, бренд чи авторитет ВНЗ, який надаватиме освітні послуги.

Провідну роль у створенні іміджу і підтримки відповідної репутації набуває ступінь відкритості навчального закладу, рівень проінформованості оточуючого середовища щодо його діяльності, творчих досягнень викладачів і

учнів, налагодження якісного зворотного зв'язку з усіма учасниками навчально-виховного процесу, поширення рекомендацій, тощо. Для вирішення цього кола завдань потрібно налагодити дієві канали маркетингової комунікації. По-перше, за допомогою інтернету можна формувати і підтримувати імідж ВНЗ. Висвітлення вагомих досягнень студентів і випускників, їхні відгуки та побажання створюють умови, за яких заклад стає престижним. Інтернет у цьому разі створює у громадській думці образи та асоціації, які в подальшому можуть істотно полегшити сприйняття реклами окремих видів послуг ВНЗ. По-друге, за допомогою інтернету реалізується підтримка регіональної та національної політики закладу освіти. У такий спосіб забезпечується інтерес абітурієнтів з інших областей до послуг того чи іншого ВНЗ.

Інтернет–маркетинг (залучення і утримання клієнтів в інтернеті⁶⁷) університету можна представити декількома позиціями:

1. Ефективність офіційного сайту університету як комунікаційного каналу, його сервіси і доступність;
2. Активізація форм взаємодії студентів і викладачів – електронна пошта, мережі (блоги, Твіттер, Фейсбук та ін.); .
3. Розміщення університету в різних рейтингах вищих навчальних закладів, на сайті Міністерства освіти і науки та інших тематичних електронних виданнях⁶⁸.

Дизайн сайту університету має створювати відчуття комфорту завдяки правильному компонуванню інформації на сторінці; не змушувати відвідувача думати і відшукувати елементи керування та навігації на сайті; відповідати рекламним на сайті послугам та інформації; поєднуватися з фірмовим стилем університету; ґрунтуватися на кольоровій гамі, що викликає позитивні емоції у переважної більшості відвідувачів⁶⁹.

На WEB-ресурс університету покладені важливі задачі: формування позитивного іміджу закладу освіти; надання інформації щодо особливостей закладу освіти, історії його розвитку, освітніх програм та проектів; систематичне інформування учасників освітнього процесу про діяльність навчального закладу; здійснення обміну педагогічним досвідом та демонстрація досягнень педагогічного, учнівського колективів; створення умов для мережевої взаємодії всіх учасників освітнього процесу: педагогів, студентів, батьків, випускників, громадських організацій та зацікавлених осіб; створення умов мережевої взаємодії закладу освіти з іншими установами; стимулювання творчої активності учнів; підвищення ролі інформатизації освіти, організація навчання з використанням мережевих освітніх ресурсів; сприяння створенню в регіоні єдиної інформаційної інфраструктури.

Серед соціальних мереж слід відзначити Facebook (Фейсбук) – одну з найпопулярніших мереж для спілкування. Він дозволяє розміщувати

⁶⁷ Електронний маркетинг. – Википедія [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://uk.wikipedia.org/wiki/Електронний_маркетинг.

⁶⁸ Интернет-маркетинг в вузах как инструмент в конкурентной борьбе за абитуриентов. [Електронний ресурс] // Современные проблемы сервиса и туризма – 2011. - № 2. – С. 58. – Режим доступа к журн.: <http://cyberleninka.ru/article/n/internetmarketing--vuzah-kak-instrument-v-konkurentnoy-borbe-za-abiturientov>– Назва з екрану

⁶⁹ Дизайн сайта, что это такое? [Електронний ресурс]. - Режим доступа: http://www.hms-web.ru/index.php?p=articles_design – Назва з екрану

інформацію, новини, фото- та відео- матеріали, проводити дискусії та обговорювання різного характеру, підтримувати інтерактивне спілкування та використовувати прихований маркетинг задля просування.

Тенденція створення навчальними закладами груп та публічних сторінок у Фейсбуці , як інструменту комунікаційної політики, постійно зростає, та при наявності відповідних знань та вмій адміністраторів цей метод приносить ВНЗ великі плоди у вигляді зацікавленості.

Отже, підсумовуючи, можна сказати, що залучення українських абітурієнтів до навчання у вузах виходить на новий рівень. Цей факт лише доводить необхідність використання навчальними закладами абсолютно усіх засобів просування. Через це виникає багато уваги саме до маркетингових комунікацій, особливо таким їхнім інструментам, які просуваються по найбільш інноваційним каналам: просування в Інтернеті та соціальних мережах. Тенденція створення навчальними закладами груп та публічних сайтів, як інструменту комунікаційної політики, постійно зростає, адже сучасні інтернет-технології надають можливість закладам освіти вивести на якісно новий рівень процес взаємодії з оточуючим середовищем, та побудувати ефективні канали комунікації для власного позиціонування.

Розділ V ІНСТРУМЕНТАР ЕКОНОМІКИ

ВИДИ РИЗИКУ, ЇХ ОЦІНКА

О. Ніколаєвич

Ризик – явище, з яким доводиться зустрічатися у повсякденному житті, і його впливу на будь-яку діяльність людини уникнути майже неможливо. Ця категорія проявляється в більшості напрямків людської діяльності і притаманна будь-якій сфері народного господарства. Необхідно ефективно та раціонально управляти ризиками. Від цього залежить фінансове становище підприємства⁷⁰. В залежності від прийняття чи заперечення можливості настання ризикових ситуацій, залежить рівень готовності суб'єкта господарювання оперативно приймати оптимальне управлінське рішення в кричній ситуації. За умов розвитку соціально-орієнтованої економіки, у зв'язку з ускладненням функціонування виробничо-господарської діяльності значення такого поняття як "ризик" значно зростає.

Поняття "ризик" в економічній літературі представлено безліччю визначень. Перш за все, це пов'язано багатогранністю цієї економічної категорії. Ризик розглядають і як розподіл ймовірностей результатів дій суб'єкта господарювання, і як відхилення фактичних результатів від їх планових очікувань⁷¹. Але на нашу думку, першочергово це явище необхідно розглядати як ймовірність отримання несприятливих результатів.⁷² Сільськогосподарський виробник, як будь-який суб'єкт виробничо-економічних відносин на ринку товарів та послуг зустрічається з низкою проявів несприятливих умов в процесі здійснення своєї діяльності, мінімізація негативного впливу котрих дозволить стати більш конкурентоспроможним на ринку.

В основі ризиків лежать непередбачувані випадкові коливання результатів господарської діяльності підприємства. Ризик зниження рівня конкурентоздатності пов'язаний із ризиками: 1) втрати власних конкурентних переваг; 2) формування та утримання переваг конкурентами; 3) зниження ефективності (перш за все ефективності використання ресурсного потенціалу)⁷³.

По суті, сприйняття ризику і готовність до нього – це одна з якостей підприємця. І ризик виступає як своєрідна розплата за можливість і бажання

⁷⁰ Баланська Т.В., Постан М.Я. Сучасні методи управління інвестиційними ризиками / Баланська Т.В., Постан М.Я // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті. - 2014. - № 4 (49). – С. 53-66.

⁷¹ Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения: Учебное пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ДИС, 2002. – 160 с.

⁷² Донець Л. І., Шепеленко О. В., Баранцева С. М., Сергеева О. В., Веремейчик О. Ф. Обґрунтування господарських рішень та оцінювання ризиків. Навч. посіб. / За заг. ред. Донець Л. І. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 472 с

⁷³ Николук О.М. Управління ризиками як напрям забезпечення конкурентоспроможності сільсько-господарських підприємств / О.М.Николук // Інноваційна економіка. – 2016. - № 7-8. - С. 75-80.

займатися економічною діяльністю⁶⁸. Виробники сільськогосподарської продукції зустрічаються з різноманітними ризиками, які можна системно класифікувати (рисунк 1).

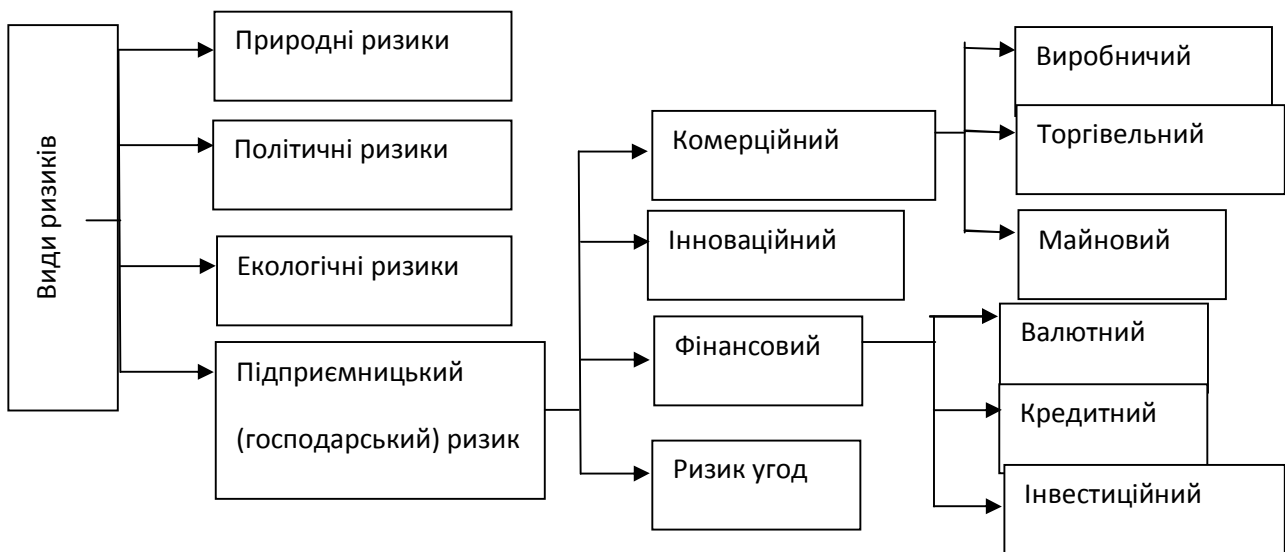


Рисунок 1. **Класифікація ризиків, притаманних виробникам сільськогосподарської продукції (узагальнено автором на основі⁶⁸)**

Системне управління ризиком передбачає цілеспрямовані впливи як на зовнішнє середовище підприємства, так і на його внутрішню структуру. Такі впливи покликані забезпечити досягнення цілей системи та її ефективність^{6,47,74}.

До способів впливу на ризик відносять:

- зниження ризику (спроба зменшити можливі збитки, виключення ризику, зниження ймовірності настання ризикової події);
- збереження ризику (досягається шляхом залучення коштів ззовні, або шляхом самофінансування);
- передача ризику⁶⁹.

Одним з механізмів передачі ризику є страхування. Як стверджують Л.А. Євчук і А.О. Тарасов, мінімізація ризиків сільгоспвиробників шляхом їх співпраці зі страховими компаніями є мало поширеною через необхідність сплати значних сум страхових внесків і низький рівень покриття збитків (близько 50 %) при настанні страхового випадку.

Програма державної підтримки страхування сільськогосподарського виробництва працює ще слабо, тому актуальною є можливість застосування інших методів зменшення ризику, зокрема хеджування. Проте хеджування ризику засобом укладання ф'ючерсних контрактів притаманне великим за масштабами сільськогосподарським виробникам, і зовсім недоступне для переважної більшості українських виробників сільськогосподарської продукції⁷⁵.

⁷⁴ Бездітко О. Є. Системна оцінка управління ризиками сільськогосподарських підприємств / О. Є. Бездітко // Наукові читання – 2014: наук.-теорет. зб. / ЖНАЕУ. – Житомир : ЖНАЕУ, 2014. – Т. 3. – С. 183-185

⁷⁵ Євчук Л. А., Тарасов А. О. Управління ризиками діяльності сільськогосподарських підприємств через механізми хеджування / Євчук Л. А., Тарасов А. О. // Економіка АПК. - 2013. - № 7. – С. 78

Такий спосіб впливу на ризик, як його зниження характеризується скороченням ймовірності настання й обсягу втрат за умови виникнення несприятливих подій. Існує кілька прийомів, які дозволяють зменшити ступень ризику. Вагомий внесок в боротьбі з ризиком відводять такому інструменту, як профілактика, яка покликана знизити ймовірність настання ризикової події. У системі ризик-менеджменту використовуються звичайно певні форми профілактики ризиків:

- уникнення ризику;
- лімітування;
- диверсифікація⁶⁸.

Найбільш ефективним способом боротьби з ризиком є його уникнення. Проявом такого прийому може виступити повна відмова від здійснення господарських операцій, і як наслідок - повна ліквідація підприємницького ризику.

Лімітування фінансових ризиків – одна з форм захисту від фінансових ризиків, яка полягає у встановленні внутрішніх нормативів для фінансових операцій, за якими фінансові ризики можуть перевищувати допустимий рівень⁷⁶.

Диверсифікація – володіння найрізноманітнішими фінансовими активами, кожен з яких має різний рівень ризику, з метою зниження загального ступеня ризику портфеля в цілому. Ефективність здійснення диверсифікації безпосередньо залежить від своєчасної орієнтації на види товарів, робіт, послуг, які мають попит і є конкурентоздатними⁷⁰.

Диверсифікація виступає найбільш ефективним засобом мінімізації впливу ризикових подій на діяльність підприємств-виробників сільськогосподарської продукції, оскільки такий прийом є порівняно менш витратним способом зниження ступеня господарського ризику. Диверсифікацію можна розглядати як певне розсіювання, подрібнення ризику.

Одним з напрямів розсіювання ризиків у сільському господарстві при виробництві сільськогосподарської продукції можна використати диверсифікацію різних видів діяльності, яка ґрунтується на переміщенні всіх наявних виробничих ресурсів у нові види виробництва сільськогосподарської продукції та послуг. Якщо розглядати як суб'єкт виробництва сільськогосподарської продукції приватне селянське господарство, такий напрям дає можливість отримання додаткового прибутку, більш ефективного використання робочої сили всіх членів селянської родини. Головною метою даної форми профілактики ризику є формування альтернативних джерел отримання прибутку від різноманітних видів господарських операцій. Прикладом альтернативного доходу в цьому випадку є розміщення на території об'єкту сільського туризму.

Ще одним не менш ефективним прийомом є диверсифікація асортименту продукції, що випускається та послуг, що надаються селянським господарством. Використання посівних площ під висадку культур,

⁷⁶ Диверсифікація. Енциклопедія сучасної України. – 7.03.2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki>

пристосованих до різних кліматичних умов дозволить роздробити вплив природних ризиків.

У сільському господарстві, як в будь-якій сфері виробництва, системний підхід до сприйняття та оцінювання ризику дозволить мінімізувати його негативний вплив на діяльність і розвиток підприємства, динаміку обсягів прибутків. Застосування способів впливу на ризик, використання певних форми профілактики ризиків має стати стратегічною задачею, що дозволить максимально ефективно розпоряджатися наявними ресурсами.

МАКРОЕКОНОМІЧНА НЕСТАБІЛЬНІСТЬ РОЗВИТКУ

О. Ніколаєвич

Інфляція і безробіття – невід'ємні орієнтири економіки з важкими соціально-економічними наслідками. Визнання або заперечення існування залежності між рівнем інфляції і рівнем безробіття має важливі наслідки для реалізації макроекономічної політики. Адже від того, чи існує такий зв'язок, залежить застосування тих або інших рекомендацій, впровадження яких зачіпає інтереси значної кількості людей.

Артур Філіпс у 1958 році довів існування оберненої залежності між безробіттям та інфляцією. При збільшенні сукупного попиту забезпечується зростання обсягів виробництва, зниження безробіття при одночасному посиленні інфляції. Отже, високий рівень безробіття – це своєрідна "ціна", яку суспільство сплачує за стабільність цін. Уряду треба тільки визначити, які рівні безробіття та інфляції є допустимими для економіки країни, і дотримуватися цього співвідношення.

З визнання зворотної залежності між безробіттям і інфляцією впливає важливий висновок для економічної політики: стимулюючи економічне зростання і підвищення рівня зайнятості, уряд одночасно стимулює посилення інфляції в економіці. З іншого боку, проведення антиінфляційної політики здатне привести до економічного спаду і зростання безробіття. Саме так потрібно трактувати характер взаємозв'язку між безробіттям та інфляцією. З теоретичної точки зору, існує деяка альтернатива між інфляцією і безробіттям, і уряд може з усіх можливих варіантів їх поєднання вибрати той, який є оптимальним для конкретної соціально-економічної і політичної ситуації. Однак на практиці це важко реалізувати, бо негативні наслідки для економіки має як посилення інфляції, так і зниження зайнятості. За цією теорією, в економіці не може бути ситуацій одночасного зростання інфляції і безробіття, яке отримало назву стагфляція. Крива Філіпса для такої ситуації виявляється непридатною. Інші підходи були знайдені у формі розробки концепції природного рівня безробіття.

Концепція природного рівня безробіття представлена двома різновидами: теорією адаптивних очікувань і теорією раціональних очікувань. Спільною рисою обох теорій є теза про те, що в довготривалому періоді економіка є

стійкою і функціонує в стані повної зайнятості, при природній нормі безробіття. У зв'язку з тим, що природна норма безробіття в довготривалому періоді має тенденцію до зростання, уряд цілком може помилитися в оцінці реальної величини безробіття як надмірної і спробувати її зменшити. Тим самим обидві концепції сходяться в запереченні існування альтернативи між інфляцією і безробіттям у довгостроковій перспективі. Відмінності між двома концепціями полягають в неоднаковій оцінці можливості існування кривої Філіпса в короткостроковій перспективі.

Практичний висновок з обох концепції один – спроби зменшення безробіття шляхом стимулювання попиту можуть тільки посилити інфляцію без реального збільшення обсягу виробництва в довгостроковому періоді.

Теорія Філіпса і низка сучасних теорій, які описують взаємодію двох визначальних макроекономічних вимірів – рівня безробіття і інфляції, мають суперечливі аргументи переконання їх дієвості в тих чи інших часових межах. Така теза цілком аргументована за даними динаміки рівнів в період 2000-2014 р. р. (рис. 1). Аналіз динамічних кривих рівня безробіття та інфляції дає можливість виділити чотири етапи, яким характерна дія двох принципів відмінних теорій: теорії Філіпса і сучасної теорії. Так протягом 2000-2002 рр. спостерігається падіння рівнів безробіття і інфляції – це перший відрізок. Протягом 2009-2012 спостерігається подібна тенденція – другий відрізок.

Таким чином, перший та другий відрізки є практичним відображенням дієвості сучасної теорії адаптивних очікувань. Інші ж періоди поза визначеними відрізками за зовнішнім характером графічного відображення відповідають теорії Філіпса, хоча вона за своїм змістом не відповідає сучасним макроекономічним процесам, але в короткостроковій перспективі вона працює.

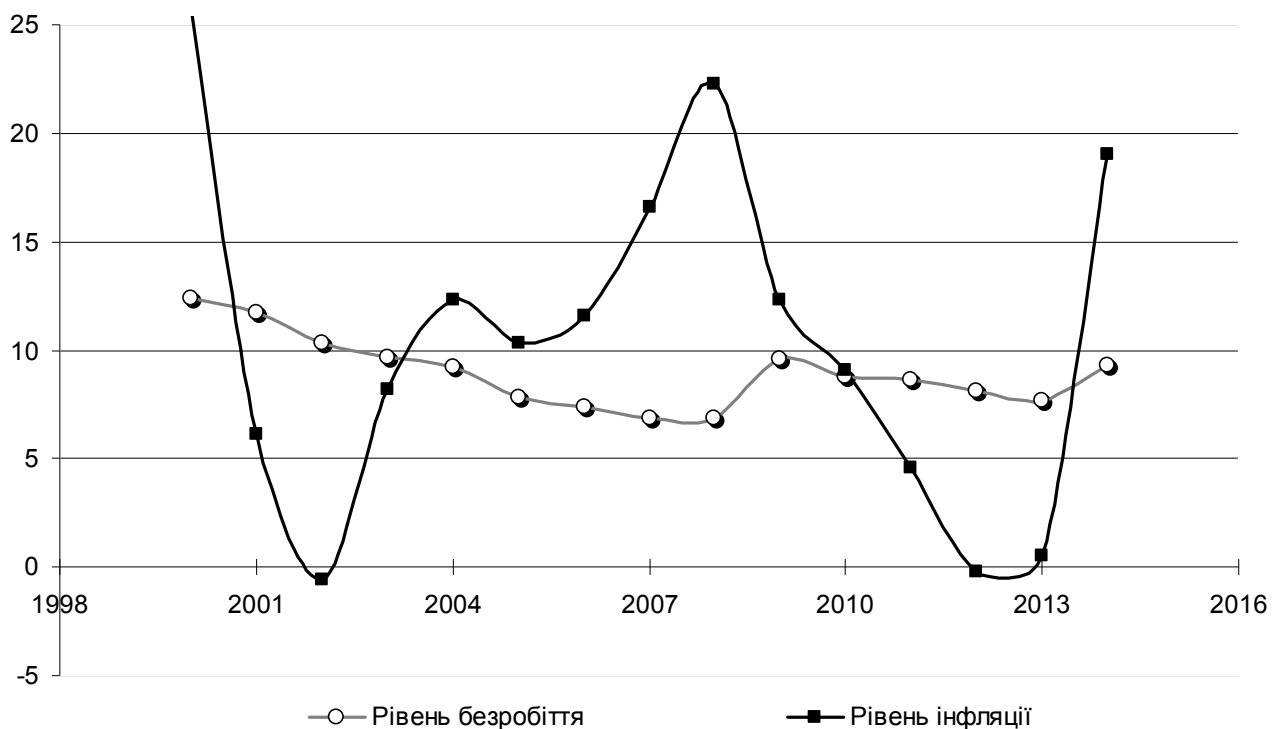


Рисунок 1. Динаміка рівня безробіття та інфляції в Україні (за даними Держкомстату)

Альтернативним поглядом на проаналізовані теорії через призму практичної динаміки може бути відмова від якого-небудь пошуку суто за вибором спрямованості кривих до зростання чи падіння, взаємозалежності рівнів безробіття та інфляції. Окремим напрямом, який потребує подальших досліджень є додавання до проблеми економічних циклів.

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНТРОЛІНГУ

О. Данилова, Д. Грибова

Визнання і поширення в західноєвропейських країнах концепції контролінгу та її запровадження до вітчизняної практики зумовило необхідність дослідження його історичного розвитку. Наявність різноманітних підходів у світовій теорії та практиці до концепції контролінгу здійснюють вплив на формування вітчизняного розуміння контролінгу та його взаємозв'язок із системою бухгалтерського обліку. Еволюція контролінгу зумовлена історичними подіями, економічним розвитком і національними особливостями кожної окремо взятої країни, що дає змогу узагальнити та виокремити окремі етапи розвитку системи контролінгу, встановити їх часові межі, визначити причини, які зумовили розвиток наступного етапу та встановити завдання, які ним виконувалися. Основні етапи розвитку системи контролінгу визначаються його орієнтацією на: бухгалтерський облік, контроль і планування, систему управління, самоуправління та координацію. Виокремлення вищенаведених етапів дозволяє пояснити наявність значної кількості різноманітних підходів до розуміння контролінгу та встановити напрям його перспективного розвитку. У статті обґрунтовано теоретичні положення та розроблено практичні рекомендації щодо формування облікового забезпечення функціонування системи контролінгу, що сприятиме підвищенню дієвості та ефективності управління в частині розробки управлінських рішень для досягнення поставлених цілей підприємства.

Динамічні зміни ринкового середовища, викликані глобалізаційними процесами, інтеграцією України у світове економічне співтовариство зумовлюють збільшення частки великих підприємств у загальній структурі суб'єктів господарювання України. Така ситуація обумовлює підвищення вимог до управління підприємством, оскільки великі підприємства характеризуються наявністю багатоцільових і багаторівневих систем прийняття управлінських рішень.

Досвід західноєвропейських країн у цій сфері сприяв поширенню в умовах сьогодення нового управлінського інструмента – контролінгу, призначеного для удосконалення системи управління на основі координації її інформаційних підсистем. Це зумовлює необхідність вивчення організаційно-методичних положень системи бухгалтерського обліку як базової інформаційної системи управління, яка є інструментом інформаційного забезпечення системи контролінгу.

Теоретичним та методичним аспектам забезпечення системи контролінгу на підприємстві необхідною інформаційною підтримкою присвятили свої праці вітчизняні вчені: Ф.Ф. Бутинець, Б.І. Валуєв, С.В. Івахненко, П.О. Куцик, С.Ф. Легенчук, М.Г. Чумаченко.

Однак, не применшуючи ролі здійснених напрацювань, з даної тематики відсутні комплексні дослідження з питань визначення місця бухгалтерського обліку в середовищі контролінгу. Недостатньо розробленими залишаються організаційні та методичні напрями використання бухгалтерського обліку як інструмента інформаційного забезпечення контролінгу.

Мета полягає в обґрунтуванні теоретичних положень та розробці практичних рекомендацій з формування облікового забезпечення функціонування системи контролінгу, що сприятиме підвищенню дієвості та ефективності управління в частині розробки управлінських рішень для досягнення поставлених цілей підприємства.

Визнання і поширення в західноєвропейських країнах концепції контролінгу та її запровадження до вітчизняної практики зумовило необхідність дослідження його історичного розвитку. Наявність різноманітних підходів у світовій теорії та практиці до концепції контролінгу здійснюють вплив на формування вітчизняного розуміння контролінгу та його взаємозв'язок із системою бухгалтерського обліку.

Еволюція контролінгу зумовлена історичними подіями, економічним розвитком і національними особливостями кожної окремо взятої країни, що дає змогу узагальнити та виокремити окремі етапи розвитку системи контролінгу, встановити їх часові межі, визначити причини, які зумовили розвиток наступного етапу та встановити завдання, які ним виконувалися.

Основні етапи розвитку системи контролінгу визначаються його орієнтацією на: бухгалтерський облік, контроль і планування, систему управління, самоуправління та координацію. Виокремлення вищенаведених етапів дозволяє пояснити наявність значної кількості різноманітних підходів до розуміння контролінгу та встановити напрям його перспективного розвитку.

Розгляд та обґрунтування необхідності застосування контролінгу у вітчизняній практиці управління ускладнюється через термінологічну неузгодженість та наявність різноманітних підходів щодо виокремлення теоретичних складових системи контролінгу. Беручи до уваги вищезазначене, ми пропонуємо трактувати поняття “контролінг” як систему, що забезпечує координацію інформаційних підсистем системи управління підприємством з метою підвищення дієвості та ефективності управління.

Координація на основі застосування системи контролінгу повинна сприяти узгодженій роботі інформаційних підсистем системи управління за допомогою налагодження між ними ефективних зв'язків. Існуюча диференціація авторських підходів щодо теоретичних складових контролінгу унеможливорює його застосування в практичній діяльності, що зумовлює необхідність їх уточнення.

Виходячи із розуміння контролінгу як засобу координації, нами встановлено, що об'єктами контролінгу є: підсистеми системи управління, між якими забезпечується дана координація (планування, бухгалтерський облік, економічний аналіз та контроль) та їх об'єкти (процеси створення, розподілу та використання

майна, економічні результати діяльності суб'єкта господарювання, господарські засоби, джерела їх утворення тощо); предметом контролінгу є сукупність теоретичних, методичних та практичних питань, пов'язаних з координацією складових управлінської інформаційної системи.

Завдання контролінгу мають всеосяжний характер, що зумовлює ототожнення його завдань із завданнями системи управління. Для усунення зазначеної суперечності нами визначено завдання контролінгу, які полягають в: узгодженні роботи інформаційних підсистем системи управління в межах єдиної системи з метою налагодження їх ефективного взаємозв'язку; розробці організаційних та методичних заходів з метою забезпечення оптимізації інформаційних потоків та досягнення поставлених цілей підприємства; забезпеченні інформаційної підтримки керівництва підприємства в прийнятті управлінських рішень.

Бухгалтерський облік є інструментом, який забезпечує визначені інформаційні взаємозв'язки та є основою функціонування контролінгової системи. Результати дослідження дають можливість встановити двоєдину природу бухгалтерського обліку відносно системи контролінгу. Бухгалтерський облік є одним із об'єктів системи контролінгу, між якими налагоджуються взаємозв'язки, та одночасно є інструментом, який забезпечує інформацією всі інші складові системи управління.

Визначення практичних аспектів функціонування системи контролінгу зумовлює необхідність вивчення передумов обліку процесу кругообороту капіталу в середовищі контролінгу. Оскільки першочергове завдання діяльності підприємств сфери матеріального виробництва полягає у виробництві суспільних продуктів, то забезпечення його безперебійності досягається за рахунок раціональної організації функціонування процесів придбання та продажу.

Основне завдання контролінгу процесу кругообороту полягає в забезпеченні інформаційною підтримкою керівництва підприємства про господарські процеси з метою сприяння налагодження їх безперебійної роботи та прискорення кругообороту капіталу на кожному з етапів⁷⁷.

Одним із основних проблемних питань кругообороту капіталу, на вирішення якого спрямована взаємодія інформаційних підсистем системи управління, є витрати, які виникають в процесі придбання, виробництва та продажу.

Успішне виконання завдань контролінгу буде можливим за відповідної організаційної структури управління. Завдання системи контролінгу повинні виконуватись відокремленим відділом, який має бути побудований на основі принципу децентралізації, з делегуванням відповідальності від вищого рівня управління до нижчого та встановлення окремих центрів.

Дослідження показали, що існує низький рівень та фрагментарність досліджень методів контролінгу. Все це обумовлює відсутність наукового обґрунтованих пропозицій в частині практичних рекомендацій порядку впровадження та використання системи контролінгу.

⁷⁷ Брохун Н.С. Генезис концепції контролінгу та необхідність його впровадження у вітчизняну практику / Н.С. Брохун // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2010. - Вип. 260. – Т II. – С. 300-306

Дослідження теорії ієрархічних багаторівневих систем дозволяє розробити підхід до виокремлення методів контролінгу, що базуються на методах координації: метод координації прогнозування взаємодії підсистем; метод координації розвитку взаємодії підсистем; метод координації оцінки взаємодії підсистем.

Реалізація методів контролінгу в процесі кругообороту капіталу можлива лише за умови визначення вимог до бухгалтерського обліку, адже система бухгалтерського обліку є інструментом інформаційного забезпечення контролінгу, зокрема, за рахунок раціональної організації бухгалтерського обліку на підприємстві⁷⁸.

До основних вимог бухгалтерського обліку як інструменту інформаційного забезпечення контролінгу ми відносимо: організацію документування, яка передбачає визначення відповідних первинних документів чи інших носіїв інформації з метою складання внутрішньої звітності та порядок її руху; організацію роботи в центрах витрат з метою збору, обробки й зберігання отриманої інформації, виборі номенклатури бухгалтерських рахунків в аналітичних розрізах, які повинні узагальнюватися у відповідно розроблених формах внутрішньої звітності; встановлення порядку захисту документів, які складають комерційну таємницю.

На основі визначених складових організації бухгалтерського обліку в середовищі контролінгу нами пропонується складати регулярну та оперативну внутрішню звітність в розрізі центру витрат стадій кругообороту капіталу. Регулярна звітність подається у відділ контролінгу раз на місяць та містить такі показники: витрати в розрізі структурних підрозділів (центру витрат), фактичні суми витрат, понесені за попередній період, сума фактичних і планових витрат, їх питома вага, абсолютні та відносні відхилення.

З метою виконання інформаційних запитів відділу контролінгу нами розроблено деталізовану оперативну звітність, яка містить наступні показники: витрати в розрізі запиту, фактичні суми витрат, понесені за попередній період, сума фактичних та планових витрат, абсолютні та відносні відхилення, причини відхилень.

Використання форм внутрішньої звітності забезпечує формування передумов виконання методів контролінгу, надає змогу здійснювати оцінку рівня реалізації інформаційних запитів відділу контролінгу та реалізації його завдань у ході розробки управлінських рішень. Для забезпечення організації своєчасного заповнення та руху внутрішньої звітності між інформаційними підсистемами системи управління, підвищення відповідальності працівників, безпосередньо причетних до даного процесу необхідно розробити графіка документообігу.

Графік документообігу регулярної та оперативної звітності повинен відображати наступну інформацію: строки надання звітності; відповідальних осіб за оформлення та подачу звітності; відповідальні особи за обробку та передачу звітності до архіву; термін обробки звітності.

⁷⁸ Яковлев Ю.П. Контролінг на базі інформаційних технологій / Ю.П. Яковлев. – К., 2006. – 318 с.

З метою закріплення відповідальності за окремими ділянками роботи контроллера, встановлення його обов'язків і повноважень необхідно розробити посадову інструкцію контроллера, що забезпечує якісне виконання поставлених перед ним завдань. Вирішення цієї проблеми можливе лише за умов використання сучасних інформаційно-комп'ютерних систем при впровадженні системи контролінгу в практичну діяльність підприємств, що обумовлює необхідність обґрунтування доцільності вибору контролінгового програмного забезпечення.

Функціонування системи контролінгу неможливе без відповідної організації бухгалтерського обліку, як основного інформаційного інструмента системи контролінгу. На основі визначених складових організації бухгалтерського обліку в середовищі контролінгу запропоновано порядок формування внутрішніх звітів (регулярних й оперативних), графіків їх документообігу в розрізі центрів витрат.

Доведено, що низька ефективність управління підприємствами в суперечливих умовах господарювання вимагає запровадження якісно нових підходів до інформаційного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень. Виявлені інформаційні можливості планування, бухгалтерського обліку, економічного аналізу та контролю за стадіями кругообороту капіталу обґрунтовують вимоги контролінгу до них, що забезпечує визначення взаємозв'язків між нижчими та вищими рівнями управління в середовищі контролінгу.

ЦІНОУТВОРЕННЯ В НЕСТАБІЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ УМОВАХ

С. Дядечко, Д. Грибова

Сучасні тенденції розвитку світової економіки характеризуються процесами інтеграції національних економік та формуванням єдиного економічного й інформаційного простору. В цих умовах суттєво підвищується рівень конкуренції, і ціна виступає одним із головних її елементів. Проблеми встановлення цін поряд з питаннями ефективності ціноутворення знаходяться в центрі національної й світової економічної науки та являються сферою прикладення зусиль менеджерів і маркетологів.

Самостійність підприємств у визначенні ціни на власну продукцію вносить певні ризики в процес ціноутворення, адже від рівня і структури ціни залежать обсяги продажів та розмір прибутку. Особливо актуальним встановлення оптимальних цін є для сільськогосподарських підприємств – виробників, які функціонують в кризових умовах.

Знаходження компромісу між задоволенням попиту на продукцію та низькою ефективністю переважної більшості вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників обумовлює необхідність дослідження нових засобів удосконалення господарського механізму і процесів ціноутворення, як основної його складової.

Дослідження особливостей формування цін і процесів ціноутворення в аграрному секторі знаходяться постійно в полі зору вітчизняних і зарубіжних науковців, серед них – В.Г. Андрійчук, М.Я. Дем'яненко, П.М. Макаренко, Б.Й. Пасхавер, О.М. Шпичак.

Сучасне ефективне господарювання базується на широкомасштабному використанні інформаційних комп'ютерних технологій та засобів моделювання в управлінні сільськогосподарським підприємством. Разом з тим, з огляду на постійну зміну середовища функціонування сільськогосподарських підприємств, не всі аспекти ціноутворення всебічно досліджені.

Недостатньо опрацьовані в науковому плані питання інформаційного супроводу формування цін в умовах змінного ринкового середовища та інтеграційних очікувань України, використання сучасних інформаційно-комунікаційних технологій для підтримки процесів ціноутворення в сільському господарстві, зокрема: автоматизації оперативно-календарного планування в процесі управління витратами як логічної складової формування цін в довготривалих виробничих процесах при змінній вартості ресурсів; диверсифікації маркетингових каналів збуту в умовах фінансової кризи.

Метою розробка теоретичних і методичних засад та практичних рекомендацій з удосконалення витратно-маркетингового ціноутворення на продукцію сільськогосподарських підприємств засобами комп'ютерних інформаційних технологій.

Розглядаючи еволюцію концепцій ціноутворення можна виділити чотири основних групи підходів. Вартісна концепція обґрунтовує формування ціни у сфері сільськогосподарського виробництва і з урахуванням тільки фактору пропозиції. Концепція граничної корисності переносить поняття ціни у сферу обігу з орієнтацією на попит.

Концепція взаємодії попиту і пропозиції характерна для сфери маркетингу. Інформативна і комунікативна концепція враховує вплив на ціни й ціноутворення новітніх тенденцій щодо індивідуалізації споживачів, диференціювання продуктів, технічні, комунікаційні та глобалізаційні зміни.

Вітчизняні ціни на сільськогосподарську продукцію в цілому наближуються до світового рівня, а за деякими товарними позиціями – навіть випереджають. Але витрати на виробництво значно перевищують світові показники⁷⁹.

Так, ціни на засоби виробництва, можуть коригуватися через ретельний підбір постачальників та оптимізацію строків поставок і платежів. Розмір виробничих, реалізаційних та адміністративних витрат повністю залежить від технології й організації виробництва та вибору каналів збуту, тому має бути предметом постійної уваги з боку менеджерів і маркетологів сільськогосподарських підприємств.

Дослідження показали, що після вступу до СОТ, залишається проблемою не адаптованість системи якості й безпечності сільськогосподарської продукції в Україні до міжнародних норм і правил, що закриває ринки розвинутих країн для

⁷⁹ Волошенко А.В. Визначення та принципи цінової політики України / А.В. Волошенко //Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №12. – С. 45-50

української сільськогосподарської продукції і відкриває національний ринок для низькоякісного продовольчого імпорту.

Погіршує конкурентоздатність вітчизняних сільськогосподарських підприємств зниження державної підтримки галузі, адже внаслідок економічної кризи та зобов'язань, взятих країною при вступі до СОТ, бюджетне фінансування сільського господарства значно зменшилось. Глобалізація та досвід розвинених країн доводить необхідність залучення інформаційних технологій в усі бізнес-процеси сільськогосподарських підприємств⁸⁰.

Нами встановлено, що застосування спеціалізованого програмного забезпечення залежить від потреб сільськогосподарських підприємств та їхніх фінансових можливостей. Аналіз інтернет-технологій дозволяє виділити чотири основні напрямки їх використання виробниками сільськогосподарської продукції, а саме: інформаційної підтримки бізнесу, дослідження ринку, комунікації та електронної комерції.

Засоби математичного моделювання надають інструментарій для оптимізації як витратної, так і маркетингової частки ціни. Їх використання є ефективним, безризиковим і, що важливо, маловитратним підходом. Для оцінки ефективності залучених інформаційних технологій і здійснених заходів для витратного ціноутворення пропонується використовувати відносні показники економії витрат у розрізі окремих видів сільськогосподарської продукції.

Базою порівняння можуть виступати також нормативні витрати. Для оцінки ефективності виконаних заходів для маркетингового ціноутворення на сільськогосподарську продукцію нами пропонується використовувати відносні показники індексу рівня цін:

$$I_{цр} = C_p / C_r, \quad I_{цг} = C_p / C_g, \quad (1)$$

де $I_{цг}$, $I_{цр}$ – галузевий та регіональний індекси ціни реалізації; C_p , C_g , C_r – ціна реалізації 1 ц продукції відповідно сільськогосподарським підприємством, по галузі та в регіоні, грн. При $I_{цг} < 1$ та $I_{цр} < 1$ є певний коридор для використання ковзних цін відповідно до цінової тактики, як-то сезонні знижки, знижки на певні групи сировини тощо.

В умовах глобальної кризи однією з провідних стратегій виживання сільськогосподарських підприємств є орієнтація на зниження собівартості продукції, як головної складової ціни реалізації продукції. З огляду на це ми пропонуємо залучати для формування ціни виробника методичні основи логістичного календарно-ресурсного управління витратами.

Спочатку введемо умовні позначення. Нехай у виробничому процесі задіяні N видів ресурсів, що забезпечують виконання K видів технологічних процесів. Позначимо через T тривалість виробничого циклу, а через t – поточний момент часу.

Для кожного виду робіт технологією визначено ряд важливих характеристик:

⁸⁰ Безкоровайна С.В. Дослідження підходів до формування цінової стратегії підприємства / С.В. Безкоровайна // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – №2(20). – С. 49-52

1. Технологічну тривалість роботи. Нехай t_k^s – момент початку, а t_k^f – момент закінчення k -ої роботи. Тоді тривалість k -ої роботи буде складати $t_k^f - t_k^s$, $k=1..K$. Відповідно тривалість виробничого циклу $T = t_K^f - t_1^s$.

2. Потребу в ресурсах. Будемо вважати, що a_{nk} – обсяг ресурсів n -го виду для k -ої роботи, $n=1..N$, $k=1..K$.

3. Вартість n -го виду ресурсу для k -ої роботи визначається через його ціну p_n^t і фактичний чи нормативний обсяг, тобто $p_n^t \cdot a_{nk}^t$.

В логістичній календарно-ресурсній моделі виділено три головні блоки обмежень. Перший блок обмежень описує умови щодо тривалості окремих робіт і виробничого циклу в цілому з урахуванням технології та організаційних аспектів. Зазначена тривалість не повинна бути меншою мінімального періоду та перевищувати максимальний термін:

$$\Delta t_k^{\min} \leq t_k^f - t_k^s \leq \Delta t_k^{\max}, \quad T^{\min} \leq t_K^f - t_1^s \leq T^{\max} \quad (2)$$

Другий блок обмежень описує умови щодо потреб в конкретних ресурсах у момент часу t :

$$\sum_k a_{nk}^t \leq A_n, \quad (3)$$

де A_n – загальний наявний або потрібний обсяг n -го виду ресурсу на сільськогосподарському підприємстві; a_{nk}^t – кількість ресурсу n -го виду для k -ої роботи.

Третя підсистема обмежень описує умови щодо зв'язків між окремими технологічними операціями, що мають конкретизуватись для кожного виробничого процесу сільськогосподарського підприємства. Якщо робота k_2 повинна початись не раніше, ніж закінчиться робота k_1 , то $t_{k_1}^f \leq t_{k_2}^s$.

Якщо роботи повинні розпочатись одночасно, то обмеження матиме вигляд: $t_{k_1}^s = t_{k_2}^s$. Для розробки цього блоку обмежень доцільно скористатися сітговими графіками або матричною формою подачі зв'язків. В якості критеріїв оптимальності описуваної моделі слід використовувати: час $T = t_K^f - t_1^s \rightarrow \min$, якщо ставиться на меті максимальне використання наявних виробничих потужностей; обсяги ресурсів $\sum_k a_{nk}^t \rightarrow \min$, при орієнтації на економію ресурсів; вартість ресурсів $\sum_{n,k,t} p_n^t \cdot a_{nk}^t \rightarrow \min$ – одна з головних і постійних цілей, котра знаходиться в прямій залежності від перших двох та ціни ресурсів, адже збільшення періоду сільськогосподарського виробництва автоматично призводить до зростання розміру витрат.

Перевагами пропонованої моделі є можливість варіативності блоків обмежень в залежності від зміни критеріїв, та застосування для стратегічного і оперативного планування й управління витратами. Ефективне господарювання передбачає не тільки витратну оптимізацію виробництва, але й його належне матеріальне і маркетингове забезпечення.

Сучасним інструментом бізнесу є представництво сільськогосподарських підприємств в глобальній мережі Інтернет. Основними цілями його створення є просування компанії, просування й продаж продукції, залучення постачальників і покупців, підтримка інвесторів та філій, вихід на регіональні вітчизняні та зарубіжні ринки.

Враховуючи особливості аграрного ринку, пропонуємо обмежити види цін, що використовуються в сільському господарстві, роздрібними, оптовими, закупівельними, трансфертними, світовими цінами, тарифами на послуги та цінами на засоби виробництва. При розробці цінової політики щодо сільськогосподарської продукції нами рекомендується враховувати комплексність функцій цін. Серед них найбільш актуальні обліково-вимірjuвальна, розподільча, регулююча, інформаційна, соціальна і зовнішньоторговельна.

Вільне ціноутворення на сільськогосподарську продукцію повинно враховувати її сезонний і соціальний характер, тривалий виробничий цикл, територіальну розосередженість виробників і постачальників, високий рівень конкуренції та низьку інформованість виробників про стан і кон'юнктуру ринку, а також засоби державного регулювання в цій галузі. Ціноутворення в сільськогосподарському виробництві ускладнюють нерегульовані обсяги пропозиції.

Комплексне використання витратних і маркетингових методів ціноутворення виробниками сільськогосподарської продукції повинно враховувати цінову політику сільськогосподарського підприємства, його частку й тип ринку, вид і якість продукції та цільову групу споживачів. Щоб уникнути цінових ризиків, дрібним підприємствам слід орієнтуватися на середні ціни ринку.

Активним ціноутворенням варто займатися великим і середнім підприємствам, а особливо – регіональним лідерам продажів. Витратні методи доцільно застосовувати всім виробникам для визначення мінімальних цін та обсягів реалізації сільськогосподарської сировини.

ІННОВАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ

3. Щєбликіна

Невід'ємною складовою виробничо-господарської діяльності сучасних підприємств є інноваційна діяльність.

Функціонування і розвиток промислових підприємств в умовах ринкової економіки залежать багато в чому від обраної інноваційної політики, а також від ефективності реалізованих ними нововведень.

Здійснення інноваційного менеджменту передбачає: розробку та реалізацію планів і програм інноваційної діяльності; нагляд за ходом розробки інноваційної продукції та подальше впровадження; розгляд планів створення нових товарів; проведення цілісної інноваційної політики: координації діяльності у виробничих

підрозділах; забезпечення фінансами програм інноваційної діяльності; забезпечення інноваційної діяльності кваліфікованим персоналом; створення тимчасових цільових груп для комплексного вирішення інноваційних завдань – від ідеї до серійного виробництва товарів.

Завдання інноваційного менеджменту: досягнення стану сфери господарської діяльності та господарюючих систем, що здійснюють інновації; досягнення специфіки самого інноваційного процесу.

Об'єктом інноваційного менеджменту можуть виступати інноваційний процес, окремо взята інновація або інноваційна діяльність у цілому.

Предмет інноваційного менеджменту становлять відносини, що виникають у процесі управління виробництвом і впровадженням інновацій різного типу⁸¹.

В умовах підвищеної конкуренції на українських ринках у споживачів підвищуються вимоги до надаваних їм продуктів і послуг, тому постійні нововведення можуть стати одним із чинників отримання конкурентних переваг⁷⁵.

В сучасних умовах господарювання науково-технічний прогрес, основою якого є інноваційна діяльність, відіграє провідну роль у вирішенні економічних та соціальних завдань інноваційного менеджменту. Його недооцінювання загрожує втратою позицій на світовому ринку, уповільненням виробництва, банкрутством підприємств та перетворенням виробничих проблем в соціально-економічні й політичні.

Інноваційний менеджмент являє собою самостійну галузь управлінської науки та професійної діяльності, яка спрямована на формування й забезпечення умов інноваційного розвитку будь-якої організації⁸².

Питання про управління інноваційними процесами - одне з ключових питань інноваційного менеджменту. Впровадження інновацій на підприємстві — це складний процес, в якому задіяна велика кількість фахівців. Важливо правильно провести всі етапи перебудови, систематизувати діяльність підприємства за нових умов, а також здійснити коригування процедур контролю та налаштувати моніторинг ключових показників, що відображають ефективність впровадження інновацій, щоб отримати очікуваний економічний ефект від нововведень. Таким чином, організація управління інноваціями — це одне з ключових напрямів сучасної економічної думки.

Інноваційне управління створює умови як виживання, так і зростання господарських організацій, формування наукомістких галузей, що ведуть до корінних змін асортименту товарних ринків, зростання продуктивності праці, конкурентоспроможності підприємств, держави. Інноваційний менеджмент як система - це комплекс неформальних і формальних правил, принципів, норм, методів, ціннісних орієнтирів, організаційних форм, зв'язків і економічних відносин, які регулюють різні сфери інноваційної діяльності⁷⁶.

У впровадженні інновацій провідну роль відіграє організаційно-економічна структура управління підприємством. Від її ефективності залежить подальший

⁸¹ Бердніков С.В, Скрипник Н.С. Інноваційний менеджмент в Україні як складова частина загальної системи управління підприємством / Бердніков С.В, Скрипник Н.С. // Економіка і суспільство. – 2016, випуск 7, с.195.

⁸² Уткіна Ю.М. Інноваційний менеджмент на підприємствах / Уткіна Ю.М., Вісільова А.В. // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2014, випуск 46, с.299.

розвиток інноваційної діяльності підприємства.

Кожне підприємство повинне передбачати інноваційні зміни і відображати їх у своїх планах. Управління інноваційною діяльністю підприємств є складовою частиною загального управління і вимагає від інноваційних менеджерів комплексного підходу при використанні інноваційного потенціалу з застосуванням сучасних форм і методів організації менеджменту.

Організаційна модель підприємства та підрозділи є відповідальними за нововведення, так як від них залежить успіх управління інноваціями. При комплектуванні і встановленні спеціалістами організаційної форми роботи необхідно визначитися з організаційною структурою управління. Організаційна структура управління – це сукупність взаємопов'язаних ланок управління, розташованих на різних рівнях.

Система інноваційного менеджменту передбачає створення центральних служб, які забезпечують комплексний підхід: координують інноваційну діяльність, формують цільові проектні групи чи центри з розробки інновацій, розробляють єдину науково-технічну політику для різних виробничих підрозділів

Великі організації, які випускають наукоємну продукцію створюють спеціалізовані підрозділи з розробки інноваційної політики, завданням яких є виявлення ключових напрямів інноваційного процесу і подання певних пропозицій вищому керівництву.

На підприємстві, яке здійснює інноваційну діяльність, необхідною умовою є постійне оцінювання системи управління цією діяльністю, для того щоб уникнути незапланованих затрат. Важливо також, проводити оцінювання цієї системи у взаємозв'язку з системами управління інших видів діяльності. Тобто, необхідно оцінювати вплив витрат та їх доцільність на функціонування кожної системи. Проведення всебічного моніторингу існуючих систем на підприємстві забезпечить йому ефективне функціонування та сильні конкурентні позиції⁸³.

Завданнями менеджерів з інновацій на підприємствах є стимулювання будь-яких проявів ініціативи, неординарних підходів, оригінальних рішень тощо. Тому важливо знаходити можливості для заохочення новаторів, ліквідувати перешкоди поліпшенню організації діяльності підприємства.

⁸³ Князь С.В., Комарницька Н.М. Місце та роль інноваційного менеджменту в системі управління підприємством / С.В. Князь, Н.М. Комарницька // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014, вип. 3 (54), с. 123.

Розділ VI

ОРГАНІЗАЦІЯ ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ

РИНОК ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

О. Марченко

Туризм як сучасна галузь регіональної та національної економіки розуміється нами як просторове організаційно-економічне утворення, що має загальну спеціалізацію та ідентифіковане місце у територіальному поділі праці, загальні функції, завдання, мету розвитку.

Найбільш значимою ідентифікованою рисою галузі туризму є її регіональна структура як така, що формується з урахуванням туристичного потенціалу території розміщення та визначає інші структурні складники (підприємства й організації, кластери, туристичні продукти та послуги), інтеграційні диверсифікаційні процеси, організацію та управління, впливає на рівень конкурентоспроможності, вибір стратегій завоювання туристичного ринку, підвищення прибутковості. В свою чергу, регіональна структура галузі туризму є досить динамічною категорією, яка перебуває у стані постійної трансформації та потребує удосконалення, у т.ч. через вплив відповідних механізмів функціонування галузі та прийняття управлінських рішень, де особлива роль належить маркетинговим складовим механізмів господарювання. Серед них виділяється брендинг як технологія створення та просування фірмових туристичних послуг. Брендинг на регіональному рівні означає зобов'язання не тільки туристичних організацій, але й регіональної та місцевої влади надати споживачеві туристичні продукти, які відповідають визначеному набору властивостей і переваг⁸⁴.

Створення іміджевого бренду "Запоріжжя історичне" опирається на збереження, розбудову раціональне використання найвизначніших пам'яток історико-культурної спадщини та залучення їх до туристичної інфраструктури. Зокрема, це стосується Національного заповідника "Хортиця" з історико-культурним комплексом "Запорізька Січ".

Важливо здійснити розробку археологічних та історичних туристичних маршрутів у районах Запорізької області; оновлення та доповнення експозицій, розвиток виставкової діяльності музеїв "Запорозьке козацтво за часів Нової Січі та П.Калнишевського" (Національний заповідник "Хортиця"); створення розвинутої історико-туристичної інфраструктури для поліпшення інформаційної та експозиційної значущості історичних об'єктів національного

⁸⁴ Басюк Д. Формування туристичного бренду як фактор регіональної політики / Д. Басюк // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – 2010. – №1. – С. 139–147

заповідника "Хортиця"; збереження та охорону пам'яток, вжиття заходів щодо запобігання порушення встановлених режимів їх використання⁸⁵.

Серцевина бренду - відродження історико-культурних та господарських традицій Українського козацтва. Для відтворення історичної пам'яті, розвитку духовності, повернення до багатотисячолітніх національних традицій важливо в повній мірі реалізувати вже прийняті програми, постанови та укази: "Про Програму відтворення видатних пам'яток історії та культури" (постанова Кабінету Міністрів України від 23.04.1999 р. № 700), "Про відродження історико-культурних та господарських традицій Українського козацтва" (Указ Президента України від 04.01.1995 р. № 14/95), доповнивши їх рядом додаткових заходів.

Розвиток Національного заповідника "Хортиця" здійснюється у відповідності до Постанови Кабінету Міністрів України від 06.04.1993 р. № 254 "Про Національний заповідник "Хортиця" та розпорядження Кабінету Міністрів України від 16.05.2001 р. № 202-р "Про затвердження заходів щодо розвитку Національного заповідника "Хортиця" на 2001 - 2005 рр."⁸⁶

Ввійшло в практику проведення нарад з актуальних проблем розвитку заповідника, однак, заповідник в цілому не відповідає вимогам пріоритетного туристичного об'єкту регіону. Інтенсивна господарська експлуатація території, геологічні та гідрологічні процеси, ерозія ґрунтів, деструктивний техногенний вплив призвели до загрози втрати історико-культурних і природних об'єктів, зумовили необхідність проведення комплексу заходів, пов'язаних із збереженням, належним утриманням та використанням об'єктів заповідника.

Основну увагу слід сконцентрувати на виконанні Державної програми розвитку Національного заповідника "Хортиця" на 2009 – 2015 рр., яка повинна передбачати: збереження унікальних пам'яток заповідника, зокрема пам'яток Музейного фонду України; відродження історичних ландшафтів, природних комплексів, рослинності та тваринного світу; упорядкування території заповідника; створення умов для відродження і розвитку патріотичних, історичних традицій запорозького козацтва, туристичної інфраструктури, що можливе лише шляхом вжиття невідкладних дієвих заходів та державної підтримки⁸⁷.

Мета Програми полягає у створенні умов для забезпечення розвитку одного з унікальних духовних та історико-культурних центрів країни - Національного заповідника "Хортиця", ширшої популяризації його значення як в Україні, так і за її межами, активізації вітчизняного та міжнародного туризму. Щодо шляхів розвитку заповідника, найбільш прийнятним є комплексний підхід, що передбачає вжиття необхідних заходів, пов'язаних із збереженням історико-культурних і природних об'єктів заповідника, їх належним утриманням та використанням.

⁸⁵ Качанівський В.С. Концепція розвитку туризму в Україні / В.С.Качанівський// – Л.: Брама, 2005. – 317с

⁸⁶ Закон України "Про внесення змін до Закону України "Про туризм" // Укр. турист. вісн.: інформ. бюллетень. – К., 2004. - №1. – С. 18-34

⁸⁷ Марченко О.А. Сучасна оцінка функціонування туристичної індустрії в Запорізькій області / Марченко О.А. //Сучасні тенденції наукової парадигми географічної освіти України: Збірник наукових статей V Всеукраїнської науково-практичної конференції, 9 грудня 2009 р. – Донецьк: ДІСО, 2009. – С. 163-167.

Подальший розвиток заповідника здійснюватиметься шляхом проведення наукових досліджень, виконання робіт з консервації, музеєфікації об'єктів культурної спадщини та облаштування пам'ятних місць, популяризації культурної спадщини, створення у межах заповідника рекреаційних зон для забезпечення відпочинку та обслуговування відвідувачів.

МЕНЕДЖМЕНТ ГОТЕЛЬНОГО, КУРОРТНОГО І ТУРИСТИЧНОГО СЕРВІСУ

О. Марченко

Результати проведеного соціально-економічного моніторингу дають можливість зафіксувати стрімке зростання попиту на туристично-рекреаційні послуги, що пропонуються туристичними підприємствами Запорізького регіону протягом останніх років. Постійне підвищення якості обслуговування, розвиток інфраструктури міста та сільських населених пунктів дедалі більше приваблюють рекреантів. Так, у санаторіях та пансіонатах області у 2015 р. порівняно з 2010 р. сукупний річний дохід зріс більше ніж на 27,0 млн. грн., або на 34%, а загальний прибуток - на 1 млн. грн., або майже у 1,8 разів. Це свідчить про те, що попит, який склався на туристичному ринку послуг у відносно нечутливий до ціни і при незмінних параметрах впливу зовнішніх факторів дозволяє прогнозувати його подальше зростання^{88,89}.

Важливе значення у проведенні ефективної маркетингової політики має управління процесом просування туристично-рекреаційного продукту, головним засобом якого є рекламна діяльність. Саме вона дає можливість споживачу створити конкретне уявлення про туристичний продукт, прискорити та спростити пошук при його виборі. Основними рекламними засобами, які можна використати в туристичних та рекреаційних підприємствах, як відомо, є газети, журнали, радіо, телебачення, вівіски, каталоги, буклети, стенди, листівки, рекламні щити, Інтернет-реклама тощо. Доцільно зауважити, що реклама в Інтернеті має коротку історію, оскільки перші одиничні експерименти з розміщення рекламних послуг туристично-рекреаційного характеру у всесвітньому "павутинні" почалися з 1997р., а вже зараз її використовують практично всі оператори туристичного бізнесу. Відмінність реклами в Інтернеті від просування через традиційні системи інформації насамперед полягає в її інтерактивності, оскільки рекламодавець, стежачи за станом ринку, має можливість постійно вносити інформацію про програми, коригувати колишні пропозиції, виходячи зі сформованої кон'юнктури на ринку туристичних та рекреаційних послуг.

⁸⁸ Статистичний щорічник Запорізької області за 2015 рік / Головне управління статистики у Запорізької області. – Запоріжжя, 2016. – 486 с.

⁸⁹ Темник І. О. Стимулювання інституційно-інноваційного розвитку економіки України через реалізацію макропроектів міжнародного туризму/ І.О. Темник // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – №10. – С.20–23.

Окрім рекламних засобів, ефективно застосовуються в туристичному та рекреаційному бізнесі і елементи PR, як важливої форми просування туристичного продукту (послуги). До них, зокрема, належать презентації, клубні зустрічі, семінари, інформаційні статті, що містять приховану рекламу (конкретної підприємства чи видів відпочинку), а також пряме поштове розсилання презентаційних та інформаційних матеріалів. На відміну від рекламних засобів, у яких матеріали, розташовані у певних джерелах, протягом досить тривалого часу залишаються статичними, тобто їх зображення не змінюється, методи PR передбачають постійну динаміку. Тому протягом навіть одного календарного місяця із застосуванням пошти, і електронних методів туристичні підприємства здатні рекламувати себе у процесі безпосереднього спілкування з постійним клієнтом. Так, за даними проведеного маркетингового дослідження, більша частка відпочиваючих (35,9%) отримали інформацію про можливість відпочивати у туристичних підприємствах регіону від родичів, знайомих та друзів. Більше 27,8% курортників отримали таку інформацію за місцем праці, що пояснюється наданням певних знижок на вартість путівки організаціями, в яких працюють відпочиваючі.

Для здійснення маркетингового аналізу ринку туристичних та рекреаційних послуг доцільно насамперед виходити зі специфіки створення і доведення до споживача цих послуг, що проявляються у характеристиці туристичних та рекреаційних продуктів. У цьому плані туристичні та рекреаційні послуги мають такі відмінні характеристики, як нездатність до зберігання, що передбачає докладання необхідних зусиль для стимулювання попиту на ці послуги у визначеному короткостроковому періоді; неосяжність послуг, рівень і якість споживання яких у великій мірі залежить від іміджу туристичних підприємств на ринку.

Крім того, ринок таких послуг значно залежить від впливу сезонних коливань, прив'язаності до визначеного місця (туристичної бази відпочинку, аеропорту) і неможливості швидкої зміни їх місця знаходження, відхилення у часі факту продажу туристичного рекреаційного продукту та часу його споживання. В цьому випадку велику роль відіграє рекламна продукція, що пояснюється територіальною відірваністю споживача від виробника туристичного та рекреаційного продукту та ін.

Аналіз туристичної послуги як об'єкта маркетингового дослідження неможливо здійснювати без врахування її якісних системних характеристик, без розгляду крізь призму інтересів виробника і споживача. У цьому плані формування основних критеріїв оцінки якості комплексної туристичної послуги залежить від таких чинників як: готельні послуги (безпека для життя і здоров'я туристів, збереження майна, стан матеріально-технічної бази, швидкість розміщення, відповідність характеристикам категорії готелю - рівню обслуговування, санітарному стану, рівню кваліфікації персоналу, асортименту додаткових послуг); послуги з оздоровлення й відпочинку (наявність природо-

лікувальної бази, закладів відпочинку та проведення вільного часу, екологічний стан)⁹⁰.

Мають бути враховані також послуги харчування (безпека для життя та здоров'я туристів, асортимент, органолептичні оцінки страв, культура обслуговування, професіоналізм персоналу, режими роботи, санітарний стан, комфорт залу); транспортні перевезення (безпека для життя та здоров'я, збереження майна, швидкість доставки, вартість проїзду, наявність пілг, комфорт, можливість перевезень багажу, умови харчування в дорозі); туристично-екскурсійне обслуговування (задоволення інтересів екскурсантів, достовірність, естетичність, оптимальність маршруту, культура мови, кваліфікація екскурсовода); інформаційне забезпечення (своєчасність, надійність, достовірність, доступність, однозначність, повнота відомостей); додаткові послуги (культурно-масові, побутові, індивідуальні замовлення клієнтів). Такий підхід до оцінки якості туристичного продукту дає можливість правильно обґрунтувати основні напрями формування і реалізації ефективної маркетингової продуктово-асортиментної політики суб'єктами туристичної індустрії.

У процесі проведення маркетингового аналізу функціонування туристичних підприємств особливу увагу слід приділити такій важливій складовій комплексу маркетингу, як "місце", що передбачає прийняття рішень щодо методів розповсюдження, розподілу товару чи послуги, вирішення питання про оптимальний спосіб розповсюдження туристичної послуги, вибір найлегшого доступу споживача до неї. Крім зазначених елементів маркетингової політики, значну роль у комплексі маркетингу туристичних підприємств відіграє ціновий фактор.

У процесі розробки маркетингової цінової політики багато з них зіткнулися з проблемою надто дорогої продукції і змушені перейти до політики зниження цін на продукцію, яка пропонується (в даному випадку послуги). Очевидно, що цінова політика, яка проводиться туристичним підприємствам, і надалі дедалі більше впливатиме на показники обсягів реалізації їх туристичних послуг. Політика компенсації затрат за рахунок підвищення ціни майже вичерпала себе, оскільки при її формуванні необхідно орієнтуватися не тільки на затрати, й на якість надання послуг.

Однак необхідно враховувати і те, що коли за рівнем цін путівки будуть розраховані на найбільш платоспроможний сегмент споживачів, а якість обслуговування залишиться посередньою, то це може викликати нові проблеми в їх реалізації.

⁹⁰ Швец И.Ю. Пространственно-региональная кластеризация туристического комплекса / И.Ю. Швец // Маркетинг і менеджмент інновацій.- 2011. – №2. – С.65–73

ЕКОТУРИЗМ НА ТЕРИТОРІЯХ СІЛЬСЬКИХ ОБ'ЄДНАНИХ ГРОМАД

О. Ніколаєвич

В умовах активного процесу децентралізації, однією із важливих умов формування місцевих бюджетів є забезпечення збалансованого соціально-економічного розвитку регіонів та побудова міжбюджетних відносин, з метою підвищення рівня фінансової незалежності через посилення бюджетної самостійності^{91,92,93,94}.

Теоретико-методологічним проблемам формування бюджетів територіальних громад і соціально-економічному розвитку регіонів у вітчизняній фінансовій науці присвячені праці вчених-економістів: І. Луніної, В. Пальчука, А. Бурдун, І. Бевз, А.Сундук, Е. Лібанової, М. Хвесика, С. Буковинського, О. Василика та ін. Незважаючи на чисельність досліджень процесів послаблення централізації фінансів, питання виявлення додаткових джерел надходжень до місцевих бюджетів в умовах децентралізації фінансових ресурсів є актуальними та потребують подальших розробок.

Метою є аналіз сучасного стану процесів формування місцевих бюджетів в умовах децентралізації та виявлення альтернативних джерел наповнення бюджетів сільських територіальних громад.

Децентралізація – процес, який активно втілюється в практику розподілу бюджетів різних рівнів. На сучасному етапі Україна, відповідно до основних положень Європейської хартії місцевого самоврядування⁹⁵, продовжує спрямовувати свої зусилля на реалізацію євроінтеграційного курсу з розвитку місцевої і регіональної демократії. І саме децентралізація є однією з найуспішніших реформ, яка ефективно впроваджується в країні⁹⁶.

Визначено, що децентралізація - це передача значних повноважень та бюджетів від державних органів органам місцевого самоврядування. Передаються ці повноваження в якомога більшому обсязі тим структурам, котрі територіально ближче до людей з метою найбільш успішної їх реалізації.

⁹¹ Набатова Ю. О. Формування місцевих бюджетів в умовах децентралізації фінансових ресурсів [Електронний ресурс] / Ю. О. Набатова // Ефективна економіка. – 2015. – № 5. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4100>.

⁹² Калиновський Б. В. Конституційні засади децентралізації влади в Україні [Електронний ресурс] / Б. В. Калиновський // Вісник центральної виборчої комісії. – 2015. – № 2 (32) – С. 84–89. – Режим доступу: http://www.cvk.gov.ua/visnyk/pdf/2015_2/visnyk_2_2015_st_22.pdf.

⁹³ Тарасенко Т. Проблема децентралізації в реформування місцевого самоврядування в Україні [Електронний ресурс] / Т. Тарасенко // Держане управління та місцеве самоврядування: збірник наук. пр. / Національна академія державного управління при Президентові України. – 2014. – вип. 2(21), С. 277–286. – Режим доступу: [http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2014/2014_02\(21\)/30.pdf](http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2014/2014_02(21)/30.pdf).

⁹⁴ Проект Закону про внесення змін до Конституції України (щодо децентралізації влади) [Електронний ресурс] / Верховна рада України.: № 1852-VIII від 21.02.2017. – Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua/legislation>

⁹⁵ Європейська хартія місцевого самоврядування м. Страсбург, 15 жовтня 1985 року: [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Документ 994_036, чинний, поточна редакція 16.11.2009, підстава 994_946. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/994_036.

⁹⁶ Децентралізація – одна з найбільш прогресуючих реформ: звіт Національної Ради реформ за 9 місяців 2016 року [Електронний ресурс] / Національна Рада реформ. – Київ, 2016. – С. 12–19. – Режим доступу: <http://np.pl.ua/2016/11/detsentralizatsiya-odna-z-najbilsh-prohresuyuchykh-reform-natsionalna-rada-reform-predstavyla-zvit-za-9-misyatsiv-2016-roku>

Узагальненою метою реформи місцевого самоврядування є, передусім, забезпечення його спроможності самостійно, за рахунок власних ресурсів, вирішувати завдання соціально-економічного розвитку громад. Аналіз результатів досліджень та нормативної бази дозволяє виділити два напрями дій реформ. По-перше - це наділення територіальних громад більшими ресурсами, по-друге - мобілізація їхніх внутрішніх резервів для ефективного їх використання цілям бюджетонаповнення.

В результаті дослідження визначено, що завдяки децентралізації станом на 19 серпня 2017 року відбулися або призначені вибори в 617 громадах (табл. 1).

Таблиця 1

Кількість громад за категоріями в розрізі областей⁹⁷

Область	Кількість утворених громад			
	Міських	Селищних	Сільських	Всього
Вінницька	6	9	18	33
Волинська	2	11	26	39
Дніпропетровська	3	21	29	53
Донецька	4	1	4	9
Житомирська	5	16	24	45
Закарпатська	3	0	3	6
Запорізька	4	7	23	34
Івано-Франківська	1	7	13	21
Київська	0	3	3	6
Кіровоградська	4	2	7	13
Луганська	0	6	2	8
Львівська	6	8	19	33
Миколаївська	1	5	15	21
Одеська	4	5	14	23
Полтавська	4	7	21	32
Рівненська	1	5	18	24
Сумська	4	9	15	28
Тернопільська	8	12	20	40
Харківська	1	9	2	12
Херсонська	0	9	15	24
Хмельницька	5	13	15	33
Черкаська	4	2	19	25
Чернівецька	5	2	15	22
Чернігівська	9	15	9	33
Загалом	84	184	349	617

⁹⁷ Список об'єднаних територіальних громад [Електронний ресурс] / Вікіпедія. Вільна енциклопедія. – 11.09.2017. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki>

Для стимулювання громад до об'єднання, а також з метою забезпечення ресурсної бази бюджетів об'єднаних територіальних громад (ОТГ) по фінансуванню видаткових повноважень Бюджетним кодексом України (далі – Кодекс) визначено особливості формування бюджетів цих громад (ч. 4 ст. 67 Кодексу)⁹⁸. Значну частину доходів громад складає податок на доходи фізичних осіб, котрий разом з єдиним податком становить 27,9% від загального обсягу надходжень (рис. 1).

Результати аналізу соціально-економічного розвитку територій низки громад та розміри податкових надходжень з цих територій дають можливість зробити висновок, що податок з доходів фізичних осіб та єдиний податок прямо пропорційно залежать від рівня зайнятості населення і кількості підприємств, розташованих на території певної об'єднаної територіальної громади. Керуючись критерієм максимізації залучених фінансових ресурсів на розвиток громад, керівні структури ОТГ мають всіляко підтримувати і розвивати підприємницьку діяльність, формувати найбільш комфортне середовище для розвитку бізнесу.

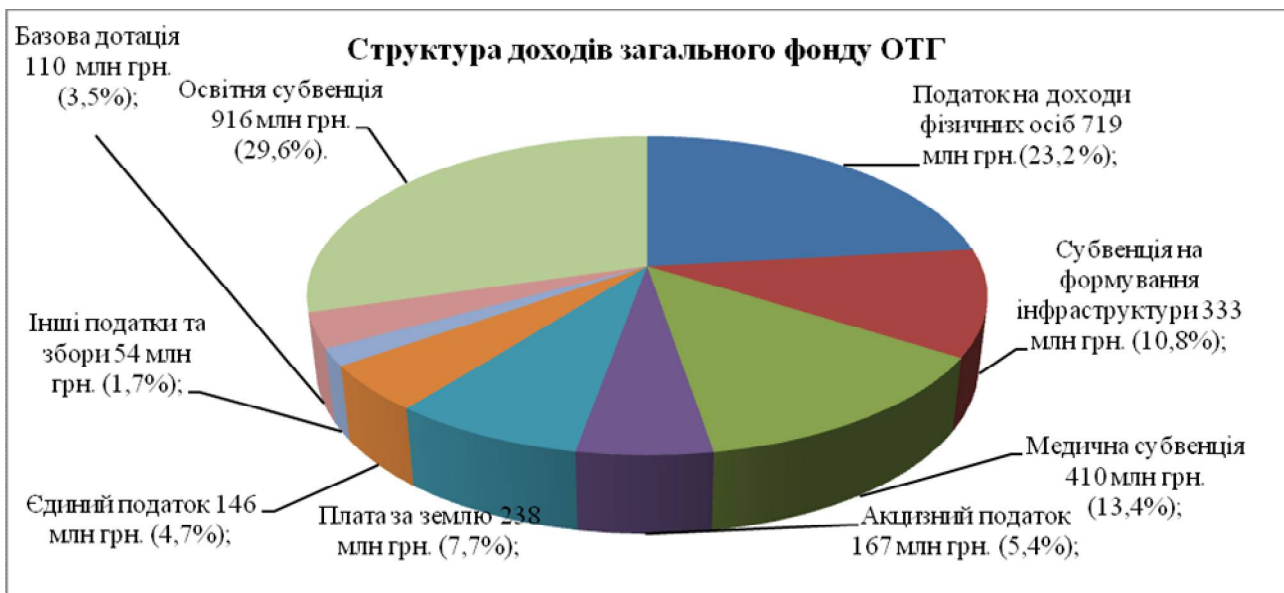


Рисунок 1. Узагальнена структура доходів загального фонду об'єднаних територіальних громад за 2016 рік (складено автором за даними аналітичних матеріалів)⁹⁹.

В результаті аналізу розвитку громад в країнах Європи спрогнозовано, що для сільських ОТГ джерелом найбільших прибутків може стати екологічно чиста сільгосппродукція, вирощена без використання хімічних засобів догляду. За останні 20–25 років на полицях українських магазинів з'явилося багато продуктів з різними штучними харчовими домішками, які часом представляють загрозу для здоров'я. Овочі та фрукти втрачають свої якісні та смакові

⁹⁸ Казюк Я. М. Місцеві бюджети 159 об'єднаних територіальних громад. Перше півріччя 2016 року: (Міністерство фінансів України. Фінансово-аналітичні матеріали)

⁹⁹ Бюджетний кодекс України. Частина четверта статті 67 в редакції Закону [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – № 79-VIII від 28.12.2014; № 176-VIII від 10.02.2015. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/page7>

властивості. За дослідженням вчених з різних країн, органічні продукти харчування на 50% містять більше поживних речовин, мінералів та вітамінів, ніж аналогічні продукти з промислових ферм. Особливо корисні органічні продукти для дітей, оскільки їх організм більш вразливий до впливу залишків пестицидів, нітратів, важких металів та антибіотиків у продуктах харчування¹⁰⁰. Виробництво органічної продукції передбачає відмову застосування шкідливих технологій, виключається застосування хімічних добрив, пестицидів, генетично модифікованих організмів, консервантів. Натомість пропонуючи виготовлення продуктів з використанням речовин та процесів природного походження. Аграрні підприємства, виробляючи органічну продукцію, значною мірою скорочують негативний вплив на навколишнє середовище.

Вживання неорганічної продукції призвело до зростання різного роду захворювань серед населення. За даними Міністерства охорони здоров'я, кількість випадків вперше зареєстрованих хворобливих новоутворень у 2016 склала 369 тис. в порівнянні з 1990 р. – 310 тис., на 59 % збільшилась кількість випадків захворювань системи кровообігу, уродженні аномалії – на 15 %¹⁰¹.

Органічне виробництво необхідно розглядати як цілісну систему господарювання та виробництва продуктів харчування, яка поєднує в собі збереження навколишнього середовища і природних ресурсів, біологічного різноманіття. Виготовлення екологічної продукції слід розглядати не лише як процес, який має лише комерційну складову, а й такий, що супроводжується соціальними, екологічними результатами.

Екопродукція, вирощена на території України, високо цінується в країнах Європи. Звідси можна спрогнозувати подібну тенденцію і серед наших громадян. Продукція АПК і харчової промисловості у структурі експорту товарів з території України у I півріччі 2017 року становить 42,1 % від загального обсягу експорту. Серед основних країн-споживачів Російська Федерація – 9,2%, Туреччина – 6,1%, Польща – 6,1%, Італія – 5,7% від сукупного експорту продукції¹⁰².

Проте, в той же час переважна більшість українців, не приділяючи цьому належної уваги, вживають не завжди корисну продукцію, а іноді навіть небезпечну. І це попри те, що країна наділена неоціненними природними земельними ресурсами. Сільська місцевість якнайкраще підходить для вирощування і виготовлення екологічно чистих і корисних продуктів харчування. Визначено, що усестороннє сприяння розвитку підприємств такого типу є перспективним і прибутковим напрямом діяльності на території сільських ОТГ.

¹⁰⁰ Пичкур Н. Вплив органічних продуктів харчування [Електронний ресурс] / Н. Пичкур // Центр екологічної культури в Запорозжжі № 20(41). – 2014р., рубрика "Органік", с. 22. – Режим доступу: <http://ecocenter.zp.ua/blog-ekspertov/11-stati/30-vpliv-organichnikh-produktiv-kharchuvannya-na-zdorov-ya-lyudini>.

¹⁰¹ Захворюваність населення (Демографічна та соціальна статистика / Охорона здоров'я): [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. Дата останньої модифікації: 22/02/117. – Київ. – 2017. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

¹⁰² Соціально-економічний розвиток України. Січень-липень 2017 року. (Багатогалузева статистична інформація): [Електронний ресурс] Державна служба статистики України. Дата останньої модифікації: 5/09/117. – Київ. – 2017. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Сільська місцевість стає й надійною платформою для розвитку туристичного бізнесу, розвиток якого в майбутньому приведе до вдосконалення соціальної інфраструктури. В цілому, у всьому світі спостерігається спрямованість на розвиток природно-орієнтованого туризму, що спричинено двома факторами: глобалізацією та екологізацією. Нині попитом користуються альтернативні види туризму, такі як екологічний, природний, спортивний та інші.

В результаті аналізу пропозицій суб'єктів підприємництва туристичної сфери визначено, що значної популярності набуває такий різновид відпочинку як зелений туризм, або інше його визначення – сільський туризм (табл. 2). Сільський туризм – це надання (чи отримання) послуг туристичних атракцій, асоційованих з відпочинком, по використанню екосистемного потенціалу агропромислового комплексу та локальної інфраструктури певного регіону сільської місцевості або ж її характерної колоритної особливості (культурної, архітектурної, етнічної, господарської тощо)¹⁰³.

Наведені в таблиці 2 статистичні дані узагальнюють інформацію про наявні садиби, які функціонують на території України. Так, 2016 р. виявився більш сприятливим та результативним для осіб, які займаються підприємницькою діяльністю у сфері сільського зеленого туризму в Україні і визначається піднесенням та розвитком екотуризму в порівнянні з 2014 р.: кількість садиб зросла на 61 %. Кількість осіб, що відвідали об'єкти екотуризму, також має позитивну тенденцію: контингент відпочиваючих збільшився в 2016 р. на 103 % від аналогічного показника в 2014 р.

Таблиця 2

Тенденція основних показників діяльності суб'єктів сільського зеленого туризму в Україні (2014-2016 рр.)¹⁰⁴

Рік	Кількість садиб, од.	Кількість розміщених осіб	Площа садиб, м ²		Доходи від надання послуг (без ПДВ, акцизного збору і аналогічних платежів), тис. грн.	Фактичні витрати на один людино-день перебування, грн.
			Усього	У тому числі житлова		
2014	233	39 311	71 208,4	23 556,7	11 219,9	117,8
2015	235	49 253	73 241	25 557,5	18 369	153,7
2016	375	79 891	90 811,1	43 764	41 879,5	197,1

За період 2014-2016 р. значно зросла (22 %) і площа земель, задіяних під інфраструктуру даного виду туристичних послуг. Майже в 4 рази виросли

¹⁰³ Поняття та види сільського туризму [Електронний ресурс] / Вікіпедія. Вільна енциклопедія. – 2016 . – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki>

¹⁰⁴ Колективні засоби розміщування в Україні у 2014-2016 рр. (Економічна статистика / Економічна діяльність / Туризм): [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. Статистичний бюлетень. Дата останньої модифікації: 4/05/117. – Київ. – 2017. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

доходи від надання послуг в сфері сільського туризму. Статистичні дані про сільський зелений туризм та обсяги туристів, які скористались послугами садиб у 2016 р. підтверджують думку про те, що даний вид відпочинку набуває значної популярності.

Зелений туризм – це відпочинок у приватних садибах в сільській місцевості. Основне, що приваблює у сільському зеленому туризмі – це комплекс чинників сприятливого впливу на людину: оздоровчий, естетичний, пізнавальний. Відпочинок у сільській місцевості – це не курорт із великою кількістю туристів.

Популярність здорового способу життя запозичена з Європи і кількість її прихильників серед громадян України зростає. Несприятлива екологічна обстановка в країні, зростання кількості різних захворювань і дорожнеча лікування (ціни на лікарські засоби в період з 2002 по 2016 роки зросли в середньому в 4,8 рази¹⁰¹), дійсно змушують українців дбайливіше ставитися до свого здоров'я. Найбільше негативний вплив оточуючого середовища відчують городяни, які платять власним здоров'ям за можливість користуватися усіма благами цивілізації. За висновками Інституту стратегічних досліджень незадовільний стан навколишнього середовища та техногенної сфери призводить до руйнації традиційної системи життєзабезпечення з вкрай негативними соціально-економічними наслідками¹⁰⁵.

Саме такий вид відпочинку як зелений туризм досить цікавий і легкий спосіб розпочати здоровий образ життя і його можна вважати одним із інструментів на шляху до здоров'я. Крім того, такий незвичайний спосіб відпочинку дозволяє набути певних практичних навичок в введенні домашнього господарства, ознайомитися з життям мешканців невеликих поселень і відчути задоволення від спілкування з природою, поповнити багаж позитивних вражень.

Сільський зелений туризм позитивно впливає на вирішення соціально-економічних проблем села, насамперед тому, що він розширює сферу зайнятості сільського населення, і дає селянам додатковий заробіток. При певному рівні нагромадження кількості відпочиваючих об'єктивно з'являється потреба в задоволенні їх різноманітних запитів, що в свою чергу, стимулює розвиток сфери послуг: транспортних, зв'язку, торгівлі, побутових, розважальних та інших.

До важливого результату розвитку сільського зеленого туризму віднесено розширення можливостей реалізації продукції особистого підсобного господарства, яку можна віднести до супутніх туристичних товарів – товарів, призначених для задоволення потреб споживачів, надання та виробництво яких несуттєво скоротиться без їх реалізації туристам¹⁰⁶. Крім того, сім'ї, які приймають відпочиваючих, вдосконалюють і структуру посівів на присадибних

¹⁰⁵ Яценко Л. Д. Екологічна складова національної безпеки: основні показники і шляхи їх досягнення (Аналітична доповідь) [Електронний ресурс] / Л. Д. Яценко // Національний інститут стратегічних досліджень. К., 2013. – С. 34. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/ekolog_nb-11461.pdf.

¹⁰⁶ Закон України "Про туризм" № 325/95-ВР / Верховна Рада України. – Київ: Документ 324/95-ВР, чинний, поточна редакція — Редакція від 11.02.2015, підстава 124-19; – Розділ І. Стаття 1. – (Серія видань "Офіційний документ")

ділянках, спираючись на вподобання та смаки гостей; розвивають і урізноманітнюють присадибне тваринництво. Суттєву роль відіграє розвиток сільського зеленого туризму і у підвищенні освітнього-культурно рівня сільського населення.

Споживач екологічно чистої продукції може і приймати активну участь в її виготовленні в рамках відпочинку на території об'єктів зеленого туризму. Деякі споживачі, що піклуються про своє здоров'я, бажають не лише купувати екотовари, а й особисто спостерігати процес їх виготовлення, аби мати уявлення і елементарні знання про такий клопіткий процес. Спостерігаючи процес виробництва (див. рис. 2) природної продукції і безпосередньо будучи його активним учасником, відпочиваючий поневолі формує в себе прихильність до натуральних товарів.

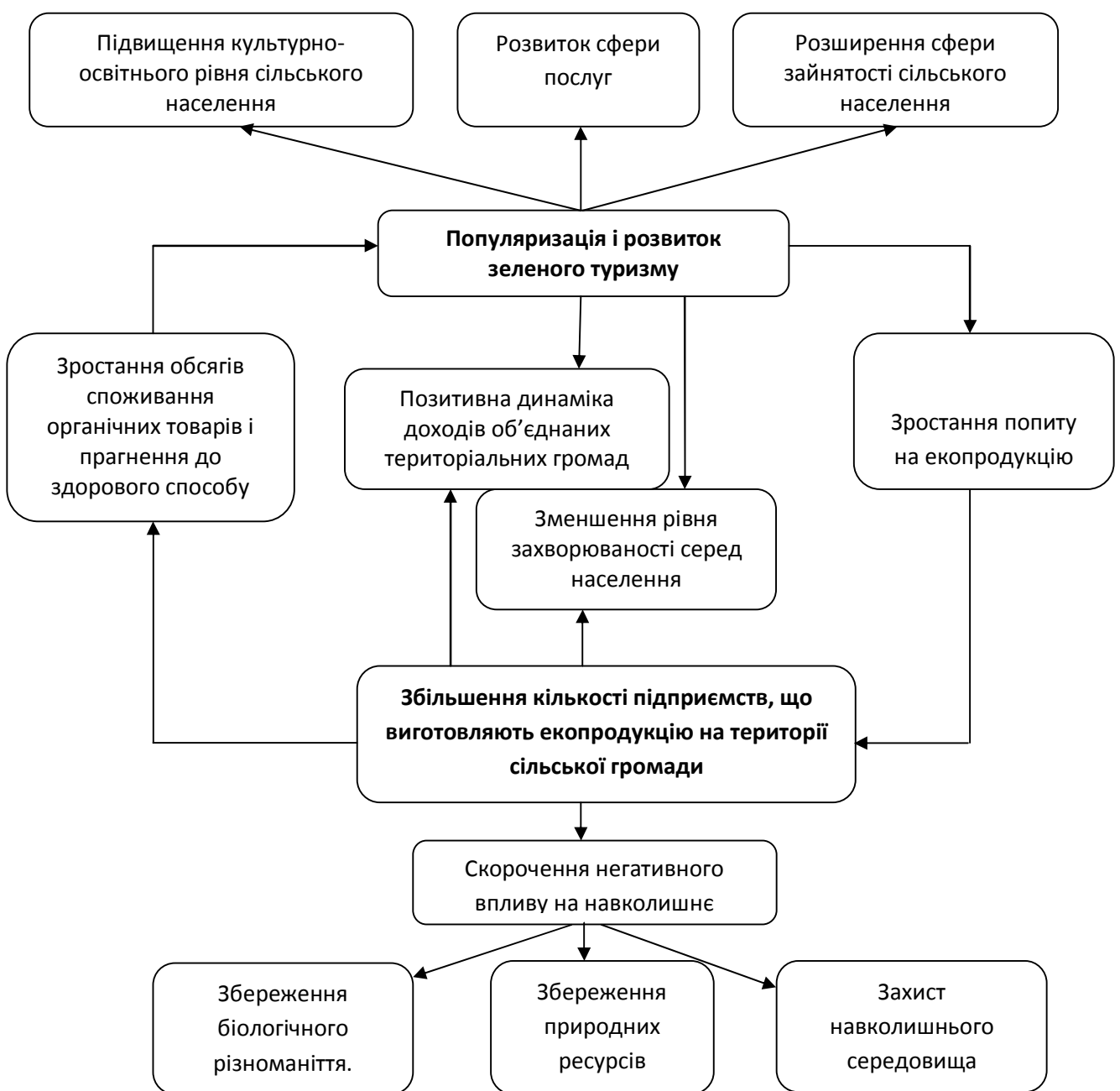


Рисунок 2. Взаємовплив сільського зеленого туризму і попиту на екопродукцію (складено автором)

Крім того, шанувальники зеленого туризму мають можливість приймати активну участь в процесі їх створення.

Порівнюючи користь для власного здоров'я і самопочуття з негативним впливом на організм людини неорганічних товарів, вибір споживачів ставатиме все більш очевидним. Таким чином, зроблено висновок, що популяризація і розвиток зеленого туризму позитивно впливатиме на зміну попиту на екопродукцію, вирощену на території сільських громади. А споживання органічних товарів і прагнення до здорового способу життя призведе до росту популярності об'єктів зеленого туризму.

На сучасному етапі становлення економіки зроблено значний крок вперед в проведенні реформи міжбюджетних відносин в рамках децентралізації влади. Встановлено, що основним джерелом надходжень до бюджетів територіальних громад є податок на доходи фізичних осіб, котрий разом з єдиним податком складають 27,9% від загального обсягу надходжень. Показано, що популяризація і збільшення кількості об'єктів зеленого туризму, а також виготовлення продуктів органічного походження є одними з пріоритетних напрямів соціально-економічного розвитку сільської місцевості. Україні варто переймати досвід європейських країн, де важливого значення та державну підтримку мають програми залучення сільських громад до зеленого туризму.

Таким чином, сільський зелений туризм є тим інструментом, за допомогою якого можливо втримати наявні трудові ресурси, проживаючі у селі, та повернути мігрантів до своїх осель. Це сприятиме підвищенню рівня добробуту населення, розвитку інфраструктури українського села. Виявлено, що розвиток органічного виробництва в Україні є досить актуальним на сьогодні для оздоровлення сільськогосподарських територій, підвищення ефективності виробництва сільськогосподарської продукції, формуванні продовольчої безпеки, забезпечення корисними продуктами харчування і покращення здоров'я українців.

Складено модель позитивного взаємовпливу розвитку і популяризації сільського зеленого туризму і зростання попиту на екопродукцію, яка демонструє прямо пропорційний вплив цих видів діяльності. При збереженні в подальшому актуальності споживання екопродукції сфера зеленого туризму і виробництво екологічно чистих і безпечних для здоров'я продуктів харчування стануть традиційними джерелами значної частки надходжень до бюджетів об'єднаних територіальних громад в сільській місцевості.

Ефективне впровадження реформи децентралізації та утворення ОТГ має підвищити рівень соціально-економічного розвитку регіонів, передусім сільської місцевості. Підприємства з виготовлення органічної продукції і туристичних послуг мають стати більш конкурентоздатними в регіонах, які успішно впроваджують реформу децентралізації.

В подальших дослідженнях можливе застосування запропонованої схеми взаємовпливу зеленого туризму і популяризації екологічно чистих продуктів харчування та пошук нових альтернативних джерел надходжень до бюджетів ОТГ, котрі б забезпечували стабільний дохід і сприяли розвитку соціальної сфери.

РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ФУНКЦІОНУВАННІ ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ УКРАЇНИ

О. Марченко

Результати проведеного соціально-економічного моніторингу дають можливість зафіксувати стрімке зростання попиту на туристично-рекреаційні послуги, що пропонуються туристичними підприємствами Запорізького регіону протягом останніх років. Постійне підвищення якості обслуговування, розвиток інфраструктури міста та сільських населених пунктів дедалі більше приваблюють рекреантів. Так, у санаторіях та пансіонатах області у 2015 р. порівняно з 2010 р. сукупний річний дохід зріс більше ніж на 27,0 млн. грн., або на 34%, а загальний прибуток - на 1 млн. грн., або майже у 1,8 разів. Це свідчить про те, що попит, який склався на туристичному ринку послуг у відносно нечутливий до ціни і при незмінних параметрах впливу зовнішніх факторів дозволяє прогнозувати його подальше зростання^{107,108}.

Важливе значення у проведенні ефективної маркетингової політики має управління процесом просування туристично-рекреаційного продукту,

головним засобом якого є рекламна діяльність. Саме вона дає можливість споживачу створити конкретне уявлення про туристичний продукт, прискорити та спростити пошук при його виборі. Основними рекламними засобами, які можна використати в туристичних та рекреаційних підприємствах, як відомо, є газети, журнали, радіо, телебачення, вивіски,

каталоги, буклети, стенди, листівки, рекламні щити, Інтернет-реклама тощо. Доцільно зауважити, що реклама в Інтернеті має коротку історію, оскільки перші одиничні експерименти з розміщення рекламних послуг туристично-рекреаційного характеру у всесвітньому «павутинні» почалися з 1997р., а вже зараз її використовують практично всі оператори туристичного бізнесу. Відмінність реклами в Інтернеті від просування через традиційні системи інформації насамперед полягає в її інтерактивності, оскільки рекламодавець, стежачи за станом ринку, має можливість постійно вносити інформацію про програми, коригувати колишні пропозиції, виходячи зі сформованої кон'юнктури на ринку туристичних та рекреаційних послуг.

Окрім рекламних засобів, ефективно застосовуються в туристичному та рекреаційному бізнесі і елементи PR, як важливої форми просування туристичного продукту (послуги). До них, зокрема, належать презентації, клубні зустрічі, семінари, інформаційні статті, що містять приховану рекламу (конкретної підприємства чи видів відпочинку), а також пряме поштове розсилання презентаційних та інформаційних матеріалів. На відміну від рекламних засобів, у яких матеріали, розташовані у певних джерелах, протягом

¹⁰⁷ Статистичний щорічник Запорізької області за 2015 рік / Головне управління статистики у Запорізької області. – Запоріжжя, 2016. – 486 с.

¹⁰⁸ Темник І. О. Стимулювання інституційно-інноваційного розвитку економіки України через реалізацію макропроектів міжнародного туризму/І.О. Темник // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – №10. – С.20–23.

досить тривалого часу залишаються статичними, тобто їх зображення не змінюється, методи PR передбачають постійну динаміку. Тому протягом навіть одного календарного місяця із застосуванням пошти, і електронних методів туристичні підприємства здатні рекламувати себе у процесі безпосереднього спілкування з постійним клієнтом. Так, за даними проведеного маркетингового дослідження, більша частка відпочиваючих (35,9%) отримали інформацію про можливість відпочивати у туристичних підприємствах регіону від родичів, знайомих та друзів. Більше 27,8% курортників отримали таку інформацію за місцем праці, що пояснюється наданням певних знижок на вартість путівки організаціями, в яких працюють відпочиваючі.

Для здійснення маркетингового аналізу ринку туристичних та рекреаційних послуг доцільно насамперед виходити зі специфіки створення і доведення до споживача цих послуг, що проявляються у характеристиці туристичних та рекреаційних продуктів. У цьому плані туристичні та рекреаційні послуги мають такі відмінні характеристики, як нездатність до зберігання, що передбачає докладання необхідних зусиль для стимулювання попиту на ці послуги у визначеному короткостроковому періоді; неосяжність послуг, рівень і якість споживання яких у великій мірі залежить від іміджу туристичних підприємств на ринку.

Крім того, ринок таких послуг значно залежить від впливу сезонних коливань, прив'язаності до визначеного місця (туристичної бази відпочинку, аеропорту) і неможливості швидкої зміни їх місця знаходження, відхилення у часі факту продажу туристичного рекреаційного продукту та часу його споживання. В цьому випадку велику роль відіграє рекламна продукція, що пояснюється територіальною відірваністю споживача від виробника туристичного та рекреаційного продукту та ін.

Аналіз туристичної послуги як об'єкта маркетингового дослідження неможливо здійснювати без врахування її якісних системних характеристик, без розгляду крізь призму інтересів виробника і споживача. У цьому плані формування основних критеріїв оцінки якості комплексної туристичної послуги залежить від таких чинників як: готельні послуги (безпека для життя і здоров'я туристів, збереження майна, стан матеріально-технічної бази, швидкість розміщення, відповідність характеристикам категорії готелю - рівню обслуговування, санітарному стану, рівню кваліфікації персоналу, асортименту додаткових послуг); послуги з оздоровлення й відпочинку (наявність природолікувальної бази, закладів відпочинку та проведення вільного часу, екологічний стан)¹⁰⁹.

Мають бути враховані також послуги харчування (безпека для життя та здоров'я туристів, асортимент, органолептичні оцінки страв, культура обслуговування, професіоналізм персоналу, режими роботи, санітарний стан, комфорт залу); транспортні перевезення (безпека для життя та здоров'я, збереження майна, швидкість доставки, вартість проїзду, наявність пільг, комфорт, можливість перевезень багажу, умови харчування в дорозі);

¹⁰⁹ Швец И.Ю. Пространственно-региональная кластеризация туристического комплекса / И.Ю. Швец // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – №2. – С.65–73.

туристично-екскурсійне обслуговування (задоволення інтересів екскурсантів, достовірність, естетичність, оптимальність маршруту, культура мови, кваліфікація екскурсовода); інформаційне забезпечення (своєчасність, надійність, достовірність, доступність, однозначність, повнота відомостей); додаткові послуги (культурно-масові, побутові, індивідуальні замовлення клієнтів). Такий підхід до оцінки якості туристичного продукту дає можливість правильно обґрунтувати основні напрями формування і реалізації ефективної маркетингової продуктово-асортиментної політики суб'єктами туристичної індустрії.

У процесі проведення маркетингового аналізу функціонування туристичних підприємств особливу увагу слід приділити такій важливій складовій комплексу маркетингу, як «місце», що передбачає прийняття рішень щодо методів розповсюдження, розподілу товару чи послуги, вирішення питання про оптимальний спосіб розповсюдження туристичної послуги, вибір найлегшого доступу споживача до неї. Крім зазначених елементів маркетингової політики, значну роль у комплексі маркетингу туристичних підприємств відіграє ціновий фактор.

У процесі розробки маркетингової цінової політики багато з них зіткнулися з проблемою надто дорогої продукції і змушені перейти до політики зниження цін на продукцію, яка пропонується (в даному випадку послуги). Очевидно, що цінова політика, яка проводиться туристичним підприємствам, і надалі дедалі більше впливатиме на показники обсягів реалізації їх туристичних послуг. Політика компенсації затрат за рахунок підвищення ціни майже вичерпала себе, оскільки при її формуванні необхідно орієнтуватися не тільки на затрати, й на якість надання послуг.

Однак необхідно враховувати і те, що коли за рівнем цін путівки будуть розраховані на найбільш платоспроможний сегмент споживачів, а якість обслуговування залишиться посередньою, то це може викликати нові проблеми в їх реалізації.

СУЧАСНІ МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ (НА ПРИКЛАДІ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСУВАННЯ ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ В УКРАЇНІ)

Ю. Гурбик

Однією з головних цілей суспільного розвитку України є забезпечення прискорених темпів економічного зростання та подальша розбудова основних механізмів функціонування ринкової економіки. Здійснення державою соціально-економічних реформ, інтеграція національної економіки в світові господарські структури вимагає створення нових моделей фінансового менеджменту на рівні держави, які повинні бути зорієнтовані на використання позитивного досвіду економічно розвинутих країн світу та враховувати сучасні реалії функціонування вітчизняної економіки.

Зарубіжний досвід показує, що у структурі економіки провідних країн світу значно переважає та активно розвивається сфера послуг (60–70 % і більше у виробництві ВВП). Тому на наш погляд сучасні процеси реструктуризації економіки України повинні виходити з позицій підвищення значення в системі національного господарства саме сфери послуг (третинного сектору економіки), в тому числі важливого її виду – туризму. Адже, туристична сфера характеризується тим, що налагоджує та посилює міжнародні відносини, має значний мультиплікаційний ефект, сприяє підвищенню зайнятості населення та приносить значні надходження до державного та місцевих бюджетів.

Ми вважаємо, що в складних соціально-економічних і політичних умовах розвитку нашої держави, вітчизняний туризм потребує активної підтримки з боку держави (правової, регулятивної, організаційно-інформаційної, кадрової та ін.) і насамперед це стосується сфери фінансового забезпечення. Так, А.Г. Охріменко зазначає, що «форми і масштаби державного фінансування туристичної галузі залежать від місця і ролі туризму в національній економіці. У багатьох країнах основну роль у цьому процесі відіграє держава»¹¹⁰.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Теоретичні та практичні питання фінансового забезпечення розвитку туристичної сфери України висвітлюються в роботах багатьох вітчизняних науковців. Досить ґрунтовним є дослідження А.Г. Охріменко¹¹¹, яка розкриває понятійно-термінологічний апарат фінансового забезпечення туристичної сфери України, здійснює аналіз сучасного стану її фінансового забезпечення, визначає основні проблеми та пропонує напрями удосконалення фінансового забезпечення туризму в Україні. А. В. Кулінська¹¹², розкриває специфіку фінансового механізму державного управління туристичної галузі України. С.С. Захарчук¹¹³ здійснює аналіз туристичної галузі України в контексті розгляду її фінансово-економічних проблем, пропонує механізм фінансування туризму на основі державної підтримки. А.С. Чкан¹¹⁴ обґрунтовує загальні проблеми фінансування, що стосуються функціонування та розвитку туризму в Україні. Ю.Ю. Верланов¹¹⁵ досліджує структуру фінансово-економічного механізму та основні інструменти підтримки державної політики у сфері туризму. Також він значну увагу приділяє питанням фінансового забезпечення місцевого туризму в Україні.

¹¹⁰ Охріменко А. Г. Фінансові аспекти функціонування туристичної галузі /А. Г. Охріменко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. - 2011. - № 1. - С. 394-403.

¹¹¹ Охріменко А. Г. Фінансове забезпечення функціонування туристичної галузі України: монографія / А. Г. Охріменко// К. : Кондор-Видавництво, 2013. – 210 с.

¹¹² Кулінська А. Особливості фінансового механізму державного управління суб'єктами невиробничої сфери (на прикладі туристичної галузі України) // Ефективність державного управління: Збірник наукових праць. – 2009. – Вип. 18/19. – С.468-476

¹¹³ Захарчук С. Фінансово-економічні проблеми функціонування туристичної галузі // Економіка. Управління. Інновації. Електронне наукове фахове видання. – 2010. – №1 (3) [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/eui/2010_1/10zsstgu.pdf

¹¹⁴ Чкан А.С. Стан та проблеми фінансування сфери туризму України / А.С. Чкан // Інноваційна економіка. – 2012. - №10(36). – С.35-39

¹¹⁵ Верланов Ю. Фінансово-економічний механізм та інструменти політики розвитку туризму в Україні / Ю. Верланов // Наукові праці ЧДУ ім. Петра Могили. – 2005. – Т. 38. – Вип. 25. – С. 76–85

Незважаючи на значні наукові здобутки у сфері фінансового забезпечення розвитку туризму в Україні, низка проблем потребує подальших наукових досліджень, це зокрема питання щодо значення та ефективності державного бюджетного фінансування туристичної сфери України, дослідження основних складових видаткової частини державних бюджетів України стосовно туристичної сфери (загальний і спеціальний фонд, бюджетні статті, видатки споживання, видатки розвитку) та інші.

Метою статті є комплексний і ґрунтовний аналіз сучасних проблем державного фінансування туристичної сфери України в умовах трансформації вітчизняної економіки та системи державного управління.

Важливим елементом державного фінансового забезпечення туристичної сфери України є її бюджетне фінансування, адже туризм є діяльністю яка потребує залучення значних обсягів фінансових ресурсів.

Проведений аналіз видаткової частини державних бюджетів України за 2013-2017 рр., дає підстави стверджувати, що державне фінансування та підтримка туристичної сфери в цей період було досить нестабільним або взагалі відсутнім (табл. 1).

Основними причинами даної ситуації є перманентний процес інституційних змін у системі органів державного регулювання сфери туризму, подальше загострення фінансово-економічної кризи та складні політичні події, які пов'язані з проведенням антитерористичної операції в окремих частинах Донецької і Луганської областей та анексією АР Крим.

Таблиця 1

Структура державного бюджетного фінансування туристичної сфери України в 2013–2017 рр.^{116,117,118,119,120}

Загальний фонд (тис. грн.)			
Роки	Всього	Видатки споживання	Видатки розвитку
2013	6370,9	6370,9	-
2014	3544,8	3544,8	-
2015	960,2	960,2	-
2016	-	-	-
2017	30486,0	27886,0	2600,0

Дані наведені в табл. 1. показують, що з 2013 по 2016 роки відбувається поступове зменшення державного фінансування туристичної сфери України. Так, у 2013 році сума бюджетних видатків у порівнянні з 2014 роком була більшою на 2826,1 тис. грн., а з 2015 роком відповідно на 5410,7 тис. грн.

¹¹⁶ Про Державний бюджет України на 2013 рік : Закон України від 06.12.2012, №5515-VI // Урядовий кур'єр. – 18 грудня 2012 р. – №233.

¹¹⁷ Про Державний бюджет України на 2014 рік: Закон України від 16.01.2014, №719-VII // Урядовий кур'єр. – 21 січня 2014 р. – №11.

¹¹⁸ Про Державний бюджет України на 2015 рік : Закон України від 29.12.2015, №80-VIII // Урядовий кур'єр. – 4 лютого 2015 р. – №20.

¹¹⁹ Про Державний бюджет України на 2016 рік : Закон України від 25.12.2015, № 928-VIII // Урядовий кур'єр. – 5 січня 2016 р.- №1.

¹²⁰ Про Державний бюджет України на 2017 рік : Закон України від 21.12.2016, № 1801-VIII // Урядовий кур'єр. – 31 грудня 2016 р.- №249

У 2015 році кошти у розмірі 960,2 тис. грн. були виділенні на утримання Державного агентства України з туризму та курортів (далі Агентство). Але слід зазначити, що проблемність даного фінансування полягає в тому, що згідно з Постановою Кабінету Міністрів України від 10 вересня 2014 року «Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади» дане Агентство опинилося в процесі ліквідації, а його функції переходять до Міністерства економічного розвитку і торгівлі України (крім здійснення державного нагляду (контролю) у сфері туризму та курортів)¹²¹.

Так, 14 січня 2015 року було звільнено з посади заступника Голови Державного агентства України з туризму і курортів Шеніна А.О. Остаточна ліквідація Агентства відбулася у вересні 2015 року коли вступило в дію розпорядження Кабінету Міністрів України «Питання Міністерства економічного розвитку і торгівлі України»¹²² на основі якого було розпочато виконання функцій і повноважень Агентства Міністерством економічного розвитку і торгівлі.

У 2016 році в Законі України «Про Державний бюджет України на 2016 рік»¹¹⁶ видатки Міністерства економічного розвитку і торгівлі на реалізацію заходів у туристичній сфері не були передбачені.

Найсприятливішим щодо державного фінансування туристичної сфери став 2017 рік, адже державним бюджетом було виділено найбільшу кількість коштів для її фінансування – 30486 тис. грн., це на 24115,1 тис. грн. більше у порівнянні з 2013 роком.

Необхідно зазначити, що структурний розподіл видатків Державних бюджетів України в 2013 -2017 рр. відбувався в межах лише загального фонду (табл.1), тобто кошти спрямовані на фінансування туристичної сфери були призначенні для реалізації загальних функцій, а не на конкретні цілі та програми як це передбачено спеціальним фондом.

В Бюджетному кодексі України в статті 10 визначено, що « у складі витрат (видатків) бюджету виділяються витрати (видатки) споживання і витрати (видатки) розвитку відповідно до бюджетної класифікації»¹²³.

Як показують дані табл.1. в 2013-2016 рр. державне фінансування туристичної сфери здійснювалося виключно у формі видатків споживання. Видатки споживання характеризуються, тим, що вони забезпечують поточне функціонування органів державної влади та місцевого самоврядування, бюджетних установ, поточні міжбюджетні трансферти та фінансування заходів соціального захисту населення та соціально-культурної сфер¹²⁴. І лише у 2107 році у складі бюджетних видатків на туристичну сферу з'являються видатки розвитку. Це є дуже позитивним моментом щодо розвитку вітчизняного туризму, адже дані видатки здійснюють фінансування наукової, інвестиційної

¹²¹ Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади: Постанова Кабінету Міністрів України від 10.09.2014, № 442 // Урядовий кур'єр. – 16 вересня 2014 р. - № 169.

¹²² Питання Міністерства економічного розвитку і торгівлі: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 8 вересня 2015, № 922 // Урядовий кур'єр. – 22 жовтня 2015 р. - № 196.

¹²³ Бюджетний кодекс України від 01.11.2017, № 2456-VI // Урядовий кур'єр. – 17 серпня 2010 р.- №151.

¹²⁴ Про бюджетну класифікацію: Наказ Міністерства фінансів України від 14.01.2011, № 11 // Бюджет. – 7 лютого 2011р. -№ 6. - С. 17

та інноваційної діяльності, зокрема: фінансове забезпечення капітальних вкладень виробничого і невиробничого призначення; фінансове забезпечення структурної перебудови економіки; інші видатки, пов'язані з розширеним відтворенням¹²¹. На наш погляд, саме видатки розвитку стимулюють та дають можливості суб'єктам туристичної діяльності створити високоякісний та конкурентоспроможний національний туристичний продукт на світовому ринку туристичних послуг. Але проблема полягає в тому, що розмір даних видатків у порівнянні з видатками споживання є невеликим (2600 тис. грн.), таким чином питома вага видатків розвитку у загальних видатках на туристичну сферу становить лише 8,5 %.

У 2013-2017 рр. державне фінансування туристичної сфери України здійснювалося за наступними бюджетними статтями:

- керівництво та управління у сфері туризму та курортів;
- фінансова підтримка розвитку туризму, створення умов безпеки туристів та розбудови туристичної інфраструктури міжнародних транспортних коридорів та магістралей в Україні.

Якщо проаналізувати дані бюджетні статті то можна побачити, що саме на підтримку і розвиток безпосередньо туристичної галузі виділяються кошти в межах видаткової програми «Фінансова підтримка розвитку туризму, створення умов безпеки туристів та розбудови туристичної інфраструктури міжнародних транспортних коридорів та магістралей в Україні». Таким, чином можна констатувати, що в досліджуваний період державні бюджетні видатки безпосередньо на туристичну галузь України були виділені у 2013, 2014 та 2017 рр. (табл. 2). Адже в межах статті «керівництво та управління у сфері туризму та курортів» передбачені бюджетні видатки у вигляді оплати праці, комунальних послуг та енергоносіїв для центрального органу виконавчої влади України, який здійснює державне регулювання туризму. В зазначені роки таким державним органом було Державне агентство України з туризму та курортів, на якого до речі були покладені функції головного розпорядника бюджетних коштів, виділених державою на фінансування туризму в Україні.

Таблиця 2

Фінансування туристичної сфери за статтями державних бюджетів України в 2013-2017 рр.^{113,114,115,116,117}

Назви статей	Розподіл видатків за статтями по рокам, тис. грн.				
	2013	2014	2015	2016	2017
Керівництво та управління у сфері туризму та курортів	4435,3	2948,2	960,2	-	-
Фінансова підтримка розвитку, створення умов безпеки туристів, розбудови туристичної інфраструктури міжнародних транспортних	1935,6	596,6	-	-	30486,0

коридорів та магістралей в Україні					
------------------------------------	--	--	--	--	--

Кабінетом Міністрів України визначено порядок використання коштів, які передбачені у державному бюджеті на вищезазначену програму. Вони спрямовуються на:

- створення високого рівня конкурентоспроможності туристичного продукту та умов безпеки туристів;
- здійснення обліку туристичних ресурсів шляхом розроблення і ведення реєстрів, кадастрів, баз даних;
- проведення досліджень туристичного ринку шляхом здійснення опитування туристів та суб'єктів туристичної діяльності;
- просування туристичного продукту шляхом проведення на міжнародному та внутрішньому ринку презентацій про туристичні можливості України, проведення маркетингової діяльності (здійснення брендингу, поширення соціальної реклами у сфері туризму тощо) та заходів щодо популяризації вітчизняних туристичних послуг (підготовка та видання відео - та друкованої поліграфічної продукції, створення та функціонування туристичного веб-порталу, в тому числі іноземними мовами та ін.);
- організацію та проведення за участю фахівців та експертів заходів у сфері туризму (семінарів, конференцій, засідань за круглим столом, прес-заходів, засідань міжвідомчих двосторонніх, багатосторонніх та міжнародних робочих груп з питань туризму)¹²⁵.

Виходячи з даних наведених в табл. 2 частка видатків на розвиток туризму у 2013 та 2014 роках (коли відбувалося фінансування за двома статтями) у загальному обсязі видатків на туристичну сферу на наш погляд була незначною (передусім у 2014 році) та становила 43,6 % та відповідно 20,2 %. Таким чином дані показники показують, що більша частина коштів, яка була виділена державою на фінансування туристичної сфери, йшла на утримання Державного агентства туризму та курортів України.

У 2015 році у зв'язку з інституційними перетвореннями у системі державного управління туристичною сферою України, про які вище описувалося у даній статті власне на розвиток туризму не було виділено бюджетних коштів. Покращення курсу державної політики у сфері фінансування туризму відбувається у 2017 році, коли безпосередньо на розвиток туристичної галузі в Україні було асигновано 30486 тис. грн. Слід зауважити, що дана сума коштів більша за всі разом взяті попередні роки досліджуваного періоду.

Аналіз державних видатків на туристичну сферу України в 2013–2017 рр. дає підстави стверджувати, що держава, проголосивши туризм пріоритетним напрямом розвитку економіки та культури¹²⁶, не належним чином здійснює його фінансування. Підтвердженням цьому є те, що питома вага бюджетного

¹²⁵ Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для фінансової підтримки розвитку туризму, створення умов безпеки туристів, розбудови туристичної інфраструктури міжнародних транспортних коридорів та магістралей в Україні: Постанова Кабінету Міністрів України від 16.03.2017, № 183 // Урядовий кур'єр. – 30 березня 2017 р.- № 60.

¹²⁶ Про туризм: Закон України від 15.09.1995 ., № 324/95-ВР // Урядовий кур'єр. – 16 листопада 1995 р.

фінансування туристичної сфери у загальних видатках державного бюджету України за період 2013–2017. рр. є досить незначною (табл. 3).

Таблиця 3

Питома вага бюджетного фінансування туристичної сфери у загальних видатках державних бюджетів України в 2013–2017 рр.^{113,114,115,116,117}

Роки	Видатки державного бюджету України, тис. грн.	Бюджетне фінансування туристичної сфери, тис. грн.	
		Видатки	Питома вага, %
2013	419843834,9	6370,9	0,0015
2014	441587118,6	3544,8	0,0008
2015	581760845,2	960,2	0,0002
2016	681460758,2	-	-
2017	800026255,8	30486	0,0038

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Узагальнюючи здійснене дослідження, можна стверджувати про недостатній рівень державного фінансування туристичної сфери України. Вирішення сучасних проблем державного фінансування туристичної сфери України має базуватися на принципах сталого розвитку туризму та враховувати наступні пропозиції:

- розробка ефективної системи державного фінансового забезпечення розвитку туристичної сфери України, шляхом вироблення чіткої її концепції та стратегічних програм функціонування та розвитку туризму, як на державному, так і на регіональному рівнях;

- активізація впровадження сучасних механізмів фінансового сприяння щодо розвитку туризму в Україні (пільгове кредитування; цільові державні субсидії та дотації; залучення можливості міжнародних організацій і фондів тощо).

- раціональне використання туристичного потенціалу та ресурсів на умовах сталого розвитку з метою створення високоякісного вітчизняного турпродукту;

- у структурі видаткової частині державного бюджету України стосовно туристичної сфери, необхідно збалансувати розподіл коштів за видатками споживання та видатками розвитку;

- пріоритетним напрямом державного фінансування повинні бути об'єкти туристичної інфраструктури, адже функціонування та розвиток туристичної галузі є неможливим без наявності сучасної та розгалуженої її інфраструктури.

Зазначені пропозиції щодо удосконалення державного фінансування туристичної сфери України, стимулюватимуть до ведення туристичного бізнесу в складній економічній ситуації, та створять сприятливі умови щодо

впровадження нових та модернізації існуючих об'єктів туристичної інфраструктури тощо.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ У СФЕРІ ТУРИЗМУ ТА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОМУ ГОСПОДАРСТВІ

О. Марченко

У сучасному менеджменті підприємств сфери туристичного та готельно-ресторанного господарства все більшого значення набувають мотиваційні аспекти. Мотивація персоналу є основним засобом забезпечення оптимального використання їх ресурсів, мобілізації наявного кадрового потенціалу. Основна мета процесу мотивації ґрунтується на отриманні максимальної віддачі від використання наявних трудових ресурсів, що дозволяє підвищити загальну результативність і прибутковість діяльності туристичних підприємств зокрема.

Особливістю управління персоналом в ринковій економіці є зростаюча роль особи працівника. Відповідно, змінюється співвідношення стимулів і потреб, на які може спиратися система стимулювання. Для мотивації співробітників підприємств сфери туризму та готельно-ресторанного господарства сьогодні використовують як фінансові, так і не фінансовані методи або винагороди. Тим часом, певного розуміння структури співвідношення окремих аспектів мотиваційної сфери співробітників сьогодні і найбільш ефективних методів управління ними ні теорія менеджменту, ні практика управління персоналом не дає.

Вагомий внесок у теорію дослідження соціально-економічних процесів, що відбуваються в туристичних підприємствах, зробили М. Войнаренко, О. Виноградова, З. Горбильова, П. Гудзь, Є. Ільїна, В. Євдокименко, В. Квартальнов, А. Куценко, О. Любіцева, І. Маркіна, О.Сарапіна, Т. Ткаченко, С. Цьохла, І. Школа, Л. Шульгіна, І. Черниш та ін. Питання ефективності трудових ресурсів, керівного персоналу, мотивації праці висвітлені у роботах Л. Лібанової, О. Макарової, Л. Мармуть, Т. Олійник, І. Романюк, Л. Транченко. Проте вирішення проблем зайнятості, менеджменту, мотивації та продуктивності праці на рівні туристичних підприємств потребують подальших досліджень.

Метою статті є обґрунтування особливостей зайнятості, структури персоналу туристичних підприємств та готельно-ресторанного господарства, систем його мотивації та удосконалення менеджменту.

Якість управлінської діяльності в галузі туризму та готельно-ресторанного господарства залежить, насамперед, від старанності добору і роботи менеджерів туристичної сфери. Організаційна робота відноситься до числа таких видів людської діяльності, що потребують специфічних якостей, які характеризують ту чи іншу особу професійно придатною або не придатною до роботи в якості керівника, менеджера, фахівця туристичного підприємства.

Під фаховою придатністю розуміється ступінь відповідності того або іншого кандидата на заміщення керівної посади визначеній сумі вимог, встановлених для даної посади.

Фаховий добір керівних кадрів являє собою сукупність заходів щодо встановлення придатності тієї або іншої особи до виконання визначених управлінських обов'язків туристичних підприємств¹²⁷. Коли менеджер підприємств туристичного та готельно-ресторанного господарства планує, організовує, приймає рішення, контролює, тобто виконує свої управлінські функції, він виявляє себе як особистість, діяльність якої ґрунтується на законах економіки, фізіології, психології тощо. Тому успішна діяльність менеджера підприємства залежить від психологічної установки його особистості (мотиви вступу на посаду, темперамент, спроможності, талант організатора, гнучкість, розуміння людей тощо). Проблема спроможностей людини до того або іншого виду фахової діяльності займає значне місце в спеціальних психологічних дослідженнях.

Психологічна спрямованість, схильність особистості до різноманітних видів трудової діяльності грають першорядну роль при доборі керівних кадрів. Наприклад, не кожний, навіть відмінний, керівник функціонального органу управління зможе забезпечити успішну роботу лінійного керівника. У господарській практиці досить часто цей принцип ігнорується. Буває, що успішно працюючого начальника функціонального підрозділу туристичного підприємства призначають начальником відділу, не вивчивши попередньо, чи володіє він необхідними якостями. В першу чергу, повинні вивчатися ті риси характеру людини, ті якості, що безпосередньо впливають на результати її діяльності як керівника.

Встановлено, що діяльність менеджера підприємства сфери туризму та готельно-ресторанного господарства підпорядкована визначеним процедурним правилам, має певну технологію, що повинна одержати відповідну кадрову спроможність. Управління персоналом підприємства туристичного та готельно-ресторанного господарства – багатосторонній, надзвичайно складний, специфічний процес¹²⁸. Головним елементом усієї системи управління є кадри, що одночасно можуть виступати як об'єктом, так і суб'єктом управління. Спроможність кадрів одночасно виступати в якості об'єкта і суб'єкта управління являє собою головну специфічну особливість управління персоналом. Під управлінням кадрами розуміється процес планування, добору, підготовки, оцінки і безупинного відтворення кадрів, спрямований на раціональне їх використання, підвищення ефективності діяльності й туристичних послуг. Предметом управління кадрами виступає вивчення відносин робітників у процесі виробництва з погляду найбільш повного й ефективного використання їх потенціалу в умовах функціонування туристичного підприємства як конкретної організаційної системи. Основною

¹²⁷ Ігнатенко М.М. Проблеми та перспективи розвитку сільського туризму в Україні / М.М. Ігнатенко // Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій ім. С.З. Гжицького. – Серія «Економічні науки». – Т. 12, № 1 (43). – Львів, 2010. – С. 252-255.

¹²⁸ Войнаренко М. П. Механізм стимулювання праці в туристичній сфері України / М.П. Войнаренко, А.В. Юр'єва-Юрій // Вісник ДІТБ. – 2009. – № 13. – С. 26-31.

ціллію управління кадрами є поєднання ефективного навчання персоналу, підвищення кваліфікації й трудової мотивації працівників для розвитку їх спроможностей і ефективного рішення будь-яких задач, обумовлених вимогами туристичного ринку.

Основними елементами системи управління персоналом підприємств сфери туризму та готельно-ресторанного господарства виступають визначені підсистеми, що забезпечують основні напрями, етапи, принципи, види і форми кадрової роботи. Перед тим, як розглянути ці елементи окремо, уточнимо використовуваний понятійний апарат. Персонал туристичного підприємства або готельно-ресторанного господарства складається з постійних і тимчасових робітників, що надають кваліфіковану і некваліфіковану працю. Поняття "кадри" включає штатний склад працівників туристичних підприємств, що розподіляються на дві великі групи: кадри управління і рядові працівники.

До рядових працівників відносяться працівники, безпосередньо зайняті створенням матеріальних цінностей або роботами по наданню різноманітних послуг¹²⁹. Працівники умовно розподіляються на основних і допоміжних, співвідношення яких є важливим аналітичним показником ефективності діяльності туристичного підприємства, оскільки із зростанням автоматизації і механізації бізнесових процесів роль останніх зростає. До кадрів управління відносяться робітники, що виконують або сприяють виконанню конкретних управлінських функцій. Кадри управління можна розподілити на три основні групи: керівники, що спрямовують, координують і стимулюють діяльність учасників підприємств; спеціалісти, що надають кваліфіковану допомогу керівникам при аналізі і вирішенні питань щодо розвитку туристичного підприємства; допоміжні робітники, що здійснюють технічне й інформаційне обслуговування апарату.

Процес управління кадрами означає, по-перше, визначення цілей і основних напрямів роботи з кадрами, постійне їх удосконалення; по-друге, визначення засобів, форм і методів здійснення поставлених цілей, організацію роботи з виконання прийнятих рішень, координацію і контроль виконання намічених заходів. Єдина система кадрової роботи складається з підсистем аналізу, планування і прогнозу кадрів. Кадрова політика являє собою не що інше, як цілісну кадрову стратегію, різноманітні форми кадрової роботи, стиль її проведення в організації і плани по використанню потенціалу, закладеного в людях. З погляду вищого управлінського персоналу, кадрова політика є складовою частиною всієї управлінської і виробничої політики організації. Основна її ціль – створити відповідальний і високопродуктивний колектив однодумців у масштабах всього туристичного підприємства¹³⁰.

Найважливішим засобом управління роботою з кадрами на підприємствах галузі туризму та готельно-ресторанного господарства є планування. Кадрове планування повинно дати відповіді на такі питання: скільки працівників, якої

¹²⁹ Стратегічний розвиток туристичного бізнесу: монографія / Т.І. Ткаченко, С.В. Мельниченко, М.Г. Бойко [та ін.], за заг. ред. А.А. Мазаракі. – К.: КНТЕУ, 2010. – 596 с.

¹³⁰ Мармуль Л.О. Організаційно-економічний механізм функціонування туристично-рекреаційних підприємств: [монографія] / Л.О. Мармуль, О.А. Сарапіна // К.: ННЦ ІАЕ, 2006. – 183 с.

кваліфікації, коли і де необхідно (планування потреби в кадрах); якою ціною можна залучити необхідний і скоротити зайвий персонал, з огляду на соціальні аспекти зайнятості (планування скорочення або збільшення кадрів); як краще використовувати працівників відповідно до їх спроможностей (планування використання кадрів); якими методами можна систематично і цілеспрямовано сприяти розвитку кадрів для виконання кваліфікованих видів діяльності (план кадрового розвитку); скільки коштуватимуть заплановані кадрові заходи (витрати по утриманню персоналу).

Різниця між дрібними, середніми і великими туристичними підприємствами – лише в обсязі виробничого і кадрового планування. Кожне туристичне підприємство вибирає для себе його модель, що відповідає потребам¹³¹. Теоретичною і правовою основою планування кадрової роботи є урядові рішення з питань соціально-економічної політики, а також результати господарської діяльності і наукових досліджень в сфері добору, підготовки й використання кадрів. Практичною основою планування роботи з кадрами є плани економічного і соціального розвитку туристичних підприємств. Безпосереднє планування кадрової роботи здійснюється на основі загальних для всієї системи планування і прогнозування принципів, найважливішими з яких є: єдність економіки і політики; науковий характер планування і прогнозування, їх безперервність; збалансованість між ресурсами і потребами; поєднання галузевого і територіального підходів до планування; комплексний і системний підхід до розробки планів.

Варто пам'ятати, що кадрове планування тоді ефективне, коли воно інтегроване в загальний процес планування туристичного підприємства. Йдеться про його цілі; кадрові стратегії як основи майбутньої кадрової політики; створення можливостей посадового й фахового просування працівників; забезпечення розвитку кадрів для виконання нових робіт в умовах, що змінюються. Кадрові цілі розуміються як визначення конкретних цілей підприємства й кожного працівника, що впливають із кадрової стратегії; досягнення максимального зближення цілей туристичних підприємств й індивідуальних цілей працюючих. Кадрові задачі – це забезпечення у потрібний час, потрібному місці, потрібній кількості і з відповідною кваліфікацією таким персоналом, що необхідний для досягнення цілей туристичної організації.

Кадрові заходи передбачають розробку планів для реалізації цілей туристичної організації і кожного робітника зокрема; визначення витрат на їх реалізацію. Жорстка конкуренція на туристичному ринку обумовлює пошук засобів підвищення внутрішньої ефективності туристичних підприємств. Здійснювати кроки в цьому напрямку при відсутності науково-обґрунтованої теорії ефективного керування персоналом неможливо. Ефективне керування персоналом спрямоване на підвищення якісного і кількісного рівня виконання роботи керівником або спеціалістом, що, в остаточному підсумку, забезпечує

¹³¹ Трегулова І.П. Організаційно-функціональний механізм управління персоналом підприємства туристичного бізнесу / І.П. Трегулова // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2007. – № 28. – С. 161-164.

конкурентоспроможність туристичного підприємства на ринку¹³². Конкурентоспроможність у даному випадку розуміється як сукупність умов, наданих персоналу, які позитивно відрізняються від аналогічних туристичних підприємств.

Важливу роль в мотивації персоналу має середня заробітна плата. Розмір цього показника розглядається в динаміці. Порівнюються темпи росту середньої зарплати на туристичному підприємстві з темпами росту середньої заробітної плати в регіоні. Заробітна плата як один із чинників задоволеності працівників фірмою виділяється особливо як у зв'язку з її стимулюючою роллю, так і в зв'язку з інфляцією, наростання якої не може не позначитися на орієнтації працівників на ринку праці.

Оцінка якості працівників ведеться укрупнено, виходячи із соціально-демографічної структури трудового колективу туристичного підприємства. Чисельність персоналу управління має бути аналітично обґрунтована, виходячи з запроєктованого складу й обсягу робіт або укрупнено визначена по нормативах чисельності і нормах керованості. При цьому варто враховувати той факт, що найбільшу продуктивність забезпечують працівники визначеної вікової групи і тому трудовий потенціал деякою мірою залежить від того, яка їх питома вага у загальній чисельності працюючих. На підставі цих розрахунків можна судити про те, наскільки привабливим підприємство є для працівників, що забезпечують високу продуктивність праці. З урахуванням цього, визначення необхідної кількості працівників прямо позначається на ефективності управлінської праці. Воно складається з інвентаризації, раціоналізації і регламентації трудових процесів по здійсненню управлінських функцій. Звідси випливає, що ефективність діяльності туристичних підприємств галузі туризму та готельно-ресторанного господарства відносно менеджменту персоналу досягається:

- правильним вибором співробітників (їх фаховою, духовною і фізичною придатністю);
- зберіганням зацікавленого в досягненні цілей підприємства штату співробітників (низькою плинністю кадрів);
- методами оплати, що влаштовують усіх, і стимулювання праці і значимих заходів щодо соціального захисту кожного члена трудового колективу; притягненням співробітників до управління.

У цьому випадку до відома кожного співробітника повинні бути доведений весь обсяг задач і відповідальність за їх виконання, а не тільки окремі їхні елементи. Після того необхідно розподілити розроблені задачі серед співробітників відповідно до їх компетенції і спроможностей. Задачі і компетенції повинні надаватися на тривалий час. Керівник повинний втручатися у повсякденну роботу тільки у виняткових випадках. При виконанні інших задач він може контролювати їх відповідно до спільно встановлених термінів, а також контролювати хід виконання і наявність прогресу в роботі. Такий стиль керівництва сприяє вихованню співробітників у дусі довіри і

¹³² Марченко О.А. Трансформації та удосконалення регіональної структури туристичної галузі: монографія / О.А. Марченко. – Херсон: Айлант, 2014. – 344 с.

готовності брати на себе відповідальність за виконання завдання. Самі несприятливі моменти в процесі спільної діяльності – це ті ситуації, коли керівник не може контролювати свій настрій або виконує роботу, що може бути виконана іншими співробітниками. Співробітникам дозволяється допускати помилки, на яких вони в майбутньому будуть учитися. Це обумовлює успішність функціонування системи контролю, що збирає відповідну інформацію, переробляє її і надає в розпорядження відповідальним особам для здійснення висновків¹³³. Якщо це необхідно, керівник може і повинен давати поради. Крім того, усі співробітники повинні постійно одержувати інформацію про всі найважливіші бізнес-процеси на туристичному підприємстві та готельно-ресторанному бізнесі.

Визначені чинники служать достатньо потужним мотивуючим механізмом ефективної праці та професійного росту. Вони дозволяють кожному співробітнику визначити свої можливості і потреби в напрямі кадрового просування. Кар'єра працівників повинна розглядатися як найважливіший соціально-економічний результат управління персоналом. Планування кар'єри співробітників – найбільш значимий структурний елемент у його системі, тому що він містить у собі множину інших елементів. Це й добір кадрів, і їхня профорієнтація й адаптація, і розміщення на робочих місцях, а також навчання персоналу, оцінка його трудової діяльності, й на цій основі – підвищення або зниження в посаді, зміни в системі управління, структурі зайнятості загалом.

ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ОРГАНІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ ФОРМ ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

О. Марченко, М. Сальнікова

Важлива роль в управлінні регіональним розвитком туризму належить функціонуючим у сфері туристичного підприємництва різним формам інтеграції за участю органів місцевого самоврядування, об'єднанням туристичних фірм зі своїм туристичним продуктом, автоперевізниками, страховими компаніями, банками, готельними комплексами, екскурсійними агентствами й іншими підприємствами з горизонтальними й вертикальними взаємозв'язками.

Під інтеграцією розуміється встановлення таких взаємовідносин між підприємствами, які забезпечують довгострокове зближення генеральних цілей підприємств, що інтегруються, й надають підприємствам такі переваги:

¹³³ Юр'єва Г.В. Розвиток стратегії управління трудовими ресурсами підприємств туристичної галузі / Г.В. Юр'єва // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – Хмельницький: ХНЕУ, 2007. – № 6. – Т.1. – С. 217-220.

зниження рівня невизначеності у постачанні та збуті, обмеження конкуренції, спрощення впровадження технологічних новацій, зниження видатків. В основі інтеграції лежить принцип об'єднання власності, ресурсів, сфер діяльності. Організаційні форми інтеграції різноманітні і залежать від національної та регіональної специфіки. Але попри велику різноманітність форм об'єднань, головними розбіжностями є відносини власності та виробнича й контрактна кооперація.

Організаційними формами управління регіональним розвитком туризму можуть виступати маркетингові консорціуми, конгломерати, громадські організації при навчальних закладах, які готують фахівців з туризму, об'єднання, створені з метою просування конкретного туристичного продукту, туристсько-інформаційні центри. Об'єднання зусиль дозволить не тільки забезпечити високий рівень обслуговування, широкий діапазон рекреаційних послуг, а й раціональне використання рекреаційних ресурсів і земель, узгодження заходів по їхній охороні, відновленню й підвищенню рекреаційної привабливості, що обумовить ріст конкурентоспроможності регіональної економіки. Передача земельних ділянок суб'єктам господарювання може здійснюватися на умовах оренди, концесії, субконтрактування або франчайзинга¹³⁴.

Найпоширенішими й найефективнішими й найменш ризиковим формами інтеграції на ринку туристичних послуг ХХІ століття є стратегічні альянси та франчайзинг. Члени альянсів зберігають свою економічну незалежність лише в тих напрямках, де не здійснюється співпраця. На відміну від мереж й готельних кооперацій стратегічні альянси є об'єднаннями незалежних туристичних підприємств, але вони об'єднуються за всіма параметрами, а не за деякими, як кооперативи і їхньою метою є формування та досягнення, головним чином, стратегічних цілей щодо прибутку, зростання, збільшення обсягів та розширення сегментів ринку, створення конкурентних переваг.

Мережі, альянси та туристичні кластери – це результат структурної перебудови туристичної сфери й сусідської солідарності її підприємств. В підприємницьких мережах (альянсах) істотно зменшуються витрати, пов'язані з окремими видами діяльності, наприклад, закордонною комерційною діяльністю, спільним дослідженням ринку, маркетинговою діяльністю, участю у ярмарках і салонах, покращенням технології надання туристичних та курортно-оздоровчих послуг.

Поява такого типу інтеграції, як стратегічні альянси, пояснюється такими причинами: заповнення прогалів в існуючих ринках та технологічній базі; переведення надлишкової виробничої потужності в прибуток; зниження ризиків і видатків, пов'язаних з виходом на новий ринок туристичних послуг; прискорення розробки й початку виробництва нової продукції й послуг; економія на масштабах виробництва послуг; подолання законодавчих, митних і торгових бар'єрів; збільшення діапазону операцій; зниження видатків при скороченні операцій¹³¹.

¹³⁴ Марченко О.А. Трансформації та удосконалення регіональної структури туристичної галузі: / О.А. Марченко // монографія. – Херсон: Айлант, 2014. – 344с.

Характерною рисою стратегічних союзів є наявність конкуренції між підприємствами, що прагнуть до співробітництва. Створення стратегічних альянсів – попередній захід між відкритою конкуренцією на ринку й повним злиттям фірм. Вони означають міжнародне співробітництво між двома й більше партнерами на певний термін, що передбачає координацію їхніх дій для досягнення поставлених цілей¹³⁵.

Теоретичне осмислення проблеми формування та розвитку інтеграційних процесів у туризмі як напряму регулювання його розвитку пов'язано із випереджаючим зростанням економіки на основі розвитку різних форм інтеграції суб'єктів господарювання загалом. Воно дозволило зробити висновок про відсутність наукових розробок, пов'язаних із систематизацією особливостей інтеграційних процесів у туризмі.

Це ускладнює завдання регіонального регулювання галузі через врахування специфіки інтеграційних процесів в туризмі¹³². З метою удосконалення теорії та практики визначення специфіки інтеграційних процесів у туризмі приділено увагу обґрунтуванню особливостей та іманентних ознак інтеграційних процесів суб'єктів туристичної діяльності, визначено їх вплив на параметри та динаміку інтегрованого розвитку.

Обґрунтовано, що врахування специфічних особливостей інтеграційних процесів є передумовою їх успішної реалізації у туризмі. Визначено взаємозв'язок особливостей інтеграційних процесів та проблем організації управління інтегрованими утвореннями. Орієнтація на особливості інтеграційних процесів у туризмі в подальшому дозволить розробляти дієві механізми управління інтегрованими утвореннями та регулювання їх регіонального розвитку.

¹³⁵ Михайліченко Г.І. Інноваційний розвиток туристичних підприємств: напрями змін та фактори впливу / Г.І. Михайліченко // Економіка. Управління. Інновації. – №1 (7). – 2012

**В. А. Петренко, О. А. Марченко, С. С. Біляєв, О. В. Ніколаєвич,
Д. В. Грибова, І. С. Верховод, С. Ю. Дядечко, О. А. Данилова,
О. А. Лебедєва, З. В. Щєбликіна, Ю.Ю. Гурбик, П. О. Курган,
М. В. Сальнікова**

**ЕКОНОМІКА ТА МЕНЕДЖМЕНТ
ПІДПРИЄМСТВ
ЗА ВИДАМИ ДІЯЛЬНОСТІ**

навчально-наукове видання