Державний вищий навчальний заклад
«Національний гірничий університет»

ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК

Національного гірничого університету

Науковий журнал

№ 3 (47) • 2014

Виходить 4 рази на рік • Заснований у березні 2003 р.

Економічна теорія
Економіка регіонів
Економіка промисловості
Економіка підприємства
Фінансовий ринок
Фінанси галузі та підприємства
Економіка природокористування
Економіко-математичні методи прийняття управлінських рішень
Менеджмент
Маркетинг
Розвиток економічної освіти

Дніпропетровськ
2014

Головний редактор — Г. М. Пилипенко

Заступники головного редактора — О. Г. Вагонова, В. М. Шаповал

Голова редакційної ради — В. Я. Швець

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ (УКРАЇНА): О. І. Амоша, А. В. Бардась, І. П. Булєєв, В. П. Вишневський, О. С. Галушко, А. О. Задоя, О. В. Єрмошкіна, С. І. Кострицька, Є. В. Кочура, О. Ф. Новикова, Ю. Є. Петруня, В. І. Прокопенко, Ю. І. Пилипенко, Т. Б. Решетілова

ЗАКОРДОННІ ЧЛЕНИ РЕДАКЦІЙНОЇ КОЛЕГІЇ: О. Ю. Архіпов (Південний федеральний університет, м. Ростов-на-Дону, Росія), Г. К. Кошебаєва (Карагандинський державний університет, м. Караганда, Казахстан), С. М. Левін (Кемеровський державний університет, м. Кемерово, Росія), В. Тарас (Університет Південної Кароліни, м. Грінсборо, США), М. Шефер (Науково-освітня асоціація «SEPIKE», м. Мюнхен, Німеччина), Ш. Форліч (Вища банківська школа, м. Вроцлав, Польща)

Журнал включено до Переліку фахових видань України, в яких можуть друкуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата економічних наук (Постанова президії ВАК України від 10.02.10. № 1-05/1).

Провідний редактор — Н. А. Черченко

Літературний редактор — М. Л. Ісакова

Комп'ютерна верстка — О. В. Казимиренко

Журнал підписано до друку за рекомендацією вченої ради Державного вищого навчального закладу «Національний гірничий університет» (протокол № 8 від 29.09.2014 р.).
Наклад 300 прим. Зам. № ___
Підписано до друку 06.10.2014 р. формат 60x90/8.
Ум. друк. арк. 15. Папір офсетний.

Журнал зареєстровано — у Державному комітеті інформаційної політики, телебачення і радіомовлення України. Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 7070 від 18.03.2003 р.

Засновник та видавець — Державний вищий навчальний заклад «Національний гірничий університет», м. Дніпропетровськ. Інститут економіки промисловості Національної академії наук України, м. Донецьк. Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК №1842 від 11.06.2004 р.

Адреса видавця та редакції — 49027, м. Дніпропетровськ, пр. К. Маркса, 19, корп. 1
Тел.: +380 (56) 47-15-66, +380 (97) 115-75-45
e-mail: PilipenkoA@nmu.org.ua , web: ev.nmu.org.ua

Виготовлення — ПП КФ «Герда». 49000, пр. К. Маркса, 60, м. Дніпропетровськ, Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК №397 від 03.04.2001 р.

© Державний ВНЗ «Національний гірничий університет», 2014

State higher educational institution
«National Mining University»

ECONOMICS BULLETIN of the National Mining University

Scholarly Journal

№ 3(47) • 2014

Quarterly statement • Founded in March 2003

Economic theory
Regional economics
Industrial economics
Economics of enterprise
Financial market
Branch and business finance
Environmental management
Econometrics in management decision making
Management
Marketing
Development of economic education and training

Dnipropetrovs'k
2014

Chief Editor — H. M. Pylypenko

Deputy Chief Editors — O. G. Vagonova, V. M. Shapoval

Head of editorial board — V. Ya. Shvets

EDITORIAL BOARD (UKRAINE) — O. I. Amosha, A. V. Bardas, I. P. Bulieiev, V. P. Vishnevski, O. S. Galushko, A. O. Zadoia, O V. Iermoshkina, S. I. Kostrytska, Ye. V. Kochura, O. F. Novikova, Yu. Ye. Petrunia, V. I. Prokopenko, Yu. I. Pylypenko, T. B. Reshetilova

FOREIGN MEMBERS OF EDITORIAL BOARD — O. Yu. Arkhipov (Southern Federal University, Rostov-on-Don, Russia)
S. M. Levin (Kemerovo State University, Kemerovo, Russia)
V. Taras (University of Southern Carolina, Greensboro, USA)
M. Shefer (Scientific and educational association «SEPIKE», Magdeburg, Germany)
S. Forlich (Wroclaw School of Banking, Wroclaw, Poland)

The journal is included in the list of specialized publications of Ukraine and is qualified for publishing results of dissertation papers for the degree of Doctor of Philosophy and PhD Candidate (Resolution of the Presidium of State Commission for Academic Degrees and Titles of Ukraine of 10.02.10. # 1-05/1)

Senior editor — N. A. Cherchenko

Language editor — M. L. Isakova

Technical editor — O. V. Kazymyrenko

Passed for printing under recommendation of Academic Council of State Higher Education Institution «National Mining University» (transaction № 8 dated 29.09.2014).
Number of copies printed 300. Order No. ___
Passed for printing 06.10.2014. Sheet size 60x90 / 8.
Presswork 15. Offset paper.

Journal was registered — at the State Committee for Informational Policy, Television and Radiobroadcasting of Ukraine on 18th March 2003. Certificate of state registration КВ # 7070 dated 18.03.2003

Founder and editor — State higher educational institution «National Mining University», Dnipropetrovs'k, Certificate of Publisher ДК №1842 dated 11.06.2004
Institute of Industrial Economics of the National Academy of Sciences of Ukraine, Donetsk

Address of editor and editorial office — 19, K.Marks Ave., building 1, Dnipropetrovs'k, 49027
Tel.: +380 (56) 47-15-66, +380 (97) 115-75-45
e-mail: PilipenkoA@nmu.org.ua , web: ev.nmu.org.ua

Production — PP KF «Gerda». 60, K.Marks Ave., Dnipropetrovs'k, 49000
Certificate of Publisher ДК №397 dated 03.04.2001

© State higher educational institution «National Mining University», 2014

ЗМІСТ

Стор.

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Горняк О. В., Пилипенко Ю. І. Структурна політика України в умовах глобалізації світового господарства …….. 9

Erokhin S. A. General theory of development and structural transformation of national economy…… 17

Петруня Ю. Е., Алексеенко Р. Ю. «Общественный выбор» в контексте управленческих процессов ……... 25

Геращенко С. О. Прямі іноземні інвестиції в Україні: проблеми та перспективи розвитку в контексті інституціональних реформ……. 33

Kirijenko O. M., Kobzar N. I., Andrejchykova A. V. The development of Ukraine's economy under global tendencies……..... 41

ЕКОНОМІКА ПРОМИСЛОВОСТІ

Ващенко А. А. Тенденції функціонування та пріоритетні напрямки розвитку машинобудування в Україні……... 49

Яцентюк С. В. Динамічна модель управління розвитком брендів продукції промислового призначення…… 56

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Турило А. А. Потенціал підприємства: сутність та методологічні підходи до визначення ……..… 65

Лобов С. П. Коригування економічних результатів діяльності підприємства з урахуванням амортизації інвестицій у основні фонди ……... 71

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Тимошенко О. О. Запаси рудної сировини в родовищі як чинник забезпечення виробничої потужності гірничо-збагачувальних комбінатів ……. 79

Авдюшенко А. С. Фонди охорони навколишнього середовища в системі фінансування природоохоронних заходів Польщі……... 87

ФІНАНСИ

Баранник Л. Б. Загальносвітові тенденції фінансового забезпечення соціального захисту населення ……... 97

РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОЇ ОСВІТИ

Kostrytska S. I., Shvets O. D. Developing business students' transferable skills for their successful professional career…….. 109

Нємцева Н. С. Професійне становлення студентів в умовах культурно-освітнього середовища ВНЗ…….. 117

CONTENTS

ECONOMIC THEORY **Page**

Gornyak O. V., **Pilipenko Y. I.** Structural policy of Ukraine under world economy globalization conditions…….. 9

Erokhin S. A. General theory of development and structural transformation of national economy…… 17

Petrunya Yu. E., **Oleksiienko R. Yu.** «Public choice» in the context of management processes……..... 25

Gerashchenko S. O. Direct foreign investments in Ukraine: problems and perspectives in the context of institutional reforms……..... 33

Kirijenko O. M., Kobzar N. I., Andrejchykova A. V. The development of Ukraine's economy under global tendencies……. 41

INDUSTRIAL ECONOMICS

Vashchenko A. A. Operation trends and development of priority engineering areas in Ukraine…….. 49

Yatsentyuk S. V. Dynamic model of brand development for commercial products……..... 56

ECONOMICS OF ENTERPRISE

Turilo A. A. Potential of an Enterprise: Essence and Methodological Approach to its Evaluation……. 65

Lobov S. P. Adjustment of economic results of a company taking into account economic depreciation of fixed capital investment……... 71

ENVIRONMENTAL MANAGEMENT

Tymoshenko O. O. Reserves of iron ore in deposit as a factor of production capacity guarantee of mining and processing plants……... 79

Avdyushenko A. S. Funds for environmental protection in the system of financing environmental protection in Poland…….. 87

FINANCE

Barannik L. B. Global trends in financial provision of social protection for population….. 97

DEVELOPMENT OF ECONOMIC EDUCATION AND TRAINING

Kostrytska S. I., Shvets O. D. Developing business students' transferable skills for their successful professional career……... 109

Nemtseva N. S. Professional formation of students in cultural and educational environment of higher school……. 117

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК 330.341

СТРУКТУРНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

О. В. Горняк, д. е. н., проф., Одеський національний університет імені І. І. Мечникова,
Ю. І. Пилипенко, д. е. н., проф., ДВНЗ «Національний гірничий університет»,
pelepenkoyi@mail.ru

У статті розглянуто напрями структурної політики України, спрямовані на посилення конкурентних позицій вітчизняної економіки в глобальному світовому господарстві. Проаналізовано моделі економічної еволюції країн, що відрізняються за своїм ресурсним та технологічним потенціалом. Обґрунтовано принципи впливу на структурні зміни через теорію життєвого циклу технологічного укладу. Запропоновано використання стимулюючої структурної політики, спрямованої на активізацію «точок» економічного зростання.

Ключові слова: структура економіки, структурна політика, структурні зміни, технологічні уклади, моделі розвитку, глобалізація.

Постановка проблеми. Сучасний етап глобалізації являє собою процес формування єдиного світового економічного, фінансового, інформаційного і гуманітарного простору, який обумовлює зниження ролі державних бар'єрів на шляху руху інформації, капіталів, товарів та послуг, а також зростання ролі наднаціональних інститутів регулювання економіки. В таких умовах конкурентоспроможність і перспективи розвитку будь-якої країни та соціально-економічне становище її громадян багато у чому залежать від того місця, яке займає національна економіка у міжнародному розподілі праці, від ступеня відповідності її структури та характеру структурних змін провідним тенденціям розвитку світогосподарських процесів.

Україна сьогодні не може вважатися країною, яка відповідає вимогам постіндустріального розвитку, оскільки ще не сформувала у національній економічній системі дієвих механізмів ініціювання прогресивних структурних зрушень на інноваційній основі. Нині вітчизняний підприємець має досить слабку мотивацію до здійснення інновацій, творча праця не є домінантною для трудових колективів, а держава як регулюючий інститут не сприяє більш-менш суттєвій активізації інноваційної діяльності. У кінцевому рахунку ми маємо консервацію відсталої структури національної економіки, переважно екстенсивний характер економічного розвитку і значну втрату Україною конкурентних позицій на світових ринках.

Відсутність радикальних змін у напрямку рішучого структурного оновлення суспільного виробництва означає не що інше, як закріплення України у ролі «світової периферії» та постачальника на світовий ринок сировини та напівфабрикатів. Тому нагальна необхідність структурної перебудови економіки України і формування в ній засад сучасного економічного зростання є очевидним і безперечним фактом збереження її економічної незалежності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Необхідно зазначити, що проблематика структурної модернізації та відповідної національної структурної політики для вітчизняної економічної думки не є новою. Так, наприклад, у працях Ю. Бажала [1], В. Гейця [2], А. Чухна [3] та інших українських економістів розглядаються питання структурних диспропорцій вітчизняної економіки та умови відповідності її структури вимогам сучасного етапу розвитку світової економіки, аналізуються механізми економічної політики держави, спрямовані на здійснення прогресивних структурних зрушень тощо. Проте, нинішня ситуація в економіці України доводить, що дана проблематика і надалі буде залишатися серед найбільш актуальних в економічній науці і до-

сить багато її аспектів будуть потребувати свого подальшого вирішення.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є аналіз напрямів структурної політики України, спрямованих на посилення конкурентних позицій вітчизняної економіки в умовах глобалізації світового господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідно констатувати, що динаміка структури української економіки не відповідає загальним закономірностям структурних зрушень, що відбуваються на сучасному етапі в розвинених країнах світу і знаходять свій прояв у зростанні частки високотехнологічних виробництв обробної промисловості, телекомунікаційних, фінансових і бізнесових послуг, а також соціально-орієнтованих видів економічної діяльності, випереджальному розвитку наукоємних, високотехнологічних галузей. Натомість в Україні сформувалася неефективна структура економіки з високою ресурсо- та енергоємністю виробництва, надмірним екстенсивним розвитком добувної промисловості, відсталістю агропромислового сектору, низьким рівнем інноваційного виробництва, відставанням розвитку інфраструктури, відірваністю фінансового сектору від реальної економіки, неефективним функціонуванням секторів, що забезпечують соціальний розвиток [1, с.11].

У сучасних умовах кожна країна, яка включається в міжнародний поділ праці, у тій чи іншій мірі втягується і в структурні зрушення економіко-технологічного характеру, які відбуваються у світі. Це зумовлюється тим, що техніко-економічний розвиток, як процес зміни технологічних укладів, власне, і є можливим завдяки світовому ринку, на якому відбувається переміщення між країнами товарів та економічних ресурсів. Проте визнання закономірностей циклічності світового розвитку зовсім не означає, що економічний потенціал кожної конкретної країни автоматично підкоряється тому ритмові, який задається світовою економікою.

Глобальні економічні процеси встановлюють певну еталонну траєкторію техніко-економічного розвитку, вздовж якої можна очікувати еволюціонування (зі своїми національними особливостями) конкретних країн. Тому при виборі моделі майбутнього розвитку не можна забувати про те, що в кожному конкретному випадку будуть існувати певні межі свободи цього вибору, які зумовлені, по-перше, загальносвітовими закономірностями технологічних циклів та, по-друге, специфічними рисами соціально-економічного розвитку певної країни. Іншими словами, визначення моделі майбутнього розвитку країни, з одного боку, детермінується відносно жорсткими техніко-економічними закономірностями еволюції людства а, з іншого – припускає певні відхилення від середньосвітових тенденцій з урахуванням особливостей економічного, ресурсного, культурного та інших потенціалів національних економік.

З теоретичної точки зору в сучасному глобальному просторі можна умовно виділити дві основні моделі, які характеризують особливості економічної еволюції країн, що відрізняються за своїм потенціалом. Так, країни-лідери світового технологічного та економічного прогресу дотримуються моделі «піонерного розвитку». В межах цієї моделі вони створюють найбільш досконалі за рівнем розвитку технології виробництва та найбільш ефективні (з точки зору зростання національного багатства) економічні механізми свого функціонування.

Інша модель – це модель для країн «що рухаються навздогін». Вона характерна для тих, які знаходяться або на більш низьких щаблях світового рейтингу країн за рівнем розвитку, або навіть розташовані на «периферії» світового техніко-економічного прогресу. Головна особливість цієї моделі полягає в тому, що в ній розвиток національних економік базується на засвоєнні технологій та економічних механізмів, які вже функціонують у країнах-лідерах. Вважається, що країни, які вирішують завдання скорочення та подолання відставання від лідерів у своєму соціально-економічному розвитку, повинні дотримуватися стратегії, яка є наздоганяючою. У відповідністю із такою стратегією країни, які встали на шлях прогресивних структурно-технологічних перетворень, проходять у своєму розвитку ряд послідовних етапів, які багато в чому копіюють ті кроки, які вже пройшли у своєму минулому країни-лідери – від етапу видобування та

переробки сировини до етапу досліджень та розробки.

Зважаючи на свою практичну цінність для умов трансформаційних економік, теорія країн «що рухаються навздогін» викликала підвищену цікавість та неоднозначні оцінки у науковців постсоціалістичного простору, у тому числі й в Україні. У цьому зв'язку виникає необхідність з'ясування того, в якій мірі дана теорія може бути застосована для умов України і чи є для неї якась альтернатива?

Так, на думку одного із найбільш яскравих дослідників теорії «розвитку, що рухається навздогін» В. Іноземцева, подібний розвиток «… приносив успіх тільки за наявності двох обов'язкових умов. По-перше, країна «що рухається навздогін» могла досягти значних результатів тільки тоді, коли «країна, яку вона наздоганяє» знаходилася на більш високих ступенях того ж технологічного укладу, що й вона сама. По-друге, практика «руху навздогін» здатна стати ефективною тільки у тому випадку, коли її адекватним інструментом стають мобілізаційні методи, які включають прямий примус, якщо людина розглядається, по суті, лише як знаряддя виробництва. Отже, кордони розвитку для країни «що рухається навздогін», не безмежні» [5, с. 10].

Інший дослідник даної теорії В. Мау, також досить критично оцінює можливість її застосування для умов Росії. Свою позицію він аргументує наявністю істотної різниці в ресурсах еволюції індустріального та постіндустріального суспільства. Якщо основними факторами індустріального розвитку є традиційні види – земля, праця та капітал, то постіндустріальне суспільство базується на використанні якісно іншого ресурсу – творчого потенціалу особистості. Тому характерними рисами постіндустріального господарства є «… з однієї сторони, невідтворюваність основного фактору виробництва, а з іншої – непорівнюваність витрат та результатів у виробничому процесі. У першому випадку ми маємо на увазі, що пропозиція творчої діяльності обмежена, формування її суб'єкта займає десятиліття, а її використання фактично не може бути регламентованим за канонами індустріальної епохи. У другому випадку ми акцентуємо увагу на тому, що ні економічні, ні позаекономічні фактори не можуть стати основними в процесі мобілізації творчої активності, а застосування некваліфікованої робочої сили або величезних матеріальних ресурсів не здатне призвести до тих результатів, до яких приводить використання творчих здібностей людини. Тому розвиток постіндустріального суспільства є природним процесом, який неможливо прискорити будь якою мобілізацією» [6, с. 15] .

Ми повністю погоджуємося з аргументами, які висувають В. Іноземцев та В. Мау, щодо обмеженості даної теорії та неможливості її застосування в умовах сучасного простору колишніх республік СРСР. Дійсно, за рахунок самовідтворення, відносно легкого управління, наявності відповідних ресурсів тощо можливість прискореного розвитку суспільства індустріального типу була досить реалістичною. Навпаки, мобілізаційний характер еволюції постіндустріального типу є неможливим внаслідок самої специфіки креативної, творчої діяльності. Відтак, фактично, модель «розвитку, що рухається навздогін» спрямована на закріплення технологічного та економічного відставання одних країн від інших, на консервацію існуючих рис нерівномірності світового розвитку.

Водночас, ми не можемо погодитися із висновком, який був зроблений В. Іноземцевим на основі аналізу проблем даної теорії. На його думку, «… у XXI столітті Росія повинна взяти курс на еволюційний поступовий розвиток, щоб стати зрілою індустріальною системою… Росія повинна здійснити могутній індустріальний прорив, і інструментом такого прориву повинні стати господарська відкритість, активне залучення інвестицій у створення нових виробничих потужностей в обробній промисловості і високих технологій, що надають людям нові робочі місця, податки державі та безцінний трудовий досвід підростаючому поколінню» [7, с. 276].

Тобто, фактично, на нашу думку, в подібному твердженні формуються своєрідні етапи розвитку російської держави на декілька наступних десятиліть. Першим етапом ставиться за мету формування в Росії всіх рис зрілої індустріальної системи, а другим

– становлення постіндустріальних секторів в економіці даної країни.

Ми більш схильні погодитися дещо з іншим констатуючим висновком за результатам аналізу моделі «розвитку, що рухається навздогін», який був зроблений українським дослідником В. П. Семиноженко. На його думку, «найголовнішим стратегічним завданням України є визначення власного місця в глобальній структурі світу, що динамічно змінюється. … Повторення шляху, вже пройденого розвинутими індустріальними країнами, так званого «розвитку, що рухається навздогін» … є неефективним. Доганяти таким чином можна нескінченно, догнати – ніколи. … На сьогодні і в перспективі єдиною можливістю рівноправного входження нашої держави в глобальну економіку є побудова дієвої інноваційної архітектоніки, яка повинна спиратися на українські «конкурентні прориви», що вже є в гуманітарній, геополітичній, економічній сферах» [8].

У цьому відношенні, вже з практичної сторони досліджуваної проблеми, розглянемо два можливих варіанти зовнішньоекономічної політики країни – стратегію «науково-технічного лідерства» та стратегію «динамічного надолуження» (див. табл. 1). Перший варіант цієї стратегії реалізовували США у післявоєнний період, другий – Бразилія з метою створення власної авіаційної промисловості. В обох випадках реалізація даних стратегій принесла у свій час і США, і Бразилії позитивні результати. Якої ж з цих стратегій притримуватися нашій країні?

Таблиця 1

Види міжнародних конкурентних стратегій на динамічних ринках

	Науково-технічне лідерство	Динамічне надолуження
Участь країни у НДДКР	Активна, самостійна	Активна адаптація до впровадження зарубіжних технологій
Мета національних підприємств	Монополія на нових ринках	Монополія на ринках, які залишають країни-лідери
Завдання держави	Фінансування фундаментальної науки	Координація зусиль національних фірм в прикладних НДДКР та експансії на зовнішні ринки
Відношення до іноземних підприємств	Конкуренти	Конкуренти, джерела нових технологій

Джерело: [9, с. 59].

Питання багато у чому є риторичним, а відповідь на нього, на наш погляд, (тим більше з точки зору аналізу теорії «розвитку, що рухається навздогін») очевидним. Зважаючи на відносно високий (у крайньому випадку, порівняно з багатьма іншими країнами) рівень розвитку вітчизняної фундаментальної науки, наявність непоганих стартових позицій за деякими високотехнологічними напрямами (наприклад, космічна галузь, електрозварювання тощо) та, одночасно, суттєве відставання у рівні технологічності традиційних галузей, міжнародна конкурентна стратегія України має бути змішаною.

За останні два десятиліття в умовах швидкого розвитку науково-технічної революції, еволюція поглядів на рушійні сили та чинники розвитку міжнародної спеціалізації фактично призвели до створення нової теорії міжнародної торгівлі. Американський економіст М. Портер у свій час запропонував замість статичних порівняльних переваг розглядати в якості структуроутворюючого базису міжнародної торгівлі конкурентні переваги. Принципова новизна цього підходу визначається зокрема тим, що відповідно до нього країни можуть здобувати переваги навіть за відсутності визначених факторних переваг (що було головним в попередніх концепціях).

Портер вважає, що конкурентоздатність країни слід розглядати через призму міжнародної конкурентоздатності не окре-

мих її підприємств, а кластерів – об'єднань фірм різних галузей. Причому тут принципове значення має здатність цих кластерів ефективно використовувати внутрішні ресурси. Вченим була розроблена система детермінантів конкурентних переваг країн, яка отримала назву «конкурентний ромб» (або алмаз) за чисельністю основних груп таких переваг. До них відносяться:

– факторні умови: трудові й природні ресурси, науково-інформаційний потенціал, капітал, інфраструктура, у тому числі фактори якості життя;

– умови внутрішнього попиту: якість попиту, відповідність тенденціям розвитку попиту на світовому ринку, розвиток обсягів попиту;

– суміжні та обслуговуючі галузі (кластери галузей): сфери надходження сировини і напівфабрикатів, сфери надходження обладнання, сфери використання сировини, обладнання, технологій;

– стратегія і структури фірм, внутрішньогалузева конкуренція: цілі, стратегії, способи організації, менеджмент фірм, внутрішньогалузева конкуренція [10, с.124–125].

Після появи теорії кластерного розвитку Портера багато країн світу включили їх у якості стратегічних цілей у свої програми розвитку. Подібний підхід, на нашу думку, потрібно використати і в умовах нашої країни. Використовуючи свої конкурентні переваги (за рахунок інтелектуального, природно-ресурсного, географічного та інших факторів) на світовому ринку, спираючись на взаємопов'язані науково-виробничоресурсні комплекси, можна досягти суттєвого зрушення місця та ролі України в глобальному світі.

З огляду на можливі конкурентні переваги нашої країни необхідно зазначити наявність чотирьох домінуючих сьогодні в глобальному просторі «пучків технологій»: по-перше, пучок інформаційно-комунікаційний, по-друге, біотехнологічний, по-третє, нанотехнологічний і, по-четверте – технології створення і переробки нових матеріалів.

У період до середини XXI ст. у світовій економіці відбудуться значні технологічні зрушення, основними напрямами яких є:

– нанотехнології та інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ-технології). Нанотехнології – один із базисних напрямів шостого технологічного укладу, на основі яких розвиватимуться фотоніка та оптико-інформатика, нові покоління високопродуктивних і мініатюрних комп'ютерів, великих інтегральних схем та інше;

– ІКТ-технології отримають подальший розвиток у таких напрямах: використання багатомовного Інтернету з автоматизованими перекладачами, національні і глобальні інформаційні системи у сфері екології, медицини, освіти;

– біотехнології та охорона здоров'я – освоєння досягнень генної інженерії дозволить здійснити технологічний переворот у виробництві високоефективних лікарських препаратів, біологічних засобів боротьби із шкідниками рослин і тварин, подолання і усунення забруднення навколишнього середовища;

– енергетична революція, перехід до відтворювальних джерел енергії;

– нові покоління матеріалів – продовження тенденції заміни металів та інших конструкційних матеріалів композиційними матеріалами, керамікою, пластмасами. Отримають розповсюдження наукомісткі інтелектуальні композити;

– екологічно чистий транспорт та аерокосмічні технології – мова йде про електромобілі та автомобілі з водневим двигуном, системи тросового транспорту, екраноплани, нові покоління екологічно чистих двигунів, навігаційні системи регулювання транспортного руху, що скоротить небезпеку аварій;

– екологізація технологічного прогресу;

– військово-технічна революція – створення нових поколінь високоточної зброї і засобів її доставки, технічні засоби боротьби проти тероризму і підтримки правопорядку, технології подвійного призначення [11].

Тому сьогодні перед суспільством стоїть завдання формування такої стратегії економічного розвитку, реалізація якої б стимулювала перерозподіл ресурсів із технологічно відсталих секторів національної економіки у виробничі системи провідних технологічних укладів. На наш погляд, необхідно через концентрацію ресурсів у точках економічного зростання, тобто у декількох базисних інноваціях, функціонування яких визначатиме технологічне лідерство Украї-

ни у системі глобального розподілу праці, сформувати умови для широкої дифузії інновацій в суміжні галузі національної економіки і, тим самим, підвищити загальний рівень технологічної та економічної конкурентоздатності вітчизняної економіки на світовому ринку (див. рис. 1).

Рис. 1. Стратегія реформування технологічної структури економіки України

Необхідно підкреслити, що у контексті зазначеної стратегії визначальним моментом її успішної реалізації є підвищення інноваційної мотивації господарюючих суб'єктів за рахунок формування відповідного інвестиційно-інноваційного середовища, оскільки саме механізми саморегулювання здатні стати стрижнем процесів технологічного оновлення національної економіки. Водночас, активну і послідовну позицію у даній стратегії реформування технологічної структури повинна зайняти держава. Фактично, мова повинна йти про особливу форму стимулюючої антициклічної політики, яка опирається на закономірності еволюції технологічної складової економічного розвитку.

З теоретичної точки зору при формуванні тактики та стратегії структурного розвитку національної економіки необхідно враховувати, за визначенням Ю. В. Яременко, аспект «багаторівневої економіки» [12]. Він стверджував, що обмеженість якісних ресурсів призводить до їх концентрації у вузьких сегментах економіки, склад яких залежить від інституційного механізму розподілу ресурсів. Тому, в нормально функціонуючій економіці існує технологічна багатоукладність, за якої технологічні уклади нижчого рівня приймають на себе компенсаційне навантаження, зумовлене дефіцитом якісних ресурсів, і підтримують економіку у технологічній рівновазі. Технологічні уклади верхніх рівнів реалізують функцію заміщення масових ресурсів якіснішими, забезпечуючи тим самим перехід відстаючих секторів на більш високий рівень та, відповідно, до нового технологічного укладу. «Таким чином, відзначає Ю. В. Яременко, в економіці виникають певні заміщуючі потоки, які сприяють зрушенню всієї системи вверх по ієрархії рівнів технологічного розвитку. Образно кажучи, економіка сама себе тягне за волосся. До того ж цей «двигун» слугує підтримці технологічної рівноваги» [13, с. 102–103].

Повністю погоджуючись з Ю. Яременко, підкреслимо, що його висновки логічно опираються на основні закономірності еволюції складних соціально-економічних систем, зокрема, їх структурного розвитку. У розвитку структур велике значення грає спадкоємність, формування нових структур у надрах старих і на їхній основі. У будь-якій структурі завжди присутні елементи старих і зачатки майбутніх взаємозв'язків, крім того, різні структури часом співіснують одна з одною. На першому етапі елементи нових структур, що зароджуються, не можуть існувати інакше, як пристосовуючись до старих компонентів, вбудовуючись у систему їхніх зв'язків. Однак поступово зв'язки трансформуються, виникає нова цілісність, і все повторюється спочатку.

Таким чином, процес становлення в надрах старої структури національної економіки нового технологічного укладу об'єктивно загострює проблему рідкості (дефіциту) економічних ресурсів. Виникає протиріччя перерозподілу ресурсів між новим укладом, для повноцінного формування якого необхідний досить великий обсяг ресурсів, та старим, домінуючим на той час укладом, відтворення якого також потребує значного ресурсного потенціалу, тим більше, що у даний перехідний період саме за рахунок його розвитку задовольняються більшість потреб суспільства і визначаються поточні кількісні параметри економічного зростання національної економіки.

Тому, якість і темпи структурних перетворень багато у чому залежать від інвестиційних можливостей економіки і, насамперед, від можливостей вкладання інвестиційних ресурсів у технологічний розвиток. Можна стверджувати, що в макроекономічному аспекті зрушення в технології і техніці є одним із головних рушіїв зміни в структурі національної економіки у цілому. Саме тому інвестиційна та структурна політика не можуть розглядатися окремо, тому що зміст структурної політики визначає цілі руху економічної системи, а інвестиційної – засоби досягнення і одночасно можливості досягнення даних цілей. Безумовно, що структурні зміни можливі за рахунок різних факторів, проте реалії сьогодення свідчать, що структурні зміни, які відповідають найбільш сучасним тенденціям економічного розвитку, відбуваються за рахунок нововведень.

Висновки. Закономірністю сучасного розвитку є певна технологічна багатоукладність, де нові, передові уклади виступають своєрідними «локомотивами» для технологічного оновлення укладів традиційних. Така ж технологічна багатоукладність характерна і для сучасної економіки України. Проте, на жаль, провідні ролі в нашій економічній системі відіграють не нові, так звані «інформаційні уклади», а традиційні, які спираються (в кращому випадку) на технології індустріального (а не постіндустріального) суспільства. Причому технологічна багатоукладність як сфера міжукладних взаємодій не приводить в наших умовах до руйнування старого технологічного укладу, а відтворює його у більш широких масштабах.

Саме у такий період повинна зростати активність державної економічної політики, спрямованої на подолання об'єктивних кризових явищ. При розробці системи заходів структурної політики державні органи регулювання повинні враховувати конкретно-історичний стан національної економіки у розрізі її «перебування» на тій чи іншій фазі життєвого циклу технологічного укладу. Пов'язані з інноваційним процесом на макрорівні, технологічні уклади мають стадії життєвого циклу активного інноваційного зростання – від зародження, формування та розвитку базових галузей до їх подальшої стагнації. На кожній із цих фаз еволюція технологічного укладу супроводжується різними формами інновацій і різними механізмами їхнього впровадження. Нарешті, період розвитку життєвого циклу технологічного укладу більш тривалий, ніж звичайний середньостроковий економічний цикл і займає декілька десятиліть. Відтак, відповідно до специфіки технологічного оновлення на кожній з цих фаз, державна антициклічна політика повинна, на наш погляд, мати і відповідні важелі регулювання.

Жодний набір заходів «класичних» видів антициклічного регулювання не сприяє структурній перебудові економіки і її виходу з кризового становища у новій якості. Оскільки тільки інновація буде сприяти зростанню продуктивності капіталу, то тільки економічна політика, спрямована на збільшення мотивації економічних суб'єктів до інноваційного оновлення технологічної бази своєї діяльності, відповідатиме вирішенню завдання формування нової технологічної структури національної економіки. Потоки інвестиційних ресурсів, які спрямовуються (у тому числі «завдяки» помилковій державній політиці) у старі технологічні уклади без попереднього розкриття інноваційних «точок» економічного зростання, тільки відтермінують початок глибокої кризи національної економічної системи.

Стимулююча політика, спрямована на активізацію «точок» економічного зростання, може у значній мірі посприяти появі інноваційної ніші та базисної інновації. Остання закладає підґрунтя для розвитку

нового сектору економіки і через механізм кластеру нововведень розконсервовує інноваційний потенціал національної економічної системи в цілому. Разом із зміною технологічного укладу відбувається і зміна провідних секторів економіки, базисних галузей, що, в свою чергу, змінює напрями потоків ресурсів і капіталів. Разом з тим, загальне підвищення ефективності вкладення капіталу, як відображення нової технологічної основи економічного розвитку, формує умови для якісного структурного оновлення національної економіки в цілому.

Література

1. Економічна оцінка державних пріоритетів технологічного розвитку / За ред. д-ра екон. наук Ю. М. Бажала. – К. : Ін-т економ. та прогноз., 2002. – 320 с.

2. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки) «Шляхом європейської інтеграції» / Авт. кол.: А. С. Гальчинський, В. М. Геєць та ін. Національний Інститут стратегічних досліджень [Інститут економічного Прогнозування НАН України, Міністерство економіки та питань європейської інтеграції України]. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.

3. Чухно А. А. Твори: у 3 т. / А. А. Чухно. // НАН України, Київ. Нац. ун-т ім. Т. Шевченка, Наук.-дослід. фін. ін-т при М-ві фін. України. – К., 2006. – Т.2: Інформаційна постіндустріальна економіка: теорія і практика. – 2006 – 512 с.

4. Структурні перетворення в Україні: передумови модернізації економіки / А. П. Павлюк, Д. С. Покришка, Я. В. Белінська [та ін.]; за ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2012. – 104 с.

5. Иноземцев В. Л. Пределы «догоняющего» развития / В. Л. Иноземцев. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2000. – 295 с.

6. Мау В. Догоняющая модернизация в современной России / В. Мау. // Проблемы теории и практики управления. – 2004, № 4. – С. 13–16.

7. Иноземцев В. Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы / В. Л. Иноземцев. – М. : «Логос». – 2000. – 193 с.

8. Семиноженко В. П. Инновационная политика для Украины. «Догонять» можно бесконечно, догнать – невозможно / В. П. Семиноженко. // Газета «День» от 12 февраля 2004 года.

9. Рей А. Конкурентные стратегии государства и фирм в экспортноориентированном развитии / А. Рей. // Вопросы экономики. – 2004. – № 8. – С. 56–64.

10. Портер Е. Майкл. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Е. Портер; Пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.

11. Кузик Б. Н. Россия 2050 – стратегия инновационного прорыва / Б. Н. Кузик, Ю. В. Яковец. [2-е изд., доп.]. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2005. – 624 с.

12. Яременко Ю. В. Теория и методология исследования многоуровневой экономики / Ю. В. Яременко. // Избр. труды в 3-х книгах. [Кн. 1]. – М. : Наука, 1997. – 428 с.

13. Яременко Ю. В. Экономические беседы / Ю. В. Яременко. – М. : Центр исследований и статистики науки, 1999. – 344 с.

В статье рассмотрены направления структурной политики Украины, направленные на усиление конкурентных позиций отечественной экономики в глобальном мировом хозяйстве. Проанализированы модели экономической эволюции стран, отличающихся за своим ресурсным и технологическим потенциалом. Обоснованы принципы влияния на структурные изменения через теорию жизненного цикла технологического уклада. Предложено использование стимулирующей структурной политики, направленной на активизацию «точек» экономического роста.

Ключевые слова: структура экономики, структурная политика, структурные изменения, технологические уклады, модели развития, глобализация.

The directions of the structural policy of Ukraine aimed at strengthening the competitive positions of the domestic economy in the global world economy are considered. The models of economic development of the countries differing by their resource and technological potentials are analysed. The principles of influence on structural changes are grounded by the theory of technological structure life cycle. The use of promotional structural policy aimed at activation of economic growth «points» is suggested.

Keywords: structure of economy, structural policy, structural changes, technological structure, models of development, globalization.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Задоєю А. О. *Надійшла до редакції 12.07.14.*

UDC 330.34: 330.342.1

GENERAL THEORY OF DEVELOPMENT AND STRUCTURAL TRANSFORMATION OF NATIONAL ECONOMY

S. A. Erokhin, D. E., Prof., National Academy of Management, rector@nam.kiev.ua

The components of development are studied on the basis of general systems theory. The role of changes, superdevelopment, crisis, stabilization, stability, adaptability and diversity for the implementation of structural transformations in the national economy is justified. Especial significance of crises under the change of the structure of economy is pointed out, as well as six groups of system sustainability, which arise in the period of structural transformation of the economy.

Keywords: adaptability, General theory of development, changes, the crisis of the national economy, diversity, structural adjustment, stabilization, stability, superdevelopment.

Statement of problem. Structural change is not made for the sake of itself. It starts at a place and time, where and when the issues of change in the strategic course of a state development are submitted for discussion. Global experience testifies that efficiency of structural transformations is fully determined by the fact how profoundly they represent interests of wide sections of the population and how much support they receive. Shaping of a new strategy always starts with searching the essence of the modern historical stage. It is important to see the main tendency of structural transformations behind multiple views and scientific thoughts; it is the tendency, which determines a national strategy with global tendencies being considered. First and foremost, the modern world is characterized by strengthening the tendency towards shaping the multipolar world, but its establishment will be protracted. Multipolarity is examined as a guarantor of stability and sustainability. This movement to multipolarity is seen in strengthening economic and political positions of national economies and their integration associations. However, at the current stage there are multiple recurrences of attempts to shape the international relations structure, which is based on unilateral settlement of key problems of the global politics and economy including solution by military force, which can be seen in the current conflict between Ukraine and Russia. Ukraine is aimed at modernizing the structure of its economy on the grounds of innovative technologies, facing the resistance of Russia, which is the major supplier of natural resources and has been the major economic partner until recently. Thus, to change the structure of the national economy not only a favourable internal environment but also an indisputably auspicious external one is essential.

Analysis of recent papers. Development is a concept, which in a wide sense can be interpreted through the theories of development: philosophical, social, economic, technocratic, institutional. In terms of philosophy, development is irrevocable, possesses certain definiteness and sees natural change of material and ideal objects, which result in emergence of a new quality. As far as comprehension of economic development is concerned, its most widespread interpretation is as follows: a multidimensional process, which embraces an economic increase, structural changes in economy, improvement of working conditions and the population's standard of living.

Investigation of the issues of development goes back to the old times, from the ancient philosophers Democritus, Plato, Aristotle, and Lucretius to the modern economists D. Bell, P. Drucker, A. Lewis, W. Rostow, H. Chenery and others. Among many models and theories of economic increase and development stimulation there are four major theories dominating; they are as follows: theory of the «linear stages of increase», model of «structural changes», theory of «external dependence», theory of «neoclassical counter-revolution». The characteristic feature of modern development processes consists in researching structural transformation of economy with reorientation to social tasks solution under conditions of ecological problems aggravation. These problems are covered in multiple works by the theorists of the Club of Rome, UNO and other international institutes.

The processes of economic development

and transformation of an economic system are investigated by the Ukrainian scientists as well, in particular, by V. Bazilevych, V. Bodrov, V. Heits, L. Hrazhevska, A. Hrytsenko, V. Dementiev, A. Zadoia, A. Chukhno, P. Yeshchenko and others [1–5]. The works by V. Heits, Ya. Zhalilo, B. Kvasniuk, I. Odotiuk, T. Ostashko, Yu. Pylypenko, V. Tochylin, L. Shynkaruk [6 – 9] are dedicated to the problems of structural transformation of the national economy.

Despite a considerable contribution of scientists to the theory of development and research of the problems of structural transformation of the national economy, at the present stage there is a need for a more profound theoretical and methodological research of the structural transformation of the economy of Ukraine under conditions of the energy crisis, political instability and chosen Eurointegration vector.

Aim of the paper. The aim of this article is to highlight the constituents of development for revealing the features of structural transformation of the national economy.

Materials and methods. For substantial research of structural transformation of the national economy it is necessary to study in depth the general theory of development. Based on the general theory of systems, development will be examined through the following elements: changes, superdevelopment, crisis, stabilization, stability, adaptability and diversity (Fig.1).

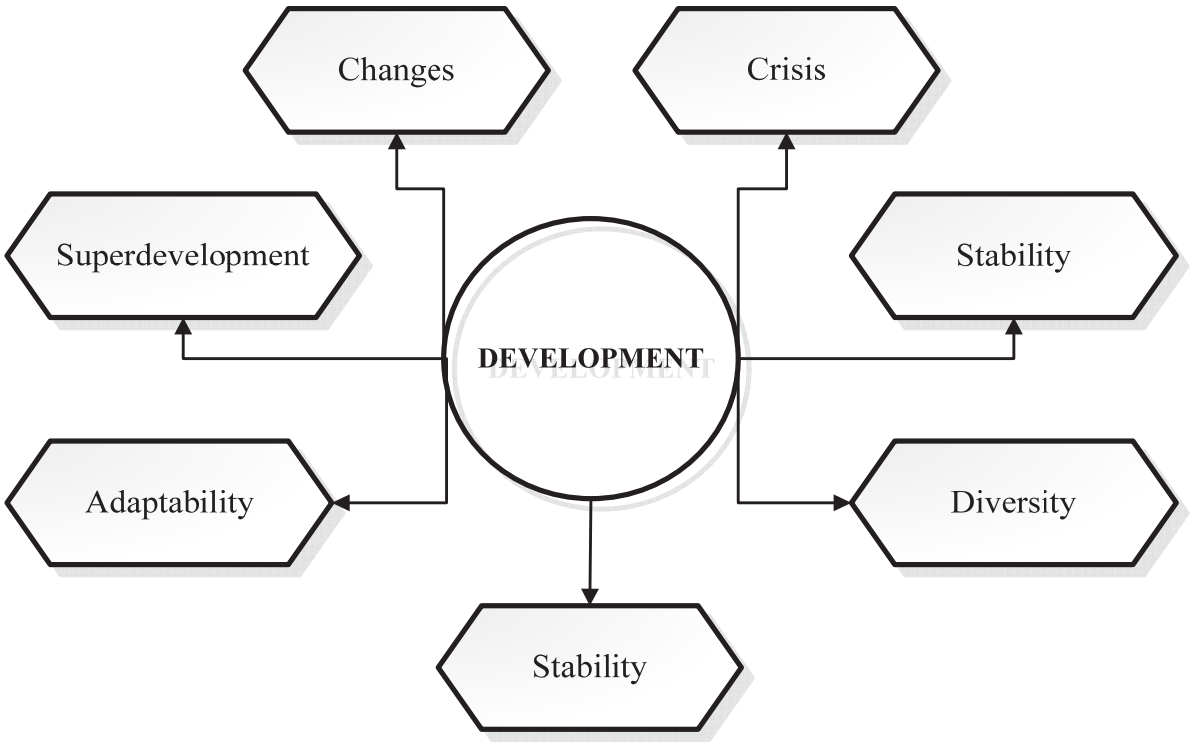

Fig. 1. Main elements of development

According to the general theory of systems, elementary change is a primary element of development [10]. That means that development is nothing else but a sequence of changes. This sequence, which establishes relations between elementary changes, is characterized by the corresponding law of composition, i.e. by the «process scheme». According to this scheme, we can talk about the processes of development referring them to the categories of «quick-slow», «progressive-regressive-cyclic». The important thing is that primary elements are changes themselves but not their material or ideal carriers; absolutely different systems can develop according to the «scheme». For instance, progress can be scientific and technical, personal, social, spiritual, etc. – regardless of the nature of objects this type of development has the same features.

The theory of systems also examines development as the primary element of some dynamic system and defines it as a kind of «superdevelopment», which coincides with the concept of macroevolution by its content. Its

important feature is change of different types of development, which are corresponding primary «schemes», according to a certain general law (composition). The existence of the general law is evidence that any development has a non-random character, and there are entitative regularities, which are general for the processes of transformation and development of systems of any nature.

One of such regularities is directly related to the concept of «superdevelopment». The change of one process «scheme» to another is a serious qualitative change in a system, which is viewed as a crisis. Since a need for these changes lies in the essence of «superdevelopment», that is we should admit that crisis-free development does not exist as sooner or later the time will come when for the evolution to continue the development type should be changed, otherwise it will not take place and at most will turn into a balanced existence, which can be perpetuated. Scientific and technical progress can serve as an example. In particular, it affects change in the technological method of production in all its major sections. Under the impact of scientific and technical progress the structure of a country's national economy, nature of economic growth, lifestyle, system of values and incentives change, and the concept of «development» is reviewed as well. It should be noted that these changes are accompanied by crisis occurrences. In the economy of Ukraine the transition from the third and fourth technological structures to the fifth and sixth leads directly to changes in the sectoral structure, where movements between the sectors take place for the benefit of the tertiary sector of the economy. In the national economy the nature of economic growth factors (exogenous factors prevail) also change, the lifestyle of Ukrainians and the system of values and incentives change directly, unfortunately, not always towards progress. It should be marked that in the national economy of any country these processes are of a crisis nature. Thus, examining development, we cannot avoid the problem of crisis, which is a necessary stage in development of any system and mostly results in progressive changes in the structure of a national economy.

According to the general theoretic system standpoint, crisis represents qualitative changes in a system through emergence or disappearance of elements, relations, laws of composition [11]. Deterioration of any quantitative indices, which the concept of crisis is traditionally related to, is not actually such – it can cause a pre-crisis situation, however, until qualitative changes take place, it is not a crisis yet.

By the criterion of occurring changes typologization, the following crises are distinguished: destructive and constructive. All phenomena traditionally understood as a crisis are referred to a destructive type, i.e. when «something collapses». The consequence of this is qualitative changes. According to this standpoint, the concept of constructive crises is rather ambiguous. It is generally known that dramatic qualitative changes can take place in a system not only within its disintegration but also in the process of natural evolution, when nothing disappears in it but, on the contrary, something new emerges. Constructive crises can also be explained through the process of progressive development. This process contains a chain of structural crises, which lead to new changes of a progressive nature, and the country's economy enjoys structural transformations. Any «technological revolution» – from the steam-engine to the computer and nano-technologies can be a bright example of this crisis type.

Despite the typological differences there are certain similar features typical of all crisis processes. Consequently, this makes grounds for diagnosing and forecasting them.

If to examine the change of «the process scheme», first of all, it is concerned with regulation systems – old controlling mechanisms are already weak and disappearing, new ones are only being formed, but they are not strong yet. Under these terms regardless of the kind of the old and new systems, the given system being manifestation of «itself» is the most «natural». The actual establishment of a civil society in Ukraine through the Maidan, which is a nation-wide informal organisation of citizens, can be an example of these conclusions A civil society mainly unites self-established organizations or organisations established under management, nongovernmental organizations, professional associations, charities, initiative organizations and those, which encourage to socially active life at a level of district and city, as well as organisations established with the aid of

local churches and their communities. According to the general laws of development, cognition of this system makes its behaviour predictable during a crisis.

The positive moment of weakening of the old scheme of relations is that diversity in the given system increases significantly. It is carried out through increasing a share of periphery subsystems, which were rarely seen earlier; the dominating «core» from subsystems is also diluted. An example of these theoretical speculations in the national economy of Ukraine is the choice of the Eurointegration vector of development, which leads to diversification of the geographical structure of exports and imports. In Ukraine before signing the association agreement with the EU in the geographical structure of exports and imports the share of the Russian Federation economy prevailed but due to its political ambitions, without any economic grounding Russia began to reduce its share in this structure. As a result Ukraine faced the problem of diversification of the structure of exports, search for new sales markets and cooperation with other countries. At the same time there is also diversification of the structure of imports by substituting imports of other countries of the world for Russian imports. It means that the dilution of the «core» (Russian) is being carried out and the share of periphery subsystems, which are most advantageous for the national economy, is increasing.

On the basis of the above-mentioned we can draw the conclusion that while generating a wide variety of structures, the system selectively «searches» a valuable combination, which, under new terms, will become prevailing and generally optimize the structure of the development-oriented national economy.

Examining the point of crisis by its properties, we can say that it is similar to the moment of phase transition – all the states are equiprobable, bifurcations may occur in any direction. They can be even caused by random external factors, which represent an original «core of crystallization». After emergence of the latter, processes develop as avalanche and come to an end within a short period of time. This property of the critical point is the most powerful nonlinear controlling mechanism, and there are no similar mechanisms existing.

In terms of theory, the definition of management strategy through a crisis in economic systems is absolutely real. Development does not consist of continuous crises. Crises only distinguish one stage of a system development from another. The history of economic development testifies that the 1929–1933 and 1971–1975 long wave crises represented the establishment of the fourth and the fifth technological structures respectively. We should mark that the fourth technological structure was based on the further development of the energy sector with the use of oil, oil products and gas as well as communication means and new energy materials. On the whole, this structure is characterized by excessive utilization of resources being of a limited nature. Therefore, the establishment of the fifth technological structure was dictated by the objective necessity of development. The fifth structure is based on achievements in microelectronics, informatics, biotechnologies, gene engineering, new types of energy development and space exploration. Every structure creates possibilities of transition of the economic system to a higher level of civilization development thus maintaining continuity in the historical process and increasing economic opportunities of a society. The 2008 global crisis was not only a financial crisis, and this crisis testifies the transition of the developed countries to the sixth technological structure. The sixth technological structure pushes development of a new stage of the economic system on the basis of biotechnologies, nanotechnologies, microelectronics, an artificial intelligence system, information technologies, HRMS, molectronics, photonics, etc. It should be noted that in Ukraine the transition to domination of the fifth technological structure based on energy-saving was not made. Respectively raw material and power industries are prevailing in the economic structure. Global processes promote distribution of the sixth technological structure in the national economy, but the internal processes restrain it due to a diversity of interests. Thus, a crisis encourages changes in the national economy structure on the ground of the fifth and sixth technological structures development. However, the solution of this problem is only possible provided the state's strategy of development and the strategy of managing these processes are weighted.

A crisis is followed by stabilization. Sta-

bilization (from the Latin stabilis – continuous, permanent) means strengthening, bringing anything to a permanent state. According to economic development, stabilization is a slowdown of an economic recession; fixation and maintenance of the indices of operation of economy at a specified level. A policy of national economy stabilization is a constituent of a government's economic policy aimed at providing control over an economic situation in the country for achievement of full employment, maintenance of a low level of inflation, increase in a GNP volume. For economy stabilization a state resorts to application of credit and monetary as well as budgetary levers in order to reduce unemployment and inflation rates. A fiscal policy must not be aimed at dissipation of financial resources but be concentrated on measures of economy support and priority directions of its development.

By the laws of development, stabilization must be carried out in accordance with the basic criterion of a certain system development. The latter means an increase in available energy supply, which can be released for performance of effective work. Thus, the system nature is not at all important – whether it is a primitive thermal machine or economy of an enormous country. If the system is unbalanced and exchanges raw materials and energy with the environment, all general regularities of development are typical of it.

Returning to general regularities of a system's progressive development, we should note that in an interrelated system an increase in available energy should be carried out in two ways: extensive and intensive. The extensive way of development foresees attraction of additional resources and is based on external factors, while the basis of the intensive way is efficient utilization of the present resources for the account of internal factors. Under real conditions, when the power of an energy flow is ultimate, the extensive way of development always faces a limit, beyond which for its further development the system should make a transition to the intensive way related to an increase in the efficiency of the obtained energy utilization, rise of own efficiency, which will mean concentration of energy in this system.

Based on scientific researches dedicated to exchange of materials and possible methods of exchange of materials and energy in an abstract self-organizing system it is proved that it leads to establishment of a structure, which with a conclusive accuracy up to finest details coincides with a structure of ecosystems determined in ecology empirically. These theoretical scientific researches are additional proof of a necessity of the technosphere reorientation according to the biological principles of operation typical of an ecological type of development.

The conclusions are evident. The first one consists in inevitability of transition of any developing material system from the extensive way of development to the intensive one and then to ecological. Presently, according to all the features, we are at the stage of transition to the intensive model, and despite all the conversations about the post-industrial era, quite a lot of time will pass till the moment the humanity will be able to switch over to «closed cycles». The second conclusion has a feature of fatality – in terms of energy materials, any development is limited. Even if the problem of thermonuclear synthesis is solved successfully, unfortunately, an assimilatory capability of the environment will not enable the humanity to develop infinitely and the closed energy material cycles will be the «crown» of its development as before.

Does it mean the end of history? Surely, no, and here the following evolutional analogy will be appropriate. While the biosphere was shaping, at first, all the solar energy was required for the biomass increase. When the «cycles were closed», and the biomass of the planet was stabilized, the process made possible, in which all the energy received and being received was transformed into information practically in full – variety of life (biotas), ways of its existence and primary skills; later it was transformed directly into human knowledge [12]. Thus, the essence of an ecological way of development consists in an indirect transformation of energy into information, knowledge. No doubt, the progress and further development will also take place in a fundamentally new field – intellectual.

Any development, except for balanced operation, can take place only on condition that the system is stable – in any other case it cannot possibly overcome the next crisis. This problem is covered in many scientific researches, includ-

ing the serious ones in mathematics [13]. However, like the case of development, the field of application of any of them is quite rather narrow; it is rather referred to special cases than to a wide range of systems. For instance, in the thermodynamics approximation considered above we can distinguish the extensive factors of stability (a general volume of energy material controlled by the system) and the intensive ones determined by the characteristics directly produced by the system. While these indices are sufficient for description of an energy material constituent, it is extremely difficult to estimate the information, structural constituent of stability in the energy positions – fundamentally new approaches are necessary in this case. Let us start with the most general approximation.

The application of the general theory of systems to the research of the stability phenomenon on the basis of a genetic analysis allowed us to distinguish its main groups as follows.

First-order visible stability is referred to the first group. Interpretation of this stability type allows to define it as a pseudoanalogue. Its essence consists in the fact that as a result of inappropriate organization of surveillance one thing changes, another thing is registered. It is obvious that as changes accumulate, the system can just disintegrate rather «unexpectedly» for the observer at any moment. For instance, at the end of the 1990-ies a lot of experts forecasted that in 2000 and further years a slowdown of the GDP and industrial production rates decrease are to be expected in Ukraine. The realities of economic life in the national economy showed that this forecast did not stand verification as in the economy of this period there was an increase of the GDP up to 2008, id est to the period of the global crisis. 2009 saw the lowest point of the GDP reduction – 15%. In Ukraine this GDP reduction was the greatest within recent 20 years. The steadiness of the GDP increase in Ukraine was provided by metallurgical production, which worked to meet external demand. Due to the global crisis the demand for products of this industry reduced. Consequently, the violation of the first-order stability took place.

Second-order visible stability is referred to the second group. It is displayed in case part of the features of the environment is unchanged, and the system does not possess corresponding compensatory mechanisms. For instance, tropical plants cannot stand frosts and exist in other conditions. If the environment is unchanged, the similar system can exist extremely long, however, any change of corresponding features leads to a loss of stability. This type of stability can be observed in the structure of the national economy. For instance, state support of health care, which is socially significant, allows it to develop both through different organizational forms and by favourable selective support of separate groups of the population. In turn, a reduction in the support of a certain industry results in reverse processes and a loss of stability. It means the types of system stability depend on the environment.

Group stability is the next. It demonstrates the real stability, at which the system disposes of a complete group of compensatory mechanisms for all possible types of changes (including «destruction» of mechanisms). Such stability is characteristic of repeatedly duplicated life-support systems for space and submarine vehicles, nuclear power stations and dangerous productions in economy as well as of a diversity of ownership forms in the economic system. Different ownership forms in the economic system of a certain country can be an example of group existence stability. Global experience proves that an economic system, where there is a diversity of different ownership forms, performs more efficiently. This experience must be also taken into account when making structural reforms in the national economy.

The fourth group is represented by a first-order adaptive stability. It provides for availability in the system of a limited set of mechanisms capable of compensating external «arousal» of the system by creating adaptive chains from a combination of the existing elements. The first-order adaptive stability differs from the previous ones by the fact that «arousal» consistently «disperses» at the component elements of the chain thus generating a null output result. For instance, the mechanisms of natural purification of biological systems or industrial treatment facilities work in this way. It is important to mark that in the national economy start-up and updating of industrial facilities are of an urgent need for ecological

development on the whole and serve as a necessary premise of Eurointegration processes.

The second-order adaptive stability is referred to the fifth group. Its compensatory mechanism is similar to the previous one; however, in this case the chain is non-linear and closed in a cycle. This results in a possibility within several «cycles» to compensate «arousal», the capacity of which exceeds the capability of a separate chain. Essentially, it is a mechanism of feed-back or homeostasis profoundly studied in cybernetics by N. Wiener. In the national economy it is refracted through an operative change of the economy structure when the vector of integration is changed. Thus, the orientation of Ukraine to Euro integration forces to develop not only raw material industries but also industries with hi-tech products as well as agro-industrial complex branches manufacturing final goods. Consequently, it will lead to restructuring of the national economy.

The sixth group is represented by suspended stability. This is a group of stability, which characterizes possibilities of the system to avoid impact of the «arousal» factor and can provide for absence of relevant compensatory mechanisms. In the national economy activities of firms under conditions of monopolistic competition is an example of this group of stability. The action of the mechanism of suspended stability, when the market is saturated with a certain product, forces a leading firm to search other sales markets or even change the industry in order to continue its existence. The structure of the national economy changes consequently.

Summarizing the above-mentioned, it should be noted that the main idea of stable development consists in the fact that at first stability is foreseen, and then it is affected by anything and therefore changes. In terms of evolution, an ability to foresee future is almost a single adaptation mechanism, which enabled the man to conquer the planet, in a literal sense. Therefore, the only prospect, which makes stable development of any state possible, is a change of priorities for the sake of an intellectual field, first of all, towards science and education development. It is important to mark that a consecutive implementation of the priorities towards development of intellectual industries, except for providing a stable development, will simultaneously help to establish the «core of crystallization», which will allow quickly and with the least losses possible to survive the next system crisis in a long-term prospect, and in a short-term prospect it will optimize the national economy structures.

Knowledge of the mechanisms of adaptive stability allows to forecast the behaviour of complicated systems and to shape rational management strategies.

The mechanism of an adaptive strategy of stability maintenance consists in the fact that in reply to unfavourable external changes the system reacts with alteration of the structure, mainly preserving its initial composition to a certain limit and, even its size. Thus, the measure of adaptive stability is the number of potentially possible combinations, which can be generated by the system under these conditions. To quantitatively measure it for the real systems is possible by calculations according to the existing functional dependences.

It should be marked that in the research of the system stability dependence on its structure there is some prognostic potential. It is determined that adaptive stability depends on a variety of elements in a non-linear way. The greatest stability is characteristic not of various systems but of those where there is a kind of «balance» between a variety and monotony. As these systems as a result of an increased firmness in the real systems are seen more frequently, they are the core; extreme, less stable structures are the periphery.

It should be noted that systems, which are the core, are the most inertial and predictable, i.e. with a decrease in a variety they reduce adaptability to an insignificant degree, with an increase – they increase it a little without showing any extreme properties. A special role of the core in the processes of development should be emphasized – this is the most balanced, harmonious state to be sought by systems in the process of natural evolution. The distinguished feature must be taken into account while researching any real system with expressed properties of the core. This system does not recognize artificial development of its any subsystem as the purpose of the core development is not the development of its separate part but the development of the entire system.

For the national economy the problem of adaptation of the core and periphery can be in-

terpreted through co-operation of the centre and regions. Under conditions of structural transformation of the economy of Ukraine and of the political crisis escalation, this problem is pressing for maintaining the integrity of the country and requires a further profound scientific research. The concentration of authority in the «centre» resulted in the aggravation of contradictions in the regions and requirements to carry out decentralization. The most sensible regions are those with a depressed character of development, id est old industrial regions, where there was no economy modernization and the branch structure allowing the region to be self-sufficient was not established. Based on the general theory of systems, we should remind that a system, which represses elements, cannot expect stable development. That means that the core will be intact and «powerful» at the time when the periphery possesses the same characteristics. Therefore in Ukraine at the current stage of development and conduction of the structural transformations of the national economy the development of the laws on granting greater powers to the regions is extremely essential and requires further scientific grounding.

Conclusion. Structural transformations in the national economy under conditions of globalization should not be carried out automatically but be based on the theory of development. The general theory of development includes the following constituents: change, «superdevelopment», crisis, stabilization, stability, adaptivity and diversity. Consideration of these constituents of development when restructuring the national economy allows to develop a clear strategy, both in long-term and short-term prospects. At the current stage in Ukraine the structural transformations related not only to the change of the economic system are carried out; as well restructuring of the economy from the extensive way of development to the intensive one, including its ecological constituent, is also being made. This process is protracted and contradictory. In fact, development is a sequence of non-random changes, i.e. there are objective regularities common to the processes of transformation and development of the system. Implementation of these changes is a necessary condition of development of the Ukraine's economy for the purpose of entering into the global economic space as a highly developed European country.

Literature

1. Геєць В. М. Суспільство, держава, економіка : феноменологія взаємодії та розвитку / Валерій Михайлович Геєць ; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозув. НАН України. – К. : [б.в.], 2009. – 864 с.
2. Институциональная архитектоника и динамика экономических преобразований / Под. ред. д-ра экон. наук А. А. Гриценко. – Х. : Форт, 2008. – 928 с.
3. Гражевська Н. І. Економічні системи епохи глобальних змін / Н. І. Гражевська. – Київ : Знання, 2008. – 431 с.
4. Задоя А. А. «Новая индустриализация» в контексте стратегических целей Украины / А. А. Задоя. // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – № 1 (5). – Том 1. – С. 146 – 154.
5. Чухно А. А. Твори : у 3 т. / А. А. Чухно; НАН України ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка ; наук.-дослід. фін. ін.-т при м-ві фін. України. – К., 2006. – Т. 3. Становлення еволюційної парадигми економічної теорії. – 712 с.
6. Структурні перетворення в Україні: передумови модернізації економіки / А. П. Павлюк, Д. С. Покришка, Я. В. Белінська [та ін.]; за ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2012. – 104 с.
7. Пилипенко Ю. І. Технологічна структура національної економіки: теорія, практика та регулювання: монографія / Ю. І. Пилипенко. – Д. : Національний гірничий університет, 2010. – 202 с.
8. Ринки реального сектора економіки України: структурно-інституціональний аналіз / [Точилін В. О., Осташко Т. О., Пустовойт О. В. та ін] ; за ред. д-ра екон. наук, проф.. В. О. Точиліна ; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2009. – 640 с.
9. Структурні зміни та економічний розвиток України / за ред. д-ра екон. наук. Л. В. Шинкарук; НАН України; Ін-т екон. та прогноз. – К., 2011. – 696 с.
10. Урманцев Ю. А. Эволюционика, или Общая теория развития систем природы, общества и мышления / Ю. А. Урманцев. – Пущино : НИБИ АН СССР, 1988.
11. Жирмунский А. В. Критические уровни в развитии природных систем / А. В. Жирмунский, В. И. Кузьмин. – Л. : Наука, 1990.
12. Голубев В. С. Модель эволюции геосфер / В. С. Голубев. – М. : Наука, 1990.
13. Потрягин Л. С. Избранные научные труды: В 3 т. – Т.2: Дифференциальные уравнения. Теория операторов оптимальное управление. Дифференциальные игры / Л. С. Потрягин. – М. : Наука, 1988.

У статті досліджуються складові розвитку на базі загальної теорії систем. Обґрунтова-

но роль зміни, суперрозвитку, кризи, стабілізації, стійкості, адаптивності та різноманітності для здійснення структурних трансформацій в національній економіці. Виокремлено особливе значення криз при переструктуруванні економіки, а також шість груп стійкості системи, які виникають в період структурної трансформації економіки.

Ключові слова: адаптивність, загальна теорія розвитку, зміни, криза, національна економіка, різноманітність, структурна трансформація, стабілізація, стійкість, суперрозвиток.

В статье исследуются составляющие развития на базе общей теории систем. Обоснована роль изменения, суперразвития, кризиса, стабилизации, устойчивости, адаптивности и разнообразия для осуществления структурных преобразований в национальной экономике. Выделены особое значение кризисов при переструктурировании экономики, а также шесть групп устойчивости системы, которые возникают в период структурной трансформации экономики.

Ключевые слова: адаптивность, общая теория развития, изменения, кризис, национальная экономика, разнообразие, структурная трансформация, стабилизация, устойчивость, суперразвитие.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Задоєю А. О. *Надійшла до редакції 18.06.14.*

УДК 338.2

«ОБЩЕСТВЕННЫЙ ВЫБОР» В КОНТЕКСТЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

Ю. Е. Петруня, д. э. н., профессор, Академия таможенной службы Украины
petrunya12@mail.ru,
Р. Ю. Алексеенко, к. э. н., доцент, Академия таможенной службы Украины
roman.dnieprr@gmail.com

В статье рассматриваются вопросы «общественного выбора» в контексте управленческих процессов на уровне экономической политики государства. Проанализированы способы выявления общественного выбора, возможности и проблемы его реализации в управленческих решениях.

Ключевые слова: общественный выбор, способы выявления общественного выбора, управление, экономическая политика, государство, экономическая жизнь общества.

Постановка проблемы. Система управления – достаточно сложный, многофакторный процесс. Управленческие процессы динамичны, прежде всего, потому, что непрерывно изменяется среда, условия деятельности и т.д.

Управленческие процессы реализуются на различных уровнях – организации, региона, страны, группы стран, мирового сообщества. Принятие решений предполагает проведение определенного анализа, разработку вариантов решений, выбор из них лучшего, учет различных интересов, оценку результатов и другое.

Государство – институт решения общественных проблем, орган соответствующего управления. Экономическую политику государства можно рассматривать как определённые подходы, ключевые ориентиры, которые используются государственными институтами для решения общественных экономических проблем. Акцентируем внимание на слове «общественных»: его смысловое наполнение можно связать, во-первых, с заданностью формально единственного вектора политики государства – служить интересам общества, а, во-вторых, – что в значительной мере вытекает из первого, – с необходимостью постоянной ориентации государственных институтов на выявление общественных интересов, общественных предпочтений.

В контексте демократических представлений и ценностей управленческие решения на уровне государства должны отражать общественные предпочтения, базироваться на общественном выборе. Но на практике все происходит намного сложнее и противоречивее, чем при выдвижении и отстаивании соответствующей идеи.

Анализ последних исследований и публикаций. Достаточно известными являются публикации авторов теории общественного выбора: Дж. Бьюкенена, К. Эрроу, Д. Норта, М. Олсона и некоторых других [1–4]. В целом проблемы экономической политики, регулирования на макроуровне широко и постоянно рассматриваются как в научной литературе, так и в аналитических разработках практической направленности. Вместе с тем, проблема связи экономической политики, управления, с одной стороны, и общественных предпочтений, механизмов их выявления и практической реализации фактически, с другой, остается вне поля специальных исследований в Украине, да и в Европе, возможно в силу существования серьезных функциональных экономических проблем.

Формулировка цели статьи. Целью данной статьи является выявление взаимосвязи между управленческими решениями государства и общественным выбором (общественным видением) относительно путей и способов решения экономических проблем общества, выявления факторов, которые влияют на тесноту такой связи.

Изложение основного материала исследования. Общественный выбор – это выявленные предпочтения граждан страны, способа и путей решения той или иной общественной проблемы. Данный «выбор» в контексте управленческого процесса отражает этап постановки задачи, цели или возможно определения принципа (принципов) решения проблемы. После такого «выбора» нужно переходить к следующему этапу управленческой деятельности и определяться с планом действий, и далее обеспечивать реализацию «выбора».

Общественный выбор – это всегда выбор большинства граждан страны, поскольку понятно, что все люди не могут иметь одинаковые взгляды на то, как нужно строить экономическую жизнь общества, какие должны быть приняты государственные решения. При этом искусство политики и государственного управления заключается и в том, чтобы принятые решения были в известной степени и компромиссными с интересами меньшинства, т.е. в предотвращении «диктатуры большинства». В государственной экономической политике нужно поддерживать баланс интересов различных общественных групп, различного видения путей и способов решения экономических проблем. Это очень непростая задача – велики соблазны, значимы интересы относительно «удержания власти».

Процесс учета общественного выбора, т.е. мнения большинства, в политике государства является достаточно сложным. Возникает два ключевых вопроса: во-первых, каким образом создать необходимые условия для *выявления* общественных предпочтений; во-вторых, как организовать практическую *реализацию* общественных предпочтений в экономической политике.

В демократической системе существует два способа выявления общественных предпочтений:

– прямое выявление: каждый гражданин страны, который достиг определенного возраста, может непосредственно высказать свое мнение относительно того, как нужно решать существующую общественную проблему, какой путь выбрать. Для реализации этого способа нужно проводить прямой опрос (референдум) населения.

Очевидно, что при проведении такого опроса необходимо четко сформулировать вопрос, который требуется решить, а также варианты ответов на него. Таких вариантов должно быть немного, чтобы иметь шансы получить действительное большинство в поддержке того или иного варианта решения. В идеале вариантов ответов должно быть два. Даже при трех вариантах может возникнуть ситуация, когда получение большинства голосов по одному из них (например, по варианту А – 36%) не будет решением большинства граждан, потому что два других варианта ответов (Б и В) получили вместе 64% голосов (например, вариант Б – 34%, вариант В – 30%). И, возможно, если бы были вынесены только две альтернативы

(например, А и Б), то те, кто голосовал за вариант В, отдали бы свои голоса за вариант Б, и тогда вариант Б получил бы действительное большинство голосов;

– представительское выявление: каждый гражданин страны, достигший определенного возраста, имеет право периодически избирать своих представителей в органы государственной и местной власти – избирать президента страны, парламент, органы местного самоуправления. В этом случае создается двухступенчатый механизм выявления общественного выбора. Чтобы быть абсолютно точным, нужно, видимо, сказать так: указанный механизм «встроен» в общую систему управления государством. Очевидно, что с точки зрения достижения «чистоты» (точности) выявления общественных предпочтений «представительский» порядок значительно уступает первому способу, при котором осуществляется прямое, непосредственное выявление общественных предпочтений.

Однако именно представительское выявление (отражение) общественных предпочтений является доминирующим способом в реальной жизни, потому что невозможно по каждой проблеме экономики, а также по другим общенациональным или местным проблемам, проводить референдумы. Если задуматься: какие в принципе *экономические* вопросы можно решать через референдум? Вступление в какой-то межгосударственный экономический союз? Отказ от национальной валюты и вступление в валютный союз? Что еще? Очевидно, что экономических проблем всегда много и при желании находить предмет для референдума несложно. Но здравый смысл должен подсказывать необходимость довольно ограниченного использования инструмента референдума. А также честной и точной настройки механизма референдума.

Необходимо учитывать и то, что важнейшей предпосылкой правильного решения любого вопроса является *компетентность* в нем тех, кто принимает участие в его решении.

Через представительскую форму осуществляется делегирование полномочий – общество передает право решения абсолютного большинства вопросов своим выбранным представителям. Выбранные представители выступают в роли особых менеджеров, в роли своеобразного общенационального или регионального наблюдательного совета с очень широкими полномочиями, который своими решениями должен обеспечивать реализацию интересов граждан и осуществлять контроль за деятельностью исполнительной власти – государственной и местной бюрократии.

Представительское выявление общественных предпочтений в рамках демократического общественного строя по сути дела не имеет альтернативы. Однако оно – несовершенно, имеет много «проблемных мест», уменьшение числа которых требует очень точной «настройки» всей системы управления.

Основное «слабое звено» этой системы связано с тем, что «представители» в своих действиях, в своем участии в решении общественных экономических проблем исходят в целом, прежде всего из своих *личных* экономических и других интересов. Как правило, основной мотив – сохранить (расширить) свою власть и те возможности, которые даёт «представительство» для реализации личных интересов. Отсюда: а) действительный интерес «представителя» к избирателям, к их мнению формируется только в рамках учета степени их влияния на достижение его личного интереса; б) интерес «представителя» к манипулированию мнением избирателей в своих целях; в) готовность «представителя» к «инвестированию» денежных и других средств для обеспечения «правильного» поведения избирателей и многое другое, что «сбивает» настройки, «деформирует» систему, снижает ее способность правильно «выявлять» и «передавать».

«Инвестирование в голоса» – вечный соблазн для тех, кто борется за то, чтобы «представлять». При этом можно выделить два подхода к «инвестированию в голоса»:

Первый из них – это подходы людей, которые на время проведения выборов имеют административную власть.

Во-первых, власть даёт возможность административного влияния на руководителей организаций (предприятий, учреждений и т.д.), посредством которых можно попробовать «правильно» повлиять на их подчи-

ненных. Видимо, в большей степени это касается государственного сектора, особенно бюджетных организаций. Обладание властью даёт возможность влиять на коммуникационные каналы. Власть даёт возможность также, по меньшей мере, ограничить свободу свободного высказывания мнений у многих людей. Последние начинают контролировать свои высказывания для обеспечения необходимого уровня толерантности к действующей власти. Очевидно, что в основе такого поведения людей лежат обычные опасения в том, что «нелояльность» к действующей власти может негативно отразиться на возможностях реализации их жизненных интересов. Чем сильнее жизнь людей, реализация их интересов зависит от конкретно взятых индивидуальных субъектов власти или их фактических представителей, тем более внешне толерантными будут конкретные лица к действующей власти, её требованиям относительно «правильного поведения» во время избирательной кампании.

Но люди не являются абсолютно рациональными, запрограммированными природой субъектами на строгое соблюдение в своем поведении курса на получение выгоды. Они, к счастью, имеют еще и чувства, способности формировать представления о справедливости, честности, достоинстве, воле, солидарности и т.д. И поэтому конкретную реакцию человека на применение «административного ресурса» обусловливает немало факторов. Общественные традиции, неформальные общественные нормы являются одними из самых важных среди них.

Судьбу людей, «не чувствительных» к «административному ресурсу», облегчает отсутствие монополии на политическую власть. Наличие альтернативной политической силы, с одной стороны, поддерживает психологические, волевые и другие духовные ресурсы «непокорённых» или «оппозиции». Кроме того, политическая альтернативность заставляет властную политическую силу быть более сдержанной и осторожной в использовании «административного ресурса» как средства давления на избирателей. При политическом монополизме массово перебороть чувство страха за последствия «нелояльных» поступков может только другое более сильное чувство страха: длительная бедность, бесперспективность, угроза своей жизни, а также жизни детей, близких. К тому же, способность не подчиняться во многом зависит и от восприятия силы действующей власти – текущей и будущей.

Во-вторых, действующая власть может использовать «административные *экономические* ресурсы». «Пряник» и «кнут» являются давно известными универсальными методами влияния на людей. Использование «административных экономических ресурсов» может происходить по двум направлениям:

– экономическое стимулирование избирателей;

– формирование и применение экономических ресурсов «партии власти» для осуществления коммуникационного влияния на избирателей.

Если «пряник» и «кнут» могут быть отнесены к элементам общей теории управления, в частности теории мотивации, то указанные выше два пункта передают ключевые инструменты маркетингового влияния на потребителей, а именно – стимулирование сбыта и специальные коммуникационные средства (реклама, PR и тому подобное). В нашем случае речь идет об инструментах продвижении политических услуг.

Экономическое стимулирование избирателей может происходить различными способами: выдача обещаний или осуществление фактического повышения пенсий, заработных плат в бюджетной сфере, стипендий студентам, введение новых социальных льгот, раздача обещаний по внедрению инвестиционных проектов в отдельных населенных пунктах: «больших» (строительство медицинских учреждений, автомобильных дорог, мостов и т.п.) и «малых» (продовольственные «подарки» и т.п.). Избиратели не хотят думать о том, что их просто «покупают». В целом, чем беднее страна, чем ниже экономический, образовательный и культурный уровень ее жителей, тем больше шансов на действенность методов «экономического подкупа» избирателей.

Безусловно, непростым вопросом яв-

ляется разграничение реальных экономических достижений действующей власти и тех, которые презентуются (преподносятся) избирателям. Власть, чтобы быть достаточно конкурентоспособной на следующих выборах, должна добиться реальных социально-экономических результатов. В то же время, всегда существует искушение представить свои результаты как можно лучше: и тогда происходит смешивание реальных, экономически реализованных или обоснованных на будущее проектов с «PR-проектами», с популистско-обманными проектами. Последние имеют свой потенциал влияния, свой конкурентный смысл, потому что склонность верить, надеяться на лучшее является характерной особенностью психологии людей. Популистские проекты – это манипулирование чувствами доверия, надежд на лучшее. При этом политические манипуляторы используют еще одну природную особенность людей: человеческая память не удерживает надолго в себе много информации.

Формирование экономических ресурсов «партии власти» для осуществления коммуникационного влияния на избирателей происходит в скрытых формах. Власть имеет ряд важных инструментов влияния на бизнес (именно он может быть доминирующим поставщиком финансовых ресурсов для власти): государственные закупки товаров и услуг; налоговые и кредитные преференции; таможенно-тарифные и нетарифные преференции; предоставление земельных участков и прав на использование природных ресурсов; «контрольно-проверочная работа»... Власть может негласно предлагать бизнесу свою лояльность, преференции в обмен на поставку бизнесом финансовых ресурсов в «коммуникационно-избирательный» фонд власти. Идя на это, бизнес фактически покупает для себя определенные текущие и будущие преференции, реализует такой своеобразный тип фьючерсной сделки. «Сделка» является абсолютно аморальной по своей сути. Большой бизнес в Украине фактически постоянно ведет подобные «экономические игры» с властью, и одновременно борется за завоевание мест во власти. Избиратели при этом остаются банальным объектом политического маркетинга.

Второй подход к «инвестированию в голоса» – это подход со стороны тех сил, которые на время проведения избирательной кампании не имеют административной власти. В принципиальном плане можно предположить, что для таких политических групп доступ к административным ресурсам является закрытым. Однако могут быть и определенные нюансы. Так, действующая власть может отражать власть какого-то политического блока, то есть объединения политических организаций. Блок априори является менее стойким образованием по сравнению с политической партией. Блок – сложное текущее сочетание определённых политических интересов. И эти интересы являются подвижными. Более того, из опыта Украины можно сказать о том, что отдельные составные элементы блока могут проявлять скрытый или относительно-открытый интерес к возможному текущему или будущему сотрудничеству и кооперации с теми силами, которые на данный момент не входят во властный блок (формально оппозиционными). При таких условиях может появиться некоторый скрытый доступ невластных сил к административным ресурсам.

Относительно форм «инвестирования в голоса», то здесь используется, как правило, сочетание фактического инвестирования с обещаниями будущего инвестирования в определенные социально-экономические проекты. В первом случае мы наблюдаем по сути локальные PR-акции (строительство детских площадок, ремонт отдельных коммунальных объектов, ремонт лифтов, проведение благотворительных акций и т.п.). Во втором случае «творческие замыслы» вообще приобретают очень широкий размах. И одним из факторов, способствующих этому, является то, что человеческая память далеко не всё фиксирует. А это означает, что такими аспектами как честность и обоснованность обещаний можно сильно утруждать себя.

Таким образом, в представительском общественном выборе одно из ключевых значений принадлежит частному интересу. Поведение политика носит преимущественно рациональный характер. Мы можем рассматривать его как субъекта, который фор-

мирует спрос на голоса избирателей для получения в будущем определённых выгод для себя – в случае позитивного для него голосования избирателей. Формально суть его предложения избирателям – предоставление услуги по представительству их интересов. В то же время система обмена ценностями между избирателями и политиками работает так: вначале избиратели отдают свои голоса за претендента, и только после этого начинается процесс «предоставления услуг избирателям» избранным политиком. Очевидно, что при таком порядке избиратели находятся в худшем положении, чем политики. К этому прибавляется еще и такое довольно важное обстоятельство: содержание услуги политика недостаточно конкретизировано, во многих случаях оно является сильно размытым. Обещания в предвыборный период – «милая игра», детали которой большинство избирателей быстро забывает.

Система представительского выявления общественного выбора определенным образом изменяется, когда граждане страны в роли своих представителей избирают не столько отдельных, конкретно взятых людей, сколько определенные политические партии. Субъектом неписаного соглашения с избирателями фактически становится партия. При этом избиратели могут не иметь практически никакого влияния на то, как формируются избирательные списки партий. В итоге избиратели начинают ориентироваться в своих оценках и предпочтениях на лидеров партий. Этому значительно способствуют и средства массовой информации, в первую очередь телевидение, которые активно и регулярно «демонстрируют» обществу партийных лидеров. В результате, если политическая конкуренция ведется, например, между 4–5 партиями, то реально конкурируют больше харизмы, обещания, репутации и тому подобное 4–5 лидеров, а не проекты идей будущей экономической и другой политики государства. В то же время, наверное, именно через такие проекты могла бы происходить конкретизация тех услуг политических партий, которые они предлагают избирателям. Но этого, по сути, не происходит. Нужно также отметить, что чем больше партий принимают участие в избирательной конкуренции, тем меньше шансов для осуществления выявления выбора действительно большинства граждан, в том числе и по решению экономических проблем.

Недемократический внутрипартийный уклад приводит к тому, что лидеры партий – их, наверное, можно назвать в таких ситуациях учредителями партий, держателями «контрольных пакетов акций» партий – самостоятельно формируют избирательные списки своих партий. Те, кто попадает в эти списки, чувствуют, понимают свою приоритетную зависимость не от избирателей, а от лидеров (учредителей) партий. Политическая партия выступает как корпоративный субъект политического соглашения с избирателями. Депутат-«партиец» должен быть «правильным» в глазах лидеров партии, а не избирателей. Он действует, в первую очередь, как представитель партии, а не как представитель избирателей. Хотя риторика «представителя» может быть постоянно наполнена упоминаниями об интересах избирателей, которым представитель «самозабвенно» служит. Вербальная манипуляционная форма становится достаточно типичной для «представителей».

Таким образом, в представительской системе выявления общественных предпочтений формируется разрыв во взаимосвязях между общественными группами (избирателями), с одной стороны, и «представителями» – с другой. Последние получают широкий коридор свободы в своих действиях, в том числе таких, которые могут быть очень далеки от реальных предпочтений избирателей. «Простым» избирателям очень сложно влиять на правильность поведения «представителей», на выполнение ими неписаного политического соглашения. Отсутствие влияния приводит к уменьшению или даже вообще к устранению ответственности «представителя» за правильность отражения в своих политических действиях выбора избирателей.

Одновременно с этим, бизнес, кроме стремления непосредственно ввести своих представителей во власть, ищет возможности для обеспечения своих экономических интересов через лоббистскую деятельность. Лобби – группа лиц или организаций, которые представляют интересы, как правило,

экономически сильных групп общества, и целенаправленно стремятся повлиять на решение законодательных и других органов государственной власти в свою пользу. Объектом интересов лобби могут быть разные вопросы – размер ставок импортной пошлины, налоговые преференции для компаний, действующих на определённой территории или в определённой отрасли, распределение средств государственного бюджета в интересах отдельных отраслей или предприятий, порядок проведения государственных закупок, выдача лицензий и многое другое. Лоббистские группы становятся важной стороной в системе политико-экономических отношений. Они стремятся получить от политиков определенные услуги в пользу определённых групп.

Таким образом, мы можем говорить о том, что только прямой опрос может дать при определённых условиях «чистый» общественный выбор. Но прямое выявление общественных предпочтений – это процедуры, которые в лучшем случае могут только периодически применяться для принятия решений по отдельным важным проблемам общественной жизни. Все другие решения в рамках государственной или региональной экономической политики – это решения «представительского» характера. Реальной альтернативы «представительской экономической политике» в современных условиях практически нет. Поэтому остаётся только формировать, поддерживать и развивать такие условия, при которых «представительская экономическая политика» будет наиболее полно отображать общественный выбор, общественные интересы, а возможности «представителей» использовать власть в своих личных интересах будут наименьшими. Такими условиями могут быть:

– достижение свободного волеизъявления граждан – без страха за последствия, связанные с их выбором;

– наличие реального внутреннего демократического устройства в политических партиях – основных субъектах политической конкуренции. Лидеры партий должны быть не владельцами «контрольных пакетов акций партий», а действительно демократически избранными людьми. Партийные лидеры должны зависеть от своих «партийцев-представителей», а не наоборот. Необходимы, видимо, более глубокие законы, регулирующие партийную деятельность;

– обеспечение контроля относительно количества партий-участников политической конкуренции, для обеспечения эффективности представительского порядка отражения общественного выбора. Чем больше политических партий принимает участие в избирательном процессе, тем меньше предпосылок к тому, что результаты голосования будут отражать действительные предпочтения *большинства* избирателей. Это одно из напоминаний о том, что демократическая система важна, в первую очередь, как механизм выявления действительного мнения большинства, реального общественного выбора, а не как механизм простого неограниченного «выращивания» альтернатив. Чтобы демократическая система была эффективной, она должна разумно регулироваться, что не может не предполагать и определенные ограничения свобод. Это не столько «посягательство» на демократию, сколько трезвый учет реальности. Мир не идеален. Альтернативы нужны не сами по себе, они необходимы как предпосылки для правильности выбора;

– политики, политические партии должны в достаточно конкретизированном виде представлять избирателям предложения по содержанию и характеру своих политических услуг. Избиратели должны более-менее четко знать, что, собственно, предлагает им другая сторона политического соглашения;

– деятельность «представителей» должна быть реально прозрачной, максимально открытой для избирателей. «Представители» должны быть максимально ограничены в возможностях превращения политической общественной деятельности в свой собственный политико-экономический бизнес;

– моральные принципы и этические нормы, которыми руководствуются «представители», должны отвечать уровню той ответственности перед обществом, которая возлагается на этих людей;

– избиратели должны быть достаточно грамотными людьми, способными критически воспринимать события в области полити-

ческой конкуренции. Они должны уметь преодолевать искушение голосовать за харизмы партийных лидеров, за их популистские обещания. Избиратели должны требовать от субъектов спроса на их голоса четких, конкретных идей в экономических и других сферах, способов и сроков их возможной реализации. Именно достаточно конкретизированные идеи и возможные способы их реализации должны быть основными объектами внимания избирателей, а не харизматичность и ораторские способности политических лидеров;

– деятельность средств массовой информации, в том числе Internet, должна достаточно глубоко регулироваться законами и другими нормативно-правовыми актами для того, чтобы максимально четко разделять PR-материалы и объективную подачу информации.

В итоге можно отметить следующее: во-первых, трудно увидеть наличие возможностей для достижения «чистого» общественного выбора в экономической политике государства (постановка такой задачи была бы общественной иллюзией); во-вторых, потенциально очень узкий круг экономических вопросов может быть вынесен на референдум; в-третьих, создание и поддержка условий достижения эффективности представительской системы является очень сложной задачей. Но ее решать необходимо, если думать о достижении реального включения общественного выбора в экономическую политику государства.

Интересным является вопрос о том, насколько общественный выбор соответствует общественным интересам. Анализируя этот вопрос, следует учитывать ряд важных моментов:

– во-первых, идут непрерывные процессы *осознания* обществом своих интересов. Другими словами, идут процессы *понимания* обществом своих интересов. Большое количество факторов влияет на то, как люди осознают, какими они видят общественные интересы. Это – уровень образования, культуры, религия, экономические факторы, деятельность политических сил, средств массовой информации и другие. Сложность, многофакторность, неустойчивость, податливость манипулированию создают возможности отклонения видения общественных интересов большинством от фактических, действительных общественных интересов;

– во-вторых, действие большого числа факторов видения общественных интересов приводит и к тому, что возникает проблема разновекторности и даже противоречивости интересов больших общественных групп. Возникают ситуации, когда выбор большинства становится выбором «с малым преимуществом» или, если сказать иначе, «неубедительным выбором». Возникает вопрос: принимать ли к реализации «неубедительный выбор»? Или лучше искать новый, компромиссный вариант выбора?;

– в-третьих, всегда существует противоречие между текущими и стратегическими интересами. При выборе решения люди очень часто склонны отдать предпочтение текущим интересам, нежели отдаленным (стратегическим). В какой мере такой «текущий» выбор большинства будет соответствовать общественным интересам?

Выводы. Таким образом, сложно точно выявить общественные предпочтения. Выявленные общественные предпочтения не всегда соответствуют действительным общественным интересам. Политики фактически держат в своих руках видение «общественных интересов». Преимущественно именно они декларируют эти интересы (свое их видение), используют эту проблематику в своей публичной риторике, зачастую манипулируя сознанием избирателей. Именно политики задают курс движения страны, принятие соответствующих управленческих решений.

«Чистый» общественный выбор – эпизодическое явление. «Правильный» общественный выбор – не столько продукт, результат точной настройки общественно-политической системы, сколько результат определенного стечения обстоятельств.

Позиция меньшинства может быть более правильной, чем выбор большинства. Реализация выбора меньшинства может быть полезнее и перспективнее для общества, чем идеи и действия большинства.

«Судьба» общественного выбора в политике, решениях государства – существование в формате демократической формулы, о которой в той или иной степени *помнят*,

и с определенными усилиями *ищут* пути ее практического воплощения. Абсолютное большинство экономических решений на уровне страны – это решения, определенные политиками и государственной бюрократией. Главный вопрос – как теснее направить эти решения в русло общественных интересов.

Литература

1. Бьюкенен Дж. Сочинения. Пер. с англ. / Дж. Бьюкенен. // Серия: Нобелевские лауреаты по экономике. – Т. 1. – М. : Таурус Альфа, 1997. – 556 с.

2. Эрроу Дж. К. Коллективный выбор и индивидуальные ценности / Дж. К. Эрроу. – М. : Издательский дом ГУ ВШЕ, 2004. – 204 с.

3. Олсон М. Логика коллективных действий: Общественные блага и теория групп: Пер. с англ. / М. Олсон. – М. : Фонд Экономической Инициативы, 1995. – 165 с.

4. Норт Д. Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества / Д. Норт, Д. Уоллис, Б. Вайнгаст. М. : Изд. Института Гайдара, 2011. – 480 с.

У статті розглядаються питання «суспільного вибору» в контексті управлінських процесів на рівні економічної політики держави. Проаналізовані способи виявлення «суспільного вибору», можливості та проблеми його реалізації в управлінських рішеннях.

Ключові слова: суспільний вибір, способи виявлення суспільного вибору, управління, економічна політика, держава, економічне життя суспільства.

The issues of «public choice» in the context of management processes especially at the level of the state economic policy are examined. The ways to identify public choice, the opportunities and problems of implementation of the «public choice» in management decisions are analyzed.

Keywords: public choice, management, economic policy, the state, economic life of society.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф., Пилипенко Г. М. *Надійшла до редакції 23.06.14.*

УДК 330.322.2

ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В КОНТЕКСТІ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ РЕФОРМ

С. О. Геращенко, к. е. н., доцент, ДВНЗ «Національний гірничий університет», gerashenko75@mail.ru

У статті проаналізовано динаміку і структуру прямих іноземних інвестицій в Україні. Досліджено індекси інвестиційної привабливості окремих галузей та сфер вітчизняної економіки. Виявлено основні інвестиційні ризики, які наявні в національній економіці.

Ключові слова*:* інвестиції, прямі іноземні інвестиції, інвестиційний клімат, інвестиційні ризики, індекси інвестиційної привабливості.

Постановка проблеми. Важлива роль в інтернаціоналізації і глобалізації світових господарських зв'язків належить зростаючим міжнародним потокам довгострокових капіталів. Інтенсифікація руху капіталу між країнами і регіонами світу визиває зростання обсягів прямих іноземних інвестицій (ПІІ), які, як правило, призводять до зростання економічного й соціального розвитку практично всіх держав. У більшості випадків країни, що займають лідируючі позиції за обсягами залучення прямих інвестицій, водночас мають і високі показники економічного зростання. В якості прикладу можна привести економіку Китаю, в якій збільшення обсягів прямих інвестицій у 90-х рр. XX ст. стало потужним каталізатором економічного розвитку.

У сучасних умовах існує об'єктивна необхідність активізації інвестиційної діяльності в Україні з метою створення конкурентоспроможної економічної системи, модернізації та реконструкції діючих підприємств, забезпечення інноваційно-орієнтованих структурних перетворень в економіці.

В умовах суттєвого дефіциту власних грошових коштів для інвестування особливо

актуальними стають питання залучення іноземних інвестицій в економіку України. Іноземні капіталовкладення здатні компенсувати дефіцит внутрішніх ресурсів і принести країні певні економічні вигоди. Таким чином, іноземні інвестиції можуть бути додатковим джерелом економічного розвитку вітчизняної економіки в умовах недостатнього обсягу власних грошових коштів.

Згідно з оцінками Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) сукупний обсяг світових прямих іноземних інвестицій досяг близько 1,65 трлн. дол. у 2011 р. з деяким зниженням до 1,35 трлн. дол. у 2012 р. Понад 52% обсягу прямих іноземних інвестицій за 2012 р. були спрямовані в країни, що розвиваються. В країнах з перехідною економікою ПІІ склали 87 млрд. дол., з яких 51 млрд. дол. було вкладено в Росію, а в Україну – всього 4,1 млрд. дол. [1]. Ці цифри є яскравим свідченням занадто низької інвестиційної привабливості вітчизняної економіки, яка дедалі більше набуває сталого характеру. У цьому зв'язку виникають цілком закономірні питання щодо причин такого становища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато науковців вивчали різні напрями проблематики прямого іноземного інвестування, а саме О. Гаврилюк, В. Геєць, Б. Губський, О. Славянов, Ю. Петруня [2–5] та ін. Вони дослідили різні аспекти іноземного інвестування, запропонували заходи щодо прискорення інвестиційної активності в економіці України та інших країнах. Проте, як свідчить економічна практика нашої країни, результати теоретичних досліджень не завжди втілюються в економічну політику, а багато формальних «правил гри», що де-юре існують в Україні, де-факто не виконуються. Тому проблема інвестиційної привабливості національної економіки залишається одним із пріоритетних напрямів економічних досліджень.

Формулювання мети статті. Метою статті є аналіз обсягу та структури прямих іноземних інвестицій в Україні, визначення основних суб'єктів іноземного інвестування в нашій державі, дослідження індексів інвестиційної привабливості та з'ясування ризиків інвестування в Україні з метою покращення процесів прямого іноземного інвестування в національній економіці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із найбільш відомих світових рейтингів, що відображає ступінь легкості ведення бізнесу, є Doing business, який щороку складають Світовий банк та Міжнародна фінансова корпорація (IFC). У цьому рейтингу країни ранжуються за 189 пунктами, кожен з яких відображає місце, яке посідає певна країна за значенням індексу легкості ведення бізнесу, розрахованого як середнє значення десяти індикаторів [6, с. 155–158].

Зауважимо, що висока позиція в індексі легкості ведення бізнесу означає, що регуляторний клімат сприяє веденню бізнесу. Щодо України, то на початку 2013 р. її місце в цьому рейтингу підвищилося на 15 позицій (країна перемістилася з 152 на 137 місце) [6]. Такого положення Україна досягла завдяки 23 місцю щодо можливості отримання кредитів (оскільки більшість банків у країні належать іноземним інвесторам) та 50 місцю за можливістю реєстрації підприємств. У той же час країна має досить низькі показники за іншими складовими індексу легкості ведення бізнесу, а саме: займає 165 місце за кількістю і складністю сплати податків, 157 місце за вирішенням питань неплатоспроможності, 170 місце за можливістю підключення до системи енергозабезпечення та 127 місце за ступенем захисту інвесторів індикаторів [6].

Країни колишнього пострадянського простору та постсоціалістичні країни посіли у порівнянні з Україною значно вищі позиції в рейтингу Doing business 2013. Так, Росія знаходиться на 112 місці, Казахстан – на 49, Молдова – на 83, Білорусь – на 58, Киргизія – на 70, Польща – на 55, Литва – на 27, Латвія – на 25, Естонія – на 21 [6]. Таким чином, наша країна програє конкурентну боротьбу не тільки розвиненим країнам, але й «колишнім партнерам» по Радянському Союзу та соціалістичному табору. Незважаючи на те, що Україна підвищила свій рейтинг на 15 позицій, вона, однак, знаходиться між Лесотто і Філіпінами.

Аналіз показує, що при певному покращенні Україною своїх позицій у рейтингу легкості ведення бізнесу, український інвестиційний клімат не є достатньо приваблі-

вим для іноземних інвесторів. Дані табл. 1 демонструють той факт, що незважаючи на підвищення Україною рейтингу в Doing business, приріст іноземних інвестицій в останні роки зменшується.

Таблиця 1

Стан бізнес клімату та обсяги прямих іноземних інвестицій в Україні

Рік	Місце у рейтингу Doing business	Приріст ПІІ за рік (млрд. дол.)
2011	152	5,53 млрд. дол.. (із них $3,3 млрд. – із Кіпру)
2012	137	4,13 млрд. дол.(із них $3,9 млрд. – із Кіпру)

Джерело: складено за: [6, 7].

Так, якщо у 2011 р. приріст ПІІ склав у країні 5,53 млрд. дол., то у 2012 р. – лише 4,13 млрд. дол. Відповідна тенденція була характерною і для наступного року, коли загальний обсяг внесених з початку інвестування в економіку України прямих іноземних інвестицій на 1 січня 2013 року становив 54 462,4 млн. дол. У розрахунку на одну особу цей показник дорівнював 1 195,6 дол. [4]. На рис. 1. показано динаміку обсягів прямих іноземних інвестицій, розрахованих у млрд. доларів США. Як свідчить даний рисунок, в останні роки приріст іноземних інвестицій в Україну стабілізувався приблизно на відмітці в 5 млрд. дол. щорічно з помітним зниженням до 4,1 млрд. дол. в 2013 р, що може свідчити про погіршення інвестиційного клімату в країні останнім часом.

Структуру прямих іноземних інвестицій в Україні зображено на рис. 2. Досліджуючи структуру ПІІ в Україні за даними рис.1 та рис.2 приходимо висновку, що на підприємствах промисловості зосереджено 31,5 % загального обсягу прямих інвестицій, а в фінансових установах – 29,6 % [7, с.261].

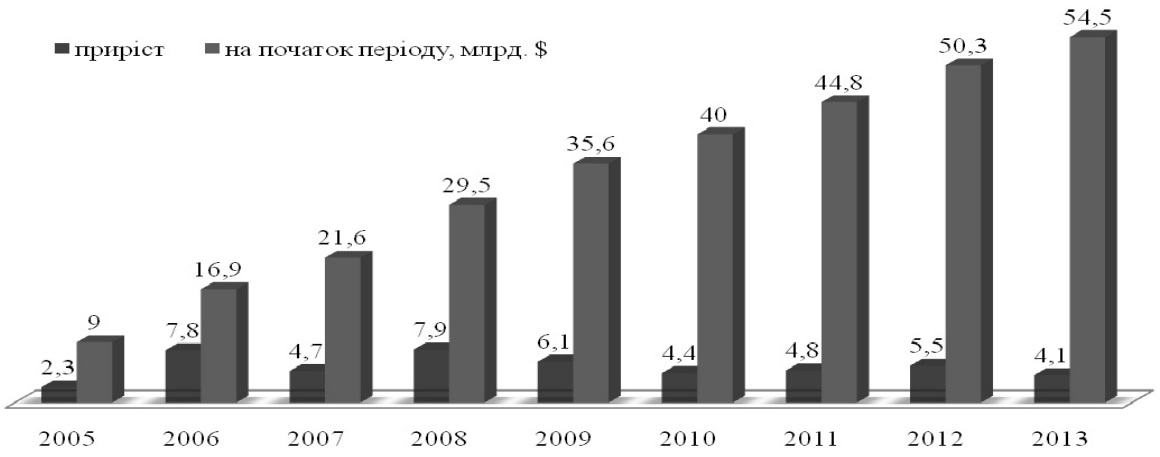

Рис. 1. Обсяг прямих іноземних інвестицій, млрд. доларів США. Джерело: побудовано за: [7]

Зберігається тенденція спрямування інвестицій переважно в галузі із швидким оборотом капіталу, а також у невиробничу сферу. Зокрема, довготривалий час в Україні найбільш привабливою для іноземного інвестування залишалася банківська сфера. Пояснюється цей факт тим, що на вітчизняному грошовому ринку процентні ставки є більш високими у порівнянні з іншими європейськими країнами, має місце привабliва банківська маржа (різниця між процентами за кредитами та процентами за депозитами) а також внаслідок значної місткості ринку досить цікавими являлися обсяги кредитування.

Хоча з цього приводу слід зазначити, що в останні роки очікування інвесторів у даній сфері помітно змінилися в негативному напрямку, що підтверджується зниженням інвестицій у цю сферу з 33,1% у 2011 р.

до 29,6% у 2012 р., а також згортанням рядом іноземних банків своєї діяльності на території України. Так, починаючи з 2009 р. вітчизняну економіку покинуло 17 банків з іноземним капіталом. Іноземні інвестори і сьогодні продовжують покидати український фінансовий ринок. Тільки за 2012 – 2013 рр. з України вийшли такі відомі зарубіжні банки, як: SEB Group, Швеція; Банк Форум (Commerzbank), Германія; Эрсте Банк, Австрія; Кредитпромбанк; Swedbank, Швеція; Alpha Bank, Греція; Societe Generale, Франція; Platinum Bank, Міжнародні акціонери – Horizon Capital, East Capital та ін. [8].

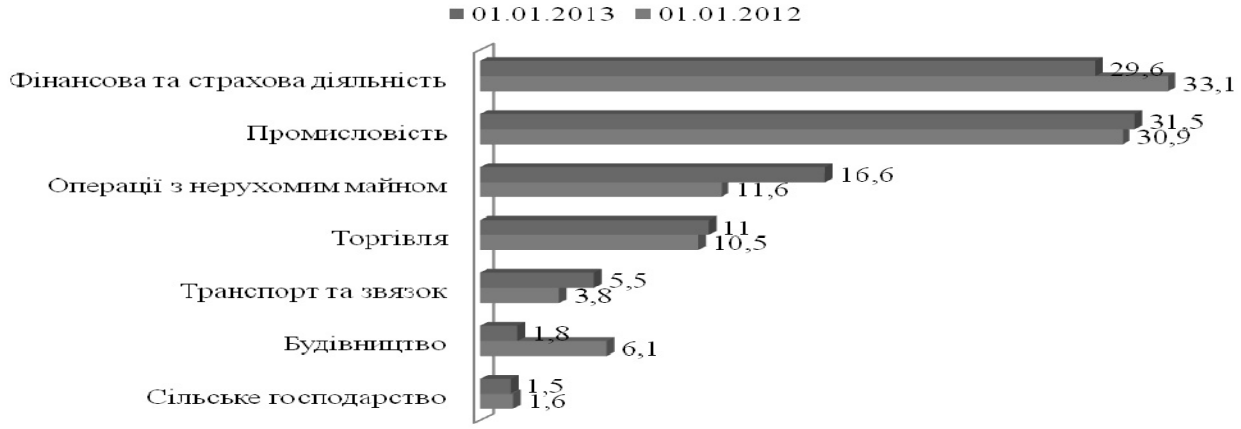

Рис. 2. Розподіл прямих іноземних інвестицій в Україні за основними видами економічної діяльності (у % до загального обсягу інвестування) Джерело: побудовано за: [7]

Аналіз галузевого розподілу іноземних інвестицій в Україні свідчить про певне підвищення їхнього обсягу у промисловість. Так, у 2012 р. вони збільшилися до 31,5% порівняно з 2011 р., коли вони становили 30,9% всього обсягу інвестицій, спрямованих іноземними інвесторами в країну [7, с.261]. Однак, таке положення все ще не є більш-менш сталою тенденцією. Звернувшись до аналізу суб'єктів прямого іноземного інвестування в Україні, дані про яких наведено на рис.3, стає зрозумілим, що таке зростання українських реінвестицій відбувається за рахунок офшорних зон Кіпру, що пов'язано з наявністю ризику «націоналізації» активів у цій зоні. Відносно інших офшорів про такі тенденції, на жаль, говорити не доводиться.

Загалом, як свідчить рис. 2, на даний час іноземні інвестори в Україні більш охоче вкладають грошові кошти в короткострокові проекти, зокрема торгівлю, операції з нерухомим майном, фінансову сферу.

Якщо звернутися до структури основних країн-інвесторів у вітчизняну економіку з початку інвестування в економіку України і до 1 січня 2013 року, то вона виглядає наступним чином: з країн ЄС загальний обсяг внесених ПІІ становив 43148,5 млн. дол. або 79,2% від їх загального обсягу; з країн СНД – 3785,8 млн. дол. або 7%; з інших країн – 7528,1 млн. дол. або 13,8 % [7, с.260].

До десятки основних країн-інвесторів, які вкладають найбільше коштів в українську економіку і на які припадає понад 82% загального обсягу прямих іноземних інвестицій, входять такі країни, як Кіпр (обсяг інвестицій – 17 275,1 млн. дол.), Німеччина (6 317 млн. дол.), Нідерланди (5 168,6 млн. дол.), Росія (3 785,8 млн. дол.), Австрія (3 401,4 млн. дол.), Велика Британія (2 556,5 млн. дол.), Віргінські Острови (1884,9 млн. дол.), Франція (1 765,3 млн. дол.), Швеція (1600,1 млн. дол.) та Швейцарія (1 106,2 млн. дол.) [7, с.260].

Не залишаються поза увагою особливості іноземного інвестування з огляду на походження основної частки вкладених капіталів із офшорних зон. Так, за 2012 р. частка надходження іноземних прямих інвестицій з Кіпру склала аж 95% всього обсягу іноземних інвестицій в Україну (див. рис. 3). Досить часто такі інвестиції є завуальованим реекспортом капіталу до України.

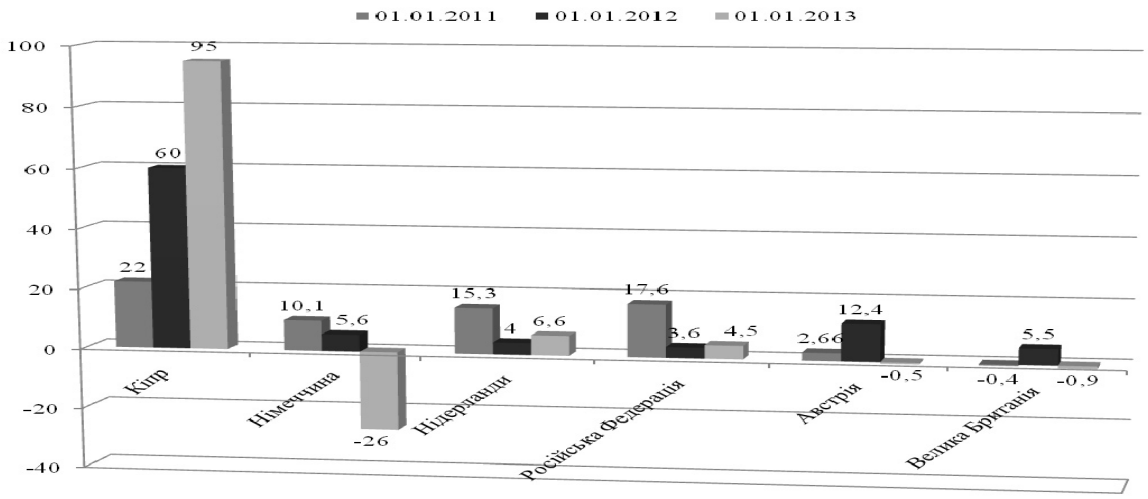

Рис. 3. Розподіл прямих іноземних інвестицій в Україну за основними країнами-інвесторами (у % до загального обсягу) Джерело: побудовано за: [7]

У той же час ми виявляємо тенденцію відтоку капіталу в офшорну зону Кіпру, куди спрямовується до 90% прямих інвестицій з України [7, с.260, 263].

З огляду на динаміку інвестиційних потоків за останні роки слід зазначити, що більшість іноземних вкладників капіталу поступово втрачають зацікавленість в українській економіці як сфері своєї діяльності. Німеччина, яка традиційно була головним європейським інвестором у вітчизняну економіку, лише за 2012 р. скоротила свої інвестиції більш, ніж на 1 млрд. євро [7, с.260]. Щодо причин такої поведінки, то її пояснюють тим, що німецькі компанії стримують свої бажання інвестувати в економіку України, виходячи із застережень юридичних радників відносно того, що абсолютна більшість рішень судів в Україні ухвалюються під фінансовим впливом зацікавленої сторони.

Іншими причинами відтоку капіталу для підприємців є те, що більшість із них прагне застрахувати свій капітал від посягань інших суб'єктів, які доволі часто виникають внаслідок нестабільної політичної ситуації в країні. Слабкий рівень специфікації та захищеності прав власності в Україні породжує постійний ризик її перерозподілу, який доволі часто здійснюється за рахунок практики рейдерських захоплень.

Ще однією із причин низького рівня інвестиційної активності в Україні, як зазначають самі інвестори, є відсутність ефективного правового середовища. Інвестори вказують на «вибіркове правосуддя» в Україні і відсутність гаранту захисту прав кожного.

На нашу думку, для об'єктивного аналізу причин низького рівня інвестиційної активності іноземних інвесторів в Україні слід звернути увагу на рейтинги, які поряд із врахуванням таких формальних показників, як кількість податкових платежів або ставок оподаткування (які останнім часом дійсно знижуються в Україні) враховують ще й специфіку підприємницької діяльності з огляду на інвестиційний процес.

Таким рейтингом, зокрема, є індекс інвестиційної привабливості. Він підраховується Європейською Бізнес Асоціацією (ЄБА) і ґрунтується на регулярному моніторингу бізнес-клімату першими особами компаній-членів Асоціації. Об'єктом дослідження є інвестиційний клімат як сукупність політичних, економічних, законодавчих, регуляторних та інших факторів, які в кінцевому рахунку визначають ступінь ризику капіталовкладень та можливість їх ефективного використання.

При визначенні цього індикатора враховуються респондентські бачення чотирьох ключових критеріїв якості оподаткування, а саме – легкості податкового законодавства, обтяжливості адміністрування податків, ступеню фіскального тиску, якості податкового обслуговування, роботи податківців.

При аналізі цього індексу за перший квартал 2013 року зафіксована найбільша кількість опитаних топ-менеджерів, які вважають, що позитивні зміни в питанні пок-

ращення інвестиційного клімату в Україні відсутні. 43% респондентів назвали інвестиційний клімат в Україні у першому кварталі 2013 року однозначно несприятливим, 48% – швидше несприятливим для інвестування, ніж сприятливим. Крім того, 41% опитаних вважають, що в найближчій перспективі бізнес-клімат в Україні навряд чи зміниться [9].

У доповіді ЄБА щодо підрахунків індексу інвестиційної привабливості за І квартал 2013 року відзначається наявність значних проблем щодо ведення чесного бізнесу в Україні. Підготовка до підписання Україною Угоди про Асоціацію з ЄС спричинила зростання індексу інвестиційної привабливості у 3-му кварталі 2013 р. після майже дворічних стабільно низьких експертних оцінок. Те, що ці очікування бізнесу не справдилися, призвело до суттєвого падіння індексу у 4-му кварталі 2013 р. до найнижчого рівня за всю історію його вимірювання – до 1,81 (див.рис.4).

Однією з вирішальних причин такого різкого погіршення індексу стала відмова України підписувати Угоду про асоціацію з ЄС, оскільки інвестори очікували, що Угода про асоціацію зможе стати інструментом, який встановить в Україні рівні, прозорі правила гри. Зниження індексу інвестиційної привабливості нижче позначки 2, що теж було досить низькою позицією України протягом останніх двох років, свідчить про серйозне погіршення настроїв бізнесменів. Слід зазначити, що очікування відносно змін інвестиційного клімату в першому кварталі 2014 року є також негативними. Зокрема, експерти вважають, що інвестиційний клімат в Україні буде й далі погіршуватися, якщо не будуть мати місце важливі реформи в економіці.

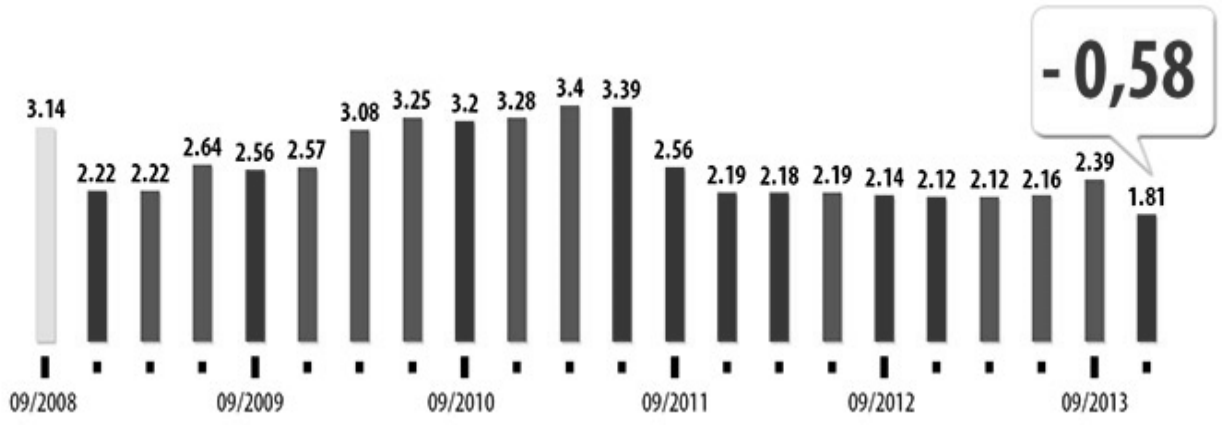

Рис. 4. Індекс інвестиційної привабливості України. Джерело: побудовано за: [9]

Експерти ЄБА визначають основні ключові проблеми ведення бізнесу в Україні, до яких відносять корупцію та неефективну судову систему, які унеможливлюють вирішення земельних питань, відшкодування ПДВ, а також подолання технічних бар'єрів у торгівлі й проходженні митних процедур. Найгірша ситуація залишається в реформуванні судової системи – інтегральний показник судового індексу дорівнює 2,02 при вимірюванні цього індексу за шкалою від 1 до 5, що відноситься до зони негативних оцінок.

Однією із найсуттєвіших перешкод для інвестицій в Україну інвестори називають корумпованість українських державних та судових органів, в яких неможливо захистити право власності чи справедливо вирішити бізнес-суперечку. Зокрема, згідно останнього звіту Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ), який вивчає глобальну конкурентноздатність країн світу, за рівнем захисту прав власності Україна посідає 129 місце серед 144 держав, за ефективністю правової системи – 141 із 144 країн світу, за ефективністю державних інститутів – 129 місце [10].

За рівнем сприйняття корупції Україна посідає 144-те місце із наявних 177 місць в рейтингу міжнародної неурядової організації Transparency International. Серед колишніх країн СРСР рівень корупції є вищим за

український тільки в державах Середньої Азії [8].

Інвестори стверджують, що вони можуть адаптуватися до будь-яких ставок податків, але приватний капітал ніколи не адаптується до того, коли держава взагалі не гарантує захист прав власності, верховенства права та рівності усіх перед законом.

Аналогічного висновку дійшли й аналітики Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР), вказуючи на те, що вести бізнес в Україні заважає корупція. ЄБРР – міжнародна фінансово-кредитна організація, що наразі є найбільшим інституційним інвестором в Україну. За всі роки співпраці з Україною вона вклала в українські проекти понад 4,6 млрд. дол., що дає змогу її експертам зробити об'єктивні висновки відносно справ у сфері інвестування.

Аналітики ЄБРР стверджують, що в останні роки корупція в Україні набула дещо нового забарвлення. Це проявляється у корпоративному рейдерстві та «несправедливих» методах ведення бізнесу, зокрема, «вибірковому правосудді» (коли митні чи податкові органи застосовують до різних підприємств різні вимоги). При цьому компанії, які намагаються захистити свою правоту в суді, часто зустрічаються з тим, що їм доводиться сплачувати величезні корупційні платежі з метою завершення судової суперечки на їхню користь. Від цього потерпають не тільки іноземні інвестори, але й вся українська економіка.

Разом з цим, дуже важливою на сьогодні проблемою регулювання корпоративних відносин в Україні є питання захисту прав міноритарних акціонерів від зловживань з боку значних акціонерів чи топменеджменту. Для ринків, на яких працює велика кількість відкритих і публічних акціонерних компаній, необхідно мати впевненість, що інтерес власника навіть однієї акції буде враховано, і що її керівництво чи мажоритарні власники не будуть використовувати свого впливу виключно у власних цілях. Якщо такої впевненості не має, скорочуються можливості для залучення інвестицій через фондовий ринок.

Всесвітній економічний форум оприлюднив індекс глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index (GCI), в якому Україна за рік втратила 11 позицій, зайнявши 84 місце із 148 країн. Згідно Звіту про глобальну конкурентоспроможність України у 2013 р. найгірші оцінки вона має за показником захисту інтересів міноритарних акціонерів (146 місце із 148 країн світу) [10].

Автори цього рейтингу зазначають, що виведення економічного зростання країни на більш стабільну основу в майбутньому вимагатиме від України вирішення серйозних проблем, з яких найважливішою є перебудова її інституційної структури, яка страждає від бюрократизму, відсутності прозорості та фаворитизму.

На нашу думку, Україна може підвищити свою ефективність за рахунок розвитку конкуренції на своїх ринках товарів і послуг та продовження реформи фінансово-банківського сектора, оскільки за цими параметрами вона посіла 124 і 117 місця відповідно [10].

Слід зазначити, що у 2012 р. Україна піднялася в Індексі глобальної конкурентоспроможності на 9 позицій. Але у 2013 р. вона фактично повернулася на свої позиції 2011 року, оскільки до рейтингу було включено чотири нові країни, дві з яких (Лаос і Туніс) обійшли Україну, посівши 81 і 83 місця відповідно. [12, с.2].

Загалом, діагностика інвестиційного клімату в Україні дещо ускладнена, оскільки наша країна на відміну від більшості постсоціалістичних країн не приймає участі у ряді індексів, які б надавали більш широку інформацію щодо даної сфери. Так, Україна не представлена у Foreign Direct Investment Confidence Index (складається A. T. Kearney), у фондових індексах MSCI (у ньому Україна класифікується як Frontier Market, що також свідчить про відсутність до неї інтересу з боку портфельних інвесторів). Слаборозвинутий фінансовий ринок і несприятливий інвестиційний клімат, як показали результати опитувань, призводять до того, що Україна не розглядається як пункт призначення для іноземних інвесторів.

При цьому наша країна має непогані позиції в оцінці власне потенціалу для залучення іноземних інвестицій. Так, в оціночному співвідношенні індексів (індексу залучення прямих іноземних інвестицій та індек-

су матриці потенціалу прямих іноземних інвестицій за 2011 (складається UNCTAD) Україна обіймає позицію, яка відповідає «стану очікування» і завдяки цьому знаходиться разом із такими країнами, як Польща, Росія та Казахстан [10]. Виходить, що Україна володіє непоганим інвестиційним потенціалом, який, однак, поки що не реалізується в реальному надходженні інвестицій.

Проведений аналіз середовища для здійснення прямих іноземних інвестицій в Україну свідчить про низьку її інвестиційну привабливість для іноземних інвесторів, що пов'язано із несприятливим інвестиційним середовищем в країні. Стає очевидним, що покращити інвестиційну привабливість України без прогресу в інституційній сфері неможливо. На наш погляд потрібно, перш за все, закріпити верховенство закону, підвищити незалежність судової системи, продовжити боротьбу з корупцією. Певні кроки на державному рівні сьогодні вже здійснюються, але говорити про вирішення проблеми поки що рано. Важливо розуміти, що ефективна державна політика – це не тільки послідовність законопроектів. Говорити, в першу чергу, потрібно про прозорість і передбачуваність середовища, правового захисту і систему партнерства держави та бізнесу.

Поточні позитивні зміни в законодавстві, управлінні та державному регулюванні щодо ведення бізнесу неможливі без глибокої участі бізнес-спільноти як основної зацікавленої сторони. Саме тому бізнес-лідери повинні об'єднувати зусилля з метою підтримання постійного діалогу з урядом і інформування щодо проблемних питань для бізнесу. Крім того, Асоціація повинна виходити за рамки відображення ситуації і безперервно працювати пліч-о-пліч з представниками влади, надаючи конструктивні пропозиції з використанням європейської практики та досвіду її компаній-членів.

Висновки. Дослідження показало, що найбільш привабливою формою для країн-імпортерів капіталу, в тому числі й для України, є прямі іноземні інвестиції. Вони здійснюють певний позитивний вплив на економіку, сприяючи збільшенню обсягу виробництва і ВВП; запровадженню нових форм управління та підготовки кадрів, що відповідають вимогам ринкової економіки, створенню нових робочих місць; активізації конкуренції і розвитку малого й середнього бізнесу; розширенню експортного потенціалу країни і поліпшенню структури експорту; підвищенню конкурентоспроможності вітчизняного виробництва, вирішенню проблем реформування економіки.

Інвестиційна привабливість виступає результатом суб'єктивної оцінки інвесторами ступеню сприятливості інвестиційного клімату для здійснення капіталовкладень і визначається одночасним впливом інвестиційного потенціалу й інвестиційних ризиків. Показники інвестиційної привабливості обумовлюють інвестиційну активність іноземних інвесторів, що спрямовують капіталовкладення в ту чи іншу господарчу систему і фактичний розвиток інвестиційної діяльності.

Рейтингові показники є досить важливими орієнтирами для іноземних інвесторів при оцінці інвестиційної привабливості економічних систем. Однією із умов, яка здійснює суттєвий вплив на прийняття іноземним інвестором рішення про інвестування, є надання приймаючою країною гарантій захисту і безпеки капіталовкладень інвестора, забезпечення збереження іноземної власності, захисту інших прав і інтересів іноземного інвестора на своїй території.

Підвищення інвестиційної привабливості країни, закріплення довіри інвесторів є пріоритетними напрямками діяльності уряду. Крім того, Україні необхідно привести інституціональну систему у відповідність з вимогами геоекономічного суперництва. В якості основи створення сприятливого інвестиційного середовища пропонуємо використовувати правила ЄС на користь бізнесу – як іноземного, так і українського.

Література

1. UNCTAD. World Investment Report 2013: [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013overview_ru.pdf

2. Гаврилюк О. В. Інвестиційний імідж та інвестиційна привабливість України / О. В. Гаврилюк. // Фінанси України. – 2008. – № 2. – С. 68–81.

3. Геєць В. М. Посткризові перспективи та проблеми розвитку економік України й Росії (макроекономічний спектр) / В. М. Геєць. // Фінанси України. – 2011. – № 2. – С. 11–23.

4. Славянов А. С. Прямые иностранные инвестиции как фактор необратимых процессов в экономических системах периода трансформации / А. С. Славянов. // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. – № 25 (232). – С. 32–39.

5. Y. Petrunia, S. Gerashchenko. Direct foreign investments in the frame of Ukraine's investments potential development // Єдина Європа: нові виклики United Europe: new challenges: ДВНЗ «НГУ», м. Дніпропетровськ; Вища банківська школа, м. Вроцлав; наук. ред. О. І. Амоша. – Д. : НГУ, 2012. – С. 86–94. Текст англ. мовою.

6. Сайт «Doing Business» [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.doingbusiness.org.

7. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] / Режим доступу: http:// ukrstat.gov.ua.

8. Иностранные банки в Украине. Хроники отступления [Електронний ресурс] / Режим доступу: http: // finance.liga.net/banks/2013/9/18/infografica/ 35556.htm .

9. European Business Association Індекс інвестиційної привабливості http://www.eba.com.ua/ uk/about-eba/indices/investment-attractiveness-index .

10. Звіт про глобальну конкурентоспроможність України у 2013 р. [Електронний ресурс] Режим доступу: http://competitiveukraine.org/uploadfiles/ reports/files/feg_report_2013_rus_03chapter3.pdf .

11. Corruption perceptions index [Електронний ресурс] / Режим доступу: http:// cpi.transparency.org/ cpi2013/results/ .

12. Всемирный экономический форум: Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2013. [Електронний ресурс] Режим доступу: http:// gtmaret.ru/news/2013/09/05/6219 .

В статье проанализирована динамика и структура прямых иностранных инвестиций в Украине. Исследованы индексы инвестиционной привлекательности отдельных отраслей и сфер отечественной экономики. Выявлены основные инвестиционные риски, имеющие место в национальной экономике.

Ключевые слова: инвестиции, прямые иностранные инвестиции, инвестиционный климат, инвестиционные риски, индексы инвестиционной привлекательности.

The dynamics and structure of direct foreign investments in Ukraine are analyzed. Investment attractiveness index of individual industries and sectors in Ukrainian economy are investigated. Main investment risks in the national economy are identified.

***Keywords*:** investments, direct foreign investments, investment climate, investment risks, investment attractiveness index.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Пилипенко Ю. І. *Надійшла до редакції 23.02.14.*

UDC 330.34.011. (477)

THE DEVELOPMENT OF UKRAINE'S ECONOMY UNDER THE INFLUENCE OF GLOBAL TENDENCIES

O. M. Kirijenko, PhD in Economics, Ass. Prof., the State Institution of Higher Education «National Mining University»,
N. I. Kobzar, PhD in Economics, Ass. Prof., Prydniprovsk' State Academy of Construction and Architecture,
A. V. Andrejchykova, Assistant Lecturer, the State Institution of Higher Education «National Mining University», Andreychikova@mail.ru

The trends in the global economy in the context of globalization as well as their positive and negative consequences are examined. Problems and future direction of the economy of Ukraine under the influence of globalization processes, as well as the degree of inclusion of Ukraine in the world economy are identified. Directions for creating conditions for effective international integration national economy are suggested.

Keywords: internationalization, globalization, globalization factors, world economy, international integration, economic development.

Statement of problem. The goals and tasks of the economic policy of Ukraine within a period of its gaining the status of an independent European state are determined by

needs to establish a new market economy system of high quality. It requires full considering the external, international impact on the processes in progress in our state. Establishment of an effective market system means its transformation into a constituent of the world market economy, thus generating our dependence both on the current tendencies of its development and on the institutes, mechanisms and instruments the world market operates with.

Analysis of recent papers. The above mentioned theoretical and practical issues are researched in a range of works by scientists in the economic field, namely: V. Gejets, Je. Panchenko, Je. Libanova, O. Bilorus, Ju. Pahomov, A. Galchynskyj, N. Kosolapov, S. Churov, F. Cardoso, S. Amin, I. Wallerstein, V. Horos, V. Zujev, Ju. Shyshkov and others [1–9].

Even having conducted some scientific researches of the issue, we cannot say about the final resolution of all the current problems of globalisation. Ukraine has no clear strategy of integration in the world economic system; due to this there is a need to reveal the internal and external factors and problems of the economy development under conditions of globalization. The complexity of the integration processes also consists in the fact that while Ukraine is determining the strategic guidelines of its integration strategy, the world economy is facing changes, to which our economy reacts with a great delay.

Aim of the paper. Understanding of the essence of the changes occurring in the world economy under impact of globalization allows to consciously determine the priority directions of socio-economic transformations of the national economy of Ukraine both inside the country and in the world market economy. The aim of this article is to analyse the tendencies of the world economy development under conditions of globalization, to determine the problems and outline the strategic directions of Ukraine's integration into the world economic community.

Materials and methods. The main factor, which stipulates the world economy development under current conditions, is globalization. In its essence it is a new, higher-level internationalization of the world economy seen in a constant increase of international economic relations, mutual dependence of different countries and regions of the world as well as of economic entities of different levels. In the late 20-th century internationalization of economic life reached a new level of high quality – globalization – and represents the process of transformation of the world community into an open integration of information and technological, financial and economic, social and political as well as social and cultural relations and interdependency lines. Internationalization is a historical and evolutionary background of globalization, which cannot emerge without large-scale, long-term, comprehensive processes of internationalization [1].

We must notice that globalization differs from internationalization fundamentally. With its expansion national borders start to be eliminated and a distinctive diffusion of economic space occurs, the grounds of national sovereignty are undermined and the basis for a new global community is laid [2–5].

The emerging of tendencies towards globalization promotes runaway of market forces from under control of the state, weakens its efficiency in performing economic functions and as well narrows the limits of regulating economy by national governments. It especially concerns decreasing possibilities to apply traditional instruments of national macroeconomic regulation. A greater and greater part of national wealth of some countries (intellectual resources, knowledge, scientific and technical potential) begins to function beyond the state control. More often economic decisions are taken not for national benefit but, first of all, for the benefit of large TNCs and international economic organizations [6–7].

Under these conditions a state is forced to delegate part of its sovereign authorities to international organizations, as possibilities of personified, independent and effective regulation of economic processes, which are running away from under national control, are limited. Moreover, when losing its influence and independence in managing global economic processes, a state should reach the international level by taking part in work of international organizations, on which depends the settlement of global problems impossible to be solved by separate national economies.

At present the driving forces of globalization are intensification of international division

of labour and development of the international transport infrastructure, information revolution (revolution in the telecommunication media), development of transnational business, strengthening of integration tendencies at regional, subregional and international levels.

Thus, the processes of the world economy establishment as integration with a specified structure, forms and institutes of functioning are of an objective character. Globalization of social development processes is revealed in the directions as follows:

– emergence of needs in standardization of certain «rules of game» for all participants of the world economy;

– formation of new forms of world economy management, which take into account not only the interests of a national character but also of a supranational one, common for the whole humankind;

– establishment of new conditions of separate states' political activities, under which they would not be independent to take all decisions about their functioning;

– restrictions of the alternatives in selecting goals and instruments of development of separate countries and regions by the global community for their own benefits.

The reality of globalization is not doubted. Under modern conditions there are general tendencies of different countries' development, when in most of them the paces of development are simultaneously decelerated or intensified, when the crisis in one country results in emerging of crisis situations in other countries. It is evidence of existence of the single economic environment and common conditions of economic situation at the global level.

It should be noted that there can be both positive and negative consequences of globalization processes. At present there are a number of theories spreading among economists, which explain the consequences of globalization for separate countries. In the dependence theory (R. Prebisch, A. Frank, F. Cardoso, E. Faletto) two variants of consequences from globalization are distinguished, namely: a pessimistic variant and an optimistic one. According to a pessimistic variant, as a result of development of the «dependence chain» between developed and underdeveloped countries the system of inequitable relations is established. In this case part of surplus from the production manufactured from own resources of dependent countries is appropriated by major developed countries, for satisfaction of their own interests national elites of less developed countries export and invest capital in economies of other states, actually being in service of foreign capital and satisfying all the demands. The fundamental provision of this conception is that states of the so-called «periphery» become poorer due to the fact that their resources and capital flow to countries of the «core». As a result, poverty of underdeveloped countries is stipulated not by their poor integration in the global space but by their being part of it.

An optimistic variant is based on the «boomerang effect» and proceeds from the fact that quantitative changes in economies of dependent or underdeveloped countries under impact of foreign investment inflows can eventually result in a high-quality leap, economic «breakthrough». Under these conditions global economic relations are the means of release from dependence but not an instrument for its maintenance.

Such optimism is not shared by those economists, who consider, that technological and financial intervention of core countries in periphery countries can assist to their development. Scientists mark that such intervention does not deprive them of dependence as its terms do not stipulate this but impose unprofitable terms of borrowings, subordinate an investment process to own interests, establish control over foreign trade.

According to the theory of «world system» by I. Wallerstein, the world system of economy is adjusted in a certain way depending on the dominant historical type of the socio-economic model of development. Proceeding from the division of the historical process of the global economy into three stages («mini-systems», «world empires» and «world systems»), I. Wallerstein considers that this is the capitalist system, having a huge potential of expansion and attracting wide layers of population by its internal dynamics and capability of offering the bulk of various commodities, that eventually results in hierarchization of the world community through establishment of three levels of states: core, periphery and semi-periphery.

Such an order of the world economy confirms, firstly, the preservation of the system asymmetry even in the single world economic system; secondly, it predetermines «ripening» and development of asymmetry in cultural flows. The current reality is that the western model of economy and culture development is becoming dominant and is considered a symbol of civilization.

According to S. Amin theory, the consequences of the globalization process are dual: firstly, the tendency of the world economy and world market domination over policies and ideologies of national states is broadening; secondly, polarization of development levels is increasing as markets of commodities and capitals are acquiring global significance but labour markets remain nationally segmented.

Moreover, S. Amin believes that «the core» will seek to dominate for the account of supporting five monopolies: the monopoly of innovative technology, monopoly of control over global financial flows, monopoly of access to natural resources of the planet, monopoly over information and mass-media, monopoly of mass destruction weapons. For S. Amin the consequences of such monopolization under conditions of globalization will be deepening of the global hierarchy, expansion and complication of the periphery structure and levels, development of polarization processes in «the core» [5].

Globalization processes resulted in emerging of fundamentally new types of risk, the influence of which is felt by national economies of all countries including Ukraine. They are as follows:

1. Risks of global financial crises. Financial crises lead to devaluation of national and global currencies, stock markets breaks, insolvency of creditors and bank defaults, increase in domestic and external national debts.

2. Risks of power crises. Performances of nearly all companies depend on the cost of power resources. A rise in prices of power resources and unstable access to them can be called not a risk but a factor, which causes the chain reaction of increase of other risks exposure. For instance, power crisis increases the exposure of credit, financial, transport and other types of risks.

3. International terrorism, fraud and criminality. Globalization of international business resulted in emerging new risk types that is multinational risks. Swift expansion of the western economic model, relatively free flows of capital, commodities and services together with the boom in information technologies caused counteraction on the part of international terrorism. Violation of incorporeal rights and ordinary smuggling expose businesses to enormous losses, let alone such crimes as kidnapping or piracy.

4. Ecological risks. Technogenic disasters are sources of major losses incurred by the world ecosystems. For businesses ecological risk is caused, in the first turn, by reaction of consumers and supervising bodies to the harm made to ecology. Unfortunately, the issues of considerable atmospheric emission, which caused a greenhouse effect, climate changes in the world and global tendencies to remove harmful production from developed countries to developing countries are not of priority for state authorities.

5. Information risks. They are seen in the open or hidden intentional informational influence on the partner for the purpose of misinforming him. For business information risks can be connected with statements of some personalities from economic and political fields, which can cause sharp fluctuations of national currency or of companies' share prices.

6. Political risks. They include not only political violence, war, terrorism, sabotage, military revolt, revolution, but also such events as elections, alterations in the legislation and practice of state administration.

Traditionally «political risk» is viewed as the risk of expropriation, whose special features nowadays are changes in the «rules of game» for investors after they have already invested their capital, implementation of a discriminatory taxation policy or imposition of new commitments. In Ukraine political risk is the most complicated risk for the state: over recent years political aggravation has reached an unbelievable level, political crises and annual changes of governments, every of them having its vision of economic development; social tension; deterioration of international image of Ukraine. Political and economic uncertainty can result in currency destabilization; worsening of a political climate inside the country results in an increase

of the inflation rate.

Due to its geographical location and aspiration to integrate into the global community as fast as possible Ukraine is exposed to global financial risks. However, at present Ukraine cannot manage them or at least influence them due to its very low competitiveness in the world arena.

Deepening of internationalization in an international scale requires further development, first of all, production integration as a process of interdependent industrial reproduction, which needs pursuing of the common economic policy. It is stipulated by the fact that integration of production due to influence of the scientific and technical progress requires countries of the world to combine their efforts in scientific and technical researches, use of the single standards and indexes of manufactured goods quality, single criteria of personnel training. As a result there is an objective necessity to establish international organizations and unite countries as centres of international regulation of the common economic processes.

Examining different groups of countries of the modern world in terms of their capability of integration, some economists [8; 9] revealed the following regularity: under modern conditions developed countries but not developing are more adaptable for integration processes. The fact that the rates of mutual trade are increasing for those countries of the world, where the share of finished goods is more substantial, is the evidence of the above stated regularity. This is characteristic of developed countries.

Developing countries mostly export raw materials and semi-finished goods; this diminishes own possibilities of national economies development and does not promote their efficiency. Thus, the conclusion is that the real integration of one or another group of countries is possible in case these countries reach the necessary level of integration maturity. According to Ju. Shyshkov, «in economy it means a high level of the processing industry development, which provides a wide diversification of export and import operations of the country, its inclusion in international division of production process and existence of a highly developed financial infrastructure» [8, p.59].

Economic integration of the countries, which attained a high level of industrialization, are able to manufacture a wide range of finished products and actively participate in international production co-operation results in intensification of trade, creates preconditions for cross investing and international intertwining of capitals, active crediting and payment relationship, corresponding finance and banking infrastructure, etc. Consequently, highly developed national economies are gradually intertwined. On this basis an urgent requirement arises to co-ordinate foreign trade, fiscal, credit and other aspects of macroeconomic policies of corresponding states, to establish efficient payments, customs and currency unions. Thus, under impact of economic processes at micro- and macrolevels of national economies the interstate and intrastate institutes of integration character are built.

The advancement of Ukraine on the path towards inclusion in the world globalization economy and integration processes is very complicated. At first, manufacturers from developing countries could integrate in the global economy through market techniques resting upon cheap labour force and their countries' natural resources available. Now in the global economic environment such manufacturers have faced a plenty of market and non-market difficulties related to obligatory procedures of goods certification, patenting, examination for ascertaining the conformity to numerous norms. Mostly manufacturers have a possibility to deal in the economic fields prepared for them by global economic centres.

In transition to a more open model of development countries have an illusion of possibility to solve internal economic problems of providing solvent demand, increasing savings and investing for the account of foreign sources. Accordingly, their reorientation to fighting for foreign markets and attracting foreign investments takes place. The problems of preserving and increasing own resources, making the population economically active and extending the domestic market are of minor significance. From 2006 to 2011 in Ukraine the specific gravity of exports in the GDP increased from 46,6% up to 53,9% accordingly (Table 1).

However, in 2010, for instance, iron and steel accounted for 28,4% in the structure of exports; equipment and machinery only made up 6,1%. Mineral fuel, oil and its products

Table 1

The share of Ukrainian exports in GDP and world exports, %

Index	2006	2007	2008	2009	2010	2011
The share of exports in GDP, %	46,3	44,8	46,7	46,2	50,7	53,9
Share in world exports, %	3,34	3,68	4,23	3,39	3,62	3,96

Source: compiled from: [10]

(32,3%) plastic and products made from it (44,1%) dominated in the structure of imports of Ukraine in 2010 [10]. On the one hand, it is evidence of an increase in the interdependence between Ukraine and its trade partners; on the other hand, it shows strengthening of the national production orientation to the export of raw materials. Starting from 2006 the import of commodities and services has steadily exceeded their export. If in 2006 this difference was 5,8% in 2012 it made up 14,1% [10]. The national debt, which reduces possibilities to invest in the national economy, undermines the production competitiveness and development of social programs continues to increase. Thus, in 2012 in comparison to 2009, the national debt increased by 62,7%. In 2012 its share in the nominal GDP of Ukraine accounted for 36,6% (Table 2).

Table 2

Public and publicly guaranteed debt of Ukraine from 2009 to 2012, mln. UAH

Index	2009	2010	2011	2012
Total debt, including	316884,6	432235,4	473121,6	515510,6
– external debt	211751,7	276745,6	299413,9	308999,8
– internal debt	105132,9	155489,8	173707,7	206510,7
Nominal GDP	913345	1082569	1316600	1408889
The share of public debt to GDP, %	34,7	39,9	35,9	36,6

Source: compiled from: [10]

The major problem of the Ukrainian commodity export development is a low potential of competitiveness of commodities with a high level of value added in foreign markets as well as low manufacturability and science intensiveness of commodities. Subsequently, Ukraine's function of semi-finished goods supplier is strengthening; these goods are manufactured by industries with increased levels of labour intensiveness (mainly with semi-skilled work), energy intensity and material capacity with a low level of ecological compatibility. Such development of the exports structure contradicts national structural priorities and prospects of the world economy development as a whole. Moreover, under conditions of the domestic demand limitedness an increase in exports becomes the catalyst of the tendencies towards structural simplification of the economy, its deindustrialization.

It is known that the higher a country's economic potential is, the greater possibilities for its development are for the account of the domestic market; as well the country requires fewer goods and services to be exported from abroad. Such an economy does not need serious resources for exports.

In 2012 in Ukraine compared to 2003 the share of extractive industry and trade increased while the share of the GDP production reduced in processing industry, agriculture and forestry (Table 3).

Development of these economic activity lines would enable Ukraine to extend its domestic market, optimize the structure of exports and imports. We can agree with the ideas from the Prebisch-Singer thesis, according to which import-substituting industrialization but not its exports-oriented variant is an optimal strategy for less developed countries [11]. This thesis is confirmed by the fact that, according to the data of international researches, in 2013 Ukraine only took the 47th place among 82 countries of the world by the total figures of globalization index [12]. It is known that this index is an aggregated figure, which includes the indexes as follows: economic integration level, personal contacts, modern technologies and participation

Table 3

The share of economic activities in Ukraine's GDP, %

Economic activity	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Agriculture, hunting and forestry	10,5	10,2	9,0	7,9	6,9	7,1	7,6	7,7	8,5	8,3
Mining	4,2	3,8	3,9	3,7	3,5	4,2	3,8	4,7	5,0	4,6
Manufacturing	37,3	38,7	38,1	36,5	35,6	34,2	30,3	32,3	31,8	30,6
Production and distribution of electricity, gas and water	4,8	3,8	3,5	3,8	3,7	3,5	4,1	4,1	4,4	4,5
Construction	4,1	4,5	4,4	5,1	5,7	5,3	3,7	3,9	4,1	4,1
Trade; repair of motor vehicles, household and personal use appliances	8,7	8,5	9,5	9,8	10,5	10,9	11,5	11,7	11,8	11,7
Transport and communications	9,5	8,9	8,7	8,6	8,2	7,8	8,8	8,3	8,4	8,2
Education	2,9	2,6	2,8	2,9	2,8	2,8	3,4	3,3	3,0	3,3
Health care and social assistance	2,4	2,2	2,2	2,3	2,2	2,1	2,6	2,6	2,3	2,5
Other economic activities	11,3	13,0	12,9	14,0	15,8	16,3	18,4	16,3	15,0	15,9

Source: compiled from: [10]

of a country in activities of international organizations.

Conclusion. The acceleration of world globalization processes coincides with the beginning of essential improvements and changes process in the Ukrainian economy and society. The place of Ukraine in the world community and the quality of life of its every citizen depend on the fact how quickly and successfully our state will be able to solve the problems of the transition state related to establishment of a new economic system of high quality, how well this system will meet the requirements of globalization processes.

The character and degree of Ukraine's inclusion in the global economic relations represent the modern state of its economy. The low economic potential by modern criteria urges the country to intensify international exchange. The low level of technical and economic development restrains its admission to international trade. In our opinion, it is possible to considerably accelerate the creation of preconditions for effective international integration of the national economy by concentrating resources in those segments of the economic structure, which determine the future of the world economy and create a possibility of advancing development rather than overtaking development. It requires recognition of the following economic activity lines of the state as those of priority: scientific and technical, innovative, educational and informational.

Ukraine should find its place in the global economy, using strengths of its economic, production, scientific and technical as well as of intellectual capital for this purpose. Numerous efforts should be made in order to provide transition from raw material specialization to scientific and technical specialization in the international division of labour. An increase in the competitiveness of products on the domestic and foreign markets is a necessary condition of strengthening the economic position of Ukraine in the world.

Literature

1. Хесин Е. Мировая экономика: вступая в третье тысячелетие / Е. Хесин. // Международная экономика. – 2005. – № 3. – С. 5–19.

2. Чугров С. Глобализация, модернизация или интернационализация? / С. Чугров. // МЭ и МО. – 2002. – № 4. – С. 19–21.

3. Афонцев С. Проблема глобального управления мирохозяйственной системой: теоретические аспекты / С. Афонцев. // МЭ и МО. – 2001. – № 5 – С. 65–70.

4. Хохлов Н. Глобализация экономики в ракурсе эволюции отношений собственности / Н. Хохлов. // Экономика Украины. – 2004. – № 2 – С. 66–72.

5. Перехідна економіка: підруч. / В. М. Геєць, Є. Г. Панченко, Е. М. Лібанова та ін.; За ред. В. М. Гейця. – К. : Вища шк., 2003. – 591 с.: іл.

6. Иванов С. Транснациональные корпорации и малый бизнес в условиях глобализации / С. Иванов. // Международная экономика. – 2005. – № 4. – С. 96–101.

7. Щенин Р. Международные интеграционные объединения на региональных пространствах мира. / Р. Щенин, С. Смирнов. // Международная экономика – 2005. – № 5. – С. 22–33.

8. Шишков Ю. В. Отечественная теория

региональной интеграции: опыт прошлого и взгяд в будущее / Ю. В. Шишков. // МЭ и МО. – 2006. – № 4. – С. 59.

9. Зуев В. Н. Наднациональный механізм в системе глобального и регионального регулирования / В. Н. Зуев. // Вестник международных организаций. – 2010. – № 4. – С. 10–20.

10. Державний комітет статики України. ─ Режим доступу: www: ukrstat.gov.ua. – Загол. з екрану.

11. Клименко И. Невостребованный сигнал (прогнозы мирового экономического роста) / И. Клименко. // Компаньон – 2002. – № 13. – С. 20–22.

12. KOF Index of Globalization. – Режим доступа: http://globalization.kof.ethz.ch/. – Загол. з екрану.

У статті досліджуються тенденції розвитку світового господарства в умовах глобалізації, які мають як позитивні, так і негативні наслідки. Виокремлено проблеми та перспективи розвитку економіки України під впливом глобалізаційних процесів. Визначено ступінь включення України у світогосподарські зв'язки. Запропоновано напрями для створення умов ефективної міжнародної інтеграції національної економіки.

Ключові слова: інтернаціоналізація, глобалізація, фактори глобалізації, світове господарство, міжнародна інтеграція, розвиток економіки.

В статье рассматриваются тенденции развития мирового хозяйства в условиях глобализации, которые имеют как положительные, так и отрицательные последствия. Определены проблемы и перспективы развития экономики Украины под влиянием глобализационных процессов. Установлена степень включенности Украины в мирохозяйственные связи. Предложены направления для создания условий эффективной международной интеграции национальной экономики.

Ключевые слова: интернационализация, глобализации, факторы глобализации, мировое хозяйство, международная интеграция, развитие экономики.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Пилипенко Ю. І. *Надійшла до редакції 3.02.14.*

ЕКОНОМІКА ПРОМИСЛОВОСТІ

УДК 338.45

ТЕНДЕНЦІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ МАШИНОБУДУВАННЯ В УКРАЇНІ

А. А. Ващенко, аспірант, ПВНЗ «Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій», ann.vaschenko@outlook.com

У статті досліджуються особливості функціонування машинобудування в Україні. Розглянуто тенденції зміни основних економічних показників галузі машинобудування, а саме: проаналізовано частку машинобудування в промисловості, динаміку експорту та імпорту, рентабельність виробництва машинобудівних підприємств та їх прибутковість. Визначено проблеми функціонування вітчизняного машинобудування та сформовано пріоритетні напрями його розвитку.

Ключові слова: промисловість, машинобудування, науково-технічний прогрес, ефективність виробництва, експорт, імпорт, рентабельність виробництва.

Постановка проблеми. Однією з провідних ланок важкої промисловості є машинобудування, яке відіграє суттєву роль у розвитку економіки України. Оскільки машинобудування створює активну частину основних виробничих фондів, воно значно впливає на розвиток науково-технічного прогресу в різних галузях господарства і сприяє розв'язанню різних соціально-економічних завдань, підвищенню ефективності виробництва та впливає на інші економічні показники. Саме від частки машинобудівної продукції в експортному секторі залежить багато в чому розвиток економіки країни та її місце в міжнародних економічних інтеграційних процесах.

На сьогодні, вітчизняне машинобудування значно відстає від багатьох країн світу. Особливо занепад галузі спостерігався під час фінансової кризи 2008–2009 рр., тому важливим є дослідження особливостей функціонування та встановлення пріоритетних напрямів розвитку даної галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми функціонування та розвитку машинобудування України розглядалися в працях багатьох вітчизняних вчених, таких як Э. П Амосенок [1], Ю. М Барташевська [2], М. І Дзюба [3], Н. Г. Метеленко [4], В. М. Геєць [5] та інших. У своїх працях вони досліджують тенденції розвитку, проблеми та перспективи галузі машинобудування, зокрема, та промисловості України в цілому. Проте, незважаючи на значний доробок науковців, далеко не всі чинники, що впливають сьогодні на функціонування галузі, були враховані та вивчені в існуючих дослідженнях. Глобалізація світового господарства, зміна економічного та правового середовища діяльності економічних суб'єктів вимагають подальших наукових пошуків у даній сфері.

Формулювання мети статті. Метою статті є дослідження тенденцій розвитку машинобудування України, виявлення основних проблем та аналіз причин їх виникнення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Галузь машинобудування є однією із найважливіших серед всіх галузей промисловості країни. Вона охоплює металургійне, гірничошахтне, підйомно-транспортне, енергетичне, судно-, авіа-, і автомобілебудування, виробництво машин і механізмів для хімічної і нафтохімічної, легкої та харчової промисловості, сільськогосподарське, будівельно-дорожнє машинобудування та виробництво машин для комунального господарства, виробництво верстатів та інструментів, а також машин і обладнання для збройних сил [6, с.133]. Підприємства машинобудівного комплексу територіально зосереджені в усіх областях України, але виділяють вісім великих машинобудівних міст, таких, як Харків, Київ, Дніпропетровськ, Запоріжжя, Одеса, Львів, Донецьк, Луганськ.

Частка машинобудування в загальному

обсязі виробництва продукції (робіт, послуг) промисловості становить приблизно 10 %. В ній зосереджено понад 15% вартості основних засобів і майже 6% оборотних активів вітчизняної промисловості, а також понад 22% кількості найманих працівників [7]. Слід констатувати, що частка машинобудування в структурі промисловості України є незначною у порівнянні з розвиненими державами світу. У 1991 р. частка машинобудування в структурі промисловості складала понад 30% виробництва [6, с.132], в останні ж роки вона коливається від 10% до 13% [8]. Така тенденція свідчить про те, що галузь протягом періоду незалежності України не розвивалась належним чином, а державна політика не надала необхідних умов для її розвитку. В той же час в економічно розвинених країнах частка машинобудування складає від 30 до 50% загального обсягу випуску промислової продукції, а саме: у Німеччині – 53,6%, Японії – 51,5%, Англії – 39,6%, Італії – 36,4%, Китаї – 35,2%. Така структура промисловості забезпечує технічне переозброєння всієї промисловості кожні 8–10 років [7]. В нашій країні цей показник вдвічі менший, що спричиняє відставання вітчизняної промисловості від промислово розвинених країн [2; 8]. За роки трансформації економіки України відбулись кризи, реформування відносин власності та освоєння нових промислових ринків, перехід та адаптація до умов ринкової кон'юнктури, що істотно вплинуло на промисловість України взагалі й, особливо, на галузь машинобудування. Ці процеси супроводжувалися значними втратами виробничого і кадрового потенціалу, скороченням частки продукції машинобудування у промисловому виробництві, зниженням активності в інноваційно-інвестиційній діяльності тощо. За роки незалежності України розвиток промисловості відбувався хаотично. Ми можемо спостерігати зростання та падіння виробництва як у промисловості в цілому, так і в галузі машинобудування. Однак, у машинобудуванні спостерігаються більш стрімкі зміни. Так, спади виробництва ми можемо спостерігати у 2005, 2009 та 2012 рр. (рис. 1). Найбільший спад було констатовано у 2009 р. у ході фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр., коли у порівнянні з попереднім роком виробництво машинобудівної продукції знизилось на 45%.

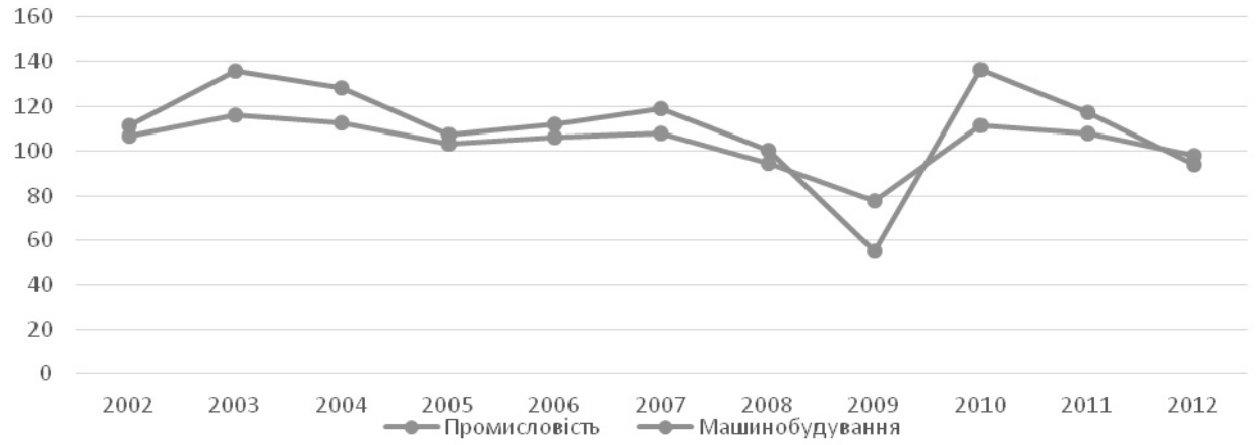

Рис. 1. Динаміка індексів промислової продукції в цілому та машинобудування у 2002–2012 рр. (у % до попереднього року) [8]

У 2010 році спостерігається певне зростання індексу промислової продукції, що зумовлено, переважно, відновленням інвестиційного попиту на зовнішніх ринках.

Проте, якщо розглянути динаміку індексів цін виробників промислової продукції та порівняти її з динамікою індексів промислової продукції, то можна дійти висновків, що зростання обсягів продукції промисловості протягом 2002–2008 рр. відбувається у більшій мірі за рахунок зростання цін на продукцію. Звісно, якби протягом зазначеного періоду державна промислова політика була б спрямована на створення сприятливих умов для промислових підприємств, то темпи зростання могли бути значно ви-

щими [4].

Якщо розглянути динаміку індексів промислової продукції та цін виробників промислової продукції (рис.1 та 2), то можна стверджувати, що лише у 2002 та 2003 рр. зростання відбувається за рахунок збільшення обсягу виробництва, а не підвищення цін. У машинобудуванні ця тенденція, на відміну від промисловості в цілому, зберігається і у 2004 році. Незважаючи на те, що індекс промислової продукції зменшився на 7,8% при одночасному зростанні індексу цін виробників промислової продукції на 6,5%, перший все одно перевищував свої попередні значення на 17,1%.

Починаючи з 2004 р. індекс продукції промисловості починає знижуватись, у той час коли індекс цін виробників промислової продукції, навпаки, зростає та значно перевищує індекс продукції промисловості (6-10%). Критичне падіння індексу промислової продукції можна спостерігати у 2009 р., що обумовлюється фінансово-економічною кризою. У промисловості він зменшився до 78,1%, а у машинобудуванні до 55,1%. У той же час індекс цін виробників промислової продукції становив 106,5% та 111,3% відповідно. Внаслідок кризи у 2009 році спостерігається стрімке падіння обсягу реалізації продукції машинобудування, а саме: на 35947,4 млн. грн. У свою чергу, це призвело до зменшення питомої ваги прибуткових підприємств, частка яких у 2009 році склала 60,7%.

У 2010 році можна побачити позитивну динаміку індексу промислової продукції, який зріс до 111,2% у промисловості та до 136,1% у машинобудуванні. При цьому природа зростання у промисловості так і не змінилась, оскільки зростання відбулось за рахунок підвищення цін. У власне машинобудуванні зростання відбулось за рахунок збільшення обсягів виробництва, про що свідчить факт перевищення індексу промислової продукції над індексом цін виробників промислової продукції на 23,9%.

У 2011 році починається спад, який провокує у 2012 році зниження індексів промислової продукції до 98,2% у промисловості і до 94% у машинобудуванні. При цьому індекс цін виробників також знизився до 100,3% та 100,5% відповідно, що знову таки свідчить про пріоритетний вплив цінового фактору на діяльність підприємств.

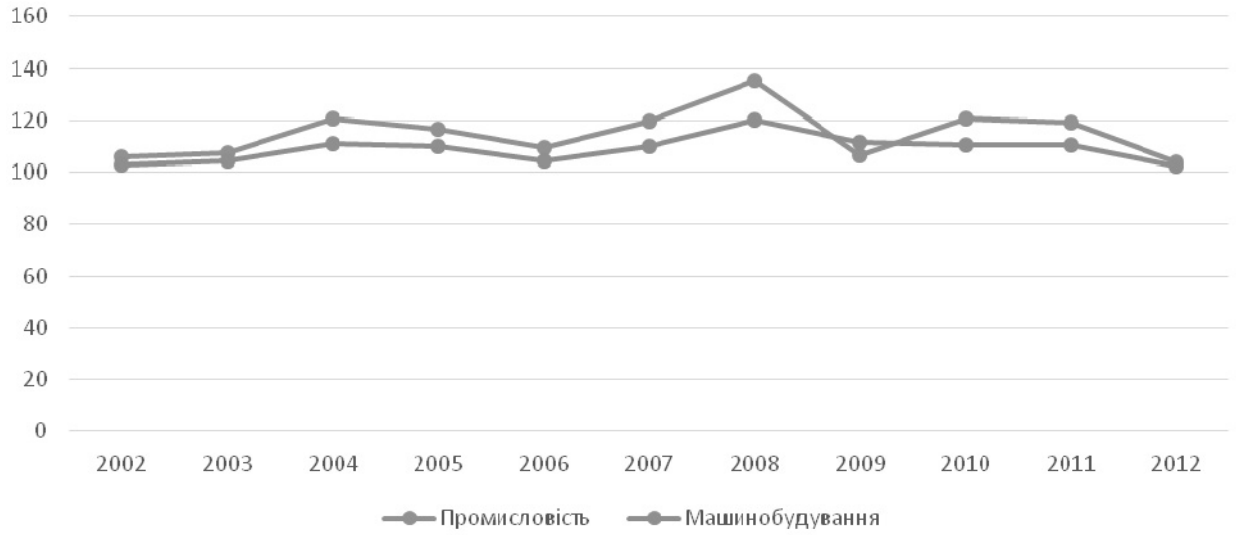

Рис. 2. Динаміка індексів цін виробників промислової продукції в цілому та машинобудування у 2002 – 2012 рр. (у % до попереднього року) [8]

Для того, щоб оцінити стан розвитку машинобудування на сучасному етапі, передусім, необхідно розглянути прибутковість підприємств цієї галузі. Саме цей показник є основним індикатором його розвитку, науково-технічного вдосконалення матеріальної бази і продукції, а також ефективності всіх форм інвестування. Таким чином, саме від частки прибуткових підприємств залежить ефективний розвиток галузі і промисловості в цілому (табл. 1).

Таблиця 1

Відсоток підприємств, які отримали прибуток (збиток) від звичайної діяльності

	2009		2010		2011		2012	
	Прибуток	Збиток	Прибуток	Збиток	Прибуток	Збиток	Прибуток	Збиток
Промисловість	59,7	40,3	58,7	41,3	62,6	37,4	62,4	37,6
Машинобудування	60,7	39,3	60,2	39,8	67,3	32,7	67	33

Джерело: [8].

Як видно з табл. 1, відсоток збиткових підприємств як в промисловості, так, зокрема, і в машинобудуванні становить майже 40%. Найбільший відсоток збиткових підприємств спостерігається у 2010 році, що пов'язано з наслідками економічної кризи. Зменшення обсягів виробництва призвели до зменшення прибутковості підприємств, проте починаючи з 2011 року ситуація поступово починає покращуватись, оскільки зріс обсяг виробництва та відбулося відновлення інвестиційного попиту на зовнішніх ринках.

Протягом 2008–2012 рр. ми можемо спостерігати достатньо низький рівень рентабельності виробництва (рис. 3).

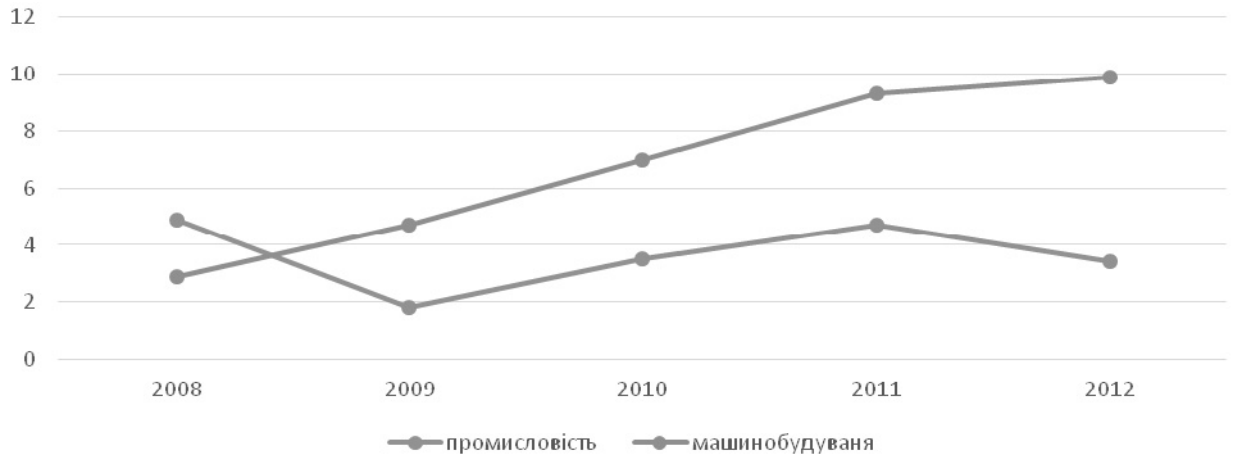

Рис. 3. Рентабельність виробництва в промисловості та машинобудуванні України, (%) [8]

Так рентабельність виробництва у промисловості не перевищує 5%, найбільший показник ми можемо спостерігати у 2011 році (4,7%). У машинобудуванні ситуація несуттєво краща та рентабельність виробництва у 2012 році становить майже 10%, проте слід зазначити, що це досить низький показник як для машинобудування, враховуючи недостатній рівень завантаження виробничих потужностей у цій галузі. Такі результати свідчать про неефективне управління витратами підприємств промисловості.

Впродовж аналізованого періоду часу зберігається занадто велика залежність розвитку вітчизняного машинобудування від зовнішньоекономічної діяльності. Так, понад 50% виробленої в країні машинобудівної продукції відправляється на експорт. З рис. 4 видно, що обсяги імпорту машинобудівної продукції значно випереджають обсяги експорту, що негативно впливає на торговельний баланс та збільшує його від'ємне сальдо. У докризовий період спостерігається збільшення обсягу експорту та імпорту, якщо імпорт швидко та стабільно збільшувався, то в експорті спостерігались незначні спади, зокрема у 2005 році. Внаслідок фінансово-економічної кризи у 2009 році відбулося стрімке скорочення експорту до 6889462,6 тис. дол. США та імпорту до 9091647,7 тис. дол. США, передусім це зумовлено зниженням платоспроможності споживачів. Зменшення цін на зарубіжну продукцію негативно позначилось на конкурентоспроможності вітчизняної продукції,

внаслідок цього можливість її реалізації значно скоротилась, що є ознакою недосконалої державної політики відносно вітчизняного виробника. Починаючи з 2010 року обсяги експорту та імпорту починають зростати, при цьому як і в докризовий період імпорт значно перевищує експорт.

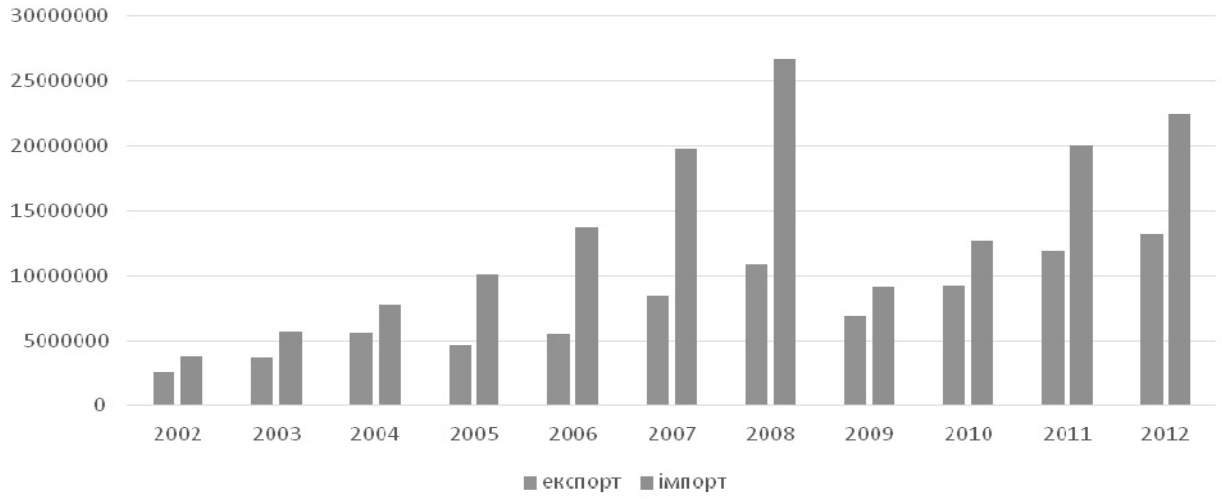

Рис. 4. Динаміка фактичних обсягів експорту та імпорту продукції машинобудування у 2002–2012 рр. [8]

Світова економічна криза спрацювала, свого роду, «лакмусовим папірцем», виявивши всі недоліки і проблеми машинобудівної галузі України. Основними вадами недоліків виявились: низька ефективність виробництва, що в свою чергу залежить від високого ступеня фізичного та морального зносу основних фондів; мала кількість новітніх технологій, внаслідок чого за інноваційністю та технологічним рівнем продукція українського машинобудування суттєво поступається продукції розвинених країн; невеликий обсяг внутрішнього ринку і великі труднощі з виходом на міжнародні ринки, що передусім пов'язано з якістю товару вітчизняних виробників [5]. Левову частку як експорту, так і імпорту займають країни СНД. Основними ринками збуту продукції українських машинобудівних підприємств залишаються Російська Федерація, Білорусь, Казахстан, Туркменія, Азербайджан, які також постраждали від кризи. У результаті чого спостерігається стрімке скорочення інвестиційної активності у 2009 році на основних ринках збуту, що призвело до зменшення експорту продукції машинобудування на 37%. У першій половині 2010 року, за рахунок поступового відновлення інвестиційного попиту на зовнішніх ринках, відбулося зростання експорту продукції машинобудування порівняно з відповідним періодом попереднього року більш ніж на 40% [3].

Для аналізу позиціонування машинобудування в промисловості та подальшого розвитку галузі, передусім необхідно визначити її частку у виробництві, експорті та імпорті (табл. 2). З табл. 2 видно, що частка машинобудування в промисловості дуже низька та вона за період 2002–2012 рр. не перевищує 13%. Дуже знизилась частка галузі у загальному обсязі промислового виробництва у 2010 році до 9,3% і у подальші роки становить 10%. Це свідчить про те, що порівняно з іншими галузями промисловості, машинобудування найбільш повільно «оговтується» після «удару» економічної кризи. Це спричинено тим, що попит на продукцію машинобудування характеризується високою чутливістю до загальноекономічних циклів і залежить від доступності до кредитних ресурсів [5].

Дані табл. 2 показують, що обсяг імпорту продукції машинобудування більше як в 1,5 рази перевищує обсяг її експорту, що свідчить про недостатній рівень конкурентоспроможності на зовнішньому ринку. Частка в загальному обсязі експорту машинобудівної продукції протягом 2002–

Таблиця 2

Динаміка частки машинобудування у виробництві, експорті та імпорті 2002 – 2012 рр.

Показник	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Частка машинобудування в загальному обсязі промислового виробництва,%	10,7	12,2	13,4	12,7	12,5	13,7	13,3	10,6	9,3	10,0	10,2
Частка машинобудування в структурі експорту,%	14,65	15,76	17,33	13,53	14,5	17,2	16,4	17,3	17,8	17,4	19,3
Частка машинобудування в структурі імпорту %	22,34	24,86	26,88	27,86	30,4	32,6	31,1	20,1	20,9	24,3	26,4

Джерело: [8]

2012 рр. складає приблизно 17% і зазнає лише незначних коливань.

Протягом останніх років частка імпорту мала стійку тенденцію до зростання; в 2007 році вона досягла рівня 32,6%. Проте у 2009–2012 рр. ця частка зменшилася майже на 10%, що вказує на наслідки кризи з причини зниження платоспроможності населення і промислових підприємств. Отже, не зважаючи на те, що галузь машинобудування є експортно-орієнтованою, імпорт все одно перевищує експорт. Темпи зростання обсягу імпорту продукції машинобудування значно перевищують темпи зростання її експорту. Продукція машинобудування має досить низьку конкурентоспроможність. Це, значною мірою, залежить від того, що виробничі потужності морально та фізично застаріли та не в змозі забезпечити конкурентоспроможний обсяг виробництва, значна кількість підприємств потребує реконструкції і технічного переоснащення (з метою створення умов для виготовлення продукції з конкурентоспроможними техніко-економічними показниками). Нестійкий фінансовий стан підприємств машинобудування не дозволяє відновити у повній мірі виробничий потенціал галузі. Всі ці чинники негативно впливають на процес функціонування та розвиток машинобудування в Україні.

Висновки. Дослідження тенденцій функціонування та розвитку промисловості України та однієї з її провідної галузі – машинобудування – дозволяє зробити такі висновки. Сьогодні з боку держави спостерігається пасивна підтримка розвитку галузі. Відсутність сприятливих умов для діяльності промислових підприємств машинобудування призводить до неефективного використання ресурсів та неможливості формування достатнього обсягу прибутку; незначного рівня інноваційності підприємств; високого рівня «тінізації» економіки промисловості.

Галузь машинобудування має низький рівень рентабельності та недостатність власних ресурсів для забезпечення свого розвитку. Виробничі потужності, що використовують підприємства машинобудування, морально та фізично застаріли (майже 70% обладнання експлуатується 35 і більше років, застосовуються застарілі ресурсоємні технології). Внаслідок цього підприємства машинобудівної галузі і не спроможні забезпечити конкурентоспроможний обсяг виробництва, що призводить до зростання цін на їхню продукцію.

За результатами дослідження ми наголошуємо на тому, що більшість підприємств машинобудування потребує масштабної реконструкції і технічного переоснащення. Ігнорування цієї проблеми призводить до неможливості вітчизняним виробникам стати конкурентоспроможними гравцями як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках машинобудівної продукції. Нестача власних фінансових ресурсів, що мала місце протягом тривалого часу, призводить до повільного відновлення виробничого потенціалу галузі на основі використання інноваційних технологій і реалізації вітчизняних наукових розробок; унеможливлює зміну структури товарного виробництва в бік інвестиційного машинобудування. Зазначені недоліки призводять до погіршення соціально-еконо-

мічного стану та матеріально-технічної забезпеченості підприємств.

Виявлені проблеми розвитку машинобудування є частиною загальних проблем державної політики та економіки, які потребують вирішення шляхом розробки нових концептуальних положень щодо розвитку промисловості України в цілому та машинобудування зокрема. Для виходу із нестабільної ситуації в галузі машинобудування необхідно застосовувати ефективні макроекономічні та мікроекономічні механізми, які, в свою чергу, повинні базуватися на сумісних діях держави та підприємців у напрямі розвитку державно–приватного партнерства, спрямованого на розвиток найбільш прогресивної галузі та нарощування її виробничого потенціалу.

Література

1. Амосенок Э. П. Машиностроение как доминанта в стратегиях развития отраслей экономики / Э. П. Амосенок. // ЭКО. – 2005. – № 1. – С. 75 – 90.

2. Барташевська Ю. М. Розвиток машинобудування України: стан, проблеми, перспективи / Ю. М. Барташевська. // Європейський вектор економічного розвитку. – 2010. – № 1 (8). – С. 19 – 25.

3. Дзюба М. І. Аналіз стану машинобудівних підприємств України на зовнішніх та внутрішніх ринках [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://mev-hnu.at.ua/load/2-1-0-91

4. Метеленко Н. Г. Тенденції та проблеми активізації процесів інвестування в основний капітал промислових підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://economy.nayka.com.ua .

5. Геєць В. М. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь / За заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. – К. : НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с. – ISBN 978-966-02-5465-7.

6. Лишиленко В. І. Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка: навч. пос. / В. І. Лишиленко. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 325 с.

7. Ткачова Н. П. Машинобудування України: сучасний стан та перспективи розвитку конкурентних переваг – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/vcpi/TPtEV/2011_25/statiya/Tkachova.pdf

8. Державний комітет статистики – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://ukrstat.gov.ua .

В статье исследуются особенности функционирования машиностроения в Украине. Рассмотрены тенденции изменения основных экономических показателей отрасли машиностроения, а именно проанализированы доля машиностроения в промышленности, динамика экспорта и импорта, рентабельность производства машиностроительных предприятий и их доходность. Определены проблемы функционирования отечественного машиностроения и сформулированы приоритетные направления его развития.

Ключевые слова: промышленность, машиностроение, научно-технический прогресс, эффективность производства, экспорт, импорт, рентабельность производства.

The features of machine building industry in Ukraine are examined. Trends in key economic indicators of machine building are considered, namely the share of machine building in industry, the dynamics of exports and imports, the cost-effectiveness of machine building companies and their profitability are analysed. The problems functioning of domestic machine building are defined and the priority directions of its development are formulated.

Keywords: industry, machine building, scientific and technological progress, efficiency of production, exports, imports, profitability of production.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Метеленко Н. Г. *Надійшла до редакції 26.06.14.*

УДК 658.8.011:519.24

ДИНАМІЧНА МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ БРЕНДІВ ПРОДУКЦІЇ ПРОМИСЛОВОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

С. В. Яцентюк, асистент, ДВНЗ «Національний гірничий університет», ysv65@ua.fm

На основі дослідження сутності, особливостей та механізмів побудови бренд-архітектури промислових підприємств запропоновано динамічну модель управління розвитком брендів. Модель ґрунтується на гіпотезі багатокроковості процесу розвитку брендів продукції промислового призначення, що дозволяє проводити оптимізацію структури портфелю брендів як інструменту оперативного та тактичного управління, а також будувати бренд-архітектуру підприємства з точки зору його стратегічного розвитку через поєднання системного та динамічного підходів.

Ключові слова: бренд, бренд-архітектура, портфель брендів, динамічна модель, структурно-логічна модель.

Постановка проблеми. Сучасні тенденції розвитку ринкової економіки, глобалізаційні та інтеграційні процеси ставлять перед підприємствами нові виклики та відкривають нові можливості щодо удосконалення їх фінансово-господарської діяльності, виходу на нові ринки, пошуку та впровадження нових інноваційних продуктів. У цьому аспекті актуальність питання формування і розвитку бренд-архітектури підприємств особливо зростає. Більш того, на ринку товарів промислового призначення (ринок B2B) питання брендингу та побудови раціональної бренд-архітектури є мало опрацьованими як у теоретичному, так і у практичному аспекті, що не дозволяє підприємствам у повній мірі використовувати методи та інструменти збільшення прибутковості діяльності та вартості компаній за рахунок брендингу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасна економічна наука, що займається питаннями брендингу та формуванням і розвитком бренд-архітектури підприємств, ідентифікує такі ключові елементи бренд-архітектури, як: торгова марка, сервісна марка, бренд, майстер-бренд, корпоративний бренд «парасолька», під-бренд / суб-бренд, SKU (Stock Keeping Unit) або артикул «Generic» або «загальний» бренд [1, 2].

Інша група вчених [2, 3], формуючи і розвиваючи систему бренд-архітектури підприємства, пропонують робити акцент на їх діяльності та реалізовувати підходи, базовані на одному із таких стратегічних типів бренд-архітектури:

1. Різноманітна архітектура або «Дім брендів». У цьому варіанті архітектури кожен бренд компанії розвивається окремо і практично незалежно один від одного. При цьому в уявленні споживача, зв'язок брендів із власне корпоративним брендом або слабкий, або відсутній зовсім.

2. Унітарна архітектура або «Дім бренду». У цьому варіанті архітектури всі продукти і бренди компанії у своєму найменуванні мають щільний зв'язок із корпоративним брендом і знаходяться під його доволі потужним впливом та підтримкою.

3. Гібридна архітектура або архітектура пов'язаних брендів. Цей варіант архітектури є поєднанням двох вказаних вище варіантів. Тобто в ньому майже всі бренди корпорації мають певний зв'язок із іміджем корпоративного бренду, але формують його у різний спосіб і з різною щільністю в залежності від їх застосування, сегменту ринку, історії розвитку брендів тощо.

Відповідно на сьогоднішній день немає єдиного підходу до визначення як сутності власне бренд-архітектури, так і до використання методів та інструментів її побудови й удосконалення.

Формулювання мети статті. Метою даного дослідження є узагальнення існуючих теоретичних та практичних підходів до побудови бренд-архітектури підприємств на ринку B2B, розробка та наукове обґрунтування системно-динамічного підходу до створення раціональної бренд-архітектури підприємства з метою максимізації його ринкової вартості як базового критерію ус-

пішності бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз портфелів брендів підприємств у різних галузях промисловості [4] дозволяє стверджувати, що всі три перелічені вище стратегічні типи формування і розвитку бренд-архітектури підприємств можуть бути успішними у їх діяльності Так, заслуговує на увагу дім бренду Samsung, McDonald's, Harley-Davidson, дім брендів Mars, Procter & Gamble, Unilever, гібридна архітектура Coca-Cola, Nestle, General Motors. На ринках B2B частіше застосовується такі типи бренд-архітектури, як дім бренду, який характерний General Electric, FedEx та Intel, та гібридна архітектура, яка властива Dow Chemical, Caterpillar, Citigroup та ін.

При побудові бренд-архітектури підприємству слід враховувати, що маючи потужний персональний продуктовий бренд, при ефективному застосуванні політики диференціації і диверсифікації, є можливість побудови успішного незалежного майстер-бренду сім'ї (категорії) товарів, а це суттєво збільшить обсяги продажу і прибутковість бізнесу підприємства.

З іншого боку, персональна споживча лояльність конкретного продуктового під-бренду є не менш важливою ніж лояльність корпоративного майстер-бренду чи незалежного майстер-бренду сім'ї (категорії) товарів через те, що споживач обирає і є лояльним до конкретного продукту під конкретним продуктовим під-брендом, який і доносить споживачеві всі унікальні і специфічні властивості, переваги та цінності саме цього продукту.

На кожному етапі формування та розвитку брендів підприємства має прийняти концептуальне рішення щодо вибору типу бренд-архітектури та рішення щодо складу брендів, які її будуть формувати. Враховуючи те, що кожному типу бренду властиві всі стадії життєвого циклу, етапи формування та розвитку, а також відповідні певному етапу доходи та витрати, можемо констатувати, що існує оптимальний варіант побудови бренд-архітектури підприємства, як для певного періоду часу, так і у динаміці. Слід зазначити, що поєднання статичних та динамічних характеристик бренд-архітектури вимагає застосування принципово різних інструментів прийняття рішень.

При побудові моделі управління формуванням та розвитком брендів продукції промислового призначення будемо спиратись на поєднання системного [5] та динамічного підходів [6].

Формування й розвиток брендів продукції промислового призначення відбувається у складній системі взаємовідносин «клієнт – бренд – підприємство». Сама ж бренд-архітектура підприємства повинна розглядатись як підсистема, елементи якої (різні типи брендів) знаходяться у взаємозв'язку та взаємозалежності, а кількісні та якісні параметри цих елементів залежать від поставленої стратегічної мети, тактичних та оперативних завдань, впливів зовнішнього середовища та внутрішніх умов господарювання. Будучи відображенням внутрішніх посилів та зовнішньої рефлексії на впливи бренд-архітектура як підсистема має мережу зворотних зв'язків (рис. 1).

Як свідчить наведена структурно-логічна модель бренд-архітектури підприємства, процес прийняття рішення щодо типу та складових елементів бренд-архітектури ґрунтується на загальногосподарських цілях розвитку підприємства та, будучи системою зі зворотним зв'язком, є процесом безперервним, який передбачає коригування цілей нижчого порядку у відповідності до цілей вищого порядку, тобто як стратегічних параметрів самого бренду та портфелю брендів, так і стратегічних показників розвитку підприємства в цілому. Крім того, бренд-архітектура знаходиться під впливом комплексу внутрішніх та зовнішніх факторів, які з одного боку впливають на спроможність підприємства досягти бажаних результатів, а з іншого, можуть бути саме результатом активного впливу на стейкхолдерів підприємства (у т.ч. клієнта).

Однак, слід приймати до уваги, що подана система існує не тільки у просторі, а й у часі. Саме динаміка зміни стратегічних параметрів брендів є свідченням інтенсивності розвитку брендів. Більш того, стан системи у подальших періодах залежить від попередніх станів, що дає змогу стверджувати, що управління формуванням та розвитком брендів продукції промислового

призначення повинно спиратись на принципи та положення динамічного підходу [6].

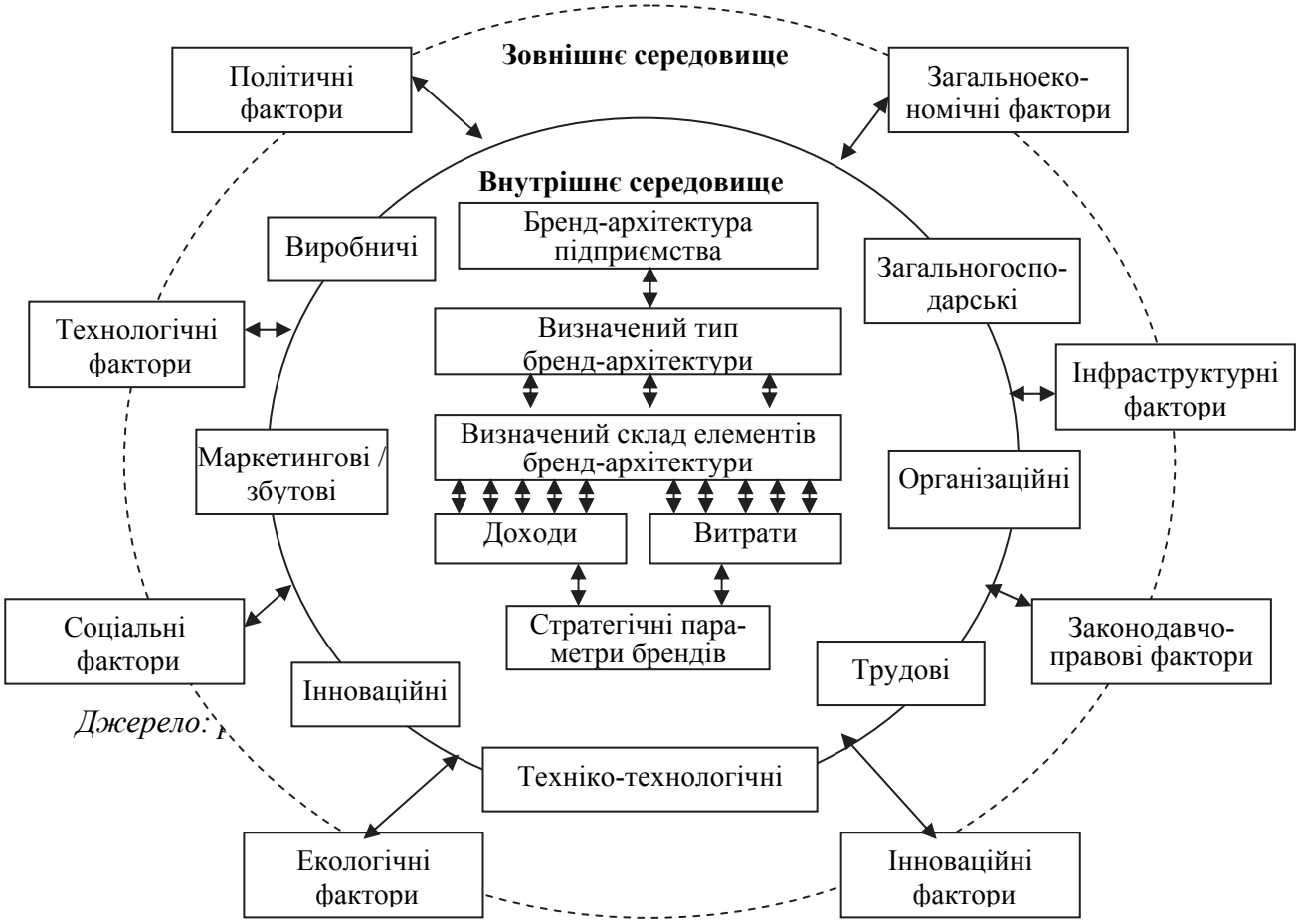

Рис. 1. Структурно-логічна модель бренд-архітектури підприємства як складної відкритої багаторівневої системи

З метою реалізації системно-динамічного підходу при управлінні формуванням та розвитком брендів продукції промислового призначення на основі пошуку раціональної бренд-архітектури підприємства доцільно виділити два ключових етапи:

1) етап статичної оптимізації, який передбачає вибір оптимального типу бренд-архітектури для кожного t-го періоду функціонування підприємства на основі максимізації прибутку портфелю брендів підприємства;

2) етап надання динамічності процесу, який передбачає вибір оптимальної стратегії розвитку бренд-архітектури підприємства за етапами існування бренду на основі максимізації приросту ринкової вартості підприємства.

Систематизація теоретичних підходів до формування бренд-архітектури та аналіз практики їх застосування у сучасній підприємницький діяльності закордонних та вітчизняних підприємств в різних галузях економіки дозволила запропонувати модель формування і розвитку бренд-архітектури підприємств [7].

При цьому кожному елементу бренд-архітектури характеристика, яка відображає власне порядковий номер елементу та його присутність (*1*) або відсутність (*0*) у складі бренд-архітектури відповідного типу (табл. 1), яку можна інтерпретувати за допомогою логічної Булевої змінної (x_i).

Інтерпретуючи логічну модель формування та розвитку бренд-архітектури (табл. 1) доцільно сформулювати функцію вибору ефективного типу бренд-архітектури промислового підприємства.

Функція структури типу бренд-архітектури підприємства має вид (1):

$$f(BA)=\begin{cases} f_{BsH}(x_1,x_3,x_4,x_6,x_8), & при \quad x_3=1, \\ f_{BH}(x_1,x_2,x_5,x_6,x_7,x_8), & при \quad x_1=1, \\ f_{HA}(x_1,x_2,x_3,x_4,x_5,x_6,x_7,x_8), & при \quad x_1=1, \end{cases} \quad (1)$$

Кожен елемент бренд-архітектури характеризується здатністю генерувати певний обсяг доходів (R_t) у період часу t та певними обсягами капітальних та поточних витрат (C_t), пов'язаних зі створенням та виведенням бренду на ринок, його обслуговуванням, модернізацією та елімінуванням.

Таблиця 1

Логічна модель формування і розвитку бренд-архітектури підприємств

Тип бренду	Умовне позначення	Типи бренд-архітектури		
		Дім брендів (BsH)	Дім бренду (BH)	Гібридна архітектура (HA)
Корпоративний майстер-бренд	X1	1/0	1	1
Корпоративний майстер-бренд сім'ї товарів	X2	0	1/0	1/0
Незалежний майстер-бренд сім'ї товарів	X3	1	0	1/0
Персональний продуктовий бренд	X4	1/0	0	1/0
Корпоративний продуктовий під-бренд	X5	0	1/0	1/0
Незалежний сімейний продуктовий під-бренд	X6	1/0	1/0	1/0
Корпоративний сімейний продуктовий під-бренд	X7	0	1/0	1/0
Продукція без брендів або «generic»	X8	1/0	1/0	1/0

Отже на етапі статичної оптимізації усі види брендів, які складають відповідний тип бренд-архітектури підприємства, повинні бути ідентифіковані за вісьмома видами (табл. 1) та охарактеризовані двома ключовими параметрами: питомі доходи бренду (R_i) та питомі витрати бренду (C_i). Слід зазначити, що ті види брендів, які формуються на основі продукту, залежать від обсягів продажу відповідного товару. До них зокрема відносяться персональний продуктовий бренд (X4), корпоративний продуктовий під-бренд (X5), незалежний сімейний продуктовий під-бренд (X6), корпоративний сімейний продуктовий під-бренд (X7), а також небрендована продукція (X8).

Корпоративний майстер-бренд сім'ї (категорії) товарів (X2) та незалежний майстер-бренд сім'ї (категорії) товарів (X3) представляють вже певні групи товарів, які об'єднуються у відповідні сімейні підгрупи.

Специфічним є корпоративний майстер-бренд компанії (X1), який під собою може поєднувати на тільки окремі продукти, а й напрями та галузі діяльності підприємства, а іноді й його дочірніх та афілійованих структур.

Таким чином, у процесі статичної оптимізації доцільно використовувати покрокову оптимізацію: оптимізація портфелю товарів у межах сімейних брендів, оптимізація бренд-архітектури підприємства на визначений період t.

Слід також враховувати, що на відміну від традиційних підходів до оптимізації портфелю у даному випадку оцінюється не стільки ризикованість інвестицій, скільки здатність відповідного бренду забезпечувати стабільний дохід з урахуванням стадії життєвого циклу бренду.

Узагальнюючи вищевикладене можемо сформулювати модель вибору оптимального портфелю брендів на етапі статичної оптимізації.

За функцію цілі приймаємо систему рівнянь, яка описує елементи бренд-архітектури підприємства залежно від його типу, трансформуючи функцію (1) у функцію (2).

$$
\mathrm{f(BA)} = \begin{cases}
(TR_1 - TC_1)k_1 x_1 + P_{opt}(x_3) + \left(\sum_{j=1}^{M}(R_{4,j} - C_{4,j})Q_{4,j}k_{4,j}\right)x_4 + \\
+\left(\sum_{z=1}^{Z}(R_{6,z} - C_{6,z})Q_{6,z}k_{6,z}\right)x_6 + \left(\sum_{k=1}^{K}(R_{8,k} - C_{8,k})Q_{8,k}k_{8,k}\right)x_8, \quad \textit{при} \quad x_3 = 1, \\
(TR_1 - TC_1)k_1 x_1 + P_{opt}(x_2) + \left(\sum_{l=1}^{L}(R_{5,l} - C_{5,l})Q_{5,l}k_{5,l}\right)x_5 + \left(\sum_{z=1}^{Z}(R_{6,z} - C_{6,z})Q_{6,z}k_{6,z}\right)x_6 + \\
+\left(\sum_{b=1}^{B}(R_{7,b} - C_{7,b})Q_{7,b}k_{7,b}\right)x_7 + \left(\sum_{k=1}^{K}(R_{8,k} - C_{8,k})Q_{8,k}k_{8,k}\right)x_8 \quad \textit{при} \quad x_1 = 1, \quad \to \max \\
(TR_1 - TC_1)k_1 x_1 + P_{opt}(x_2) + P_{opt}(x_3) + \left(\sum_{j=1}^{M}(R_{4,j} - C_{4,j})Q_{4,j}k_{4,j}\right)x_4 + \\
+\left(\sum_{l=1}^{L}(R_{5,l} - C_{5,l})Q_{5,l}k_{5,l}\right)x_5 + \left(\sum_{z=1}^{Z}(R_{6,z} - C_{6,z})Q_{6,z}k_{6,z}\right)x_6 + \\
+\left(\sum_{b=1}^{B}(R_{7,b} - C_{7,b})Q_{7,b}k_{7,b}\right)x_7 + \left(\sum_{k=1}^{K}(R_{8,k} - C_{8,k})Q_{8,k}k_{8,k}\right)x_8, \quad \textit{при} \quad x_1 = 1
\end{cases} \qquad (2)
$$

де TR_1, TC_1 – сукупні доходи та витрати підприємства, які воно отримує чи витрачає в наслідок експлуатації корпоративного майстер-бренду компанії, тис. грн., k_i – корегуючий коефіцієнт стадій формування та розвитку бренду, частка од., $Q_{з,n}$ – обсяги продажів *n*-го виду продукту і-го виду бренду (тільки для x_i=4, 5, 6,7, 8), тис. од., $P_{opt}(x_i)$ – оптимальний портфель сімейних брендів для x_2 та x_3 , сформований за допоміжною оптимізаційною функцією (3):

$$
\mathrm{P_{opt}}(x_i) = x_i \cdot \sum_{m=1}^{S}(R_{i,\mathrm{m}} - C_{i,m})Q_{i,m}k_{i,m} \to \max \qquad (3)
$$
$$
\textit{для} \quad x_i = 2,3
$$

Для даної допоміжної моделі слід ввести наступну систему обмежень, яка обумовлюється дією внутрішніх та зовнішніх чинників. Основними обмеженнями моделі є:

а) обмеження за можливими обсягами продажів, які повинні бути меншими за виробничу потужність підприємства за *m*-им продуктом ($Q_{i,m}^{p}$) з урахуванням зміни запасів готової продукції на складі ($\Delta IN_{i,m}$) (4):

$$
Q_{з,\grave{o}} \le Q_{i,m}^{p} + \Delta IN_{i,m} \qquad (4)
$$

б) обмеження за сукупною можливою нішею ($\sum_{b=1}^{B} Q_i^n$) на ринках, де позиціоновано продукт бренду (5):

$$
Q_{з,\grave{o}} \le \sum_{b=1}^{B} Q_i^n \qquad (5)
$$

Аналогічна система обмежень формується по моделі (2). Однак слід зважати на те, що у процесі розрахунку параметрів моделі (2) може виникнути ситуація, коли, по-перше, у періоді t обирається один тип бренд-архітектури, а у періоді t-1 був обраний інший тип бренд-архітектури. У зв'язку зі зміною типу бренд архітектури виникають додаткові витрати, пов'язані з такими змінами. Відповідно, в даному випадку слід перейти до реалізації наступного етапу – надання динамічності процесу на основі максимізації приросту ринкової вартості підприємства.

При формуванні динамічної моделі оптимізації бренд-архітектури підприємства доцільно подати процес вибору оптимальної бренд-архітектури, як *d*-кроковий. У відповідності до типової динамічної моделі [6] управлінські рішення щодо зміни типу бренд-архітектури повинно прийматись на початку кожного періоду, тобто, рішення на *d* -ому кроці (*d*=1,2,3,…T) щодо подальшого розвитку бренд-архітектури підприємства полягає у виборі між трьома альтернативами:

– w_1 – збереження існуючої бренд-архітектури підприємства, коли сформована

у t-ому періоді бренд-архітектура після визначення її оптимального складу зберігає свій тип у періоді t+1;

– w_2 – перехідне рішення, коли бренд-архітектура сформована у t-ому періоді поступово заміщується іншою, обраною як оптимальна для періоду t+1;

– w_3 – концептуальне рішення щодо зміни типу бренд-архітектура й повної відмови від експлуатації попередньої.

На відміну від традиційної задачі динамічного програмування [6] при зміні одного типу бренд-архітектури іншим є певні послідовні дії, які суттєво впливають на процес обчислення параметрів системи (табл. 2) та відповідні даним діям витрати. Необхідно враховувати, що у процесі статичної оптимізації може відбуватись перерозподіл у обсягах продажів між видами продукції *i*-го типу бренду. Особливо це стосується небрендованої продукції (x_8), а також продукції брендів сімейного типу (x_2, x_3). Відповідно на підприємстві будуть виникати витрати, пов'язані з такими змінами. Найбільших обсягів ці зміни будуть сягати за умов необхідності введення одного продукту замість існуючого в межах однієї брендової групи. При цьому принципово розрізняти заміщення продукту бренду та введення нового продукту. Заміщення продукту бренду в межах однієї брендової групи повинно розглядатись, як процес обслуговування бренду, а введення нового товару бренду, як його модернізація.

Таблиця 2

Диференціація варіантів управлінських рішень за умов зміни типу бренд-архітектури

Тип бренд-архітектури	t	Дім брендів										Дімбренду										Гібридна архітектура									
	t+1	Дім бренду					Гібридна архітектура					Дім брендів					Гібридна архітектура					Дім брендів					Дім бренду				
Варіанти дій		C	O	M	E	SQ	C	O	M	E	SQ	C	O	M	E	SQ	C	O	M	E	SQ	C	O	M	E	SQ	C	O	M	E	SQ
Вид бренду	XI	+	+	+	-	-	+	+	+	-	-	-	+	+	+	-	-	+	+	-	-	-	+	+	+	-	-	+	+	-	-
	X2	+	-	-	-	+	+	-	-	-	+	-	-		+	+	+	+	+	+	+	-	-		+	+	+	+	+	+	+
	X3	-	-	-	+	-	-	-	-	+	+	+	-	-	-	-	+	-	-	-	+	+	+	+	-	-	-	-	-	+	+
	X4	-	-	-	+	+	+	+	+	+	+	+	-	-	-	+	+	-	-	-	+	+	+	+	+	+	-	-	-	+	+
	X5	+	-	-	-	+	+	-	-	-	+	-	-	-	+	+	+	+	+	+	+	-	-	-	+	+	+	+	+	+	+
	Xб	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	X7	+	-	-	-	+	+	-	-	-	+	-	-	-	+	+	+	+	+	+	+	-	-	-	+	+	+	+	+	+	+
	X8	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+

Умовні позначення:

C - створення та вивід бренду і-го типу на ринок; O - обслуговування бренду і-го типу;
M - модернізація бренду і-го типу; E - елімінування бренду і-го типу; SQ - збереження стану «status quo» за умов відсутності бренду і-го типу. «+» - дія можлива, «-» - дія неможлива.

Джерело: розроблено автором.

Таким чином, за умов збереження існуючої бренд-архітектури підприємства, коли сформована у t-ому періоді бренд-архітектура після визначення її оптимального складу зберігає свій тип у періоді t+1 (w_1), склад витрат підприємства слід доповнити витратами на внутрішню статичну оптимізацію портфелів брендів($\sum_{i=1}^{N} C_{\text{opt}}^{\text{in}}(x_i)$), що складають відповідну бренд-архітектуру підприємства. За умов прийняття перехідного рішення, коли бренд-архітектура сформована у t-ому періоді поступово заміщується іншою, обраною як оптимальна для періоду t+1, склад витрат окрім $\sum_{i=1}^{N} C_{\text{opt}}^{\text{in}}(x_i)$ повинен також містити сукупні витрати на модернізацію продукції бренду $\sum_{i=1}^{N} C_{\text{md}}(x_i)$, що слід розглядати як зміну типу бренд-архітектури.

У даному випадку виникає певне протиріччя, оскільки модернізація окремих складових бренд-архітектури може не приз-

водити до зміни її типу. Однак, введення відповідних удосконалень зазвичай вимагає від підприємства додаткових капітальних витрат або значних сум додаткових поточних витрат. Відповідно внутрішня модернізація повинна розглядатись як суттєва зміна бренд-архітектури та включатись до розгляду як друга категорія управлінських рішень (w_2). Більш того, впровадження нового продукту бренду в межах певного типу бренд-архітектури може бути, залежно від виду продукту (особливо це стосується саме промислових підприємств зі складною технологічною ланкою), процесом довготривалим. Тоді управлінське рішення щодо сумісної експлуатації нової та старої бренд-архітектури (w_2) може охоплювати не один, і не два періоди, а значно більше.

Конкретизуючи зміст функцій для кожного варіанту управління слід зазначити, що третя категорія рішень (w_3) передбачає не просто зміну типу бренд-архітектури, а провокування появи додаткових витрат, пов'язаних з ліквідацією певних брендів чи їх груп ($\sum_{i=1}^{N} C_{\text{el}}(x_i)$). Особливо яскраво про такий хід дій свідчить варіант переходу від гібридної структури до дому брендів чи дому бренду (табл. 2). Коли більша структуризація архітектури вимагає створення обмеженої кількості потужних брендів чи їх груп.

Одним з ключових є ринкова вартість підприємства [8]. При розрахунку ринкової вартості підприємства (NFV) з метою урахування впливу брендів на неї будемо ґрунтуватись на методі дисконтованих грошових потоків (6) [8]:

$$NFV = \sum_{t=1}^{T} \frac{NOFCF_t}{(1-wacc)^t} + \frac{LV}{(1-wacc)^T} - CD \qquad (6)$$

де $NOFCF_t$ – чистий грошовий потік від операційної та інвестиційної діяльності, тис. грн.; LV – ліквідаційна вартість підприємства, тис. грн.; wacc – середньозважена вартість капіталу, частки од.; CD – ринкова вартість позикового капіталу підприємства, тис. грн.

Слід зосередити саме на складі показника $NOFCF_t$, який відображає різницю між вхідними та вихідними грошовими потоками підприємства, які створено у процесі операційної та інвестиційної діяльності. Саме у цих грошових потоках і зосереджується ефект від застосування політики брендингу. Аналізуючи зміст вхідних та вихідних потоків підприємства від операційної та інвестиційної діяльності [9], можемо стверджувати, що з точки зору управління формуванням та розвитком бренду чистий грошовий потік від операційної та інвестиційної діяльності підприємства доцільно представити у наступному вигляді (7):

$$NOFCF_t = \sum_{i=1}^{N} \left(\text{TR}_t(x_i) - NDT_t(x_i) - TOL_t(x_i) - LA_t(x_i)\right)(1-\varphi) - \\ - \Delta CL_t + \sum_{i=1}^{N} \left(\Delta CA_t(x_i) - CI_t(x_i) + D_t(x_i)\right) \qquad (7)$$

де $TR_t(x_i)$ – виторг від реалізації продукції i-го виду бренду підприємства в t-ому періоді, тис. грн.; $NDT_t(x_i)$ – непрямі податки, що необхідно сплатити при реалізації продукції i-го виду бренду підприємства в t-ому періоді, тис. грн.; $TOL_t(x_i)$ – сукупні операційні витрати, пов'язані реалізацією продукції i-го виду бренду підприємства в t-ому періоді, тис. грн.; $LA_t(x_i)$ – інші витрати, що виникають при реалізації продукції i-го виду бренду підприємства в t-ому періоді, тис. грн.; $\Delta CA_t(x_i)$ – зміна негрошової частини оборотних активів, які забезпечують виробництво та реалізацію продукції i-го виду бренду підприємства в t-ому періоді, тис. грн.; ΔCL_t – зміна поточних зобов'язань підприємства у t-ому періоді, спрямовані на обслуговування бренд-архітектури підприємства, тис. грн.; $C^2_t(x_i)$ – капітальні вкладення в t-ому періоді, які забезпечують виробництво та реалізацію продукції i-го виду бренду підприємства, тис. грн.; φ – ставка оподаткування прибутку, частки од.; $D_t(x_i)$ – амортизаційні відрахування, пов'язані з обслуговуванням необоротних активів, задіяних у виробництві i-го виду бренду підприємства в t-ому періоді, тис. грн.

Слід зазначити, що обсяги розрахованих елементів вхідних та вихідних грошових потоків ґрунтуються на розрахованій в

процесі статичної оптимізації параметрів оптимальної структури портфелів брендів за окремими їх видами (ф. 3 – 5), що у сукупності формують відповідну бренд-архітектуру підприємства.

Як стверджувалось вище процес управління бренд-архітектурою розглядається як *d*-кроковий процес при зміні *d* від 1 до T. Згідно до теорії динамічного моделювання [6], кожен *d*-ий крок, тобто момент прийняття рішення, розглядається як момент експлуатації відповідного типу бренд-архітектури підприємства на протязі визначеного періоду часу та приймає значення *0, 1, 2, … , d-1*, тобто $t \le d-1$.

На кожному кроці чистий грошовий потік підприємства $NOFCF_t$ приймає значення залежно від прогнозного рішення w_1, w_2 чи w_3. Якщо до початку *d*-го кроку бренд-архітектура підприємства існує протягом *t* періодів, то під впливом рішення w_1 наприкінці *d*-го кроку період її існування буде дорівнювати t+1. За умов впровадження w_2 на *d*-ому кроці, нова удосконалена бренд-архітектура поступово замінює існуючу шляхом повної або часткової модернізації її елементів та у періоді $t = t_{max}$ повністю її замінює, призводячи до прийняття рішення третього типу w_3. При рішенні w_3, прийнятому на *d*-ому кроці, елементи старої бренд-архітектури частково або повністю елімінуються, створюючи додаткові вхідні та вихідні грошові потоки, а нова бренд-архітектура стає базовою.

Відповідно, для рішення w_1 прогнозований рівень грошового потоку підприємства з урахуванням результатів статичної оптимізації буде приймати наступний вигляд (8):

$$NOFCF_t(w_1) = \sum_{i=1}^{N} \begin{pmatrix} TR_t(x_i) - NDT_t(x_i) - TOL_t(x_i) \\ - LA_t(x_i) \end{pmatrix} (1-\varphi) - \quad (8)$$
$$- \Delta CL_t + \sum_{i=1}^{N} \left(\Delta CA_t(x_i) - CI_t(x_i) + D_t(x_i) - C^{in}_{opt}(x_i) \right)$$

При виборі на d-ому кроці рішення w_2, коли раніше прийнята бренд-архітектура застосовується протягом періоду t, а нова бренд-архітектура впроваджується у момент t+Δt і експлуатується нескінченно довго, чистий грошовий потік в даному випадку приймає вигляд (9):

$$NOFCF_t(w_2) = NOFCF_{t,1}(w_1) - \sum_{i=1}^{N} C^{in}_{md,1}(x_i) +$$
$$+ \sum_{i=1}^{N} \begin{pmatrix} TR_{t,2}(x_i) + TR_{el,t,1}(x_i) - NDT_{t,2}(x_i) - \\ - TOL_{t,2}(x_i) - LA_{t,2}(x_i) \end{pmatrix} (1-\varphi) - \quad (9)$$
$$- \Delta CL_{t,2} + \sum_{i=1}^{N} \left(\Delta CA_{t,2}(x_i) - CI_{t,2}(x_i) + D_{t,2}(x_i) \right)$$
$$- \sum_{i=1}^{N} C_{el,1}(x_i)$$

де $TR_{el,t,2}(x_i)$ – виторг від реалізації активів і-го бренду, що елімінується задля досягнення у періоді t = t_{max} нового цільового типу бренд-архітектури.

Якщо на *d-ому* кроці приймається рішення третього типу (w_3), тобто повне елімінування існуючої бренд архітектури й повна заміна її новою, то обсяг грошового потоку розраховується за наступною формулою (10):

$$NOFCF_t(w_3) = \sum_{i=1}^{N} \left(TR_{el,t,1}(x_i) - C_{el,t,1}(x_i) \right) +$$
$$+ \sum_{i=1}^{N} \left(TR_{t,2}(x_i) + -NDT_{t,2}(x_i) - TOL_{t,2}(x_i) - LA_{t,2}(x_i) \right) \quad (10)$$
$$(1-\varphi) - \Delta CL_{t,2} + \sum_{i=1}^{N} \left(\Delta CA_{t,2}(x_i) - CI_{t,2}(x_i) + D_{t,2}(x_i) \right)$$

При розрахунку грошового потоку, який створюється завдяки експлуатації певного типу бренд-архітектури підприємства, пошук оптимальної послідовності рішень w_1, w_2 та w_3 полягає у максимізації грошового потоку з урахуванням формул 6–10, які поєднуються у систему з максимізацією функції цілі (11):

$$NFV = \sum_{t=1}^{T} \frac{NOFCF_t(W)}{(1-wacc)^t} + \frac{LV}{(1-wacc)^T} - CD \to max \quad (11)$$

У процесі оптимізації розраховується масив значень, розподілених у часі $NOFCF_1(W)$, $NOFCF_2(W)$, …, $NOFCF_O(W)$, який у сукупності при введенні до формули 11, дозволяє визначити максимально можливу вартість підприємства за умов статичної та динамічної оптимізації бренд-архітектури підприємства.

Висновки. Таким чином, у результаті дослідження запропоновано науково-методичний підхід до вибору оптимальної бренд-архітектури підприємства, який засновано на розробленій динамічній моделі

вибору оптимальної бренд-архітектури підприємства з метою максимізації приросту ринкової вартості підприємства. Цей підхід передбачає такі можливі варіанти прийняття управлінських рішень, як: створення нового бренду, обслуговування, модернізація за окремими типами, елімінування.

У процесі реалізації запропонованого системно-динамічного підходу у підприємства виникає можливість отримання комплексу оперативних, тактичних та стратегічних рішень, які будуть сприяти підвищенню ефективності використання можливостей брендингу підприємства та максимізувати підприємницький капітал бренду. Крім того, разом із управлінськими заходами розвитком бренду підприємство матиме можливість ще й нарощувати споживчий капітал бренду, що, у свою чергу, дозволить забезпечити стале зростання сукупного капіталу бренду підприємства.

Література

1. Котлер Ф. Бренд-менеджмент в B2B сфере. Зачем нужен бренд-менеджмент на промышленных рынках? / Ф. Котлер, В. Пферч. – СПб. : Вершина, 2009. – 432 с.

2. Келлер К. Л. Стратегический брэнд-менеджмент: создание, оценка и управление марочным капиталом / К. Л. Келлер; 2-е издание, пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. – 704 с.

3. Аакер Д. Бренд-лидерство: новая концепція брендинга / Д. А. Аакер, Э. Йохимштайлер. – М. : Издательский Дом Гребенникова, 2003. – 380 с.

4. Яцентюк С. В. Формування брендів промислової продукції: сучасні підходи / С. В. Яцентюк. // Економічний вісник Національного гірничого університету. – Д. : РИК НГУ, 2012. – № 4. – С. 84–92.

5. Гаврилов Е. В. Основи теорії систем і управління / Е. В. Гаврилов, М. Ф. Дмитриченко, В. К. Доля та ін. – К. : Знання України, 2005. – 344 с.

6. Науменко К. Д. Математические методы в планировании и управлении производством на горных предприятиях / К. Д. Науменко и др. / – М. : Недра, 1970. – 312 с

7. Яцентюк С. В. Створення ефективної бренд-архітектури підприємства: світовий досвід та українська практика / С. В. Яцентюк. // Економічний вісник Національного гірничого університету. – Д. : РИК НГУ, 2012. – № 1. – С. 110–116.

8. Коуплент Т. Стоимость компаний: оценка и управление / Т. Коуплент, Т. Коллер, Дж. Муррин. / 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Олимп-Бизнес, 2007. – 576 с.

9. Положення про стандарт бухгалтерського обліку № 4 «Звіт про рух грошових коштів» // Бібліотека «Все про бухгалтерський облік. Нормативні документи», № 1, С. 20–24.

На основе исследования сущности, особенностей и механизмов построения бренд-архитектуры промышленных предприятий предложена динамическая модель управления развитием брендов. Модель базируется на гипотезе многошаговости процесса развития брендов продукции промышленного назначения, что позволяет проводить оптимизацию структуры портфеля брендов как инструмента оперативного и тактического управления, а также формировать бренд-архитектуру предприятия с точки зрения его стратегического развития через сочетание системного и динамического подходов.

Ключевые слова: бренд, бренд-архитектура, портфель брендов, динамическая модель, структурно-логическая модель.

On the bases of studying the essence, characteristics and mechanisms of brand-architecture of B2B enterprises the dynamic model for developing and managing the brands has been proposed. The model is based on the hypothesis that the development of brands in B2B market is a multi-step process and allows the optimization of brand portfolio as a tool for operational and tactical management. At the same time, building the brand-architecture of the company is related to its strategic development. The model is based on combination of systemic and dynamic approaches.

Keywords: brand, brand-architecture, brand-portfolio, dynamic model, structural and logical model.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Швецом В. Я. *Надійшла до редакції 22.09.14.*

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658 : 622 . 0112

ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ

А. А. Турило, к. е. н., доцент, ДВНЗ «Криворізький національний університет», nvo.alta@gmail.com

У статті розглядаються теоретико-методологічні підходи до визначення сутності категорії «потенціал підприємства». Розмежовано поняття «економічний», «виробничий» та «ринковий» потенціали підприємства та визначено основні показники для їхнього оцінювання. Виділено особливості оцінки інноваційного потенціалу підприємства.

Ключові слова: потенціал підприємства, економічний потенціал підприємства, виробничий потенціал підприємства, ринковий потенціал підприємства, інноваційний потенціал підприємства, оцінювання потенціалу підприємства.

Постановка проблеми. Господарська діяльність підприємства завжди здійснюється на основі ресурсної та технологічної складових і реалізується під впливом управлінських рішень. Економічна, виробнича та техніко-технологічна відокремленість основного суб'єкта господарювання у суспільному поділі праці, з одного боку, створює умови його функціонування як самостійної ділової одиниці, а з іншого – формує засади для розвитку.

Ці змінні є ключовими характеристиками потенціалу підприємства, який виступає тим «компасом», що в найбільш загальному вигляді відображає як вже досягнутий рівень його розвитку, так і вказує орієнтири на майбутнє.

З цих причин особливої актуальності набувають проблеми визначення сутності потенціалу підприємства, виокремлення складових його структури та визначення чинників, що впливають на розвиток. Невирішеність даних проблем унеможливлює постанову реальних цілей розвитку конкретного підприємства, ускладнює вибір шляхів їх досягнення і не дозволяє спрогнозувати майбутнє. Все це вимагає активізації наукових досліджень та посиленої уваги науковців до зазначених проблем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз літературних джерел [1–10] показує, що в економічних дослідженнях дуже широко використовується такий термін, як «потенціал підприємства». Зміст категорії «потенціал підприємства» досліджується науковцями з різних сторін, але до теперішнього часу не створено не те що єдиного підходу до визначення даної категорії, а навіть не здійснено спроб узагальнити існуючі погляди на цей феномен. Іншою проблемою є те, що серед дослідників не існує єдності щодо складових потенціалу підприємства і, відповідно, не створено адекватних методик його оцінювання.

Незважаючи на значну кількість наукових праць, в яких розглядається потенціал підприємства,. вчені-економісти до теперішнього часу не дійшли до певного однозначного визначення даного терміну. Надзвичайна актуальність дослідження потенціалу підприємства для забезпечення економічного розвитку і складність даного поняття за змістом призвели до появи доволі різних підходів у його тлумаченні.

Так, одні автори визначають потенціал підприємства на основі ресурсної бази [13, 11.], другі – через цільовий аспект функціонування [12, 14], треті – на основі можливостей підприємства [5, 15]. Наприклад, Р. О. Костирко визначає економічний потенціал підприємства як ступінь використання своїх ресурсів [13], Н. Я. Шкроміда пов'язує дане поняття з мірою реалізації підприємством розробленої стратегії або досягненням поставленої мети [12], І. П. Отенко. і Л. М. Малярець характеризують потенціал підприємства через взаємозалежність сукупності можливостей ресурсів, процесів організації та управління [5]. Отже, у вітчизняній науковій літературі наявна термінологічна роз-

митість категорії «потенціал підприємства».

Наше бачення даного поняття полягає в тому, що його потрібно розглядати саме через призму можливостей розвитку підприємства (третій підхід щодо визначення потенціалу підприємства вченими – економістами), при чому, ми вважаємо, таких можливостей, які забезпечують при їх реалізації безумовний конкурентоспроможний розвиток підприємства.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є формулювання теоретико-методологічних підходів до визначення сутності категорії «потенціал підприємства», удосконалення класифікації його основних видів та визначення основних показників оцінки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Категорія «потенціал підприємства» за аналогією із своїм родовим поняттям «потенціал» у якості первинної ознаки сутнісних характеристик даного феномену відображає можливості розвитку підприємства. Концентрація уваги саме на можливостях розвитку підприємства пояснюється тим, що саме через них визначаються і досягаються цілі (завдання) підприємства в поточному і перспективному періодах. В узагальненому вигляді взаємозв'язок між потенціалом підприємства і його цілями представлено на рис. 1.

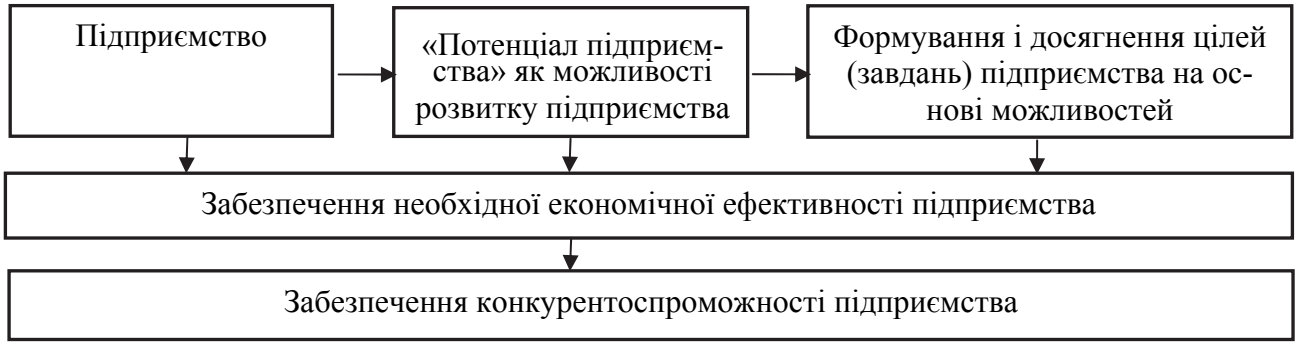

Рис. 1.Можливості розвитку підприємства як основна сутність потенціалу підприємства

Як свідчить рис. 1, потенціал підприємства, якщо його розглядати як можливості розвитку, дає можливість оцінити висхідні параметри функціонування та спрогнозувати їх динаміку на перспективу. Це дозволяє підприємству сформувати реальні цілі та сформувати стратегічні й тактичні кроки по їх реалізації. Встановлення взаємозв'язку між потенціалом підприємства і його цілями є підґрунтям для прийняття управлінських рішень відносно підвищення економічної ефективності підприємства та забезпечення його конкурентоспроможності.

Відображений на рис. 1 підхід встановлення взаємозв'язку між потенціалом підприємства і його цілями дозволяє зробити наступний крок у методологічному плані і розмежувати можливості як квінтесенцію потенціалу за своїм функціональним призначенням. Рис. 2 відображає класифікацію можливостей підприємства в аспекті його потенціалу.

Згідно даного рисунка, можливості підприємства поділяються на три групи: можливості для забезпечення розвитку, можливості для отримання необхідної результативності діяльності та можливості для забезпечення необхідної ефективності. Як відомо, для створення необхідних можливостей розвитку підприємства і досягнення ним поставлених цілей необхідно мати відповідну кількість сукупних ресурсів певної якості. Зауважимо, що ресурси виступають як важлива (однак, похідна) ознака в розкритті сутності категорії «потенціал підприємства». Вони виступають за своєю ґенезою і засобом, і інструментом формування можливостей розвитку підприємства.

Власне можливості, у свою чергу, створюються для досягнення певних цілей підприємства, які в залежності від конкретних обставин відображаються у показниках економічних результатів діяльності підприємства.

Зазначений динамічний зв'язок між ресурсами, можливостями, цілями та ефек-

тивністю діяльності підприємства виступає, на нашу думку, теоретико-методологічною основою формування підходу до оцінювання потенціалу підприємства. Іншими словами, оцінювання потенціалу підприємства має базуватися на діалектичному взаємозв'язку його ресурсних можливостей з тими, що пов'язані з результативністю та ефективністю і здійснюватися шляхом вимірювання цих складових (див. рис.3).

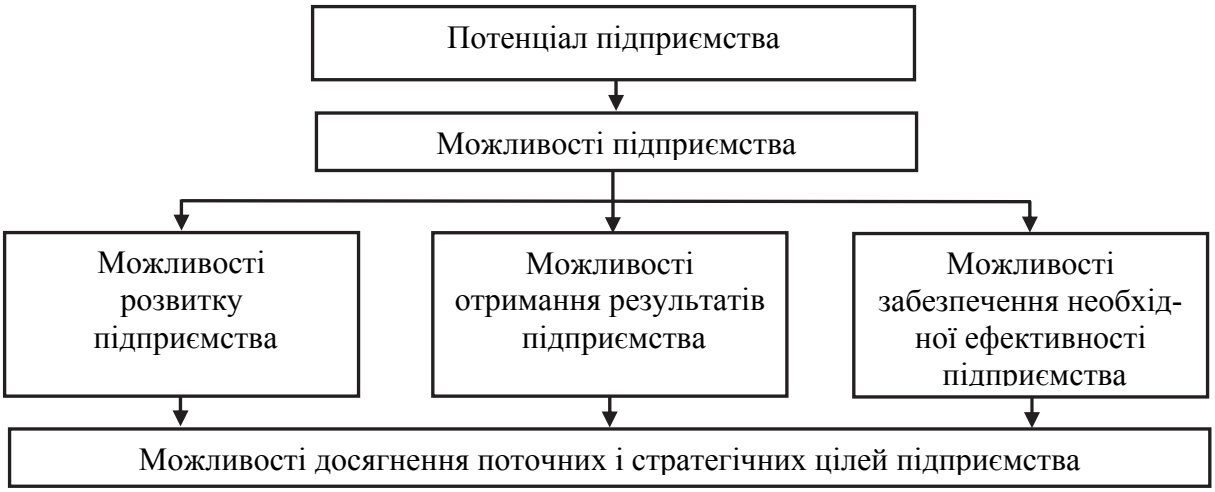

Рис. 2. Класифікація можливостей підприємства в аспекті його потенціалу

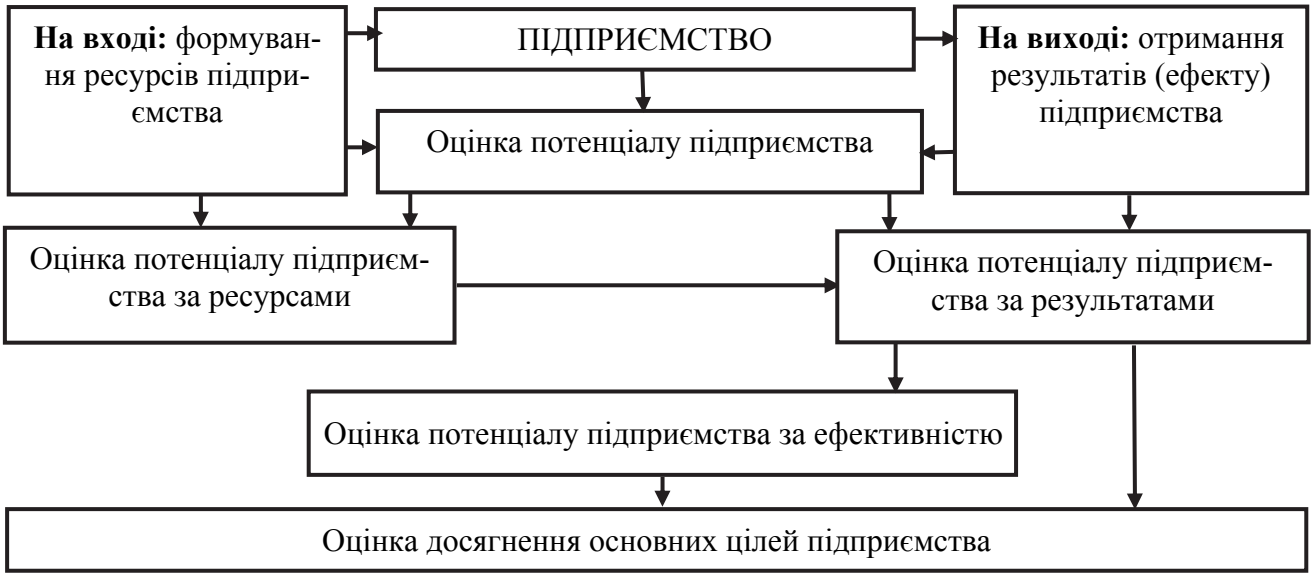

Рис. 3. Системний підхід до оцінки потенціалу підприємства

Згідно рис. 3 оцінка потенціалу підприємства будується на оцінці потенціалу за ресурсами а також на оцінці потенціалу за результатами.. При цьому враховується як формування ресурсів підприємства, так і отримання його результатів. Виходячи з цього здійснюються оцінка потенціалу за ефективністю, а також оцінка досягнення основних цілей підприємства.

Сформувавши системний підхід до оцінки потенціалу підприємства, слід зауважити, що останній поділяється на:

1. Виробничий. 2. Економічний.
3. Ринковий. 4. Кадровий, маркетинговий.
5. Інтелектуальний. 6. Інформаційний.
7. Інноваційний тощо.

Усі перелічені вище види потенціалів підприємства є важливими, мають свою особливість і спрямовані на розкриття певних аспектів діяльності підприємства. В даній роботі наголос робиться на економічному і ринковому видах потенціалів як таких, що порівняно з іншими більш повно і інтегровано відображають відповідно всю вироб-

ничо-господарську і ринкову діяльність підприємства.

Потрібно відзначити, що за своєю сутністю і методом оцінки в економічній літературі вони розкриваються по-різному, а інколи навіть без достатнього обґрунтування.

В даній роботі представлено наше бачення стосовно відзначених вище видів потенціалу підприємства.

Методологічні підходи щодо дослідження сутності, визначення і вимірювання будь-якого виду потенціалу представлені на рис. 4.

Рис. 4. Методологічні підходи щодо дослідження сутності, визначення та вимірювання потенціалу підприємства і його різновидів

При оцінюванні потенціалу підприємства (або його виду) основними виступають блоки, що характеризують результати і ефективність (див. рис.4). Це пояснюється тим, що саме ці складові через можливості підприємства відображають його ціль і «ціну» її досягнення. Іншими словами, мета підприємства – це не витрати, а його результати, заради яких, власне, і створюється підприємство. У силу цього і потенціал підприємства, в першу чергу, повинен відображати результати за обраною метою.

Ресурси підприємства виступають засобом розвитку його потенціалу, що й підтверджує в цілому їх важливість. Таким чином, потенціал підприємства (або його окремий вид) базується на діалектичному взаємозв'язку трьох його складових: ресурсів як бази розвитку підприємства, результатів його діяльності й досягнутої ефективності.

Оскільки виробничий, економічний і ринковий потенціали підприємства мають свої особливості, то й їх оцінка повинна здійснюватися на основі різних показників. На рис. 5 в узагальненому вигляді подано сфери і критерії визначення виробничого, економічного та ринкового потенціалів.

Рис. 5. Методологічні засади визначення змісту виробничого, економічного та ринкового потенціалів

Як видно із рис. 5 виробничий потенціал підприємства враховує виробничі можливості підприємства і визначається в межах сфери виробництва. Економічний і ринковий потенціали враховують економічні й ринкові можливості підприємства та визначаються в економічній сфері або в сфері ринку. Відповідно, оцінювання цих видів потенціалів має здійснюватися виключно виходячи із показників, що можуть відобразити функціонування підприємства саме у цих сферах.

У табл. 1. представлено основні показники оцінки виробничого, економічного і ринкового потенціалів.

Таблиця 1.

Основні показники оцінки виробничого, економічного і ринкового потенціалу

Вид потенціалу підприємства	Оцінка потенціалу за показниками витрат	Оцінка потенціалу за показниками результатів	Оцінка потенціалу за показниками ефективності
Виробничий потенціал – охоплює виробничу діяльність підприємства	Ресурси в сфері виробництва	Вироблений продукт	Ефективність виробництва
Економічний потенціал – охоплює всі види діяльності підприємства	Всі ресурси підприємства	1.Валовий дохід. 2.Прибуток. 3. Обсяг реалізації продукції (робіт, послуг)	Ефективність підприємства
Ринковий потенціал – охоплює сферу реалізації продукції підприємства і орієнтується на ринковий попит	Всі ресурси підприємства	Реалізований ринковий попит	Ефективність підприємства

За принципом, представленим у табл.1, можна оцінювати і всі інші види потенціалів підприємства. В цьому ракурсі важливим є інноваційний потенціал як такий, що забезпечує прогресивність і конкурентоспроможність у розвитку підприємства.

Особливість інноваційного потенціалу полягає у тому, що при всій його значимості в розвитку підприємства він орієнтований на так званий «кінцевий потенціал підприємства», в якості якого і виступають ринковий або економічний потенціал підприємства (в залежності від завдання дослідження). Основне завдання інноваційного потенціалу – забезпечити належний рівень «кінцевого потенціалу підприємства». На рис.6 представлено у спрощеному варіанті цей зв'язок.

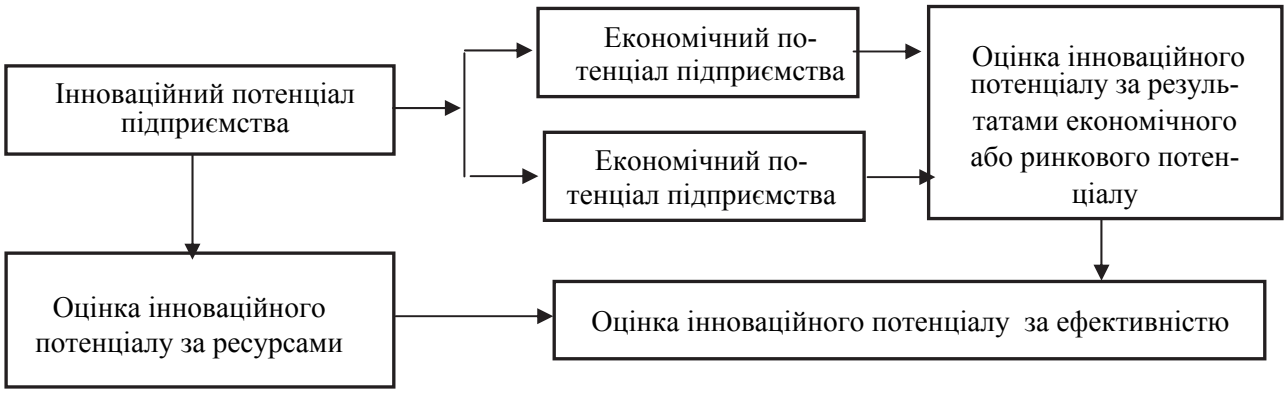

Рис. 6. Методологічні підходи щодо оцінки інноваційного потенціалу підприємства

Як видно із рис. 6. оцінка інноваційного потенціалу повинна здійснюватись за результатами економічного або ринкового потенціалів. Крім того оцінка інноваційного потенціалу може також базуватися і на основі ресурсів. І нарешті, виходячи із двох вищенаведених способів вимірювання, здійснюється оцінка інноваційного потенціалу за ефективністю. Саме оцінка інноваційного потенціалу за ефективністю є найбільш ємною та інформативною, оскільки враховує всі важливі чинники впливу на потенціал. Таким чином, інноваційний потенціал є основою формування й розвитку «кінцевого потенціалу підприємства» (ринкового або економічного).

Висновки. Підсумовуючи вищевикладене приходимо висновку, що розглянуті теоретико–методологічні підходи щодо визначення сутності категорії «потенціал підприємства» дозволяють більш докладно і ґрунтовно підійти до з'ясування сутності даного поняття, удосконалення класифікації основних видів потенціалу підприємства.

Застосовуючи зазначені концептуальні підходи розмежовано поняття «економічний», «виробничий» та «ринковий» потенціали підприємства та визначено основні показники для їхнього оцінювання. Виділено особливості оцінки інноваційного потенціалу підприємства, який відіграє вирішальну роль у формуванні перманентної конкурентоспроможності підприємства, оскільки визначає «кінцевий потенціал підприємства», в якості якого і виступають ринковий або економічний потенціали.

Література

1. Карпенко Ю. В. Класифікаційний аспект економічної категорії «потенціал» / Ю. В. Карпенко. // Коммунальное хозяйство городов : Науч.–техн. сб. Вып. 48. – К. : Техніка, 2003. – С. 109 – 113.

2. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. пос. / Н. С. Краснокутська. – К. : ЦУЛ, 2005. – 352 с.

3. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством : підручник. / Л. О. Лігоненко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун–т, 2005. – 824 с.

4. Овдиенко В. Н. Производственный потенциал предприятия / В. Н. Овдиенко, В. А. Котлов. – М. : Экономика, 2002. – 559 с.

5. Отенко И. П. Механизм управления потенциалом предприятия: научное издание / И. П. Отенко, Л. М. Малярец. – Харьков : Изд. ХГЭУ, 2003. – 220 с.

6. Протасов В. І. Сутність та особливості інновацій / В. І. Протасов. // Вісник Київського національного університету. – 2010. – № 3, Т. 2. – С. 58 – 61.

7. Рєпіна І. М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління / І. М. Рєпіна. // Вісник Української Академії державного управління при Президентові України. – 1998. – № 2. – С. 262 – 271.

8. Спирин В. С. Анализ экономического потенциала предприятия / В. С. Спирин. – М. : Финансы и статистика, 1994.

9. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. пос. / О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, О. І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.

10. Шулік В. А. Сутність інноваційного потенціалу великих промислових підприємств / В. А. Шулік, А. Н. Давидов. // Вісник Хмельницького національного університету. – 2007. – № 9, Т. 1. – С. 66 – 85.

11. Ровенська В. В. Дослідження методів підготовки та оцінювання трудового потенціалу на підприємстві / В. В. Ровенська. // Вісник ДНУ. Серія : Економіка і право. – 2011. – Т.1. – С. 138–141.

12. Шкроміда Н. Я. Комплексна оцінка економічного потенціалу суб'єктів господарювання / Н. Я. Шкроміда. // Економічний аналіз : Зб. наук праць. – Тернопіль : Економічна думка. Тернопіль : ТНУ, 2011 – Вип.9, ч.1. – С. 383–386.

13. Костирко Р. О. Комплексний підхід до стратегічного аналізу потенціалу фінансово-економічної стійкості господарюючого суб'єкта / Р. О. Костирко. // Вісник Нац. університету «Львівська Політехніка». Серія: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2007. – № 578. – С. 141–145.

14. Фесенко І. А. Інноваційний потенціал вугледобувних підприємств / І. А. Фесенко. // Наукові праці Донецького ДТУ. Вип.22. – ДонДТУ, 2000. – С. 150–165.

15. Тимохіна О. О. Кадрова логістика в системі управління кадровим потенціалом підприємства / О. О. Тимохіна. // Пріоритетні напрями розвитку національної економіки : зб. наук. праць; Серія «Економіка». – Донецьк : ДонДТУ, 2011. – Вип.210. – С. 65–70.

В статье рассматриваются теоретико–методологические подходы к определению сущности категории «потенциал предприятия». Разграничены понятия «экономический», «производственный» и «рыночный» потенциалы предприятия и определены основные показатели для их оценки. Выделены особенности оценки инновационного потенциала предприятия.

***Ключевые слова**:* потенциал предприятия, экономический потенциал предприятия,

производственный потенциал предприятия, рыночный потенциал предприятия, инновационный потенциал предприятия, оценки потенциала предприятия.

The theoretical and methodological approaches to defining the essence of the category of «enterprise potential» are examined. The concept of «economic», «production» and «market» potential of the company and the main indicators for their evaluation are distinguished. The features of evaluating innovative potential of a company are highlighted.

Keywords: enterprise potential, economic potential of an enterprise, the company production capacity, market potential of a company, innovation potential of a company, evaluation of enterprise potential.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Вагоновою О. Г. Надійшла до редакції 4.04.14.

УДК 658.012.45

КОРИГУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА З УРАХУВАННЯМ АМОРТИЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙ У ОСНОВНІ ФОНДИ

С. П. Лобов, к. е. н., доцент, ДВНЗ «Криворізький національний університет»

У статті запропоновані шляхи вдосконалення оцінки економічних результатів діяльності підприємств на основі коригування показників економічної та грошової доданої вартості на величину економічної амортизації. Розроблено методику визначення економічної амортизації за виробничим методом з урахуванням можливості реінвестування амортизаційних відрахувань. Визначено вплив економічної амортизації на величину запасу власного капіталу.

Ключові слова: економічні результати діяльності, фінансовий стан, амортизація, економічна додана вартість, грошова додана вартість, запас власного капіталу, реінвестування амортизаційних відрахувань.

Постановка проблеми. Для оцінки економічної ефективності інвестиційної діяльності в рамках вартісно-орієнтованого управління розроблено велику кількість показників, зокрема: економічна додана вартість (EVA), грошова додана вартість (CVA), ринкова додана вартість (MVA) тощо [1, 2].

В сучасних умовах найбільш популярним є показник економічної доданої вартості (EVA), що пов'язано з простотою розрахунку та доступністю для розуміння користувачам, що не мають спеціальної фінансової освіти [3]. Але значним недоліком даного показника є те, що він базується на бухгалтерському показнику операційного прибутку, що враховує амортизацію, визначену за стандартами бухгалтерського обліку.

Особливо це актуально для вітчизняних ГЗК, тому що основний обсяг інвестицій на цих підприємствах здійснюється у основні фонди. Сума амортизаційних відрахувань суттєво впливає на величину операційного прибутку даних підприємств, а отже, і на величину EVA. Розглянемо сучасні підходи до визначення амортизації та її впливу на показники економічних результатів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Очевидно, що амортизація повинна обов'язково враховуватись підчас оцінки ефективності інвестиційної діяльності підприємства, оскільки інвестиції знецінюються внаслідок зносу основних фондів. По закінченні інвестиційного проекту необхідно забезпечити повне відновлення основних фондів та відшкодування усіх втрат інвестора, а не лише альтернативних втрат у вигляді норми прибутку на інвестований капітал. В противному випадку, інвестиційний проект не є економічно ефективним.

Слід зазначити, що на ГЗК в даний час використовується лінійний метод амортизації. Цей метод є найбільш простим в розрахунку, але він не враховує можливість реінвестування амортизаційних відрахувань. В той же час на більшості вітчизняних підприємств, в т.ч. ГЗК, уся сума амортизації пов-

ністю реінвестується та використовується у господарському обороті.

В таблиці 1 наведено дані про використання чистого прибутку на ГЗК Кривбасу. Як видно з цієї таблиці, на усіх ГЗК значна частина чистого прибутку використовується на сплату дивідендів. На ПівнГЗК увесь чистий прибуток за 2004–2011рр. використано на сплату дивідендів. На ІнГЗК та ЦГЗК частина чистого прибутку реінвестується. Але чистий прибуток знижено на величину амортизаційних відрахувань. Таким чином, уся сума амортизації на ГЗК Кривбасу реінвестується.

Таблиця 1

Використання чистого прибутку на ГЗК Кривбасу

Підприємство	Нараховано дивідендів за 2004–2011рр., тис.грн.	Чистий прибуток за 2004–2011рр., тис.грн.	Коефіцієнт дивідендних виплат, частки од.
ІнГЗК	13647242	16198246	0,84
ПівнГЗК	18607791	18169437	1,02
ЦГЗК	7385033	7751212	0,95

Джерело: складено автором на основі результатів діяльності ГЗК Кривбас.

Внаслідок реінвестування у підприємства є можливість використати суму амортизації у господарському обороті та отримати додатковий дохід. Отже, втрати від зношування основних фондів частково компенсуються доходом від реінвестування амортизації.

Якщо зношування основних фондів на підприємстві відбувається рівномірно, то річну суму амортизації з урахуванням її реінвестування можна знайти як ануїтетний платіж, який забезпечує в майбутньому повне відновлення основних фондів [1]:

$$ED = \frac{GFA \times WACC}{(1+WACC)^{n} - 1} \qquad (1)$$

де GFA – необоротні активи за первісною вартістю, грн.;

WACC – середньозважена вартість капіталу, частки од.;

n – строк корисного використання необоротних активів, років.

Даний метод нарахування амортизації отримав назву «економічна амортизація» та вперше був запропонований Бостонською консалтинговою групою (BCG) в 1996р. [1]. BCG також розроблено показник грошової доданої вартості (CVA), в якому замість бухгалтерської враховується економічна амортизація [1]:

$$CVA = EBIT + Dep - ED - \\ - Taxes - WACC \times I \qquad (2)$$

де CVA – додана грошова вартість, грн;

EBIT – операційний прибуток, грн;

Dep, ED – бухгалтерська та економічна амортизація, відповідно, грн;

Taxes – податок на прибуток, грн;

I – первісна вартість загального інвестованого капіталу на початок періоду, грн.

Ще однією важливою відмінністю показника CVA від EVA є те, що величина інвестованого капіталу враховується за первісною вартістю, тобто без урахування впливу амортизації. Це пов'язано з тим, що інвестор, оцінюючи свої альтернативні втрати, враховує інвестиції саме за первісною вартістю, тому що завжди має альтернативу інвестування у активи, що не зношуються.

Формулювання мети статті. Метою статті є розробка методичних підходів до визначення величини економічної амортизації та коригування показників економічних результатів на її величину

Виклад основного матеріалу дослідження. Слід зазначити, що як у показнику EVA, так і у показнику CVA інвестований капітал враховується на початок досліджуваного періоду (року). При цьому умовно вважається, що усі інвестиції зроблені до початку року. Але на вітчизняних ГЗК інвестиції здійснюються регулярно протягом усього року. У таблиці 2 наведено дані про інвестиції, які були зроблені протягом 2012р. на ПівнГЗК. Як видно з табл.2, протягом року було інвестовано майже 1 млрд.грн.

Це суттєва сума для даного підприємства, яку потрібно обов'язково враховувати у загальній величині інвестованого капіталу. З цією метою пропонуємо приводити майбутні грошові потоки по цих інвестиціях до початку досліджуваного періоду шляхом дисконтування.

Таблиця 2

Інвестиції у необоротні активи ПівнГЗК, зроблені протягом 2012 р.

Види необоротних активів	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	За рік
Без дисконтування інвестицій					
Основні фонди	109397	175035	167742	131276	583451
Незавершене будівництво	74881	119809	114817	89857	399363
Всього					982814
З дисконтуванням інвестицій					
Основні фонди	104807	160654	147500	110591	523552
Незавершене будівництво	71738	109965	100961	75698	358363
Всього					881915

Джерело: складено автором на основі результатів діяльності ПівнГЗК.

Отже, загальна величина інвестованого капіталу, яка повинна враховуватись в показниках EVA та CVA, може бути розрахована за формулою:

$$I = I_0 + \sum_{t=1}^{T} \frac{\Delta I_t}{(1 + WACC)^{t/4}} \qquad (3)$$

де I_0 – величина інвестованого капіталу на початок періоду, грн.;

ΔI_t – величина додаткових інвестицій, зроблених в одиничному періоді (кварталі) t, грн.

Показник ступеню у формулі (3) ділиться на 4, тому що в даному прикладі у якості одиничного періоду обрано квартал, а ставка WACC визначена за рік.

Результати дисконтування додаткових інвестицій по ПівнГЗК наведено у табл. 2. Як видно з цієї таблиці, дисконтована сума додаткових інвестицій за 2012 р. складає 881 млн. грн.

Найбільш суттєвим недоліком показника CVA, на нашу думку, є дуже спрощений розрахунок показника економічної амортизації. По-перше, як і у загальній величині інвестованого капіталу, в економічній амортизації не враховуються інвестиції, зроблені протягом періоду. По-друге, умовно вважається, що основні фонди зношуються рівномірно протягом усього строку їх експлуатації. Але на вітчизняних ГЗК знос основних фондів залежить, в першу чергу, від обсягів виробництва продукції, які суттєво коливаються. Тому доцільно використовувати не лінійний, а виробничий метод амортизації [4]. При цьому потрібно враховувати можливість реінвестування амортизації, нарахованої виробничим методом.

На рис. 1 наведено прогноз обсягів виробництва руди на ПівнГЗК. Як видно з рис. 1, на ПівнГЗК планується суттєве збільшення обсягів виробництва руди з 2018 р. та досягнення рівня 45 млн. т у 2023 р. При цьому планується використання основних фондів протягом не менш, ніж 20 років до їх повного зносу.

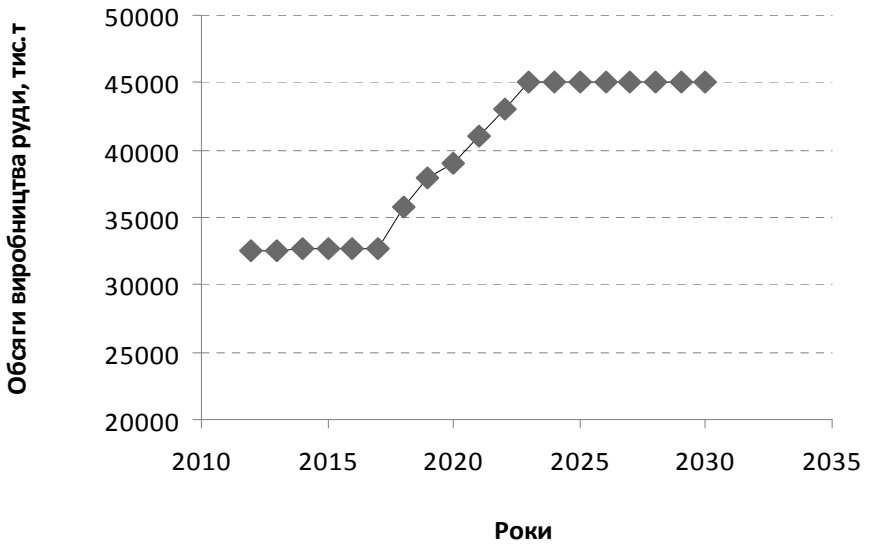

Рис. 1. Прогноз обсягів виробництва руди на ПівнГЗК

У таблиці 3 наведено розрахунок амортизації за виробничим та лінійним методом амортизації на весь прогнозний період. Отже, за виробничим методом сума амортизації до 2018р. значно менша, ніж у 2025 р. В той же час на ПівнГЗК в бухгалтерському обліку використовується лінійний метод амортизації, який завищує знос до 2018 р. та занижує з 2025 р.

Оскільки амортизація за виробничим методом суттєво коливається, метод ануїтету в даному випадку використати неможна. Але можна розділити потоки амортизації на частини, які не змінюються протягом тривалого періоду. Як показують розрахунки, в результаті розділення утворилось 8 рівномірних потоків, по кожному з яких можна визначити окрему суму економічної амортизації методом ануїтету за формулою (1).

Таким чином, загальна сума економічної амортизації у році t представляє собою суму ануїтетів для кожного рівномірного потоку:

$$ED_t = \sum_{i=1}^{n} R_t^i \times (1 + WACC)^{t-ti}, \qquad (4)$$

де R_t^i – ануїтет у році t для і-го рівномірного потоку, грн.;

ti – рік виникнення і-го рівномірного потоку;

n – загальна кількість рівномірних потоків.

Таблиця 3

Амортизація основних фондів ПівнГЗК за лінійним та виробничим методом

Роки	Амортизація за лінійним методом	Амортизація за виробничим методом	Роки	Амортизація за лінійним методом	Амортизація за виробничим методом
2012	491 449	403 785	2022	491 449	533 500
2013	491 449	403 785	2023	491 449	558 314
2014	491 449	405 471	2024	491 449	558 314
2015	491 449	405 471	2025	491 449	558 314
2016	491 449	405 471	2026	491 449	558 314
2017	491 449	405 471	2027	491 449	558 314
2018	491 449	443 959	2028	491 449	558 314
2019	491 449	471 503	2029	491 449	558 314
2020	491 449	483 910	2030	491 449	558 314
2021	491 449	508 686	Всього	9 337 528	9 337 528

Джерело: складено автором на основі результатів діяльності ПівнГЗК.

Ануїтет для першого рівномірного потоку складає 57 млн. грн, для другого потоку – 0,3 млн. грн. У розрахунках враховано середньозважену ставку вартості капіталу (WACC) – 18,7%.

Надалі по кожному потоку визначена сума економічної амортизації як майбутня вартість ануїтету з урахуванням доходу від реінвестування амортизації за ставкою WACC.

У таблиці 4 проведено порівняння суми економічної амортизації, розрахованої за методом BCG та за методом, запропонованим нами. Як видно з цієї таблиці, до 2023р. сума економічної амортизації по запропонованому нами методу значно нижча, ніж по методу BCG. Це пов'язано з тим, що у ці роки обсяги виробництва нижчі, ніж після 2023 р. Відповідно після 2023 р., навпаки, сума економічної амортизації по запропонованому нами методу перевищує суму економічної амортизації по методу BCG у зв'язку зі зростанням обсягів виробництва.

Далі проведемо порівняння показника CVA за методом BCG та скоригованого за методом, запропонованим нами (таблиця 5). Як видно з таблиці 5, величина CVA за методом BCG значно більша, ніж величина EVA. Це пов'язано з тим, що бухгалтерська амортизація суттєво завищена порівняно з економічною амортизацією. Внаслідок цього скоригований операційний прибуток на 843 млн. грн вищий, ніж бухгалтерський.

Таблиця 4

Економічна амортизація основних фондів ПівнГЗК з урахуванням її реінвестування

Роки	Амортизація за запропонованим методом	Амортизація за методом BCG	Роки	Амортизація за запропонованим методом	Амортизація за методом BCG
2012	57 413	69 878	2022	387 549	388 160
2013	68 152	82 948	2023	472 659	460 763
2014	81 206	98 463	2024	561 067	546 946
2015	96 396	116 880	2025	666 012	649 250
2016	114 426	138 742	2026	790 587	770 689
2017	135 829	164 693	2027	938 462	914 843
2018	172 523	195 497	2028	1 113 997	1 085 960
2019	213 847	232 064	2029	1 322 365	1 289 084
2020	258 410	275 471	2030	1 569 707	1 530 201
2021	316 919	326 996	Всього	9 337 528	9 337 528

Джерело: складено автором на основі результатів діяльності ПівнГЗК.

Таблиця 5

Економічна та грошова додана вартість по ПівнГЗК у 2012 р., тис. грн.

Показник	Величина EVA	Величина CVA за методом BCG	Величина CVA за запропонованим методом
Операційний прибуток	5158460	5158460	5158460
Бухгалтерська амортизація		913351	913351
Економічна амортизація		69878	57413
Скоригований операційний прибуток		6001933	6014398
Податок на прибуток	969901	969901	969901
Інвестований капітал на початок року	19865782	21850427	21850427
Інвестований капітал з урахуванням додаткових інвестицій протягом року			22732342
Середньозважена ставка вартості капіталу (WACC)	18,7%	18,7%	18,7%
Економічний прибуток	472759	945014	792520

Джерело: складено автором на основі результатів діяльності ПівнГЗК.

У показнику CVA інвестований капітал враховується за первісною вартістю, тому на 1,9 млрд. грн більший, ніж у показнику EVA. Але збільшення операційного прибутку внаслідок впливу економічної амортизації спричинило більший вплив на показник CVA. В результаті величина CVA майже вдвічі більша, ніж величина EVA.

Слід зазначити, що величина CVA за методом, запропонованим нами, дещо нижча, ніж за методом BCG. Це пов'язано по-перше, з тим, що сума економічної амортизації нижча. Але найбільший вплив спричинило коригування величини інвестованого капіталу на додаткові інвестиції, зроблені протягом року. Інвестований капітал з урахуванням додаткових інвестицій склав 22,7 млрд. грн. В результаті величина CVA за методом, запропонованим нами, склала 792 млн. грн.

У роботі А. М. Турило [5] зазначається, що окрім прибутку, важливими показниками економічних результатів діяльності підприємства є показники, що характеризують зміну економічного стану. У роботі [11] розроблено показник запасу власного капіталу, що характеризує величину, на яку потрібно збільшити власні активи цих підприємств для того, щоб значення фінансових коефіцієнтів, що використовуються під час діагностики, дорівнювали нормативам. Зазначений показник визначається окремо по кожному фінансовому коефіцієнту. Так, наприклад при розрахунку коефіцієнта співвідношення власних та позикових коштів, величина показника запасу власного капіталу знаходиться з виразу:

$$\frac{ВК - ЗВК_1}{З} = Н_1, \qquad (5)$$

де $Н_1$ – норматив коефіцієнта співвідношення власних та позикових коштів, частка од.;

ВК – сума власного капіталу досліджуваного підприємства, грн.;

$ЗВК_1$ – запас власного капіталу, необхідний для зведення коефіцієнта співвідношення власних та позикових коштів до нормативу, грн.;

З – загальна сума зобов'язань досліджуваного підприємства, грн.

Аналогічно визначається запас власного капіталу для інших коефіцієнтів, які використовуються при оцінці наявності кризи на підприємстві. На підставі отриманого набору показників визначається інтегральний показник запасу власного капіталу (ЗВК) за найгіршим варіантом або з використанням коефіцієнтів вагомості. На нашу думку, метод за найгіршим варіантом надає найбільшу вагу коефіцієнту з найгіршим значенням, тому більш точним є метод з використанням коефіцієнтів вагомості:

$$ЗВК = \sum_{m=1}^{M} ЗВК_m \times W_m, \qquad (6)$$

де $ЗВК_m$ – інтегральна величина запасу власного капіталу, розрахована за m-м коефіцієнтом, грн.;

W_m – коефіцієнт вагомості для m-го коефіцієнту, частки од.;

М – кількість коефіцієнтів, які використовуються при діагностиці кризи.

Але слід зазначити, що усі фінансові коефіцієнти, які використовуються для визначення запасу власного капіталу, визначаються на підставі даних бухгалтерського балансу-нетто, в якому основні фонди враховуються за залишковою вартістю за вирахуванням накопиченої бухгалтерської амортизації. Як зазначалося вище, в умовах здійснення інвестиційних проектів більш доцільно визначати не бухгалтерську, а економічну амортизацію. Тому пропонуємо перерахувати показники бухгалтерського балансу з урахуванням економічної амортизації замість бухгалтерської. Це дозволить провести більш точну оцінку економічних результатів діяльності підприємства у кожному році життєвого циклу інвестиційного проекту.

В якості показника економічних результатів, що характеризує зміну економічного стану, в роботі [11] запропоновано визначати показник приросту запасу власного капіталу:

$$\Delta ЗВК = ЗВКк - ЗВКп, \qquad (7)$$

де ΔЗВК – приріст власного капіталу, грн.;

ЗВКк, ЗВКп – запас власного капіталу відповідно на кінець та початок періоду, що оцінюється, грн.

Пропонуємо у формулі (7) використовувати скориговані показники запасу власного капіталу, визначені з урахуванням економічної амортизації:

$$\Delta ЗВК = ЗВКк' - ЗВКп', \qquad (8)$$

де ЗВКк′, ЗВКп′ – скориговані показники запасу власного капіталу, визначені з урахуванням економічної амортизації відповідно на кінець та початок періоду, що оцінюється, грн.

Враховуючи те, що накопичена амортизація зменшує величину власного капіталу, скоригований показник запасу власного капіталу для коефіцієнта співвідношення власних та позикових коштів може бути визначений за формулою:

$$\frac{ВК + Dep - ED - ЗВК_1}{З} = Н_1 \qquad (9)$$

Аналогічні коригування доцільно зробити по усіх фінансових коефіцієнтах, які залежать від величини власного капіталу або вартості основних фондів.

У табл.6 наведені результати розрахунку коефіцієнтів фінансового стану вітчизняних ГЗК за 2012 р. як з урахуванням бухгалтерської амортизації (за даними балансу), так і скориговані з урахуванням економічної амортизації.

Як видно з табл.6, коефіцієнти співвідношення власних та позикових коштів та автономії по ПАТ «ІнГЗК» та ПАТ «ПівнГЗК» вищі за норматив та вказують на нормальний фінансовий стан даних підприємств. В той же час по ПАТ «ЦГЗК» зазначені показники дещо нижчі за норматив, що свідчить про допустимо нестійкий фінансо-

вий стан. Погіршення фінансового стану ПАТ «ЦГЗК» у 2012 р. пов'язано зі зменшенням власного капіталу в зв'язку з використанням прибутку на сплату дивідендів.

Аналогічна ситуація спостерігається і по коефіцієнту фінансового ризику. Слід враховувати, що збільшення даного показника свідчить про погіршення фінансового стану. По ПАТ «ЦГЗК» даний показник вище нормативу (1,0), що підтверджує висновок про допустимо нестійкий фінансовий стан зазначеного підприємства. В той же час у ПАТ «ІнГЗК» та ПАТ «ПівнГЗК» даний показник нижчий за норматив та вказує на нормальний фінансовий стан.

За коефіцієнтами маневреності власного капіталу, забезпеченості власними оборотними коштами, загальної ліквідності нормальний фінансовий стан має місце лише у ПАТ «ІнГЗК», в той же час у ПАТ «ПівнГЗК» та ПАТ «ЦГЗК» – допустимо нестійкий фінансовий стан. За коефіцієнтом швидкої ліквідності у ПАТ «ЦГЗК» також допустимо нестійкий фінансовий стан.

В той же час за коефіцієнтом платоспроможності ситуація протилежна: у ПАТ «ЦГЗК» нормальний фінансовий стан, а у ПАТ «ІнГЗК» та ПАТ «ПівнГЗК» – допустимо нестійкий.

Таблиця 6

Коефіцієнти фінансового стану ГЗК Кривбасу у 2012 р., частки од.

Показник	Норматив	ПАТ ІнГЗК	ПАТ ПівнГЗК	ПАТ ЦГЗК
Коефіцієнт співвідношення власних та позикових коштів	1,0	1,11* 1,13	1,01 1,09	0,96 1,08
Коефіцієнт фінансового ризику	1,0	0,90 0,88	0,99 0,92	1,04 0,93
Коефіцієнт автономії	0,5	0,52 0,53	0,50 0,52	0,49 0,52
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,2	0,415 0,405	0,18 0,16	–0,16 –0,15
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	0,1	0,38 0,38	0,19 0,19	–0,20 –0,20
Коефіцієнт загальної ліквідності	1,5	1,62 1,62	1,24 1,24	0,84 0,84
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,8	1,57 1,57	1,15 1,15	0,78 0,78
Коефіцієнт платоспроможності	2,0	1,48 1,48	1,96 1,96	2,01 2,01

*) В чисельнику – значення, розраховане з урахуванням бухгалтерської амортизації; в знаменнику – з урахуванням економічної амортизації.

Джерело: розраховано автором

Слід зазначити, що з урахуванням економічної амортизації показники фінансової стійкості, за виключенням коефіцієнту маневреності, суттєво покращуються. Це пов'язано з тим, що величина економічної амортизації менша за величину бухгалтерської амортизації. Внаслідок коригування на економічну амортизацію, величина власного капіталу збільшується, що призводить до збільшення відповідних фінансових коефіцієнтів.

Так, у ПАТ «ЦГЗК» коефіцієнти співвідношення власних та позикових коштів та автономії з урахуванням економічної амортизації вищі за норматив та вказують на нормальний фінансовий стан. В той же час коефіцієнт маневреності власного капіталу внаслідок коригувань навпаки знижується. Це пов'язано з тим, що в даному показнику власний капітал знаходиться у знаменнику формули. Усі інші показники не залежать від величини власного капіталу, тому після коригувань залишились незмінними. Таким чином, використання економічної амортизації дозволяє уточнити величину власного капіталу та провести більш об'єктивний аналіз фінансового стану.

Для формування загального висновку про фінансовий стан та оцінки економічних результатів, пов'язаних зі зміною фінансо-

вого стану, проведемо розрахунок приросту запасу власного капіталу.

Виконаємо розрахунки приросту запасу власного капіталу на прикладі вітчизняних ГЗК з урахуванням запропонованих коригувань. В розрахунках інтегральної величини запасу власного капіталу коефіцієнти вагомості для усіх часткових показників приймаємо однаковими (0,125). На усіх проаналізованих ГЗК одночасно впроваджуються довгострокові інвестиційні проекти на період до 2030 року. При цьому планується поступове збільшення обсягів виробництва в результаті впровадження цих проектів. Найбільший приріст обсягів виробництва заплановано по ПівнГЗК, по ЦГЗК де-що менший, а по ІнГЗК обсяг виробництва практично не збільшується. У 2012 р. усі ГЗК знаходяться на початковій стадії впровадження інвестиційного проекту, тому економічна амортизація суттєво нижча за бухгалтерську.

Як показують проведені розрахунки, в результаті врахування економічної амортизації приріст запасу власного капіталу по ІнГЗК збільшився на 3% (на 92 млн. грн), по ПівнГЗК – на 7% (на 295 млн. грн), по ЦГЗК – на 8% (на 150 млн. грн).

Висновки. Отже, в результаті використання бухгалтерської амортизації для оцінки вартості основних засобів рівень фінансового стану підприємства штучно занижується на початку життєвого циклу інвестиційного проекту. І навпаки, на момент закінчення життєвого циклу інвестиційного проекту рівень фінансового стану підприємства завищений. Використання економічної амортизації дозволяє виключити ці нетечності, провести більш об'єктивний аналіз динаміки економічних результатів діяльності у кожному році життєвого циклу інвестиційного проекту.

Література

1. Olsen E. Shareholder Value Metrics. Boston Consulting Group Report / M. Joiner, E. Olsen, G. Hansell, B. Banducci. – Boston : Boston Consulting ?-?oup, 1996. – P. 21–102.

2. Stewart B. The Quest for Value: A Guide for Senior Managers / B. Stewart. – New York : Harper Business, 1999. – P. 24–29

3. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление / Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Мурин. ; пер. с англ. – [3-е изд.]. – М. : ЗАО «Олимп – Бизнес», 2008. – 576 с.

4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 Основні засоби [Електроний ресурс] – Режим доступу http://minfin.gov.ua/file/link/394616/file/IAS%2016%20(ed_2013)ua.pdf.

5. Турило А. М., Нусінова Я. В. Методи оцінки зміни вартості підприємства як результату його діяльності // Вісник Криворізького технічного університету: Зб. наук. праць. – Вип.19. – Кривий Ріг, КТУ. – 2007. – С. 249–253.

В статье предложены пути совершенствования оценки экономических результатов деятельности предприятий на основе корректировки показателей экономической и денежной добавленной стоимости на величину экономической амортизации. Разработана методика определения экономической амортизации по производственному методу с учетом возможности реинвестирования амортизационных отчислений. Определено влияние экономической амортизации на величину запаса собственного капитала.

Ключевые слова: экономические результаты деятельности, финансовое состояние, амортизация, экономическая добавленная стоимость, денежная добавленная стоимость, запас собственного капитала, реинвестирование амортизационных отчислений.

The ways of improving the assessment of economic performance of enterprises is suggested on the basis of the adjustment to economic and cash value added to the value of economic depreciation. The technique of definition of economic depreciation by production method is developed taking into account the possibility of depreciation reinvestment. The effect of economic depreciation on the amount of equity is determined.

Keywords: economic performance, financial condition, depreciation, economic value added, cash value added, equity capital, depreciation reinvestment.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Вагоновою О. Г. *Надійшла до редакції 06.09.14.*

УДК 330.3

ЗАПАСИ РУДНОЇ СИРОВИНИ В РОДОВИЩІ ЯК ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИРОБНИЧОЇ ПОТУЖНОСТІ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИХ КОМБІНАТІВ

О. О. Тимошенко, аспірант, ДВНЗ «Національний гірничий університет», aatymosh@ukr.net

Досліджено чинники, що визначають повноту використання залізорудної сировини гірничодобувними підприємствами України. Узагальнено науково-практичні підходи до забезпечення виробничої потужності гірничо-збагачувальних комбінатів за рахунок запасів рудної сировини. Теоретично обґрунтовано шляхи підвищення повноти використання руди як чинника еколого-економічної ефективності експлуатації родовища.

***Ключові слова*:** гірничо-збагачувальне підприємство, виробнича потужність, запаси залізної руди, повнота використання рудної сировини, обсяги порушень природного середовища.

Постановка проблеми. Потужність підприємств щодо видобування та збагачення рудної сировини суттєво впливає на економічні результати їхньої діяльності. Величина виробничої потужності гірничого підприємства має бути забезпечена експлуатаційними запасами руди в родовищі. Повнота вилучення запасів з надр та рівень використання сировини для виробництва продукції формуються під впливом багатьох чинників, основними з яких є:

– гірничо-геологічні умови виробничих процесів видобування й збагачення сирої руди;

– підготовлені до виймання запаси руди за обсягами та якістю;

– втрати рудної сировини, обумовлені технологічним комплексом гірничих робіт, прийнятим для експлуатації та доопрацювання родовища;

– техніко-економічні рішення щодо забезпечення кількості та експлуатаційної надійності технологічного устаткування;

– асортимент та якість продукції, що виробляється, наявний попит вітчизняного та зарубіжного ринків на продукцію;

– екологічний стан довкілля гірничого підприємства та навколишнього природного середовища у гірничодобувному регіоні.

Експлуатаційні запаси руди в кар'єрі мають забезпечувати максимально можливий випуск залізорудної продукції (ЗРП) за асортиментом та якістю, що передбачаються на плановий період при повному використанні потужностей устаткування та площ, які експлуатуються на основі передової технології й ефективної організації виробництва. У зв'язку з цим дослідження впливовості чинників, що забезпечують вимоги підтримання виробничої потужності гірничо-збагачувальних комбінатів (ГКЗ) при експлуатації родовищ, набувають у сучасних умовах особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За результатами досліджень, виконаних А. О. Підпаноком, виробнича потужність – це економічно ефективний, технічно обґрунтований та практично досяжний обсяг видобутку корисної копалини встановленої якості протягом заданого періоду [1]. Запропоноване визначення дозволяє розглядати потужність як кількісний результативний показник діяльності, що встановлює взаємозв'язок результату з ресурсами, які використовуються. За такого підходу пошук шляхів підтримання виробничої потужності пов'язується з ресурсними можливостями.

Оскільки найбільш потужним об'єктом експлуатації ГЗК України на сьогодні є Криворізький залізорудний басейн, то саме його запаси значною мірою визначають ефективність роботи гірничо-металургійного комплексу країни. Криворізький залізорудний басейн володіє 77% балансових запасів залізної руди та 80% діючих потужностей з видобутку і переробки залізорудної

сировини країни [2]. Комбінати, які використовують сировину цього басейну, виготовляють увесь перелік металургійної сировини не тільки для вітчизняних металургійних заводів, але й на експорт (див. табл. 1).

Таблиця 1

Характеристика обсягів виробництва гірничо-збагачувальних комбінатів

ГЗК	Товарна продукція	Частка в обсязі виробництва, %	Частка обсягу продукції, що експортується, %
Інгулецький ГЗК	залізорудний концентрат	22,7% концентрат	6,15 %
Північний ГЗК	залізорудний концентрат, окатиші	22% концентрат 20% окатиші	70 %
Полтавський ГЗК	залізорудний концентрат, окатиші	33% концентрат 46% окатиші	82,6 %
Південний ГЗК	залізорудний концентрат, доменний агломерат	8,61% концентрат 40% агломерат	16,03 %
Центральний ГЗК	залізорудний концентрат, окатиші	10% концентрат 9% окатиші	11,96 %

Джерело: [2]

Для підтримання виробничої потужності глибоких рудних кар'єрів при зміні гірничотехнічних умов експлуатації родовища О. О. Медвєдєва і М. І. Просандєєв пропонують задану виробничу потужність забезпечувати, насамперед, шляхом управління параметрами їх робочої зони [3; 4]. При цьому автори розглядають та удосконалюють методи управління, встановлені технологічні шляхи підвищення рівня забезпеченості запасами залізорудної сировини гірничодобувних підприємств України.

У свою чергу, В. Д. Євтєхов та Є. В. Євтєхов, зосереджуючи свою увагу на Криворізькому басейні, обґрунтовують можливість розвитку його мінерально-сировинної бази для забезпечення потужності підприємств з виробництва металургійної сировини через активне залучення до переробки техногенних покладів залізорудної сировини [5].

П. І. Копач, Н. В. Горобець та Т. Т. Данько на основі сучасних підходів розробили основні методологічні положення щодо прогнозування стану навколишнього середовища гірничо-збагачувальних комбінатів як чинника забезпечення їхньої виробничої потужності [6]. Ці положення базуються на виявленні циклічності природно-екологічних, економічних та технологічних процесів. Однак, на сьогодні у вітчизняному науковому середовищі все ще не вироблено єдиного підходу щодо підтримання виробничої потужності гірничо-збагачувальних комбінатів.

Формулювання мети статті. Метою статті є узагальнення науково-практичних підходів щодо забезпечення виробничої потужності гірничо-збагачувальних комбінатів України запасами рудної сировини та теоретичне обґрунтування шляхів підвищення повноти її використання як чинника еколого-економічної ефективності експлуатації родовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Характерним для гірничорудних підприємств є постійне збільшення глибини ведення гірничих робіт та вибування виробничих потужностей унаслідок відпрацювання експлуатаційних запасів у складних гірничотехнічних умовах, що викликає необхідність підготовки нових робочих горизонтів. Глибина шахт нині досягла 1200–1400 м, кар'єрів – 350–400 м із щорічним пониженням робочої зони на 7–10 м й більше.

Родовище, яке відпрацьовують відкритим способом, відзначається значними запасами бідних руд (вміст заліза 22–38%) – залізистих кварцитів, що потребують збагачення. Руда характеризується високою мінливістю природної якості мінералів, умов їх залягання, кількісного співвідношення різ-

новидів руд. Це вимагає оперативного контролю або перебудови процесів гірничо-збагачувального виробництва, в протилежному випадку це призводить до додаткових втрат сировини, збільшення виходу готової продукції низької якості. Тому руду на збагачувальну фабрику подають одночасно з декількох екскаваторних блоків, робочих горизонтів, кар'єрів, формуючи у середньому її незмінний рівень збагачуваності.

Видобування необхідних обсягів руди при збільшенні глибини кар'єрів суттєво ускладнюється через значне зростання обсягів виймання розкривних порід. До того ж, регулювання обсягів гірничих робіт шляхом зміни напряму посування уступів виявляється малоефективним. За таких обставин кар'єри впроваджують розкриття та розробку родовища на глибинах, що перевищують раніше прийняті в проектах (табл. 2). При цьому застосовують технологічні схеми виїмки рудних запасів, розміщених за проектними границями кар'єрів. Раціональний в часі та просторі перехід від відкритого залізорудного родовища до підземного дозволяє в подальшому забезпечити економічну ефективність гірничих робіт та підтримання потужності комбінату.

Таблиця 2

Глибина гірничих робіт на видобувних комплексах Кривбасу

Підприємство	Гірничодобувний комплекс	Глибина гірничих робіт, м
Холдінг «Метінвест»	**ПАТ «Північний ГЗК»**	
	Ганнівський кар'єр	275
	Першотравневий кар'єр	400
	ПАТ «Центральний ГЗК»	
	Кар'єр №1	395
	Кар'єр №3	305
	Кар'єр №4	185
	Шахта «Орджонікідзе»	527
	ПАТ «Інгулецький ГЗК»	
	Інгулецький кар'єр	440
ПАТ «Укррудпром»	**ВАТ «Південний ГЗК»**	
	Південний кар'єр	350
ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»	Кар'єр № 2-біс	225
	Кар'єр № 3	300
	Шахта ім. Артем-1	1135
ПАТ «Евраз Суха Балка»	Шахта «Ювілейна»	1260
	Шахта ім. Фрунзе	1135
ПАТ «Кривбасзалізрудком»	Шахта «Батьківщина»	1315
	Шахта «Жовтнева»	1190
	Шахта ім. Леніна	1275
	Шахта «Гвардійська»	1270

Джерело: [7]

Існують об'єктивні підстави прогнозувати в першій половині поточного століття більш широке використання комбінованих технологій гірничих робіт. Приводом переходу на відкрито-підземний спосіб розробки залізорудних покладів являються не тільки запаси під дном кар'єру, а й значні прикар'єрні запаси, розміщені близько до проектних границь відкритих виробок.

При достатньо високій забезпеченості запасами на деяких гірничодобувних підприємствах, у зв'язку з глибоким заляганням рудних покладів, повне їх відпрацювання є проблематичним. При поглибленні покладів скорочуються рудоносні площі і, як наслідок, виробничі потужності, які треба підтримувати, видобування рудної сировини, через збільшення площі та глибини робочої

зони, вимагає додаткових капітальних вкладень. Ці витрати кожного року ростуть, однак їх ефективність безперервно падає, що призводить до відмови від експлуатації глибоких ділянок родовища, допускаючи втрати руди в надрах.

Для повнішого вилучення рудних запасів, що сприяє підтриманню виробничої потужності підприємства, необхідно:

– залучати до відпрацювання запаси руди, які, порівняно з їхнім фактичним розміщенням, залягають на незначній глибині, у тому числі, поза проектним контуром;

– розробляти технологічні рішення щодо відпрацювання рудних запасів, відпрацьованих підземними гірничими виробками;

– здійснювати повторну переробку та збагачення їхніх відходів, які в процесі виробництва ЗРП і були заскладовані у хвостосховищах;

– впроваджувати ресурсозберігаючі технології відпрацювання магнетитових кварцитів, які залягають у полях діючих шахт на незначних глибинах.

При майже однаковій кількості підприємств з відкритим та підземним способами видобування руди річна продуктивність кар'єрів порівняно з рудниками більша в декілька разів. Однак, згідно з проектами максимальна глибина кар'єрів Криворізького регіону складає 500–600 м. Як витікає з табл. 2, за умови річного пониження гірничих робіт 10–15 м, кар'єрам залишилося працювати 20–30 років. Виходячи з результатів аналізу даних, наведених у роботі [7], зроблено висновок, що завдяки відпрацюванню позаконтурних запасів кар'єрів комбінованим відкрито-підземним способом, при теперішній продуктивності ГЗК його робота може бути подовжена на 25–50 років (табл. 3).

Таблиця 3

Прогнозні показники позаконтурних запасів кар'єрів

ГЗК, кар'єр	Орієнтовні запаси руди поза контурами кар'єру, млн. т	Орієнтовна продуктивність відкрито-підземного руднику, млн. т / рік
ПГЗК		
Ганнівський кар'єр	340	5
Першотравневий кар'єр	480	10
ЦГЗК		
Кар'єр №1	350	5
ІнГЗК		
Інгулецький кар'єр	139	6
ПівдГЗК		
Південний кар'єр	600	10

Джерело: [7]

Разом з тим проблема ресурсного забезпечення гірничих підприємств може бути частково вирішена за рахунок використання відходів виробництва та споживання. Найбільший обсяг відходів утворюється саме на підприємствах гірничо-збагачувальної галузі. Ці відходи можуть бути використані на своїх же ГЗК, що підвищить рівень вилучення корисних компонентів.

Через дуже низьку результативність та повільне вирішення питань цілковитого й комплексного використання родовища корисних копалин країна втрачає значний обсяг природної сировини для виробництва продукції. Навіть, при проектуванні розкриття і системи розробки родовища передбачаються втрати запасів залізної руди по окремих робочих горизонтах 0,8 – 8,2%, хоча фактичні втрати знаходяться на значно вищому рівні (табл. 4), оскільки бідна руда в проектному контурі кар'єру часто вилучається як розкривна порода.

Недосконаліть схем розкриття родовища, транспортних схем і систем розробки, технологій збагачення руди та значний рівень зносу активної частини основних фондів при поглибленні кар'єрів і шахт ускладнюють постачання виробничих процесів рудною сировиною. Це обумовлює впровадження заходів на забезпечення експлуатаційної надійності робочого устаткування, потрібного фонду часу його роботи, розмі-

рів і складу виробничих площ. Тому запланована виробнича програма ГЗК повинна пройти ресурсне обґрунтування, тобто визначення її забезпеченості виробничими потужностями, трудовими, матеріальними та інвестиційними ресурсами. Для підтримання потужності слід розглядати такі заходи щодо постачання потрібних обсягів та якості рудної сировини:

– заходи щодо ліквідації «вузьких місць» протягом планового року;

– кількість устаткування чи заміна його на більш продуктивне;

– перерозподіл робіт між окремими групами технологічного устаткування та між виробничими процесами;

– можливість збільшення змінності роботи устаткування чи ділянок, які лімітують випуск продукції.

Таблиця 4

Виробнича програма кар'єра ІнГЗК

Горизонт, м	Видобуток, тис. т.	Втрати	
		тис. т.	%
+12	33	0,7	2,0
0	268	21,9	8,2
–15	134	8,8	6,5
–30	134	3,2	2,4
–45	50	2,2	4,5
–60	302	7,4	2,4
–75	820	18,5	2,3
–90	1576	37,9	2,4
–105	1896	20,5	1,1
–120	1407	43,4	3,1
–135	1323	56,7	4,3
…	…	…	…
–240	50	3,2	6,3
–255	750	5,5	1,6
–270	2663	19,1	0,8
–285	2479	23,0	0,9
–300	33	0,7	2,0
Всього	25814	410,9	1,6

Джерело: [8]

Частина названих заходів випливає із стратегічного плану розвитку підприємства на рівні поточних завдань, а частина з них передбачається при розробці поточних планів, виходячи з умов функціонування, які змінилися, та організації виробництва. Наприклад, «вузьким місцем» Центрального ГЗК залишаються розкривні роботи, а також високі виробничі витрати. Для покращення ситуації заплановано модернізація і відновлення гірничотранспортної техніки, а також дробильно-збагачувального обладнання. На підприємстві впроваджуються процеси, пов'язані зі зростанням операційної ефективності і, зокрема, програма «Бережливе виробництво». В рамках програми створені команди безперервного удосконалення, які розробляють заходи з виявлення та усунення «вузьких» місць, шукають резерви економії.

При роботі гірничого підприємства з високою продуктивністю запаси рудної сировини в запроектованих контурах кар'єра відпрацьовуються за короткий термін. Це призводить до того, що технологічне устаткування не встигає себе окупити, фізично та морально зноситися, унаслідок чого підвищується собівартість продукції. Значить, дуже високий рівень продуктивності має також негативні наслідки.

Забезпеченість виробництва сировинними ресурсами – важливий фактор конкурентоспроможності продукції підприємств гірничорудної галузі. Підприємства намагаються стимулювати розробки та реалізацію інвестиційних проектів модернізації устаткування й технологій з метою зниження енергоємності процесів гірничо-збагачувального виробництва. У 2010 – 2013 рр. основними напрямами модернізації були: відновлення гірничотранспортного обладнання для підвищення якості товарної продукції (концентрату, агломерату, окатишів); будівництво загороджень хвостосховищ і відвалів та оборотного водопостачання; комплексні екологічні заходи.

Значними обсягами модернізує та оновлює парк кар'єрного устаткування ВАТ «Полтавський ГЗК». Тут в основному впроваджується устаткування імпортного виробництва, як більш надійне та ефективне. За останні 5 років комбінат закупив основних засобів виробництва на суму 6126,5 млн. грн., у тому числі бурові верстати – 36,7%, екскаватори – 30,7%, транспортні засоби (піввагони та великовантажні автомобілі) – 31,8% [8].

Кар'єри криворізьких ГЗК мають запаси рудної сировини, що забезпечують виробничу потужність комбінатів згідно з ринковим попитом на ЗРП. Попит змінюється за обсягом, номенклатурою та асортимен-

том, і адаптація комбінатів до зміни потужності досягається завдяки гнучкості всіх технологічних операцій, тобто можливості вчасної перебудови виробничого процесу залежно від вимог, які ставлять до продукції її споживачі. Деяку інформацію з питання, що розглядається, на прикладі Центрального ГЗК містить табл. 5.

Таблиця 5

Обсяги виробництва та реалізації основних видів продукції

№ з/п	Основний вид продукції	Обсяг виробництва, тис. т			Обсяг реалізованої продукції, тис. т		
		2012 р.	2013 р.	2013 р./ 2012 р. %	2012 р.	2013 р.	2013 р./ 2012 р. %
1	Залізна руда	15340	15390	100,3	-	-	-
2	Концентрат товарний	4094,08	6582,2	160,8	3925,69	4085,38	57,70
3	Окатиші	2312,45	2314,37	100,1	2311,14	2240,52	42,30

Джерело: [9]

За динамікою обсягів реалізації залізорудної продукції вітчизняними ГЗК протягом 2007–2011 рр., спостерігається зменшення їх обсягів на 3,6% (табл. 6). Найбільшим виробником і експортером концентрату та окатишів в Україні є Полтавський ГЗК, який виробляє 33% та 46% їх обсягу, відповідно . Друге місце за випуском концентрату посідають Інгулецький та Північний ГЗК, випускаючи по 22% всього обсягу в країні [9].

Таблиця 6

Обсяги реалізації залізорудної продукції гірничо-збагачувальними комбінатами України, тис. т

Показник	Рік							2013/ 2007,%
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
Концентрат								
Інгулецький ГЗК	14670	12628	10722	14627	13990	13487,9	13966	95,2
Південний ГЗК	7659	7560	6379	7408	8846	9204,6	8746,5	114,2
Північний ГЗК	3021	12602	3476	3368	3491	3039,1	3935,3	130,3
Центральний ГЗК	5941	5721	2655	3827	3868	3925,69	4085,4	68,8
Окатиші								
Північний ГЗК	9410	9421	9488	9744	10289	10150,6	10764,9	114,4
Центральний ГЗК	2241	1959	2223	2211	2209	2311,1	2240,5	99,9
Агломерат								
Південний ГЗК	3240	3680	1073	1700	1809	2002,4	2428,6	74,9
Сумарний обсяг ЗРП ГЗК	46183	53571	36016	42885	44503	44121,5	46167,2	99,9

Джерело: [9]

Менший, ніж в інших комбінатів, обсяг виробництва залізорудного концентрату має Південний ГЗК (лише 8,61% від обсягу концентрату, що виробляється в країні). За обсягом виробництва окатишів останнє місце посідає Центральний ГЗК випускаючи 9% від обсягу усього виробництва. Друге місце серед експортерів металургійної сировини займає Північний ГЗК, експортуючи 70% виробленої продукції [9].

Як свідчить світова практика, що склалася нині, доходи ГЗК від реалізації продукції зумовлені, переважно, її ціновими параметрами (табл. 7). Прогнозоване зростання виробничих потужностей провідними компаніями світу у найближчі роки сприятиме

задоволенню зростаючого попиту та, відповідно, позначиться на уповільненні росту цін на ЗРП. У той же час зростання попиту має бути забезпечено відповідними запасами рудної сировини. Стосовно обсягів сировини, криворізькі ГЗК цю вимогу можуть задовольнити достатньою мірою.

Таблиця 7

Динаміка виручки від реалізації залізорудної продукції гірничо-збагачувальними комбінатами України, млн. грн.

ГЗК	Роки							
	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	20013/2007, %
Інгулецький	11890,6	10352,3	17102	10397	5147	7613	3560	334,0
Північний	3545,8	3565,6	16696	11503	6752	11724	8283	42,8
Південний	9801,5	8800,6	11697	6211	2362	5341	3390	289,1
Центральний	6515	5605,1	7385	5040	2594	5091	3025	215,4

Джерело: [10]

Проблема якнайбільшого задоволення попиту споживачів ЗРП породжує проблему надмірного накопичення в Україні різноманітних відходів металургійної промисловості, передусім, гірничодобувної галузі. Загалом в країні щороку утворюється близько 18% відходів вуглевидобувного та залізорудного виробництва, 10% металургійних шлаків, а утилізується приблизно 20 – 43% річного їх утворення. За постановою [11], необхідно впровадити до 2020 року екологічно безпечні технології гірничих робіт, а також обов'язкову рекультивацію та екологічну реабілітацію територій, порушених внаслідок виробничої діяльності підприємств, зокрема, довести до 2020 року площі рекультивації земель до 4,3 тис. гектарів.

Таблиця 8

Напрями фінансування заходів для забезпечення екологічної безпеки на підприємствах гірничорудної галузі (станом на початок 2013 р.)

Підприємства	Основні напрями модернізації та технічного оновлення	Обсяги фінансування, млн. грн.
ПАТ «ІнГЗК»	Оновлення і модернізація виробничих потужностей – проведення реконструкції та технічного переозброєння виробництва по всій технологічній лінії; реконструкція об’єктів хвостосховища та оборотного водопостачання.	522,7
ВАТ «Півд ГЗК»	Капітальний ремонт секції №3 збагачувальної фабрики; відновлення ЦПТ доставки руди на гор. – 210 м; реалізація заходів з підвищення вмісту Fe у концентраті з 64,2 до 65,0%; капітальний ремонт і модернізація агломашин, насосного обладнання.	182,0
ПАТ «ПівнГЗК»	Реконструкція РЗФ-2; нарощування дамби хвостосховища; підтримка виробничих потужностей з випуску концентрату і поліпшення технічного стану ОВФ.	1314,6
ПАТ «ЦГЗК»	Модернізація і оновлення гірничотранспортного устаткування; підтримка потужності по хвостосховищу; реконструкція фабрик збагачення та огрудкування, технічне переозброєння цехів з метою економії матеріальних і паливно-енергетичних ресурсів; модернізація екологічного устаткування.	429,4
ВАТ «ПГЗК»	Технічне переозброєння цехів для підтримки діючих потужностей та їх нарощування; впровадження енергозберігаючих технологій; збільшення виробничої потужності переробних комплексів; розширення об’єктів хвостового господарства.	2159,3
ПАТ «КЗРК»	Реконструкція основного виробництва; розкриття нових горизонтів видобування руди; придбання гірничопрохідницького устаткування; модернізація промислового об’єктів.	215,146
	Всього за провідними підприємствами підгалузі у 2012 р.	4823,146

Джерело: [12]

Значить, для експлуатації та доопрацювання родовища треба обґрунтувати та впровадити технологічні комплекси гірничих робіт, що будуть спрямовані, у першу чергу, на повніше вилучення з надр запасів рудної сировини та високий рівень її використання в процесах виробництва ЗРП. Такий підхід сприятиме поліпшенню екологічного стану довкілля гірничих підприємств та природного середовища у гірничодобувному регіоні.

Гірничодобувні підприємства та агломераційні фабрики суттєво впливають на довкілля (викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря, шлами збагачення, масові вибухи в кар'єрах, сейсмічне навантаження, шахтні води). Річні обсяги складування розкривних порід становлять 70 млн. м3, у тому числі, відходів збагачення та пустих порід – майже 52 млн. т, порушено більше 33 тис. га земель, з яких тільки 100 га щорічно рекультивується. Приклад основних природоохоронних заходів, що передбачають підприємства гірничорудної галузі на близьку перспективу, за даними джерела [12] наведені у табл. 8. Будь-які заходи, що підвищуватимуть повноту використання рудних запасів родовища, будуть зменшувати зазначені вище обсяги порушень природного середовища.

Висновки. 1. Зростання виробничих потужностей, прогнозоване провідними компаніями світу, у найближчі роки сприятиме задоволенню зростаючого попиту та, відповідно, позначиться на уповільненні зростання цін на залізорудну продукцію. У той же час збільшення попиту має бути забезпечено відповідними запасами рудної сировини. Стосовно обсягів сировини, гірничо-збагачувальні комбінати України цю вимогу можуть задовольнити достатньою мірою.

2. Комбінати використовують запаси рудної сировини недостатньо повно, що обумовлене, з одного боку, несприятливими гірничо-геологічними умовами залягання рудних покладів, з іншого, – низькою результативністю та повільним вирішенням питань цілковитого й комплексного використання наявних запасів.

3. Еколого-економічна ефективність видобувних робіт та підтримання потужності комбінатів у разі значного поглиблення видобувних горизонтів може бути підвищена при раціональному переході від відкритого способу розробки родовища до підземного шляхом розкриття та виїмки рудних запасів, розміщених за проектними контурами кар'єрів, що дозволяє знизити обсяги розкривних порід.

4. За умови збереження річної продуктивності комбінатів та темпу пониження гірничих робіт на теперішньому рівні криворізьким кар'єрам залишилося працювати 20–30 років. Завдяки відпрацюванню позаконтурних запасів комбінованим відкрито-підземним способом робота кар'єрів може бути подовжена на 25–50 років.

Література

1. Підпанок А. О. Еволюція наукової думки трактування поняття «виробнича потужність» / А. О. Підпанок. // Экономика Крыма – 2013. – № 1(42) – С. 161–166.

2. Розробка та впровадження комплексу науково-технічних рішень із забезпечення сталого розвитку гірничодобувних підприємств криворізького залізорудного басейну [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kdpu-nt.gov.ua/sites/default/files/r40_3.doc – загол. з екрану.

3. Медвєдєва О. О. Управління виробничою потужністю глибоких залізорудних кар'єрів Кривбасу / О. О. Медвєдєва. // Геотехническая механика: Межвед. сб. науч. тр. – Днепропетровск : ИГТМ НАНУ, 2009. – Вип. 81.- [Електронний ресурс]. – Режим доступу: dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/ 123456789/ 32823/23-Medvedeva.pdf?sequence=1. – загол. з екран.

4. Просандєєв М. І. Забезпеченість запасами руд чорних металів гірничих підприємств України та проблеми їх експлуатації / М. І. Просандєєв. // Екологія і природокористування. – 2010. – Вип. 13. – С. 32–48.

5. Євтєхов В. Д. Сучасний етап розвитку мінерально-сировинної бази залізорудних родовищ Криворізького басейну / В. Д. Євтєхов, Є. В. Євтєхов. // Записки Українського мінералогічного товариства. – 2011. – Т. 8. – С. 62–65.

6. Копач П. І. Врахування циклічності технологічних, економічних та природно-екологічних процесів при прогнозуванні в системі моніторингу навколишнього середовища гірничодобувних регіонів / П. І. Копач, Н. В. Горобець, Т. Т. Данько. // Екологія і природокористування. – 2010. – Вип. 13. – С. 177–188.

7. Темченко О. А. Обґрунтування доцільності переходу від відкритого до підземного способу розробки родовищ корисних копалин / О. А. Темченко, О. Вусик. // Вісник КНУ. – 2012. – № 33. – С. 294–297.

8. Тимошенко Л. В. Економічна ефективність екологізації виробничих процесів на відкритих і

підземних розробках залізорудних родовищ / Л. В. Тимошенко. // Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.06 – «Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища» – Державний вищий навчальний заклад «Національний гірничий університет» / Дніпропетровськ – 2011. – С. 91.

9. Річна інформація емітента цінних паперів за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cgok.metinvestholding.com/upload/cgok/shareholders/00190977-2013.pdf – загол. з екрану.

10. Державне регулювання користування надрами / І. Д. Андрієвський, Є. І. Андрієвський, М. М. Коржнев, П. І. Пономаренко, Т. Л .Сіроштан. / Київ – 2010, Екологічний стан гірничодобувних регіонів С. 94–101.

11. Постанова Кабінет міністрів України від 8 грудня 2009 року «Про схвалення Концепції Державної програми покращення екологічного стану населених пунктів розташованих поряд з підприємствами гірничо-металургійного комплексу до 2020 року». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1029-2009-р – загол. з екрану.

12. Варава Л. М. Концептуальні положення модернізаційної політики у гірничорудній підгалузі України / Л. М. Варава, А. Р. Арутюнян, А. А. Варава. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2695 – загол. з екрану.

Исследованы факторы, определяющие полноту использования железорудного сырья горнодобывающими предприятиями Украины. Обобщены научно-практические подходы к обеспечению производственной мощности горно-обогатительных комбинатов за счет запасов рудного сырья. Теоретически обоснованы пути повышения полноты использования руды как фактора эколого-экономической эффективности эксплуатации месторождения.

Ключевые слова: горно-обогатительное предприятие, производственная мощность, запасы железной руды, полнота использования рудного сырья, объемы нарушений природной среды.

Factors determining the full use of iron ore raw materials by mining companies of Ukraine are analyzed. The theoretical and practical approaches to provision of the production capacity of mining and processing plants by crude ore reserves are summarized. Ways to increase the full use of ore as a factor of environmental and economic efficiency of the ore deposit are theoretically grounded.

Keywords: mining and processing plant, production capacity, iron ore reserves, full use of iron ore raw materials, volumes of environmental disruptions.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Вагоновою О. Г. *Надійшла до редакції 24.08.14.*

УДК 330.15:336.2

ФОНДИ ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА В СИСТЕМІ ФІНАНСУВАННЯ ПРИРОДООХОРОННИХ ЗАХОДІВ ПОЛЬЩІ

А. С. Авдющенко, к. е. н., доцент, ДВНЗ «Національний гірничий університет», anna.avdiushchenko@gmail.com

У статті аналізується діяльність Національного та Воєводських фондів охорони навколишнього середовища Польщі. Представлено фінансові інструменти, які використовуються у діяльності фондів, а також джерела надходження та використання грошових коштів від екологічних оплат та штрафів. Наголошується на підвищенні ефективності використання крайових та закордонних джерел фінансування у реалізації природоохоронних заходів на рівні держави та регіонів. Проаналізовано ситуацію, яка склалася у фінансуванні природоохоронних заходів в Україні та надано рекомендації щодо покращення еколого-економічного регулювання.

Ключові слова: фонди охорони навколишнього середовища, екологічні оплати, екологічні штрафи, еколого-економічні інструменти регулювання.

Постановка проблеми. Євроінтеграційні процеси, які характерні для сучасної України, пов’язані із формуванням спільного економічного, екологічного, соціального,

політичного і правового простору з країнами Європи. Тому Україна, і особливо після підписання та ратифікації Урядом угоди про асоціацію, має враховувати ті тенденції екологічної політики, які характерні для країн ЄС. Особливу увагу слід звертати на економічні та організаційні механізми європейської екологічної інтеграції, оскільки від рівня їх запровадження та успішної імплементації в Україні залежить ефективність екологічної політики та ефективність розв'язання власних екологічних проблем.

Оскільки вступ до ЄС є одним із стратегічних пріоритетів для нашої держави, то, відповідно, виникають питання розбудови стратегії реформування і її національної економіки. Одним із найважливіших засобів реалізації цього пріоритету має стати економічний механізм раціонального природокористування. Головна його роль полягає у заохоченні економічних суб'єктів до ощадливого використання природних ресурсів, а також ефективного фінансування проекологічних заходів на рівні держави, регіонів, міст, місцевостей та окремих підприємств.

Основними елементами вітчизняної системи економічного регулювання в річищі екологічної політики є екологічні платежі (екологічний податок, рентна плата та збори), а також штрафні санкції за порушення екологічного законодавства. Такі фінансові надходження виконують одразу дві функції:

– мотивують користувачів ресурсів та забруднювачів навколишнього середовища до проекологічної поведінки;

– виступають джерелами створення природоохоронних фондів.

Як показує практика вітчизняного екологічного управління, економічні інструменти у даному випадку здійснюють переважно фіскальну функцію і стають засобом нагромадження фінансових ресурсів влади. Незважаючи на існування різниці між економічною сутністю окремих податків, зборів, штрафів тощо, фактично екологічні платежі у сучасних умовах носять характер податкових надходжень і фактично слугують інструментом для збільшення прибуткової частини державного бюджету. Тобто, вони не носять цільового характеру. Натомість світова практика використання екологічних платежів свідчить про те, що вони йдуть переважно на фінансування витрат цільових екологічних проектів у межах сум сплаченого екологічного податку, зборів та інших екологічних надходжень [6, 7].

Вдалим прикладом використання екологічних оплат, які надходять від користувачів природними ресурсами та забруднювачів навколишнього середовища, є досвід Польщі. У цій країні вже 25 років діє досить ефективна дворівнева система фондів нагромадження та розподілу екологічних оплат, а саме:

– Національний фонд охорони навколишнього середовища і водного господарства;

– Воєводські (обласні) фонди охорони навколишнього середовища і водного господарства.

До цих двох фондів надходить близько 90% всіх оплат та штрафів за використання та забруднення навколишнього середовища. 100% коштів, що нагромаджується у фондах, використовується виключно на фінансування проекологічних проектів на території воєводств. Тому досвід Польщі щодо фінансування природоохоронних заходів слід розглянути з точки зору можливостей його використання для діяльності фондів охорони навколишнього природного середовища в Україні. На даний момент діяльність таких фондів у нашій країні носить дещо формальний характер і не відзначається ефективністю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням побудови ефективного еколого-економічного механізму присвячені праці українських науковців В. С. Міщенко [1, 2] Г. П. Виговської [2], М. Краснова [3], М. О. Євдокімова [4], О. О. Веклич [5] та інших. У працях зазначених вчених розглядаються питання підвищення ефективності економічного механізму через ощадливе природокористування. Однак, вони не містять аналізу європейського досвіду щодо використання для досягнення ефективності такого інструмента як фонди охорони навколишнього середовища. Тому вважається доцільним здійснити відповідний аналіз та розглянути можливості використання світового досвіду в Україні.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є аналіз діяльності Національ-

ного та Воєводського фондів охорони навколишнього середовища та водного господарства Польщі з точки зору особливостей фінансування окремих природоохоронних заходів на регіональному рівні, визначення напрямів його адаптації для умов України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Національний фонд охорони навколишнього середовища і водного господарства (НФОНСіВГ) був заснований як окрема юридична особа в 1989 і став одним з результатів системних перетворень. Діяльність Фонду розпочалася з 1 липня 1989 з прийняттям Закону Польщі «Про охорону і формування навколишнього природного середовища», а також Водного Закону. Також було створено Воєводські фонди охорони навколишнього середовища та водного господарства (ВФОНСіВГ), але статус окремих юридичних осіб такі фонди отримали лише у 1993 році [8].

Утворені Фонди, як незалежні юридичні особи, утворили єдину систему фінансування охорони навколишнього природного середовища в Польщі. Національний фонд є джерелом фінансування заходів на державному рівні, у той час як 16 Воєводських фондів реалізують фінансування на регіональному рівні. На поточний момент система, яку утворили Фонди, діє керуючись «Спільною стратегією діяльності НФОНСіВГ і ВФОНСіВГ на 2013–2016 роки з перспективою до 2020 року» [9].

Протягом 25 років існування Фондам вдалося досягнути стабільних доходів, які формуються вже не тільки за рахунок надходжень від користувачів та забруднювачів навколишнього середовища, а від умілого розпорядження отриманими прибутками та наданні коштів у вигляді пільгових кредитів. За цей час з Національним фондом було підписано більше 19 тисяч угод про дофінансування проекологічних проектів, виплачено біля 33,1 млрд. злотих (біля 11 млрд. доларів США) на інвестиції, сумарна вартість яких перевищує 130 млрд. злотих (біля 44 млрд. доларів США). Також протягом цього періоду дофінансовано проекологічні заходи з фінансових засобів ЄС, які обслуговувалися фондом на суму біля 19,6 млрд.

Протягом 1993–2013 екологічні інвестиції всіх Воєводських фондів перевищили 31 млрд. злотих (біля 10 млрд. доларів США). Тобто разом система фондів здійснила фінансування на 64,1 млрд. злотих (біля 22 млрд. доларів США) з коштів, які було отримано у державі [8].

Фонди займають міцну позицію у загальній системі фінансування діяльності, пов’язаної з охороною навколишнього середовища (рис. 1).

Управляючим органом НФОНСіВГ є Рада, яка представляє Фонд у зовнішніх інституціях і приймає рішення про дофінансування екологічних заходів, готує перелік пріоритетних програм та здійснює нагляд за використанням закордонних коштів, які надходять з закордонних та міжнародних фондів.

Наглядову функцію у діяльності Фонду здійснює Наглядова рада, призначена Міністром навколишнього середовища, яка окреслює напрямки розвитку НФОНСіВГ (шляхом затвердження планів і стратегій), встановлює правила надання фіксування, затверджує пріоритетні програми і критерії вибору проектів, приймає звіти з діяльності, затверджує бюджет і дофінансування завдань, які перевищують за вартістю 1 млн. євро у випадку позик та 500 тис. євро у випадку дотації. Головні напрямки фінансування НФОНСіВГ в 1989–2013 роках представлені на рис. 2.

Фінансова діяльність НФОНСіВГ і ВФОНСіВГ**.** НФОНСіВГ здійснює самостійну фінансову діяльність на основі Закону Польщі «Про охорону навколишнього середовища» і має законодавчо окреслені джерела фінансування, до них належать як джерела в межах країни, так і закордонні джерела (рис. 3).

Крайові джерела фінансування НФОНСіВГ і ВФОНСіВГ основні свої доходи отримують від оплат за користування навколишнім природним середовищем та штрафів за порушення вимог охорони навколишнього природного середовища.

До таких оплат належать: за стокові води; за забруднення повітря; складування відходів; використання корисних копалин та ресурсів; вирубка дерев і кущів; призначення на інші цілі сільськогосподарських і лісових угідь.

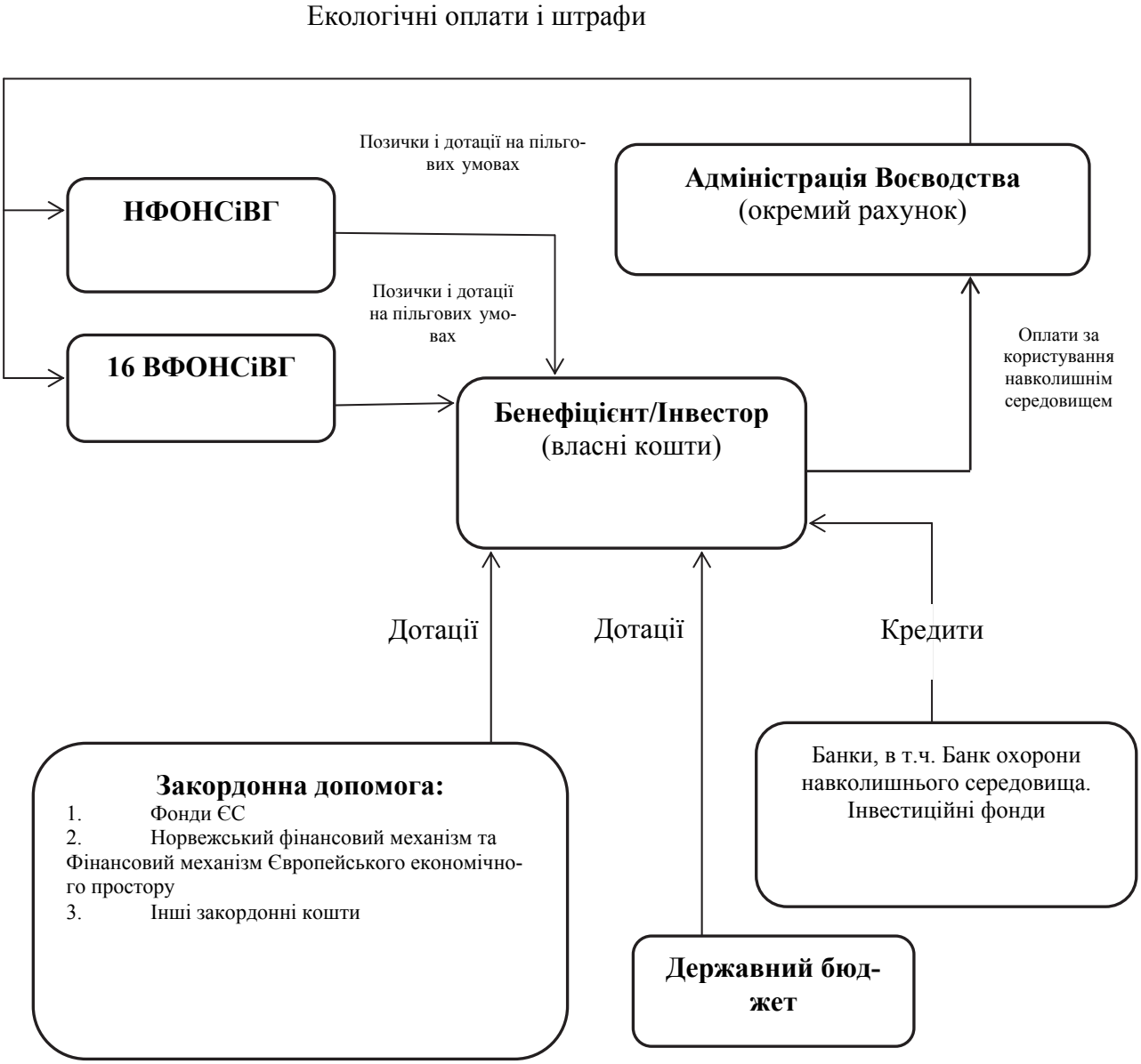

Рис. 1. Система і головні джерела фінансування охорони навколишнього середовища в Польщі [8]

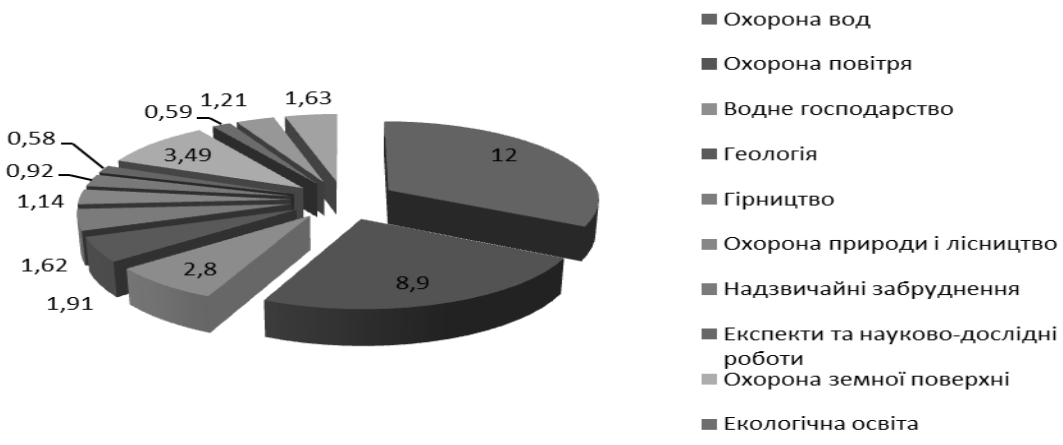

Рис. 2. Головні напрямки фінансування НФОНСіВГ в 1989–2013 роках (згідно підписаних угод), в млн. злотих [8]

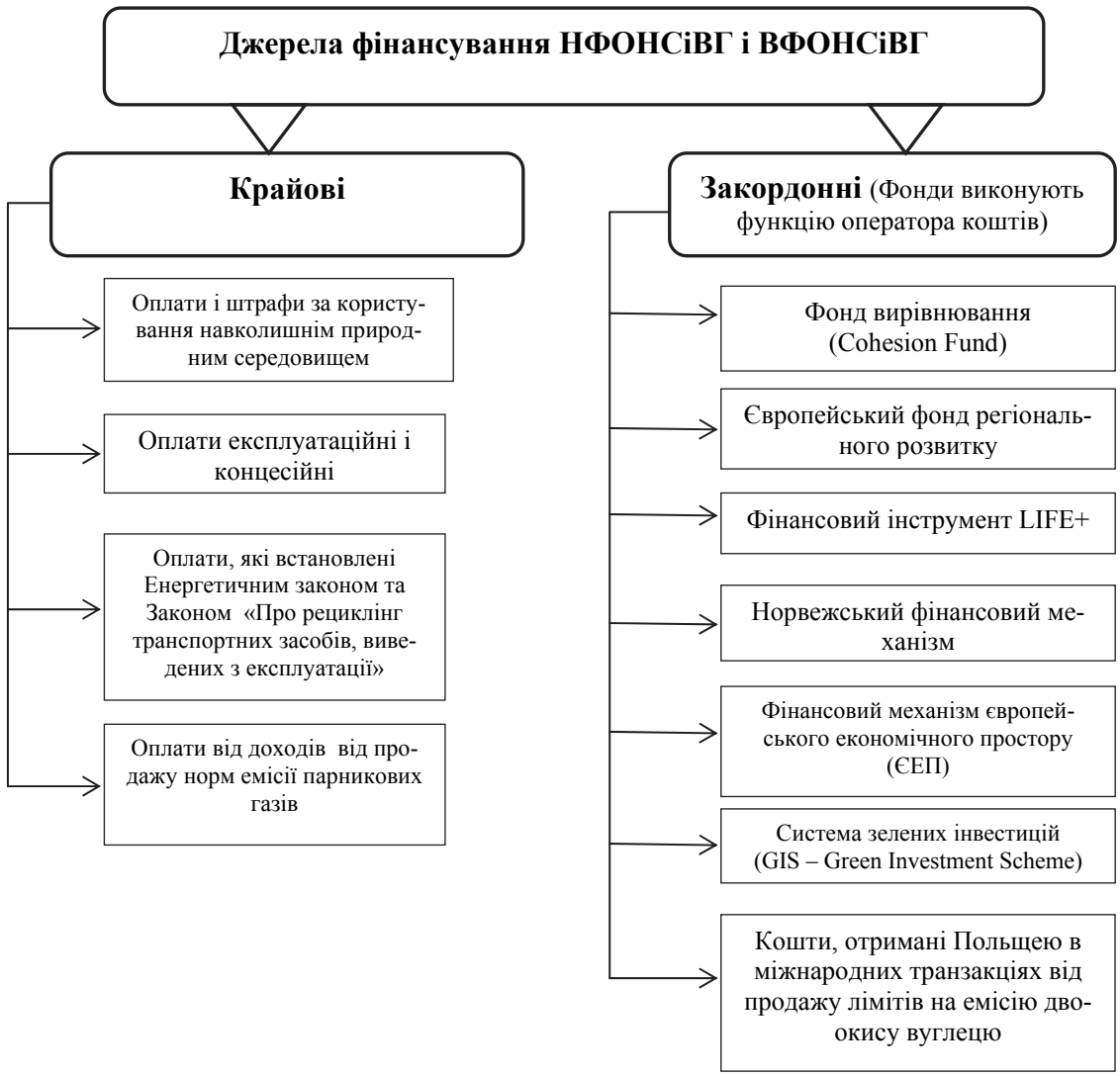

Рис. 3. Крайові та закордонні джерела фінансування НФОНСіВГ і ВФОНСіВГ

Розмір оплат встановлюється Міністром навколишнього середовища щорічно. Оплати вносяться до Маршалківських і Воєводських управлінь і перераховуються далі до Фондів у розмірах, які регулюються Законом Польщі «Про охорону навколишнього середовища».

Додатком джерелом доходів НФОНСіВГ і ВФОНСіВГ є експлуатаційні і концесійні оплати, які вносять на підставі Геологічного і гірничого закону. Такі доходи реєструються на окремому рахунку і можуть бути використані лише на заходи, пов'язані з геологією і гірництвом.

Значну позицію у доходах НФОНСіВГ і ВФОНСіВГ займають відсотки, отримані від надання позичок бініфіцієнтам, які реалізують проекологічні проекти, які підпадають під фінансування Фондів.

Також додатковим джерелом доходів виступають доходи від продажу лімітів на емісію парникових газів і інших субстанції. Ці кошти надходять на так званий «кліматичний рахунок».

Детально джерела фінансування НФОНСіВГ у 2012 та 2013 році представлено у таблиці 1. Порівняльний аналіз показників показує, що у 2013 році більш як на 30% скоротились надходження фонду, у той час як видатки збільшилися на 25%, що призвело до скорочення залишків грошових коштів на рахунку Фонду. Видатки грошових коштів зросли в основному через збільшення обсягу позичок на природоохоронні заходи майже у 2 рази, що у подальшому має призвести до збільшення надходжень за користування запозиченими ресурсами, а ефективність таких заходів вже буде потребувати подальшого аналізу.

Таблиця 1

Доходи і витрати фінансових засобів в 2013 році в порівнянні з 2012 роком
(з округленням до тис. злотих)

№	Стаття надходжень	Виконання в 2012 році	Виконання в 2013 році	Показник 4/3 (%)
1	2	3	4	5
1	**Стан грошових коштів і цінних паперів з державного бюджету на початок року**	**4 284 184**	**5 109 391**	**119**
1.1.	Грошові кошти	2 996 555	4 613 330	154
1.2.	Цінні папери з Державного бюджету	1 287 629	496 061	39
2.	**Надходження**	**3 150 908**	**2 173 893**	**69**
2.1.	Надходження дотацій з державного бюджету	19 779	42 711	216
2.2.	Надходження оплат і штрафів за використання навколишнього середовища	384 229	183 785	48
2.3.	Надходження експлуатаційних і концесійних оплат	192 913	254 266	132
2.4.	Надходження продуктових оплат	3 630	3 547	98
2.5.	Надходження реєстраційних оплат за видачу зінтегрованого дозволу	1 196	1 487	124
2.6.	Надходження оплат за статтею 142 Закону «Водний закон»	12 018	12 959	108
2.7.	Надходження оплат за визнання права на емісію	217	197	91
2.8.	Надходження від оплат, що виникають на основі Закону про переробку засобів пересування, що вийшли з експлуатації	418 147	375 688	90
2.9.	Надходження оплат за субстанції, які погіршують озоновий шар	376	1 426	379
2.10.	Надходження штрафів, які виникають на підставі Закону «Про рідкі біокомпоненти і біопалива».	67	105	157
2.11.	Надходження з оплат, які заміщують штрафи, які виникають на підставі «Енергетичного закону»	470 447	43 564	9
2.12.	Надходження штрафів, які виникають на основі Закону «Про міжнародне пересування відходів».	550	436	79
2.13.	Надходження від штрафів, які виникають з Закону «Про батарейки і акумулятори»	0	9	-
2.14.	Надходження оплат і штрафів, які виникають на основі Закону «Про використане електричне і електронне обладнання»	606	340	56
2.15.	Надходження, які походять від продажу емісії газів, які спричиняють парниковий ефект і від інших субстанції	325 303	0	0
2.16.	Надходження штрафів, які виникають на основі Закону «Про відходи»	2 801	2 343	84
2.17.	Надходження, які виникають на основі Кримінального кодексу	47	41	86
2.18.	Надходження відсотків від позичок і кредитів (без маржі банків)	169 192	145 817	86
2.19.	Надходження від повернення позичок і кредитів	667 433	677 674	102
2.20.	Надходження прибутків від цінних паперів, а також відсотків і з банківських рахунків.	228 410	150 132	66
2.21.	Надходження фінансових засобів, які походять з ЄС.	9 451	1 768	19
2.22.	Зменшення сальдо позичок для забезпечення фінансової ліквідності.	159 340	238 745	150
2.23.	Інші надходження	84 756	36 854	43
3.	**Видатки**	**2 325 700**	**2 897 613**	**125**
3.1.	Видатки на фінансування охорони навколишнього середовища в формі позичок	540 974	1 048 824	194
3.2.	Видатки на фінансування охорони навколишнього середовища	1 356 259	1 322 625	98
3.3.	Видатки перераховані до державного бюджету на фінансування завдань бюджетних державних установ	261 505	414 161	158

Продовження табл. 1

3.4.	Видатки на фінансування завдань Національного оператора зелених інвестицій	2 334	558	24
3.5.	Видатки з коштів поточної діяльності	78 650	80 590	102
3.6.	Видатки європейських грошових коштів	12 549	2 043	16
3.7.	Збільшення сальдо позичок для підтримання фінансової ліквідності капіталу	45 010	0	0
3.8.	Видатки і покупка власних інвестицій	1 850	2 529	137
3.9.	Виплачені і нерозраховані надходження на дофінансування державних бюджетних установ	25 295	24 776	98
3.10.	Інші витрати	1 272	1 508	118
4.	**Стан грошових коштів і цінних паперів в державного бюджету на кінець року**	**5 109 392**	**4 385 671**	**86**
4.1.	Грошові засоби	4 613 330	4 181 351	91
4.2.	Цінні папери з державного бюджету	496 061	204 320	41

Джерело: [10]

Закордонні джерела фінансування Фондів представлено різними фінансовими інструментами: Предакцесійним фондом (Instrument for Structural Policies for Pre-Accession Assistance) та Фондом вирівнювання 2000–2006 (Cohesion Fund). В рамках діяльності даного фонду НФОНСіВГ координував 90 проектів (88 інвестиційних та 2 технічної допомоги), які було реалізовано в рамках предакцесійного фонду перед вступом Польщі до ЄС. На той момент це була найбільша інвестиційна програма, яка принципово змінила образ інфраструктури, яка існувала в охороні навколишнього середовища. Особливо це торкнулося водностокового господарства. Сума всіх за кваліфікованих коштів становила 4,287 млрд. євро, в тому числі дотація з Фонду вирівнювання 2,850 млрд. євро.

Можливості використання Норвежського фінансового механізму та Фінансового механізму ЄЕП пов'язані із входженням Польщі до ЄС. Три країни, які не є членами ЕС: Норвегія, Ісландія і Ліхтенштейн, котрі належать до ЄЕП і до Європейської організації вільної торгівлі, встановили форми беззворотної фінансової допомоги для менш багатих країн ЄС з метою наближення економічного та соціального розвитку. В рамках зазначених двох фінансових інструментів Польща отримала 533,51 млн. євро у 2004–2009 роках, в тому числі на заходи пов'язані з навколишнім природним середовищем понад 133 млн. євро.

Кошти було розподілено наступним чином:

– зменшення забруднення і промоція відновлювальних джерел енергії (78,5%);

– промоція стійкого розвитку (14,5%);

– зміцнення адміністраційних здібностей для впровадження законодавства щодо реалізації інвестиційних проектів (7%).

На 2009–2014 роки передбачено нову фінансову перспективу для 12 країн ЄС на суму 1,788 млрд. євро, з них для Польщі призначено 32% – 578 млн. євро (із них – 180 млн. на навколишнє природне середовище).

У 2007 році розпочалася найбільша за вартістю і значенням програма перебудови Польщі у сфері охорони навколишнього середовища – операційна програма «Інфраструктура і навколишнє середовище» (Європейський фонд регіонального розвитку). На кінець березня 2014 року НФОНСіВГ підписав 457 договорів на дофінансування проекологічних проектів на суму біля 15,4 млрд. злотих (біля 5,1 млрд. доларів) [8].

Час закінчення більшості проектів в рамках операційної програми «Інфраструктура і навколишнє середовище» намічено на 2014–2016 роки. Ця програма стала серйозним викликом для Польщі та організацій, які її реалізують. Практично 28 млрд. євро, які призначені для Польщі в рамках цієї програми, це найбільша квота, яку колинебудь надавав Європейський фонд регіонального розвитку в країнах ЄС.

Фінансовий інструмент Life+ є одним з фінансових інструментів ЄС, який концентрується виключно на фінансуванні проектів в галузі охорони навколишнього середовища. Програма спрямована на просування новаторських рішень, тому всі дофінансовані

проекти повинні мати демонстраційний або інноваційний характер і спиратися на найкращі практики в даному напрямку.

Фінансовий інструмент – система зелених інвестицій (GIS – Green Investment System), який пов'язаний з регулюванням емісії парникових газів, зокрема стосується охорони клімату та зменшення емісії CO2. Польща досягла зниження емісії газів у межах, які перевищили взяті нею зобов'язання згідно Кіотського протоколу, тому має можливість спродажу лімітів на емісію парникових газів і завдяки цьому отримала доступ до Системи зелених інвестицій. Представлений фінансовий інструмент дає можливість фінансувати проекти пов'язані з охороною клімату і подальшим зниженням емісії парникових газів. Крім цього інвестиції дають можливість економічного розвитку, оскільки забезпечуються додаткові місця праці в будівництві, сільському господарстві, зростає попит на спеціальні будівельні матеріали та обладнання.

Від 2010 року НФОНСіВГ підписав 319 договорів про дофінансування проектів в рамках GIS на суму 478 млн. злотих.

Таким чином, можна зробити висновок, що система фінансування природоохоронних заходів в Польщі діє досить ефективно під впливом трансформаційних змін, які відбулися в економіці протягом останніх років. Значний вплив на структуру на обсяг фінансування є можливість користування фінансовими інструментами ЄС.

Україна на поточному етапі свого розвитку має значні труднощі в побудові системи ефективного механізму фінансування природоохоронних заходів. Перш за все це стосується гармонізації інструментів, які використовуються в системі фінансування природоохоронних заходів з прийняттям до уваги євроінтеграційних процесів, можливостей апроксимації українського природоохоронного законодавства з метою створення підґрунтя для впровадження фінансових інструментів ЄС у даному напрямі.

Природоохоронне, податкове та бюджетне законодавство України, яке сформовано на даний момент, містить у собі систему фінансового забезпечення природоохоронних заходів. Початок створення такої системи почався ще у 1992 році з прийняттям Закону «Про охорону навколишнього середовища».

Відповідно до статті 47 цього ж Закону були створені позабюджетні державні цільові фонди – державний, республіканський Автономної Республіки Крим, обласні, місцеві фонди охорони навколишнього природного середовища – за рахунок зборів за забруднення навколишнього середовища**.**

Після прийняття в 1998 р. рішення щодо включення позабюджетних фондів до бюджету вищезазначені фонди змінили свій статус і були долучені до спеціальних видатків відповідних бюджетів. Для контролю виконання державного бюджету було засновано Державне казначейство і відкритий єдиний розрахунковий рахунок казначейства, через який проходять усі державні кошти. Таким чином, всі кошти Державного фонду охорони навколишнього природного середовища витрачаються під контролем Державного казначейства. Крім того, Державна податкова адміністрація стала відповідати за збір платежів за забруднення навколишнього природного середовища. Для контролю бюджетних видатків державних установ була заснована Рахункова палата. Всі ці зміни в системі державного фінансування України пізніше були відображені в Бюджетному кодексі, прийнятому в липні 2001 р. і зміненому в липні 2003 р, а також у новому Бюджетному кодексі 2010 року. Кодекс визначає основні правові вимоги до здійснення в країні державного фінансування. В результаті різко зросла фінансова дисципліна використання державних коштів [4].

Держава поступово посилює централізацію коштів фондів охорони навколишнього природного середовища для повного виконання державних і регіональних екологічних програм. Однак, необхідно визначити раціональне співвідношення стосовно частки міських, сільських, селищних екологічних фондів, оскільки у противному разі фінансові можливості здійснення природоохоронних заходів органами місцевого самоврядування будуть обмежені.

Питома вага видатків держбюджету на охорону навколишнього природного середовища у витратах держбюджету залишається низькою. Розрахунки показують перманентно низьку частку щорічних природо-

охоронних витрат у видатках державного бюджету. Так, за період 2001–2011 рр. ця частка зменшилася – з 1,32 до 0,62 %. Питома вага видатків у валовому внутрішньому продукті (ВВП) недопустимо низька і зменшилась з 0,27 до 0,15 %. Така тенденція, по суті, виявляє процес стагнації видатків на природоохоронні цілі попри необхідності збільшення їхніх обсягів. Це підтверджується й наявністю тенденції до зменшення частки природоохоронних витрат у доходах державного бюджету [4].

Висновки. Недостатня дієвість існуючого механізму фінансування природоохоронних заходів в Україні пояснюється такими причинами:

– слабка нормативно-правова база відносно фінансування природоохоронних заходів на рівні держави та регіонів;

– незбалансованість у сфері пов'язаній з надходженням оплат за користування природними засобами та за забруднення навколишнього середовища та використанням цих акумульованих фінансових засобів на природоохоронні заходи;

– недосконаліть та нестабільність системи оплат та штрафів, пов'язаних з навколишнім середовищем, що призводить до того, що ці фінансові інструменти не виконують свої першочергові функції;

– неефективна система створених природоохоронних фондів та їх функціонування на досить формальному рівні, що спричиняє бездієвість зазначених фінансових інструментів;

– недостатня концентрація фінансових засобів у першочергових напрямках природоохоронної діяльності, які потребують вирішення;

– обмеженість використання європейського досвіду щодо функціонування природоохоронних фондів. Це спричинено перш за все недоліками у законодавстві та обмеженому врахуванні вимог директив та інших нормативно-правових актів ЕС у національному законодавстві України. Європейський досвід міг би дати можливість побудувати в Україні дієву систему природоохоронних заходів;

– обмежені можливості використання фінансових інструментів ЄС у фінансуванні природоохоронних заходів – це пов'язано і з об'єктивними і суб'єктивними факторами економічного та політичного розвитку України.

На основі наведеного аналізу досвіду діяльності фондів охорони навколишнього середовища та водного господарства Польщі слід зробити висновок, що в Україні можливе використання наведеного досвіду у наступних напрямках:

– використання за основу створення фондів охорони навколишнього середовища нормативно-правової бази, яка регулює подібну діяльність в Польщі;

– розгляд можливостей впровадження інструментів, які використовують зазначені фонди в Польщі для діяльності подібних інституцій в Україні;

– використання організаційно-економічного механізму, на який спираються фонди в Польщі за основу для створення подібного механізму в для фондів в Україні;

– налагодження співробітництва між фондами Польщі та Україні з метою обміну досвідом та кращими практиками, а також знаходження можливостей реалізації спільних природоохоронних проектів та заходів.

Література

1. Міщенко В. С. Плата за відходи. Проблемні питання і альтернативні рішення./ В. С. Міщенко. // Сотрудничество для решения проблемы отходов. Матеріали 5-ї міжнародної конференції – 2008 – С. 23–26.

2. Міщенко В. С., Виговська Г. П. Економіко-правовий статус відходів як вторинної сировини / В. С. Міщенко, Г. П. Виговська. // Економіка України. – 2010. – № 10. – С. 74–81.

3. Краснова М. Фінансування природоохоронних заходів в системі реалізації еколого-правових договорів України. Вісник Київського національного університету. – 2008 – С. 23–26.

4. Євдокімова М. О. Фінансове забезпечення природоохоронної діяльності / М. О. Євдокімова. // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва. Сер.: Економічні науки . – 2013. – № 5. – С. 145–151.

5. Веклич О. О. Сучасні тенденції фінансового забезпечення природоохоронної діяльності в Україні / О. О. Веклич. // Фінанси України. – 2009. – № 11.

6. Закон Польщі «Про охорону навколишнього природного середовища» від 27 квітня 2001 року// Збірник законів № 62, 2001 рік. Закон Польщі «Про охорону навколишнього природного середовища» від 27 квітня 2001 року// Збірник законів № 62, 2001 рік.

7. Закон України «Про охорону навколишньо-

го природного середовища» (№ 1264-12, редакція від 26.04.2014).

8. Odnawialne źródło ekorozwoju. Zmienilismy i zmieniamy Polskę (Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej 1989–2014), Warszawa 2014).

9. Wspólna strategia działania Narodowego Funduszu i wojewódzkich funduszy ochrony środowiska i gospodarki wodnej na lata 2013-2016 z perspektywą do 2020 roku (Warszawa, czerwiec 2012).

10. Sprawozdanie z działalności Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej w 2013 roku (Warszawa, kwiecień 2014).

В статье анализируется деятельность Национального и Воеводских фондов охраны окружающей среды в Польше. Представлены финансовые инструменты, которые используются в деятельности фондов, а также источники поступления и использования денежных средств от экологических оплат и штрафов. Делается акцент на эффективности использования внутренних и внешних источников финансирования в реализации природоохранных мероприятий на уровне государства и регионов. Проанализирована ситуация, которая сложилась в финансировании природоохранных мероприятий в Украине, представлены рекомендации с целью улучшения эколого-экономического регулирования.

Ключевые слова: фонд охраны окружающей среды, экологические оплаты, экологические штрафы, эколого-экономические инструменты.

Activities of National and Province Funds for Environmental Protection and Water Management are analysed. Financial instruments, sources of receipt and usage of environmental fees and fines are presented. Effectiveness of usage of domestic and foreign sources of financing for environmental activities on the level of state and regions are highlighted. The situation which exists in the environmental area protection in Ukraine is analyzed. The recommendations as for improvement of economic and environmental regulations are given.

Keywords*:* fund for environmental protection, environmental fees, environmental fines, economic and environmental instruments.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Вагоновою О.Г. *Надійшла до редакції 12.08.14.*

ФІНАНСИ

УДК 330.34.011:351.84

ЗАГАЛЬНОСВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ

Л. Б. Баранник, д. е. н., доцент, ДВНЗ «Дніпропетровська державна фінансова академія», Barannik_LB@mail.ru

Розглянуто тенденції світового розвитку, які здійснили найбільш істотний вплив на процес становлення національних систем соціального захисту населення та механізм економічної політики, спрямованої на їх фінансове забезпечення. Проаналізовано історичні та політичні події, що підштовхнули розвиток соціального захисту в європейських країнах, визначено їх специфічні особливості. Виявлено проблеми функціонування вітчизняної системи соціального захисту населення та запропоновано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: соціальний захист населення, фінансове забезпечення соціального захисту, фінансовий механізм комунітарного рівня, соціальне страхування, соціальні структурні фонди, пенсійні системи, медичне страхування, соціальна допомога, правові механізми соціальної політики.

Постановка проблеми. Українці не живуть осторонь світових процесів. Усі глобальні тенденції так чи інакше проявляються й в нашій країні. Тому врахування їхньої дії, оцінка наслідків та своєчасне прийняття рішень з приводу упередження чи подолання негативних проявів є надзвичайно важливим завданням економічної політики держави. Це в повній мірі стосується і політики щодо соціального захисту населення, яка має будуватися не тільки з урахуванням вітчизняних особливостей розвитку, а й загальносвітових тенденцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика соціального захисту населення в останні два десятиріччя стала однією з тих, що найбільш часто вживається у вітчизняних офіційних документах, наукових публікаціях і громадських дискусіях. Питанням фінансового забезпечення соціального захисту населення, проблемам боротьби з бідністю присвячені праці вітчизняних учених Н. П. Борецької, І. Ф. Гнибіденко, О. О. Давидюка, Л. М. Клівіденко, Е. М. Лібанової, О. В. Макарової, О. Ф. Новікової [1–6] та багатьох інших.

Віддаючи належне внеску вітчизняних дослідників у вивчення соціального захисту населення, слід зазначити, що життя постійно ставить все нові питання й висуває нові завдання щодо того, як краще організувати захист нужденних громадян. Соціальний захист не можна здійснювати за «єдиним сценарієм», потрібно ретельно аналізувати історичний та практичний досвід його функціонування в світі, відбираючи найбільш цінне. Отже, зазначене свідчить про актуальність обраної теми статті та обумовило визначення її мети.

Формулювання мети статті. Мета статті полягає у виявленні та вивченні тенденцій світового розвитку, що здійснюють особливий вплив на політику фінансового забезпечення соціального захисту населення в країнах світу та наданні пропозицій стосовно можливостей удосконалення вітчизняної системи соціального захисту населення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Своєю появою соціальний захист населення (далі в тексті – СЗН) як суспільно значимий і законодавчо встановлений інститут зобов'язаний демократичним процесам, що відбувались в світі на різних етапах історії і проявлялися з різною силою вияву. Початок їм дали революційні події в країнах Західної Європи у XIX ст. та в першій половині XX ст. в Росії, Австрії, Угорщині, Німеччині, Фінляндії. Це сприяло й прийняттю соціальних законів канцлером О. Бісмарком у Німеччині наприкінці XIX ст., а згодом і в ряді інших країн Європи та світу.

Російський вчений М. Каргалова справедливо вказує й на економічну кризу 1929–

1933 рр., яка дала новий поштовх загостренню соціальної напруженості. За три роки кризи в 15 найбільших капіталістичних країнах мали місце 18 794 страйків, в яких узяли участь 8 515 100 чол. До того ж соціальне питання постало серед центральних у боротьбі за владу. «Поступово визрівала дилема: революція чи еволюція як метод вирішення в подальшому соціальних протиріч. …У Західній Європі почала формуватися так звана випереджаюча стратегія запобігання гострих і небезпечних для економічного зростання соціальних колізій» [7, с. 5 – 6.]. Найбільш простим рішенням цих завдань виявилось запровадження соціального страхування. Хронологія прийняття законів щодо СЗН у ряді країн Західної Європи, складена деякими авторами [8; 9], свідчить, що першими були закони про страхування від нещасних випадків на виробництві, на випадок та старості. Пізніше з'явились нові види страхування (на випадок безробіття), а також були прийняті закони про встановлення нижньої межі заробітної плати [10, с. 24–35].

Ідеї Дж. Кейнса про регулюючу роль держави у вирішенні питань зайнятості й деяких інших лягли в основу соціально-економічної стратегії правлячих кіл Заходу. Заснована на ній політика супроводжувалась задоволенням багатьох вимог профспілок. У більшості країн Західної Європи були введені 8-ми годинний робочий день, соціальне страхування, збільшена тривалість сплачуваних відпусток, розширені права профспілок та ін. Проте складні соціальні проблеми виявили себе з новою силою вже в перші післявоєнні роки. Бурхливий страйковий рух у багатьох європейських країнах, боротьба трудящих за свої права, поширення профспілкового руху та соціал-демократичних, згодом і соціалістичних, ідей в світі сприяли появі спочатку в європейських країнах, а потім і в ряді інших соціозахисного законодавства та виділення СЗН в окрему галузь соціальної політики.

На формування національних систем СЗН у країнах Європи, на нашу думку, особливо вплинули процеси післявоєнного розвитку СРСР, поява соціалістичних країн, зміцнення позицій соціал-демократичних і комуністичних партій в урядах багатьох європейських країн, поява МОП (1949 р.), яка стала основним провідником ідей захисту трудящих, а також активна діяльність ООН, зокрема, по узгодженню позицій держав щодо вироблення стандартів у сфері прав людини (міжнародно-правові основи соціального права закладено в нормах і принципах Статуту ООН (ст. 1, 13, 55, 56, 62, 68), у програмних положеннях Загальної декларації прав людини 1948 р. (ст. 22–27), в імперативних нормах Міжнародного пакту про економічні, соціальні і культурні права 1966 р. та конвенціях МОП).

Розвиток національних систем СЗН в європейських країнах став не тільки результатом бажання власних політичних сил побудувати в них міцну державу, він відбувався паралельно зі змаганням двох систем: капіталістичною і соціалістичною, кожна з яких намагалась продемонструвати не тільки економічні переваги, а й успіхи в СЗН.

У першій половині XX ст. у багатьох країнах Європи починають формуватися ознаки соціальної держави, а «економічна доцільність поступово починає розглядатися крізь призму соціальної доцільності і соціальних цінностей» [11, с.16]. Європейські країни починають об'єднувати свої зусилля спочатку в економічній, а потім у соціальній сферах. Так, у 1961 р. з'явилася Організація економічного співтовариства та розвитку (ОЕСР). Вона мала за мету підтримку економічного зростання, забезпечення зайнятості та відповідного життєвого рівня населення. На основі Римського Договору (1957 р.) було створено Європейське еконо-мічне співтовариство (ЄЕС) як організація, що сприятиме добросусідському економіч-ному партнерству, поєднанню ресурсів і підтриманню миру. Згодом ЄЕС та ОЕСР поширили сфери свого впливу з економічної до соціальної політики. Римський договір про співробітництво країн Європи містив обмаль заходів щодо вирішення соціальних питань (метою заходів був захист трудящих узагалі). У 1970-ті роки усвідомлюється необхідність виділення не тільки спільних завдань у макроекономічній політиці, а й у координації соціальної політики. Експерти ОЕСР опублікували свою відому книгу «Криза держави добробуту», в якій довели наявність негативної кореляції між еконо-

мічним розвитком і соціальною нерівністю. З 1970 р. до 2000 р. ЄЕС та ОЕСР запровадили проведення контент-аналізу «Щорічних економічних досліджень» зайнятості населення й стану соціальної сфери суспільства в 14 країнах Європи. У 1983 р. було започатковано видання «Оглядів зайнятості» ОЕСР з метою надання оцінки стану ринку праці та його перспектив [11, с. 16–17].

На кінець 1990-х років соціальна політика ЄС сформувалась, хоча у подальшому при її здійсненні довелось вирішувати ряд проблем, серед яких дві найважливіші: перша – розширення компетенції органів ЄС у соціальній сфері і збільшення кількості інститутів комунітарного рівня, друга – реалізація принципів конвергенції (економічного і соціального вирівнювання країн-членів ЄС) та гармонізації (зближення національних систем СЗН). Доленосний характер у становленні СЗН мала зміна парадигми розвитку. На Всесвітній конференції з соціального розвитку в Копенгагені (1995 р.) світовій спільноті запропоновано було перемістити основну увагу з темпів економічного зростання на стійкій розвиток людини й на цій основі сформулювати нові цілі суспільства. В основу такого підходу був покладений принцип, за яким «економіка існує для розвитку людини, а не людина для розвитку економіки» [12]. Ця подія змусила весь світ переглянути своє ставлення до потреб людини і скоригувати соціальну політику.

Представники 186 країн, у тому числі 117 голів держав визнали необхідність включення соціальних стратегій в економічне планування. Копенгагенська декларація закликала до більш справедливого розподілу багатств і доходів. У 2000 р. спеціальна сесія Генеральної асамблеї ООН у Женеві дала імпульс новим ініціативам з метою включення питань справедливості в глобальну економічну систему. Виконання висунутих ООН ініціатив постійно контролюється цією організацією, а питання СЗН стали важливим пунктом порядку денного різних міжнародних форумів. У світі поширюється рух за більш справедливий розподіл результатів економічного зростання й регулювання соціальних наслідків глобалізації.

Наприкінці XX ст. відбулася зміна системної орієнтації розвитку у соціалістичних країнах Європи та Азії. Соціалізм як суспільний лад себе вичерпав, а спроби перебудувати його виявилися невдалими. Більшість соціалістичних країн відійшли від використання переважно планових методів управління економікою до ринкових. Перехід до іншого напряму розвитку мав величезні наслідки для економіки та життя населення цих країн. Зросли бідність, безробіття, різко знизилася заробітна плата. За даними експертів Світового банку, у країнах Східної Європи та СНД у 1988–1994 рр. частка населення, яке опинилося за межею бідності, зросла від 4 до 32% або з 14 до 119 млн. осіб. До 1998 р. 5,1% населення мали доходи нижче 1$ в день (порівняно з 1,5% у 1990 р.) [13]. На кінець 1990-х рр. у цих країнах постали основні проблеми сучасного етапу розвитку систем СЗН, викликані низкою причин соціально-демографічного, економічного й політичного характеру. Прикро усвідомлювати, але за пройдений час країни з перехідною економікою, принаймні деякі колишні республіки СРСР, значних успіхів у боротьбі з бідністю не досягли. Найбільші економіки країн СНД – Білорусії, Росії, України, Казахстану та Азербайджану нині є прикладами антисоціальної моделі розподілу доходів. Переважна більшість населення в цих країнах належить до категорії найбільш нужденних і малозабезпечених верств, а середньо- та високозабезпечені громадяни або складають меншість, або статистично відсутні (табл. 1).

Таблиця 1

Розподіл населення за групами доходів у країнах СНД, в %

Категорії населення	Росія	Україна	Казахстан	Білорусія	Азербайджан
Найбільш нужденні	20,5	25,6	26,7	12,1	13,2
Низько забезпечені	52,9	67	66,8	55,2	85,4
Відносно бідні	22,5	7,3	6,4	28,2	1,3
Середньо забезпечені	3,1	0,1	0,1	3,6	0,1
Високозабезпечені	1	~0	~0	0,9	~0

Джерело: [8, с. 54].

Зауважимо, у соціально орієнтованих моделях суспільства оптимальний розподіл населення за доходами складається таким чином: майже відсутні найбільш нужденні та малозабезпечені громадяни, частка населення з доходами нижче середнього рівня («відносно бідні») складає близько 20%, частка середньозабезпеченого населення – близько 60%, на високозабезпечених громадян припадає 20%. Дані свідчать, що країни СНД «далекі від оптимальної моделі розподілу населення за стандартами рівня життя» [14, с.54]. Тому вони повинні серйозно ско-регувати свої стратегічні цілі розвитку та системи СЗН.

Поява ЄС особливо вплинула на розвиток теорії й практики СЗН, на пошук нових способів його фінансового забезпечення. Поглиблення права людини на соціальний захист знайшло своє відображення у створенні законодавства країн-членів ЄС щодо СЗН. Не ставлячи за мету його аналіз (це питання потребує окремого дослідження), вкажемо лише на деякі важливі, на нашу думку, моменти, які стосуються теми статті.

Перший – розробка права на СЗН. Відповідно до положень «Договору про заснування Європейського Співтовариства» кожен громадянин країни-члена ЄС є громадянином Союзу. Для забезпечення СЗН, виконання положень, визначених Європейською соціальною хартією та Хартією Співтовариства про основні соціальні права працівників, ЄС здійснює заходи по координації дій та враховує відмінності національних законодавств щодо СЗН.

Відповідно до законодавства країн-членів ЄС наявність права на певний вид СЗН і його надання залежить від розміру та кількості внесків, зроблених до відповідних інститутів СЗН. Право на соціальний захист (пенсії або соціальні допомоги) може пов'язуватися також із фактом проживання в одній з країн ЄС. Але ж кожна країна має власне законодавство щодо СЗН. Ця проблема знайшла своє відображення у ст. 42 Договору про ЄС [15, с.225], де йдеться про захист працівників-мігрантів та його відповідність двом основним принципам: створення можливостей для набуття та збереження права на соціальні виплати шляхом урахування всіх періодів, передбачених у законах окремих країн, та надання виплат особам, які є резидентами на території країн ЄС. Положення ст. 42 означеного Договору знайшли своє відображення у Регламенті ради ЄС «Про застосування систем соціального захисту осіб і членів їх сімей, які переміщаються по території Союзу і працюють за трудовими угодами, та працюючим самостійно» № 1408/71 [15, с.341]. Цей акт визначає, що метою створення європейського законодавства щодо СЗН є не адаптація законодавства країн-членів до європейського, а координація порядку забезпечення осіб, визначених ст. 51, та гарантування того, що внески до фондів соціального страхування, зроблені особою в одній із країн-членів ЄС, даватимуть право на СЗН у будь-якій іншій країні-члені ЄС.

Законодавство ЄС усуває можливі територіальні обмеження під час використання різноманітних схем фінансування СЗН. Схеми можуть модифікуватися. Якщо країна не поліпшує свого законодавства порівняно із законодавством ЄС, то має застосовуватися принцип верховенства права ЄС, коли певні національні норми не використовуються. У той же час Регламент № 1408/71 не поширюється на конвенції щодо соціального захисту, укладені між країною-членом ЄС і країною, яка не входить до ЄС, за винятком випадків, коли конвенція стала складовою національного законодавства. Наприклад, між Німеччиною й Швейцарією укладена конвенція, за якою певна група прав на соціальний захист, отримана у Швейцарії, прирівнюється до прав, отриманих у Німеччині. Так, громадянин Іспанії, який ніколи не працював у своїй країні, але працював певний період у Швейцарії, а потім певний період у Німеччині, отримав право на пенсію за віком у Німеччині. Якщо він повертається до Іспанії, то для виплати пенсії будуть включені періоди роботи і в Німеччині, і в Швейцарії.

Регламент № 1408/71 є комплексним актом, що визначає поняття особи у сфері СЗН, суть виплат та принципи, на яких він базується. Положення охоплює такі групи осіб (найманих працівників, самозайнятих, членів сім'ї, одного із подружжя, який пережив іншого), які повинні бути громадяна-

ми країни-члена ЄС. Однак існують відмінності у визначенні понять «найманий працівник», «самозайнятий» та «члени сім'ї». Регламент № 1408/71 визначає найманих працівників та «самозайнятих» як осіб, «які застраховані примусово або приєдналися до схеми соціального страхування добровільно» [15, с.344]. У межах ЄС враховуються будь-які національні схеми соціального страхування. Схема може бути примусовою і добровільною, з внесками з боку працівників і без таких, може включати різні види виплат. Ці фактори не є визначальними. Важливим є сам факт страхування. Відповідно до законодавства ЄС, якщо особа довгий час підлягала страхуванню в одній із країн-членів ЄС, то вона повинна мати право на соціальні виплати, навіть працюючи поза Союзом [16, с.530].

Законодавство ЄС про СЗН не обмежує права тих, хто пересувається в межах ЄС з метою працевлаштування. Але є різниця у праві на виплати частково і повно зайнятих працівників. Частково зайняті працівники мають право на отримання виплат відповідно до законодавства ЄС тільки в тому випадку, якщо вони підлягали соціальному страхуванню за національною схемою. Наприклад, відповідно до Соціального кодексу Німеччини особи, які зайняті не постійно, не підлягають обов'язковому страхуванню. Якщо вони не застраховані добровільно, то не будуть забезпечуватися за європейським законодавством [16, с.585].

Члени сім'ї – це визначені в законі або визнані такими особи, які ведуть спільне господарство за умови проживання під одним дахом із працівником. Також до членів сім'ї належать утриманці працівника. Визначення члена сім'ї різне у різних країнах і, відповідно, різні підстави для отримання соціальних виплат. Підстави і види виплат членам сім'ї можна було б уніфікувати, застосовуючи єдине визначення, але це суперечило б основним принципам СЗН та обмежило б свободу пересування. Тому використовуються ті поняття, які є у законодавстві кожної країни-члена ЄС.

Виплати сім'ям та одному з подружжя, який пережив іншого, здійснюються за рахунок коштів соціального страхування. Діє обов'язкове правило, суть якого полягає в тому, що названі особи та/або їх годувальники повинні бути застрахованими у системі соціального страхування. Це правило не передбачає винятків. У даному випадку європейське законодавство визначає різницю між виплатами, які гарантуються особі як природне право, і виплатами, право на які виникає, виходячи із статусу члена сім'ї робітника чи одного із подружжя. Наприклад, французька сім'я жила в Нідерландах, чоловік працював, підлягав соціальному страхуванню й отримав право на пенсію в Нідерландах, а дружина перебувала на його утриманні. Якщо чоловік помирає, а дружина повертається до Франції, то вона має право на пенсію відповідно до свого статусу, оскільки її чоловік робив внески до пенсійного фонду. Розмежування природних і набутих прав порушує фундаментальну правову вимогу про єдиний підхід і ставить надання соціальних виплат у залежність від внутрішніх схем СЗН.

Усупереч спробам ЄС врегулювати всі питання щодо соціального захисту мігрантів та їх сімей, невирішеною залишається проблема із особами, які неспроможні сплачувати страхові внески, ніяк не регулюється становище громадян країн, що розвиваються, які легально проживають в країнах ЄС та деякі інші.

Другий момент. Поява ЄС поглиблює теорію СЗН, зокрема розуміння основних принципів, на яких ґрунтується законодавство ЄС про СЗН:

– принцип недопущення дискримінації за національною ознакою (громадяни будь-якої із країн-членів ЄС мають рівні права на соціальний захист у межах ЄС);

– недопустимість надання особі однакових виплат у різних країнах-членах (цей принцип вимагає від країн-членів ЄС вироблення спільної концепції щодо класифікації виплат та порядку їх надання);

– принцип взаємозаліку страхових періодів поширюється на такі виплати: допомога у зв'язку з материнством, сімейні, з тимчасової непрацездатності, з інвалідності, на поховання та пенсії за віком (набуття, збереження чи поновлення права на виплати пов'язується із періодом страхування, зайнятості чи проживання);

– принцип належності до однієї країни (кожна особа може бути суб'єктом системи СЗН тільки в одній країні, але не допускається погіршення становища).

Згідно з Хартією основних прав ЄС «кожен, хто проживає та легально пересувається в межах ЄС, має право на соціальне страхування та соціальні блага відповідно до правил, визначених правом Співтовариства та національними законами й практикою» [15, с.34].

Третій момент стосується створення потужного фінансового механізму комунітарного рівня. Для реалізації соціальної політики і вирішення конкретних завдань у різний час були створені структурні фонди. Нині діє 5 структурних фондів: Європейський соціальний фонд (ЄСФ), Європейський фонд регіонального розвитку (ЄФРР), Фонд орієнтації і гарантій сільського господарства (ФЕОГА), Фінансовий фонд орієнтації риболовства та Фонд згуртування. Фінансові ресурси фондів складали у 1958–1988 рр. 58,4 млрд. ЕКЮ, у 1989–1993 рр. – 64 млрд., у 1994–1999 рр. – 141 млрд. На 2000–2006 рр. (включаючи Фонд згуртування) – 213 млрд. євро. На початку XXI ст. витрати на структурні фонди складали 36,8% усіх витрат країн-членів ЄС. Найважливішим напрямом визнано регіональний розвиток, на який витрачається 83% фінансових ресурсів структурних фондів. Другий за значущістю – допомога молоді і тривалий час безробітним для інтеграції у ринок праці та запобігання соціального відторгнення. На це йде 8% усіх ресурсів фондів. Ще 9% фінансових ресурсів структурних фондів призначені для підтримки ініціативних програм ЄС у соціальній сфері [17]. Із Фонду згуртування допомога надається в основному Іспанії, Португалії, Ірландії, Греції та новим членам ЄС – країнам Балтії з метою ліквідації відставання у тих чи інших галузях економіки та соціальної сфери. Об'єднані зусилля країн-членів ЄС на шляху вирівнювання рівнів життя громадян виявили себе у сталій і загалом позитивній динаміці зниження рівня бідності в цих країнах (табл. 2), хоча ця проблема тут існує й досі [18, p.9].

Прогрес у медицині, підвищення рівня життя в економічно розвинених країнах призвели до зниження народжуваності, збільшення тривалості життя, а також старіння населення. Це стосується насамперед країн Європи, Японії і США. Старіння викликало зростання навантаження на працюючу частину населення, що примусило уряди названих країн вжити заходів щодо вирішення назрілих проблем або їхнього упередження. У загальних рисах ці заходи можна охарактеризувати як стимулювання народжуваності шляхом надання більшої матеріальної допомоги сім'ям при народженні дитини, надання відпустки (або її збільшення) у зв'язку з вагітністю та пологами, залучення до країни іноземної кваліфікованої робочої сили або спрощення процедури в'їзду громадян етнічних за походженням чи за іншими критеріями, запровадження у національних системах СЗН мінімального соціального забезпечення та працевлаштування мігрантів, біженців, інвалідів, пенсійні реформи та багато інших. Корисним у цьому плані є досвід розвинутих європейських країн. Важливість його вивчення зумовлюється, по-перше, тим, що в цих країнах накопичено найбільш багатий досвід організації і вдосконалення СЗН; по-друге, їх досвід характеризується різноманіттям моделей і підходів до СЗН, що дає можливість використовувати найбільш вдалі елементи цих моделей, які відповідають українській специфіці; по-третє, Україна обрала у довгостроковій перспективі європейськоорієнтований розвиток.

Суттєва зміна демографічної структури європейських суспільств наприкінці XX ст. викликала збільшення витрат на пенсійне забезпечення (табл. 3) та на охорону здоров'я, оскільки бюджети саме цих програм найбільш залежні від вікової структури населення.

Якщо узагальнити заходи європейських країн щодо покращення своїх пенсійних систем через фінансові та демографічні проблеми, то можна стверджувати, що ними були здійснені такі кроки: 1) збільшення вікової межі виходу працівників на пенсію й збільшення страхового стажу; 2) зміна порядку індексації пенсійних виплат; 3) зміна коефіцієнта заміщення доходів; 4) збільшення величини страхових внесків шляхом перерозподілу виплат роботодавців та працівників у бік домінування участі в цьому останніх; 5) стимулювання зайнятості; 6)

запровадження додаткових накопичувальних програм і схем індивідуального пенсійного страхування зі створенням індивідуальних пенсійних рахунків [20].

Таблиця 2

Динаміка частки населення, яке знаходиться на межі бідності або соціального виключення в країнах-членах ЄС у 2005–009 рр., у % до загальної чисельності населення

Країна	2005	2006	2007	2008	2009	Середньорічний темп зростання (%)
ЄС-27	26	25	24,5	23,6	23,1	–2,9
Бельгія	22,6	21,5	21,6	20,8	20,2	–2,8
Болгарія	-	61,3	60,7	44,8	46,2	–9,0
Чехія	19,6	18	15,8	15,3	14,0	–8,1
Данія	17,2	16,7	16,8	16,3	17,4	0,3
Німеччина	18,4	20,2	20,6	20,1	20	2,1
Естонія	25,9	22	22	21,8	23,4	–2,5
Ірландія	25	23,3	23,1	23,7	25,7	0,7
Греція	29,4	29,3	28,3	28,1	27,6	–1,6
Іспанія	23,4	23,3	23,1	22,9	23,4	0,0
Франція	18,9	18,8	19	18,6	18,4	–0,7
Італія	25	25,9	26,1	25,3	24,7	–0,3
Кіпр	25,3	25,4	25,2	22,2	22,2	–3,2
Латвія	45,8	41,4	36	33,8	37,4	–4,9
Литва	41	35,9	28,7	27,6	29,5	–7,9
Люксембург	17,3	16,5	15,9	15,5	17,8	0,7
Угорщина	32,1	31,4	29,4	28,2	29,9	–1,8
Мальта	20,6	19	19,1	19,5	20,2	–0,5
Нідерланди	16,7	16	15,7	14,9	15,1	–2,5
Австрія	16,8	17,8	16,7	18,6	17	0,3
Польща	45,3	39,5	34,4	30,5	27,8	–11,5
Португалія	26,1	25	25	26	24,9	–1,2
Румунія	-	-	45,9	44,2	43,1	–3,1
Словенія	18,5	17,1	17,1	18,5	17,1	–1,9
Словаччина	32	26,7	21,3	20,6	19,6	–11,5
Фінляндія	17,2	17,2	17,4	17,4	16,9	–0,4
Швеція	14,4	16,3	13,9	14,9	15,9	2,5
Великобританія	24,8	23,7	22,8	23,2	22	–3,0

Складено за [19, с. 12]

Таблиця 3

Динаміка витрат на державні пенсійні системи у деяких країнах ЄС у 1980 і 1993 рр., у % до ВВП

Країни	Витрати на пенсійне забезпечення усіх типів		На пенсії за віком		На пенсії у зв'язку з інвалідністю		На пенсії у зв'язку з втратою годувальника	
	1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1993
країни ЄС (12)	12,2	14,7	8	10	2,1	2,5	2,1	2,2
у тому числі								
ФРН	14,4	14,7	8	9,1	2,5	2,6	3,9	3
Франція	12,0	14,2	8,5	10,7	1,5	3,1	2,1	0,3
Великобританія	10,0	14,0	8,4	10,0	1,8	3,1	0,5	0,3
Італія	11,3	17,2	8,3	12,8	1,4	1,7	1,7	2,7

Джерело:[20, с. 10]

Паралельно зі збільшенням асигнувань з державних бюджетів на пенсійні виплати в економічно розвинених країнах відбувається активний розвиток приватних пенсійних систем, а також додаткових пенсійних систем за рахунок створення накопичувальних фондів, що свідчить про залучення економічно активного населення у процес регулювання власних пенсійних перспектив. Незважаючи на пенсійні реформи, що проводять розвинені країни світу, експерти прогнозують у найближчі десятиліття подальше зростання пенсійних витрат. Для збереження нинішніх розмірів державних пенсій країнам ЄС необхідно у найближчі 35 років виділити на це додатково 456 млрд. євро. Вже зараз рівень пенсійного навантаження 15 країн ЄС складає 10,4% до ВВП, у 2040 р. він зросте до 13,6% [21, с.23]. А щорічні пенсійні витрати бюджетів країн ОЕСР мають зрости не менш ніж на 1,5% ВВП до 2030 р. [22]. Безперечно, це сприятиме подальшому зростанню попиту на медичні послуги, послуги по догляду, що в свою чергу викличе нові схеми фінансування.

У післявоєнні роки в багатьох західноєвропейських країнах утворились розвинені системи соціального страхування на випадок хвороби. Головні їх риси: участь трудящих разом із підприємцями і державою у формуванні страхових фондів; державне управління цими фондами; розподіл фондів незалежно від заробітків одержувачів послуг та розміру внесків. Так, у ФРН державне страхування в середині 1970-х рр. поширилося на 90% населення країни й покривало 78% сукупних витрат на лікування. Відповідні показники по інших країнах такі: в Японії – 95 і 85%, Франції – 98 і 76%, Італії – 91 і 87%, Нідерландах – 76 і 70%, Швеції – 98 і 91%, Австрії – 92 і 66%, Швейцарії – 89 і 70% [23, с. 105–106]. За характером фінансування охорони здоров'я склались три групи систем. Перша – державні системи медичного обслуговування, що фінансуються із загальних бюджетних асигнувань. Вони діють у Великобританії, Ірландії, Данії, Італії. Друга включає системи, що побудовані за принципом соціального страхування. Вони фінансуються шляхом цільових внесків на тристоронній основі, при цьому участь держави незначна й основна частина фондів формується підприємцями і самими застрахованими. Їх внески сплачуються у вигляді певного відсотка від фонду заробітної плати. В Японії, наприклад, цей відсоток складає 8,4%, причому 4,2% припадає на підприємців і 4,2% – на найманих працівників, у ФРН – 11,8% також розподіляється порівну; у Бельгії – 8,4; Австрії – 10,1; Франції і Нідерландах – по 19%. В останніх 4 країнах фінансова участь роботодавців переважає [23, с. 106]. Третя група систем – приватні системи, засновані на особистій участі населення у сплаті за лікування. Вони діють у США, Австралії. Рівень суспільної охорони здоров'я тут набагато нижчий, ніж в інших розвинутих країнах.

В останній третині XX ст. політика у сфері охорони здоров'я набула нових рис. Ця переорієнтація зумовлена комплексом соціально-економічних факторів. Переплетіння циклічних та структурних криз, уповільнення темпів економічного зростання, інфляція, безробіття призвели до того, що системи медичного страхування постійно стикались із нестачею коштів. Становище ускладнилось абсолютним та відносним зростанням чисельності літніх людей, чиї витрати на лікування у 1,5 – 2 рази перевищують середні кошти для всіх вікових груп. І якщо у перші післявоєнні десятиліття «постаріння» отримувачів медичної допомоги не складало особливих проблем перед системами страхування, то у другій половині XX ст. воно стало одним із факторів фінансової кризи охорони здоров'я. На розвиток цієї сфери негативно вплинув і прихід до влади у деяких країнах консервативних сил, які взяли курс на обмеження державного регулювання й згортання соціальних програм. Нові акценти у політиці щодо охорони здоров'я пов'язані з дією і внутрішніх проблем цієї сфери. Основна з них – нестримне зростання вартості лікування. На рубежі 1960–1970-х рр. охорона здоров'я провідних капіталістичних країн вступила у нову фазу свого розвитку, позначену великими зрушеннями в технічному обладнанні, підвищенні стандартів обслуговування. Медицина все більше насичувалася складною та дорогою технікою. Проте «технізація» охорони здоров'я не вплинула на економію ресурсів. Навпаки, витрати на лікування хворого

швидко зростають. Ця тенденція носить об'єктивний характер і проявляється при будь-якому типі організації охорони здоров'я. Разом з тим зростання вартості лікування в світі зумовлено не лише об'єктивними тенденціями розвитку медичної науки й практики, а прямо зв'язано з діючими принципами організації й фінансування систем, та особливостями функціонування національних ринків медичних послуг.

У доповіді ВООЗ відзначається, що у всьому світі щорічні витрати урядів на охорону здоров'я варіюються від 20 дол. до понад 6 000 дол. на особу. 5,6 млрд. осіб із країн з низьким і середнім рівнем доходу більше половини всіх витрат на охорону здоров'я оплачують готівкою. Щорічно через особисті витрати на охорону здоров'я у зв'язку із зростаючою вартістю медичної допомоги і дезорганізацією систем фінансового захисту понад 100 млн. осіб опиняються за межею бідності [24]. Шалена комерціалізація медичної сфери та неможливість значної частини населення сплачувати до страхових фондів сприяли тому, що склалася ситуація, за якої багато систем охорони здоров'я перестали приділяти належну увагу справедливому доступу до медичної допомоги, втратили свої можливості в галузі розумного вкладання коштів та перестали задовольняти потреби та очікування людей, особливо в збіднілих та маргіналізованих групах. Виявилося, що за рахунок лише страхової медицини неможливо підтримувати рівень здоров'я громадян та соціальну безпеку в суспільстві. ВООЗ закликала країни світу «повернутися до первинної медико-санітарної допомоги, яка пропонує найкращий шлях для боротьби з трьома негативними тенденціями в XXI ст.: глобалізацією нездорового способу життя, швидкою незапланованою урбанізацією та постарінням населення» [24].

В умовах збільшення коефіцієнта демографічного навантаження літніми у відсутність випереджаючого зростання продуктивності праці слід очікувати уповільнення глобального накопичення заощаджень через зростання споживання цих заощаджень літніми громадянами. Це підштовхнуло уряди багатьох країн до збільшення державних витрат на СЗН.

Упродовж десятиріч витрати на соціальні цілі зростали в усьому світі. У 1960–1970 рр. у країнах з ринковою економікою спостерігається різке зростання загальних витрат на соціальні цілі (у т.ч. у процентному відношенні до ВВП). У 1980-ті рр. у більшості країн ОЕСР частка сукупних соціальних витрат у загальному обсязі ВВП стало зростала й склала 16% (1980 р.). У середині 1990-х рр. у зв'язку з економічним спадом у країнах ОЕСР витрати на соціальне забезпечення досягали у середньому 19,4% (в європейських країнах-членах ОЕСР – 25%) Загалом сукупні соціальні витрати по країнах ОЕСР зросли з 16% ВВП у 1980 р. до 19,2% у 2007 р. [25].

Аналізуючи ці процеси, ми виявили, що динаміка обсягів суспільних і приватних соціальних витрат доволі різна. Величина суспільних соціальних витрат за 1960–1980 рр. подвоїлась майже в усіх країнах ОЕСР внаслідок розвитку та зміцнення схем пенсійного страхування, розширення соціальної допомоги з тимчасової непрацездатності й інвалідності. У наступні роки зміни частки соціальних витрат у ВВП значною мірою залежали від коливань економічного циклу. Слід відзначити, що в більшості країн Європи суспільні кошти становлять близько 90% усіх соціальних витрат, у США значну роль у наданні соціальної допомоги відіграють приватні кошти, що складають більше третини всіх соціальних витрат (понад 9% від ВВП). У країнах ЄС-15 у 1996 р. фінансування на СЗН розподілилося так: 31,4% усіх надходжень за рахунок держави, 24,3% – від застрахованих осіб, 39,2% – від роботодавців, 5,1% – інші джерела, а вже у 2008 р. в ЄС-27 СЗН фінансувався так: 38,2% за рахунок держави, 37,1% – джерела роботодавців, 20,4% – від застрахованих осіб та 4,3% – інші джерела [26].

Висновки. Отже, СЗН виник завдяки діяльності лівих сил та масових організацій трудящих, а також завдяки превентивній політиці підприємців та держав-членів ЄС. Поступовий розвиток інтеграційних процесів сприяв удосконаленню політики СЗН та його фінансового забезпечення. Тим не менш кожна країна повинна пристосовувати загальні системи фінансування СЗН до еко-

номічних умов, демографічної ситуації і, безперечно, до уподобань своїх громадян. Кожна країна має обмежений набір механізмів перерозподілу доходу – від повністю неформального внутрішньосімейного перерозподілу до універсальних систем, що фінансуються за рахунок загальних державних доходів з багатьма проміжними можливостями. Про вибір цілей національної політики свідчать вибрані системи фінансування й та роль, яку уряди відіграють щодо приватних каналів соціальних виплат.

На європейському форумі у Брюсселі (1998 р.), присвяченому соціальній політиці були, зокрема, сформульовані такі дилеми:

– соціальна солідарність або індивідуальна соціальна відповідальність;

– задоволення соціальних потреб колективно чи індивідуально;

– доступ до суспільних служб для усіх громадян чи окремих категорій;

– компроміс між рівнем СЗН, який суспільство хоче мати, і бажанням громадян його фінансувати.

Загальні принципи соціального забезпечення визначаються залежно від двох позицій. За першої пріоритет надається принципам рівності і механізмам соціальної солідарності та колективної відповідальності. Визнається, що дохід і допомога повинні у всякому випадку забезпечувати умови життя кожного громадянина. При цьому важлива роль надається некомерційним організаціям – чи то державним, чи то недержавним, як важливим гарантіям солідарності. Такий підхід, зокрема, підтримується багатьма неурядовими організаціями і рядом профспілкових об'єднань.

Друга позиція виступає за досягнення балансу між індивідуальною та колективною відповідальністю, зокрема, шляхом розвитку додаткових систем соціального страхування для заможних людей. Даний підхід передбачає, що соціальне забезпечення повинне перерозподіляти свої ресурси, спрямувавши зусилля на розв'язання перш за все проблем вразливих верств населення.

Уперше в межах ЄС була визнана необхідність диверсифікації джерел фінансування СЗН, пошуку балансу між обов'язковими і додатковими програмами. Системи виплат короткострокових видів допомоги (медичних, по безробіттю, дитячих тощо) фінансуються на основі розподільчого принципу на усіх рівнях об'єднання ризиків. Короткострокові види допомоги являють собою одноразові або строкові зобов'язання, можуть відносно швидко адаптуватися до економічної і демографічної ситуацій, що змінюються і, відтак, не потребують створення великих резервів для покриття зобов'язань, які можуть виникнути у віддаленому майбутньому.

За соціально-економічних умов, що склалися, українська держава не може гарантувати безперебійне фінансування гідних пенсій на невизначений строк на основі розподільчої системи. Це досить проблематично для будь-якої країни. Тому для України конче потрібно продовжити пошук механізмів вирішення фінансових проблем у забезпеченні гідного рівня життя населення, зокрема, шляхом удосконалення державної системи пенсійного забезпечення й запровадження накопичувальної її складової. В умовах економічних негараздів 2014 р. та хронічної нестачі коштів вкрай необхідним є перегляд планування витрат у цій сфері та здійснення заходів по встановленню реальних потреб населення в соціальних послугах.

Нині триває процес формування єдиного простору СЗН у межах міжнародних систем і міжнародних відносин. Україна має намір в майбутньому стати членом ЄС, це має спонукати нашу країну до пошуку оптимальних засобів вирішення проблеми фінансової спроможності системи захисту на шляху як власного розвитку, так і об'єднання зусиль у рамках різноманітних угруповань. Задля цього необхідно розпочати ринкові реформи у сфері фінансування СЗН. У більшості європейських країн та значній групі країн світу ці реформи у межах системи СЗН спрямовані на перерозподіл відповідальності між державою, соціальними партнерами і приватними особами (застрахованими особами і пересічними громадянами). Реформи проводяться з метою встановлення більш тісного зв'язку між соціальними гарантіями і фактичними потребами, пошуку нових джерел фінансування, надання більш широких можливостей для індивідуального вибору і, відповідно,

більшій індивідуальній відповідальності у досягненні самозахисту.

Література

1. Борецька Н. П. Соціальний захист населення на сучасному етапі: стан і проблеми: [Монографія] / Н. П.Борецька. – Донецьк : Янтра, 2001. – 352 с.
2. Давидюк, О. О. Соціальна політика в умовах поглиблення соціальної нерівності в Україні / О. О. Давидюк. – К. : Центр перспективних соціальних досліджень Міністерства соціальної політики України, 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cpsr.org.ua/index.php?option= com_content& view=article&id=133:2010-12-08-15-45-36&catid= 29:2010-06-15-18-48-34&Itemid=35
3. Кліві денко, Л. Проблеми формування системи соціального страхування населення в Україні / Л. Кліві денко // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – Тернопіль, 2004. – Вип. 6. – С. 149–155.
4. Новікова О. Ф. Соціальна захищеність населення України в контексті проблем безпеки // Соціальний захист населення України: монографія / авт.кол.: І. Ф. Гнибіденко, М. В. Кравченко, О. Ф. Новікова та ін.; за ред. В. М. Вакуленка, М. К. Орлатого. – К. : НАДУ,2009. – С. 40–49. – 0,6 д.а.; 181 с.
5. Лібанова Е. М. Ринок праці та соціальний захист / Е. М. Лібанова, О. М. Палій. // К. : В-во С. Павличко «Основи», 2004. – 491 с.
6. Макарова О. В. Державні соціальні програми: теоретичні аспекти, методика розробки та оцінки : монографія / О. В. Макарова. – К. : Ліра-К, 2004. – 328 с
7. Каргалова М. В. Социальная политика Европейского Союза. Концептуальные аспекты и тенденции развития в 80–90-е годы : автореф. дис. д-ра ист. наук: 07.00.03 / М. В. Каргалова. – М., 1999. – 30 с.
8. Антропов В. В. Социальная защита в странах Европейского Союза. История, организация, финансирование, проблемы : монография / В. В. Антропов. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2006. – 271 с.
9. Церкасевич Л. В. Современные тенденции социальной политики в странах ЕС : уч. пос. / Л. В. Церкасевич. – СПб. : Изд-во СПб ГУЭФ, 2002. – 245 с.
10. Ефимова Е. Установление минимальной заработной платы: зарубежный опыт и российская практика / Е. Ефимова. // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – № 12. – С. 24–35.
11. Халецька А. А. Соціальний захист населення в Україні:теорія та практика державного управління : монографія / А. А. Халецька. – Донецьк : Юго-Восток, 2010. – 429 с.
12. Боршар К. Абетка законодавства Європейського співтовариства / пер. з англ. В. Мардак. – К. : ТОВ «Віркам», 2001. – 112 с.
13. Нинно Карло. Системы социального обеспечения в странах с переходной экономикой / Карло де Нинно. // Сборник материалов по вопросам социального обеспечения. Всемирный банк. – 2006. – № 2.
14. Бобков В. Н. Неравенство в распределении доходов и уровне бедности населения: межстрановые сопоставления. В. Н. Бобков, У. Т. Алиев, С. М. Куница, Л. Н. Черенько, С. В. Шевченко. // Вопросы статистики. – 2011. – № 6. – С. 51–59.
15. Опришко В. Ф. Право Європейського Союзу : підручник / В. Ф. Опришко, А. В. Омельченко, А. С. Фастовець. – К. : Книга, 2002. – 460 с.
16. Трудовое и социальное право зарубежных стран: основные институты / М. М. Вильданова и др. Под ред. Э. Б. Френкель. – М. : Юристъ, 2002. – 687 с.
17. Савич М. В. Особенности функционирования механизма социальной политики ЕС на современном этапе / М. В. Савич. // Белорусский журнал международного права и международных отношений. – 2003 – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://evolutio.info/index.php?option=com_ content&task=view&id=627
18. Poverty and Social Exclusion. Report. European Commission. August-September 2010. – Brussels. – 428 P.
19. The social dimension of the Europe 2020 strategy: A report of the Social Protection Committee (2011). Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion. Unit D.1 Manuscript completed in March 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=6895&langId=en
20. Шевчук А. Організація пенсійного забезпечення в ЄС: досвід для України / А. Шевчук. // Науковий вісник. – 2012. – Вип. 9 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: – http://www.lvivacademy.com/visnik9/fail/Shevchuk_A.pdf
21. Хижный Э. К. Старение населения и пенсионные реформы в странах «Большой семерки» : научно-аналитический обзор. – М. : ИНИОН РАН, 2000. – 124 с.
22. The 2009 Ageing Report: Economic and Budgetary Projections for the EU-27 Member States (2008-2060). European Commission [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication_summary14911_en.htm
23. Социальная политика буржуазного государства. Отв. ред. С. Н. Надель. – М. : Наука, 1987. – 208 с.
24. Доклад о состоянии здравоохранения в мире 2008 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.who.int/mediacentre/news/releases/2008/pr38/ru/index.html
25. OECD Statistics. 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://stats.oecd.org/
26. Щербакова Е. Социальная защита в странах ОЭСР / Е. Щербакова. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://demoscope.ru/weekly/2006/0263/barom05.php

Рассмотрены тенденции мирового развития, которые оказали наиболее существенное влияние на процесс становления национальных систем социальной защиты населения и механизм экономической политики, нацеленный на их финансовое обеспечение. Проанализированы исторические и политические события, подтолкнувшие развитие социальной защиты населения в европейских странах, определены их специфические особенности. Выявлены проблемы функционирования отечественной системы социальной защиты населения и предложены пути их решения.

***Ключевые слова**:* социальная защита населения, финансовое обеспечение социальной защиты, финансовый механизм коммунитарного уровня, социальное страхование, пенсионные системы, медицинское страхование, социальная помощь, правовые механизмы социальной политики.

The world development trends having the most significant influence on the process of establishing national social protection systems are discussed. The economic policy machinery aimed at their financial provision is considered. Historical and political events that spurred the development of social protection in the European countries are analysed, and their characteristic features are determined. Problems of national social protection system are pointed out and ways of their solution are suggested.

***Keywords**:* social protection of population, financial provision of social protection, communitarian level financial machinery, social insurance, pension systems, health insurance, social care, legislative machinery of social policy.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Пилипенко Ю. І. *Надійшла до редакції 16.05.14.*

УДК 330.8

DEVELOPING BUSINESS STUDENTS' TRANSFERABLE SKILLS FOR THEIR SUCCESSFUL PROFESSIONAL CAREER

S. I. Kostrytska, Associate Professor, SHEI «National Mining University», Kostrytskas@nmu.org.ua
O. D. Shvets, Assistant professor, SHEI «National Mining University», shvetsolena@mail.ru

The role of professionally-oriented communicative competences obtained by university students for their future professional career formation and development is investigated. The methodological approaches for developing transferable skills when teaching and learning ESP courses for business and economic students are analysed. The approach to the formation of transferable skills which can be applied by future specialists in different contexts and situations is developed.

Keywords: professionally-oriented communicative language competences, transferable skills, skills-based approach, task-based approach, study skills.

Statement of problem. The 21st century with its intensive development of science and technology, widening of business as well as scientific and cultural relations internationally requires specialists to have the knowledge of a foreign language in order to be able to communicate effectively in the world of work and be competitive on demanding job market.

High level of foreign language teaching is perceived by universities as an effective and individualized assistance in achieving the highest level of students' language skills.

Today's highly competitive labour market demands our students to be provided with the skills that would prepare them for the challenges they will meet. Tremendous responsibility is placed on higher education for developing transferable skills in graduates to be successful in their future profession.

Analysis of recent papers. Since the 1980s attention has been given to transferable skills, which are defined in a variety of ways. The basic idea was that skills learned in one context could fairly readily be transferred to another, and this is included in a definition put forward by the Training Agency, which saw transferable skills as: the generic capabilities which allow people to succeed in a wide range of different tasks and jobs [13].

The Transferable Skills Project, for instance, defined transferable skills to be «skills developed in one situation which can be transferred to another situation» [6]. Manchester University's website defines transferable skills as «skills developed through experience, which can be used in the workplace» [14]. Transferable skills are abilities, aptitudes and qualities developed in one context that can be applied to another [1]. Bridges spoke of transferable skills in terms of their application across different contexts. This is what made them transferable. [3, p. 47].

Transferable skills have a number of synonyms**:** generic skills, key skills, skills for life and work, employability skills, essential skills, graduate skills, and soft skills.

Jack Richards [11, p. 161] makes claims in support of skills-based syllabuses to teach students transferable skills, which can be transferred to many other situations.

Aim of the paper. The aim of the research is to analyse the ESP syllabuses designed by the teachers of the Department of Foreign Languages of the National Mining University for the students specialized in business and economics and identify whether they include the skills the students need in their study and in the workplace.

Materials and methods. The university educational process is aimed at forming professional competences of students to provide them with productive professional activity and competitiveness on the labour market. In connection with intensified attention of employers towards graduates' individual qualities, the abilities for graduates' self-development must be formed

during their study at university. Up-to-date requirements to university graduates provide with not only necessary knowledge but with the abilities to efficiently solve diverse tasks. Therefore, the main task of didactics is not a simple knowledge transfer, but the formation of students' ability to act independently while solving job-related tasks, using available information, knowledge and skills obtained, that is the education is oriented on the formation of professional competences.

The overall aim of English for Specific Purposes teaching and learning is to prepare students to communicate effectively in their academic and professional environments. National Curriculum for Universities provides that communicative competences in English be acquired for real life academic and job-related areas and situations, which are generic for students of different specialisms [17].

The Curriculum was designed taking into account the Education and Qualification Standard and Educational Professional Programme requirements that specify the overall aim of ESP teaching and learning [17, p. 119]. The EQS and EPP adopted by the Ministry of Education and Science of Ukraine reflect educational and qualification characteristics of University graduates. It enhances the appeal and competitiveness of Ukrainian higher education through a transparent and flexible system of language teaching/learning.

The ESP Curriculum shifts the emphasis from language knowledge as a set of isolated constructs to the notion of language as an integrated system of skills and knowledge. The Curriculum is skills-based with its primary purpose to teach the specific language skill that may be useful or necessary in using a language. Therefore, skills-based instruction is most appropriate when students need specific skills.

According to IBEC Education and Skills Survey [10] higher educational institutions should embed generic or employability skills more fully into the curricula. Employees need to be highly skilled in generic skills such as people-related (communication and teamwork) skills, critical thinking, problem-solving and ICT (information and communications technology) [10, p. 23].

The task of any ESP course is to develop the transferable skills needed for students' future career.

«Employers want adaptive recruits, people who can rapidly fit into the workplace culture, work in teams, exhibit interpersonal skills, communicate well, take on responsibility, perform efficiently and effectively, they want adaptable people, people who can use their abilities and skills to make the organization evolve through bright ideas and persuading colleagues to adopt new approaches and they want transformative employees, people who can anticipate and lead change, who have higher level skills, such as analysis, critique, synthesis, etc» [16, pp. 239–249]. Therefore, the skills like communication, teamwork, leadership, problem solving, initiative, flexibility / adaptability, commitment, motivation, interpersonal skills are of primary importance. The development of the skills relevant to employment and future learning is an integral part of the University's Teaching and Learning Strategy, and it is a general requirement that all modules be written in terms of transferable skills to be developed [7, p. 68].

Generic job-related skills are specified in the ESP Curriculum [17, p. 39] as a sample list to illustrate how language serves various professional needs. The Curriculum claims that while designing an ESP course it is necessary to determine the specific communicative skills as well as the situations and job-related areas in which the students need to use them. This should be done through needs analysis.

The generic skills from the Curriculum were used as a resource for developing the syllabuses and learning materials for business and economic students of the National Mining University as well as for designing the coursebook for the obligatory course [8] taught at the first year of studies. The course consists of 4 modules, which encompass the following skills:

– Socialising in Academic and Professional Environments

– Obtaining and Processing Information for Specific Purposes

– Discussions and Presentations

– Communicating in Writing.

During module 1 (Socialising in Academic and Professional Environments) students practice the following job-related skills taken from the Curriculum:

– Dealing with telephone calls

– Locating and understanding travel information in a variety of sources (timetables, announcements, Internet pages, etc.)

– Exchanging information

– Completing forms with personal or company details, etc.

– Planning future events and tasks

– Discussing professional interests and leisure activities

– Taking notes.

Module 2 (Obtaining and Processing Information for Specific Purposes) covers such skills as:

– Locating information in various sources

– Reading for locating information (e.g. about possible contacts, etc.)

– Reading for specific purposes

– Dealing with instructions and notices.

– In module 3 (Discussions and Presentations) students develop the following skills:

– Participating in discussions

– Exchanging information on various issues

– Giving a presentation, a talk, etc.

– Engaging in a discussion

– Reporting on a conference, meeting, discussion

– Exchanging information.

– In module 4 (Communicating in Writing) students learn the following:

– Dealing with correspondence (letters, e-mails, etc.)

– Understanding and writing CVs, résumés, cover letters, references, etc.

– Writing for academic purposes (summary, abstract).

The other generic skills outlined in the ESP Curriculum are included into optional courses designed for business and economic students:

– Participating in interviews

– Understanding and writing office communications (reports, letters, memos, etc.)

– Arranging and re-arranging appointments and meetings

– Making and understanding minutes of a meeting

– Making enquiries, reservations, orders and bookings

– Checking into and out of a hotel

– Making agreements

– Understanding contract details

– Negotiating contracts.

The 2002 report, Employability Skills for the Future, published by the Business Council of Australia and the Australian Chamber of Commerce and Industry, outlined an 'Employability Skills Framework' identifying eight employability skills [9] . They are:

– Communication skills

– Teamwork skills

– Problem-solving skills

– Initiative and enterprise skills

– Planning and organising skills

– Self-management skills

– Learning skills

– Technology skills.

Having analysed the syllabuses designed for business and economics students, it is possible to state that the skills needed for students' successful employment are developed at language courses. Moreover, transferable skills, which are necessary for students' effective performance, are very useful in their lives in general, for example, teamwork, communication skills, problem solving and planning skills.

Communication skills, including interpersonal skills, are considered by many employers as the most important of all transferable skills because they need employees who are able to communicate effectively at an appropriate level. Communication skills also include presenting effectively. Presentation skills are developed while preparing for various students' scientific conferences. Students learn how to present clearly and effectively a scientific topic. The Curriculum provides the presentation skills components that is of use to teachers who design the syllabuses (Tab.1) [17, pp. 41-43].

Teamwork skills contribute to productive working relationships and outcomes. Students practice these skills working in small groups to do some tasks, which encompass a wide range of skills, such as decision making, interpersonal communication, leadership, motivation, oral communication, and time management. Working in teams, students learn to work effectively with others as a member of a group.

The designers of the syllabuses should also identify suitable skills materials and activities to integrate them into the study process that should facilitate the transferability of the skills to the real world [5]. For example, problem-solving skills, which contribute to productive

outcomes, tend to be developed by doing case study, which is considered to be an ideal method of inducting students into their professional world. It also improves students' motivation to learn a language, develops responsibility as well as all the language skills.

Table 1

A Sample of a generic job-related skill specified by sub-skills, functions and structural components

Giving an Oral Presentation		
Sub-skills	Functions	Structural exponents
Introducing a presentation	Greeting and introducing oneself	Good morning / afternoon. My name 's …/ I am … Let me introduce myself. Let me start by saying a few words about …
	Presenting the title/subject	The subject of my presentation is … The focus of my paper (academic) is …Today I'd like to talk about…
	Specifying the purpose/ objective	We are here today to decide / agree/learn about … The purpose of the talk / presentation is … The talk / presentation is designed to …
	Signposting the presentation	My presentation will be in … parts. First / Firstly / First of all, I'll give you …. Second / secondly / Next / Then, … Lastly / finally I've divided my presentation into … parts / sections. They are … I'll be developing … main points. The first point will ….
Sequencing and linking ideas	Sequencing/ ordering	Firstly … , secondly … , thirdly … . Then … next… finally / lastly … Let's start with … Let's move / go onto … That brings us to … That covers … Let's go back to …
	Giving reasons/causes	Therefore As a result, Consequently. That's why … It may result in …
	Contrasting	But On the other hand,… However, …
	Comparing	Similarly, In the same way,
	Contradicting	In fact, Actually,
	Highlighting	In particular, Especially,
	Digressing	By the way, In passing
	Giving examples	For example, To illustrate this point, …
	Generalising	Usually Generally As a rule
Involving the audience	Asking rhetorical questions	What 's the explanation for this? How can we explain this? How can we do about it?
	Referring to the audience	We have all experienced … You may remember …

Continue tab. 1

Describing and analysing performance	Describing performance to date	The …performed well/poorly. The … has / have shown considerable/slight growth/improvement/decrease…
	Analysing performance	The main explanation for this is … A key problem is …
	Describing trends, charts and graphs	There is/has been a slight / dramatic /considerable/significant/moderate decrease/fall/ drop/collapse/rise/increase in …
Using visual aids	Preparing the audience for a visual	Now, let's look at the position of … Now, I'll show you the … Let's move on now and look at … The next slide shows … The (upper) part of the slide gives information about … I'd like to draw your attention to …
	Focusing the audience's attention	As you can see … What is interesting/important is … I'd like to draw your attention to …
Ending a presentation	Summarising	To sum up… In brief … I'll briefly summarise the main issues. Let me summarise briefly what I've said.
	Concluding	In conclusion, … To conclude, …
	Recommending	My/our suggestion/proposal/recommendation would be/is to … We recommend/I'd like to suggest/I propose setting up….
	Closing formalities	I'd be happy to answer any questions. If you have any questions, I'd be pleased to answer them. Thank you for your attention.
Handling questions	Clarifying questions	If I understand the question correctly, you would like to know … When you say … do you mean…? I'm sorry, I didn't hear. Which slide was it? Sorry, could you repeat that?
	Avoiding giving an answer	Can we talk about that another time? I'm afraid that's not my field. I don't have the figures with me. I'm afraid I'm not the right person to answer that. Could we leave that till later?
	Checking the questioner is satisfied	May we go on? Does that answer your question? Is that clear?

Cases reflect typical real life situations, which students will have to encounter with in their professional activity. What is more, the case study method which is commonly used in teaching English for specific purposes is characterized by active student involvement, high degree of interaction among students, and the use of authentic materials (manuals, specifications, instructions, business letters, technical journals, etc.) that improve the reading comprehension and intensifies the relationship to the students' job. Besides, the language skills are developed in an integrated way: students read the case study thoroughly, working in groups they discuss business problems and recommend solutions (speaking + listening) and do a writing task which reflects the real world of business correspondence. Before reaching their own solution students discuss all the options practicing the language and developing communicative skills. The results of discussions can be given in the form of a presentation. Students develop management skills such as working in teams, leading teams, delegating and interacting effectively with each other, which is crucial for business and economics

students. Generic job-related skills such as giving presentations, understanding and writing reports, letters, memos etc., participating in discussions are trained with case-studies.

Initiative skills are also developed when teaching and learning a foreign language by getting students to initiate new ideas, which contribute to innovative outcomes.

Practicing planning and organising skills students demonstrate that they are able to analyse problems and come up with feasible and affordable solutions. They identify things to be done or improved, point out the skills they want to gain, i.e. they identify their goals. Students are involved in the search for appropriate learning materials, and regularly monitor and evaluate their own progress that helps them to watch the changes in their progress and learn to correct themselves. Students also learn how to evaluate and assess their own work actively participating in developing assessment criteria.

Students develop self-management skills when they organise their self-study. All the courses for business students include a self-study component being an integral part of the study process. Students read professionally-oriented texts and report on them, they make projects, presentations, etc. Practice shows that the most effective means of students' self-study activation is their participation in scientific conferences. Students are engaged in extensive purposeful reading with processing the information from various sources. They analyze and summarize the texts, make a written report and oral presentation, state and justify their opinions. Thus, project work is of great importance. Students can access the source material in their own time, work through the material at their own pace, choosing topics to match their own interests. They can work on their own, in pairs or small groups or as a class to complete a project sharing resources and ideas. Students' participation in project work demonstrates their willingness to learn and accepting responsibility which is valued by employers.

Business and economics students develop their technology skills. Implementation of information and communications technologies in the study process provides a shift in roles of both the teacher and students. The teacher becomes a facilitator and guide (being aware of a variety of materials available for improving students' language skills, being flexible and responding to the students' needs), a researcher, a designer (unlike working with conventional teaching materials), a collaborator with other teachers, a learner, and an evaluator. Students are becoming more active participants of the study process.

Skills-based syllabuses have the advantage of focusing on performance in relation to tasks and therefore provide a practical framework for designing courses and teaching materials [11, p.161]. A task-based approach is clearly significant for ESP, since the basic need of ESP students is that using the medium of English they should successfully perform a work or study task [12, pp. 39–40].

Teaching through tasks, which are relevant to students' future profession, increase motivation and do not focus on the language at the primary stage, creates favourable learning conditions for learners. Learning is fostered through performing a series of activities as steps towards successful task realization.

Jane Willis (1996) offers the following criteria to what a task is:

– It engages students' interest.
– There is a primary focus on meaning.
– There is an outcome.
– Success is judged in terms of outcome.
– Completion is priority.
– The task relates to real world activities.

In other words, a task is an activity 'where the target language is used by the learners for a communicative purpose in order to achieve an outcome' [15].

If students are clear what the outcome should be, they are more likely to engage with the task. Successful task achievement will greatly increase their satisfaction and motivation. After completing the task, it is necessary to have a closer look at language forms.

Willis (1996) proposes six types of tasks as the basis for task-based learning:

1. Listing tasks: For example, students might have to make up a list of things they would pack if they were going on a beach vacation.

2. Sorting and ordering: Students work in pairs and make up a list of the most important characteristics of an ideal vacation.

3. Comparing: Students compare ads for two different supermarkets.

4. Problem-solving: Students read a letter to an advice columnist and suggest a solution to the writer's problems.

5. Sharing personal experience: Students discuss their reactions to an ethical or moral dilemma.

6. Creative tasks: Students prepare plans for redecorating a house.

Thus, listing includes brainstorming and fact-finding; ordering and sorting include sequencing, ranking, categorizing and classifying; comparing includes matching, finding differences and similarities; problem solving includes analyzing real or hypothetical situations, reasoning and decision making; sharing experience involves narrating, describing, exploring and explaining attitudes and expressing opinions and reactions; and creative tasks cover brainstorming, fact-finding, sorting, comparing and problem solving.

Their corresponding outcomes are:

– listing includes completed list or draft mind map;

– ordering and sorting - information sorted according to specific criteria;

– comparing - identification of similarities and differences;

– problem solving - finding solutions to problems;

– sharing experience - exchanging opinions and attitudes;

– creative tasks - end product – can be appreciated by audience.

The main advantage of using tasks is that the language is used for a meaningful communication. Other advantages of using tasks are the following:

– there is no language control in production stage;

– learners use their language knowledge;

– this approach offers reflection on language usage.

Both skills-based and task-based approaches were widely used while designing the activities for the English for Study and Work coursebook [8]. All those six types of tasks mentioned by Willis were used by the authors of the book. Fulfilling the task presupposes that students are working in pairs or small groups developing such skills as teamwork, communication, negotiation, etc. In order to actively participate in doing the task and complete it successfully students share their responsibilities depending on their strengths and weaknesses.

The tasks that reflect the students' specialist world are meaningful, relevant, motivating, challenging, have a clear purpose and clear instructions, meet students' needs, make them think and share their opinions and own experiences, and allow to develop their confidence and fluency.

Students' successful study process as well as their professional career heavily rely on study skills that are aimed at developing students' abilities to make effective use of the learning opportunities created by teaching/learning situations. They encourage the development of independent learners in academic- and specialism-related areas. According to the objectives specified in the Curriculum [17], the study skills, which are developed throughout the Business English course, are grouped into the following categories:

– information location (e.g. locate specific study or subject-related information using library catalogue);

– academic speaking (e.g. make a presentation or give a talk on study-related topic);

– academic writing (e.g. summarize, paraphrase, synthesize ideas from different types of texts);

– organization and self-awareness (e.g. develop individual study plans);

– assessment (e.g. understand assessment requirements, including continuous assessment) [17, p. 38].

The focus on developing students' study skills reflects the values of the Bologna Process with its emphasis on individual responsibility for learning [2].

Study skills help students to develop independence in their learning which include the ability:

– to make effective use of the learning opportunities;

– to co-operate effectively in pair and group work;

– to use available materials for independent learning;

– to organise and use materials for self-directed learning;

– to identify one's own needs and goals;

– to organise one's own strategies and

– awareness of one's own strengths and

weaknesses as a learner. [4, p.107]

The awareness of the transferability of skills is fundamental to the modern creative knowledge society. While learning a language students develop a variety of transferable skills, which are transferred into other subjects, situations or contexts, thus helping students to be equipped with a multiplicity of transferable skills.

Conclusion. Generic skills have become skills in the organisation of the 21st century due, in part, to the demand for employees who are able to work autonomously, self-manage, adapt to change, and solve problems.

The professional language skills, that business students need to acquire, while studying for their Bachelor's degree, are developed in Business English syllabuses, designed by the teachers of the Department of Foreign Languages of the National Mining University

The skills that business students are to develop are professional transferable/job-related skills, which can be used by students in learning other subjects as well as in many other different contexts including their careers and personal lives.

Having analysed the syllabuses for business and economics students, it is possible to state that the skills needed for students' successful employment are developed at language courses. Besides applying these skills in careers and personal lives, students use transferable skills in learning other subjects.

The skills are developed through performing tasks in which the primary focus is on meaning. The students need to use their own linguistic and non-linguistic resources, and there is an outcome other than merely the display of language.

Study skills are aimed to develop professional communicative competences of students, thus becoming an integral part in teaching and learning a language. They are also professional transferable skills, which can be used by students in learning other subjects as well as in many other different contexts including their careers and personal lives.

Literature

1. A curriculum model for transferable skills development. Deesha Chadha. Issue: 1, Volume: 1, 2006.
2. Bologna (1999) The European Higher Education Area. Joint Declaration of the European Ministers of Education. [online]. Available from: http://cepes.ro/information_services_line/bologna.htm.
3. Bridges D. (1993) Transferable skills: A philosophical perspective. Studies in Higher Education, 18 (1), 43–51.
4. Common European Framework of Reference for Languages: Learning, teaching, assessment (2001) Cambridge : University Press.
5. Cunningsworth, A. (1995). Choosing your coursebook. Oxford: Heinemann].
6. Curry, P., Sherry, R. and Tunney, O. 'What Transferable Skills do Employers Look for in Third-Level Graduates?' (2003) accessed at www.skillsproject.tcd.ie/reports.htm on 03/05/2007
7. Drummond, I., et al. (1998) Personal transferable skills in higher education: The problems of implementing good practice. Quality Assurance in Education, 6 (1), p. 68
8. English for Study and Work (A Coursebook for Mining Engineers): навч. пос. з англійської мови у 3-х томах. С. І. Кострицька, І. І. Зуєнок, О. Д. Швець, Н. В. Поперечна. – Д. : Національний гірничий університет, 2010.
9. Kumar M. Dileep, Jain Vishal, «Survival Skills of Business Management Graduates: A Study with Reference to Retail and Banking», Far East Journal of Psychology and Business, Vol. 1 No 1, December 2010.
10. McGann, K. (2010) IBEC Education and Skills Survey.
11. Richards, J. (2003) Curriculum Development in Language Teaching CUP.
12. Robinson P. C. (1988) ESP Today: A Practitioner's Guide. Centre for Applied Language Studies University of Reading. English Language Teaching. Prantice Hall.
13. Skills Training Agency, http://hansard.millbanksystems.com/lords/1990/feb/13/skills-training-agency
14. StudentNet 'Transferable Skills', http://www.studentnet.manchester.ac.uk/careers/improveyourjobprospects/transferableskills/on 29/10/2007
15. Willis, J. (1996) A Framework for Task-Based Learning. Harlow: Longman
16. Woodley A. and J. Brennan (2000) Higher Education and Graduate Employment in the United Kingdom. European Journal of Education, Vol, 35, Issue 2, pp. 239–249.
17. Програма з англійської мови для професійного спілкування. Колектив авторів: Г. Є. Бакаєва, О. А. Борисенко, І. І. Зуєнок та ін. / Г. Є. Бакаєва, О. А. Борисенко, І. І. Зуєнок та ін. – К. : Ленвіт, 2005. – 120 с. – Альтернативна назва: English for Specific Purposes (ESP) National Curriculum for Universities. – текст укр. та англ. мовами].

У статті досліджується роль отриманих у ВНЗ професійно орієнтованих комунікативних компетенцій для становлення та розвитку майбутньої професійної кар'єри студентів.

Проводиться аналіз методичних підходів, спрямованих на розвиток загальних професійних вмінь студентів-економістів при вивченні навчальної дисципліни «Англійська мова для спеціальних цілей». Пропонується підхід до формування загальних професійних вмінь майбутніх спеціалістів для різних контекстів та ситуацій.

Ключові слова: професійно орієнтовані комунікативні мовленнєві компетенції; загальні професійні вміння; методичний підхід, орієнтований на вміння; методичний підхід, орієнтований на виконання завдань; вміння вчитися.

В статье исследуется роль полученных в ВУЗе профессионально ориентированных коммуникативных компетенций для становления и развития будущей профессиональной карьеры студентов. Анализируются методические подходы, направленные на развитие общих профессиональных умений студентов-экономистов при изучении учебной дисциплины «Английский язык для специальных целей». Предлагается подход к формированию общих профессиональных умений будущих специалистов для различных контекстов и ситуаций

Ключевые слова: профессионально ориентированные коммуникативные речевые компетенции; общие профессиональные умения; методический подход, ориентированный на умения; методический подход, ориентированный на выполнение заданий; умение учиться.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Бардасем А. В. *Надійшла до редакції 24.09.14.*

УДК 378. 147

ПРОФЕСІЙНЕ СТАНОВЛЕННЯ СТУДЕНТІВ В УМОВАХ КУЛЬТУРНО-ОСВІТНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ

Н. С. Нємцева, к. п. н., доцент, «Красноармійський індустріальний інститут ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»
Nedni@rambler.ru

У статті досліджується процес професійно-особистісного становлення майбутніх фахівців через призму культурно-освітнього середовища та систему підготовки студентів у вищому навчальному закладі. Зазначається, що психологічна готовність до професійної діяльності характеризується наявністю у фахівця знань, умінь і навиків, засвоєних та набутих через ціннісне світосприйняття.

Ключові слова: професійне становлення, професійна діяльність, соціокультурні цінності, професійно-особистісне становлення, майбутні спеціалісти, культура, культурно-освітнє середовище.

Постановка проблеми. Сучасні соціально-політичні й економічні зміни, що відбуваються в нашій країні та зумовлюють модернізацію вітчизняної системи освіти, викликають необхідність створення сприятливих умов для розвитку та реалізації потенційних можливостей майбутніх фахівців-економістів. На відміну від попередніх часів, коли домінуючими факторами розвитку людини виступали її власні зусилля щодо свідомої зміни своїх професійних навиків через саморозвиток та самовдосконалення, сьогодні цей процес мотивується переважно соціальним оточенням та економічними умовами життєдіяльності суспільства.

Нестабільність, різноспрямованість факторів економічного розвитку посилюють невизначеність, що, з одного боку, ускладнює вибір самої сфери майбутньої трудової діяльності молоді, а з іншого – позначається на її професійному становленні. Тому перед сучасною системою освіти в Україні досить гостро постають проблеми створення такого освітнього середовища, яке б могло достатньо швидко реагувати на динамічні соціально-економічні зміни суспільства та сприяти формуванню необхідних для майбутньої професійної діяльності властивостей і якос-

тей особистості студентів.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Економічні дослідження, в яких тим чи іншим чином підіймаються проблеми професійної освіти, базуються на взаємозв'язку між ринками праці та освітніх послуг. Вважається, що високий попит на певну професію зумовлює зростання ставок заробітної плати. У свою чергу, прагнення до отримання більш високих доходів детермінує високий попит на відповідні освітні послуги. Отже, вибір сфери професійної діяльності знаходиться у прямій залежності від кон'юнктури ринку праці [1 – 4].

Однак, економічний підхід, в якому на передній план висувається раціональна поведінка господарюючого суб'єкта і його прагнення до реалізації своїх економічних інтересів, не враховує цілий ряд змінних, під впливом яких, власне, цей інтерес і може бути реалізованим. Важливим у цьому відношенні є розуміння взаємозв'язку між економічною мотивацією до вибору професії, з одного боку, і можливістю досягнення поставленої мети у освітньому процесі, з іншого.

Як відомо, формування у суб'єкта професійних знань і навиків відбувається через складний механізм впливу на його свідомість і ґрунтується на психофізичних властивостях особистості. Тому здобуття професійної освіти об'єктивно є більш довготривалим процесом, ніж зміна кон'юнктури ринку праці. Відповідно, ці процеси входять у дисонанс один з одним і вимагають синхронізації. Цілком зрозуміло, що ця проблема не може бути вирішеною у межах виключно економічного підходу і вимагає залучення досягнень психології та соціології.

У соціально-психологічних теоріях Б. Ананьєва, Л. Божович, Е. Кузьминої, Б. Паригіна, Я. Пономарьова професійний розвиток розглядається як результат соціальної селекції і соціалізації, що передує вибору професій [5].

У психодинамічних теоріях Е. Кринченка, О. Леонтьєва, І. Павлова інстинктивні спонукання, емоційно забарвлений досвід, отриманий у ранньому дитинстві розглядаються як детермінанти професійного розвитку [5]. Найважливішу роль, на думку цих вчених, відіграє реальна ситуація у світі професій, яку спостерігає особистість у дитинстві та ранній юності. Натомість представники психології розвитку (Л. Виготський, Є. Ісаєв, В. Слободчиков) чинниками професійного становлення вважають попередню (до вибору професії) освіту і психічний розвиток школяра [6]. Ці уявлення про фактори професійного розвитку дозволили Б. Ананьєву, Л. Божович, Л. Виготському, О. Леонтьєву та С. Рубінштейну віднайти у процесі професійного становлення існування суперечностей двоякого роду, а саме: між особистістю і зовнішніми умовами її життєдіяльності, тобто середовищем існування; а також внутрішньо особистісні суперечності[5].

Виходячи із теоретичних досягнень представників економічної науки та психології, ми приходимо до висновку, що вирішення проблеми професійного становлення студентів має відбуватися через створення особливого середовища як певної цілісності, яка поєднує сукупність умов, у яких відбуваються і розвиток, і освіта, і професійне становлення людини.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є вирішення проблеми створення освітнього середовища ВНЗ, в якому б забезпечувалися сприятливі умови професійно-особистісного становлення студентів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні усе більш очевидним є те, що професійне становлення студентів відбувається не лише в результаті цілеспрямованої педагогічної діяльності викладача, але й під впливом самого життя, навколишньої дійсності, середовища. Не виникає сумніву в тому, що найбільш важливу роль у професійному становленні студентів відіграють змістовні й процесуальні аспекти інноваційності освітнього процесу у вищій професійній школі, які можуть бути забезпечені культурно-освітнім середовищем. Оскільки очевидно, що у професійній освіті на зміну ідеології «інформаційно-описового викладання» надходить ідеологія методологічної спрямованості навчання, яка, як зазначає В. Краєвський, покликана допомогти студентові перейти від змістовно-відбивного отримання наукових знань до конструктивно-діяльнісного. Тому в сучасній педагогіч-

ній науці особливої актуальності набуває проблема організації цілісного культурно-освітнього середовища як умови професійного становлення майбутнього фахівця, який орієнтується на усвідомлення своєї діяльності як креативно-особистісної, що мотивована щирим і шанобливим ставленням.

У перші роки роботи молоді фахівці усвідомлюють основні цілі професійної діяльності, переносять у безпосередню практичну діяльність професійні знання, уміння і навики, здобуті у процесі навчання у вищому технічному навчальному закладі. Від успішності їхнього самовдосконалення в культурно-освітньому середовищі навчального закладу, а також процесу самовизначення й самореалізації у процесі професійного становлення залежить ефективність усієї подальшої професійної діяльності майбутнього фахівця.

Дослідження умов, що сприяють професійному становленню студентів вищого навчального закладу, припускає розгляд декількох аспектів і призводить до необхідності теоретико-методологічного висвітлення суті культурно-освітнього середовища, а також визначення його взаємодії із навчально-педагогічною діяльністю і особистісним становленням майбутнього фахівця.

За такого підходу, однак, бракує розгорнутого аналізу специфіки культурно-освітнього середовища як умови формування професійного становлення майбутніх фахівців конкретних галузей. Це стосується, зокрема, економічних, інженерних професій, де своєрідне поєднання проблем, спричинених, з одного боку, їхньою об'єктивною складністю й динамічністю, а, з іншого – соціально-економічними негараздами та потрясіннями, створює у багатьох випадках особливо напружені психологічні (й соціально-психологічні) ситуації. Це зумовлює потребу в дослідженнях культурно-освітнього середовища, що сприяє професійному становленню студентів, які могли б зважувати специфіку предмету навчання, оцінювати способи і соціальні умови економічної діяльності та володіти здатністю до їхнього узагальнення.

Зауважимо, що професійна діяльність – це соціально значуща діяльність, виконання якої вимагає спеціальних знань, умінь і навиків, а також професійно обумовлених якостей особистості. Залежно від змісту праці (предмета, мети, засобів, способів і умов) розрізняють певні види професійної діяльності. Співвідношення цих видів з вимогами, що висуваються до людини, утворює професії. Але при цьому провідним чинником професійного становлення особистості залишається система об'єктивних вимог до неї, детермінованих професійною діяльністю, у процесі виконання якої і виникають нові властивості й якості. Зміна або перебудова способів її виконання та становлення до провідної діяльності обумовлюють стадіальність розвитку особистості.

Вивчення наукової літератури (І. Валієв, Н. Горнова, Г. Железовська) дозволило визначити професійно-особистісне становлення студентів в умовах культурно-освітнього середовища ВНЗ як процес розвитку її компонентів, спрямований на формування професійних знань, умінь і навиків, опанування ділової взаємодії і творчої діяльності в сукупності з професійно важливими якостями особистості майбутнього фахівця. Іншими словами, професійне становлення – це «формоутворення» (перетворення) особистості, адекватне вимогам професійної діяльності[8].

У цьому процесі багато що залежить від самої особистості, від її ставлення до професійної праці. Виконуючи ту чи іншу роботу, формуючи певне відношення до неї, особистість відтворює в собі нові властивості й якості. У процесі професійного становлення вони об'єднуються із вже наявними особливостями, а також між собою, утворюючи при цьому комплекси якостей. Таким чином, професійне становлення особистості – це частина онтогенезу людини з початку формування професійних намірів до закінчення активної професійної діяльності.

Освіта, професійні знання й уміння, загальні і спеціальні здібності, соціально значимі та професійно важливі якості складають професійний потенціал розвитку фахівця. Його реалізація залежить від багатьох чинників: біологічної організації людини, соціальної ситуації, характеру професійної діяльності, активності особистості, її потреби в саморозвитку і самоактуалізації [7].

Професійне становлення, як вказують

Н. Глуханюк, Є. Клімов, Т. Кудрявцев, охоплює тривалий період життя людини і складає близько 35 – 40 років [3]. Протягом цього періоду відбуваються доволі різні процеси, пов'язані з визначенням життєвих і професійних планів, змінами соціальної ситуації та провідної діяльності, перебудови її структури. Тому для визначення напрямів формування умов професійного становлення особистості у рамках культурно-освітнього середовища виникає необхідність розбиття цього процесу на певні періоди або стадії. У зв'язку з цим постає питання про критерії виділення стадій у безперервному процесі професійного становлення.

Т. Кудрявцев, один із вчених, хто вперше глибоко дослідив проблему професійного становлення особистості, у якості критеріїв виділення стадій цього процесу обрав ставлення особистості до професії і рівень виконання діяльності. Він виділяє чотири стадії :

– виникнення і формування професійних намірів;

– професійне навчання і підготовка до професійної діяльності;

– входження в професію, активне її освоєння і пошук себе у виробничому колективі;

– повна реалізація особистості у професійній праці [9].

Окрім цього підходу набула поширення періодизація процесу професійного становлення, запропонована Є. Клімовим. У ній виділяється три стадії:

– стадія адаптації (12–17 років) – підготовка до свідомого вибору професії;

– стадія професійної підготовки (15–23 роки) – опанування знань, умінь і навиків майбутньої професійної діяльності;

– роки до пенсійного віку – входження в систему міжособистісних стосунків у професійних спільнотах і подальший розвиток суб'єкта діяльності.

У слід за Н. Глуханюк у динаміці діяльності студентів у процесі професійного становлення можна розглянути стадії як ілюстрацію суб'єкт-суб'єктних стосунків з приводу входження майбутнього спеціаліста у професію в умовах культурно-освітнього середовища ВНЗ. На стадії оптації професійна діяльність, яку обирає студент, відбивається не завжди адекватним уявленням про її соціальну значущість: умови праці, матеріальні блага, зміст професійної діяльності у майбутнього спеціаліста представлені, як правило, досить поверхнево.

Розвиток діяльності на другій стадії (професійна підготовка) проходить від навчально-пізнавальної до навчально-професійної, і далі – до реальної професійної діяльності. Завдання ВНЗ як освітнього закладу – це освоєння і розвиток навчально-пізнавальної діяльності студента. При цьому результатом його профпідготовки має стати освоєння професійної діяльності. У ході цього процесу, виникає протиріччя між метою і соціально очікуваним результатом професійної підготовки. Подолання цього протиріччя можливе шляхом зміни діяльності тих осіб, які безпосередньо здійснюють процес навчання. Реалізація орієнтованої діяльності, яка розвивається як професійна, обумовлює і відбір адекватних розвиваючих технологій навчання.

На третій стадії (адаптація) йде активне освоєння діяльності через опанування виконавчої частини нормативно схваленої професійної діяльності. Виконання професійної функції призводить до формування спеціальних умінь і навиків. Розвиток діяльності на цьому етапі пов'язаний із рівнем досягнутих умінь.

Четверта стадія (професіоналізація) характеризується утворенням блоків інтеграційних елементів діяльності, так званих модулів діяльності, які формуються у міру вдосконалення виконавчої частини у процесі її освоєння. Утворення таких великих блоків дозволяє досягти найбільш стабільного стилю виконання діяльності. Саме стабілізацією нормативно схвалюваної діяльності, як правило, і закінчується становлення професійної діяльності. Подальший її розвиток на п'ятій стадії становлення повинен призвести до нового якісного рівня виконання діяльності – творчого. Його особливістю є мобільність діяльності при сформованості її структурних і функціональних елементів, а також пошук нового інструментарію, його освоєння і вдосконалення, розвиток дослідницького компонента діяльності.

Таким чином, представлені позиції є основою для створення умов професійного

становлення особистості у рамках культурно-освітнього середовища ВНЗ. Створення такого середовища неможливе без глибокого розуміння сутності культури, без розробки культурологічного метапринципу в дослідженні. І це не випадково, оскільки навіть саме поняття «культура» є дуже близьким до таких основних понять педагогіки, як «освіта» і «виховання». Як вказують А. Арнольдов, Б. Гершунський, М. Мід, Е. Орлова та інші, культура – це також набір культурних засобів і технологій діяльності, що передаються з покоління в покоління, розвиваються ними; основна умова і процес включення людей в співтовариство. Культура – це і картина світу, і особливості світосприйняття і пояснення світу [10].

Поняття «культура», задаючи вищий філософський і культурологічний ранг уявленням і ідеям педагогіки, допомагає подолати вузькодисциплінарну точку зору на процес професійно-особистісного становлення студента і дозволяє побачити соціокультурні реалії й особливості того середовища, в якому він відбувається.

Враховуючи глибинні витоки виникнення поняття «культура», представимо його філософський аспект. Так, німецький філософ І. Гардер визначив культуру як «рівень людяності» і «друге народження людини», оскільки від народження людина не має того, що вона отримує у процесі свого входження в культуру та опанування досвіду людства.. Це дозволяє нам характеризувати її як людину тієї або іншої культури [11].

У свою чергу М. Бердяєв вважав, що «..культура пов'язана з культом предків, із віданням і традицією. Вона наповнена священної символіки, в ній подані знаки і риси іншої духовної діяльності. Будь-яка культура, навіть матеріальна, є культура духу; всяка культура має духовну основу – вона є продуктом творчої роботи духу над природними стихіями» [7].

Н. Крилова пропонує наступне філософське розуміння даного феномена: культура – це сума духовних досягнень і пам'ять людства; творче самовираження людей (результат і процес творчості); сукупність загальнозначущих сенсів, знаків і символів; система норм і зразків поведінки, що існують у суспільстві; основа соціальної поведінки, успадкована від попередніх поколінь (мова, теоретичні ідеї, повсякденні культурно організовані види діяльності); спосіб життя або життєдіяльності, а також їхній контекст; сукупність матеріальних і духовних цінностей; цільність досвіду; досягнення особистості, що залучаються нею і що залучають її до суми загальнолюдських досягнень [8].

Важливим, як показує аналіз теорії культури (А. Арнольдов, В. Козирєв, Н. Крилова, В. Лекторський, С. Моложавий та інші), є питання про її основні функції. Серед головних функцій культури найбільш часто виділяють наступні:

– перетворююча – відповідає необхідності пристосовувати природу, у тому числі і природу самої людини, до потреб суспільства;

– організаційна – відповідає необхідності створення моделі майбутнього;

– пізнавальна – забезпечує накопичення і поглиблення знань про об'єктивні закони буття;

– ціннісно-орієнтаційна – відповідає необхідності консолідації суспільства на основі єдиних ідеалів, оцінок, норм;

– комунікативна – відповідає необхідності забезпечувати спілкування людей усіма доступними для цієї культури засобами;

– соціальна – відповідає потребам кожної соціальної системи формувати людей за її образом і подібністю;

– регулююча – дозволяє корегувати громадські стосунки і поведінку людей відповідно до норм, прийнятих у певному соціумі;

– гуманістична – припускає формування особистості у відповідних умовах;

– адаптивна – відповідає необхідності встановлювати відповідність між особистістю та умовами зовнішнього середовища з метою самозбереження.

Ми вважаємо за доцільне додати до вищезазначених функцій так звані діючі функції культури. Оскільки процес навчання у ВНЗ і його середовище визначають професійно-особистісне становлення студента як майбутнього фахівця, то такі функції слід назвати професійними. При цьому слід мати на увазі, що найважливішими компонентами людської культури разом з нормами та ідеа-

лами є цінності.

Цінностями називають такі характеристики об'єктів і процесів, які мають найважливіше позитивне значення для людей. Цінності можна класифікувати за спрямованістю й характером і поділяти на об'єктні (предметні) і суб'єктні. У багатьох культурних процесах цінності відіграють роль еталонів, з їхньою допомогою діяльність стає мотивованою і осмисленою. Саме цінності набувають важливого значення у професійно-особистісному становленні студента і визначають напрями розвитку будь-якого середовища, а також діяльність усього педагогічного колективу ВНЗ. Таким чином, культура є певним рівнем розвитку суспільства, творчих здібностей людини, виражених як в її діяльності, так і у взаєминах з іншими людьми. Культура знаходить свій прояв у створюваних ними матеріальних і духовних цінностях, що в єдності входять до складу культурного середовища будь-якої освітньої установи, де студент активно діє і реалізує себе як суб'єкт культури. Саме там він обирає найбільш значимі цінності та ідеали, використовує їх як матеріал для здійснення самоосвіти.

Розглядаючи теоретичні положення культурно-освітнього середовища, необхідно звернутися до питання про його компонентний склад, в якому виділяють як статичні об'єкти, так і ті, що постійно змінюються і розвиваються.

У переліку компонентів освітнього середовища, розробленого Г. Ковалевим, виділяється соціально-контактна, інформаційна, соматична і предметна складові, які автор називає частинами [12]. Соціально-контактна частина освітнього середовища в його інтерпретації складається з трьох компонентів: особистого прикладу оточення, його досвіду, способу життя, характеру взаємин; установ і організацій, з якими людині доводиться взаємодіяти; соціометричних характеристик середовища. Інформаційна частина включає правила внутрішнього розпорядку освітньої установи, її статут і традиції, засоби наочності й рекламу, а також персонально адресовані висловлювання (ради, побажання, доручення, критику). Соматична частина є власне тілом людини і її станами. Предметна частина об'єднує матеріальні умови навчання і життєдіяльності.

У даному випадку ми бачимо, що у розумінні Г. Ковалева освітнє середовище розглядається як простір, який є лише зовнішнім оточенням людини (соціально-контактна, інформаційна частини), але й є внутрішнім її простором, представленим її соматичною частиною.

У дослідженні С. Шеховцева ми знаходимо ідею не тільки про освітнє середовище, але й про його універсальний характер і нові завдання. У числі останніх головними були виділені не просто підготовка фахівця, а виховання людини, здатної мислити універсально, знання якої носили б не стандартно політехнічний характер, а утворювали б цілісну картину світобачення. На думку М. Швецова, компонентами освітнього середовища виступають різноманітні й різнорівневі навчальні матеріали, педагогічно організовані так, щоб дозволити тому, що вчиться, «заглиблюватися до сенсу» різних предметних областей, відкривати для себе зміст теоретичних побудов найбільш значущих мислителів. Причому, на думку дослідника, розвиток середовища визначається не тільки наявністю оновленого знання, тобто змісту освіти, але й якісно новим характером досягнення «оновленого» освітнього простору [13].

Здійснений нами аналіз акцентує увагу на тому, що освіта виступає як процес трансляції культурно-оформлених зразків людської діяльності. Сенс освіти полягає не лише в трансляції соціального досвіду в часі, але й у відтворенні сталих форм громадського життя в просторі культури .

Характер системи освіти (ідеали освіти, набір навчальних дисциплін, способи взаємовідносин викладача і студента, організація «життя ВНЗ» тощо) визначається відповідним типом культури і змінюються разом із її зміною, тобто є історично і культурно детермінованим.

У світлі трансформацій, які відбуваються в сучасній системі освіти і які пов'язані з відмовою від історично освячених стереотипів (вироблення у студента знань, умінь, навиків), на передній план виходить той принциповий факт, що гуманітарні й соціальні дисципліни не можуть викладатися і засвоюватися такими ж методами, як і

природничі дисципліни. Для наук про людину і суспільство головним стає не те, що в них вивчаються закони, на основі яких можна прогнозувати діяльність, а те, що вони вчать мистецтву інтерпретації і розумінню іншої індивідуальності, іншої культури, історії. Як не парадоксально, але тільки гуманітарно-освічена людина може не догматично розуміти основи природничо-наукового знання і розуміти, що саме це знання історично і культурно визначене.

Отже, освіта виступає активним прискорювачем культурних змін і перетворень як у суспільному, так житті і в окремій людині. Духовні засади в людині знаходять свій прояв тільки завдяки її «вростанню» в культурну спадщину сім'ї і культурну традицію, яку вона засвоює упродовж усього життя за допомогою процесів освіти, виховання і професійної діяльності.

Здійснений нами аналіз професійної діяльності, яка формується у процесі професійного становлення студента, дозволяє прослідкувати її зв’язок з професійно-освітнім компонентом культурно-освітнього середовища ВНЗ і визначити її місце у ньому. Наведені вище характеристики доводять, що це поняття неможливо розглядати як щось загальне, як незалежну змінну. Під час аналізу йдеться про конкретне середовище життєдіяльності, його компоненти і прояви, цінності. Виділяються не лише духовні й матеріальні компоненти, але й зовнішні і внутрішні прояви культури, їх складні взаємозв'язки, що виражають сенс і якості першої. Основна форма культурної діяльності – вільна творчість, продуктивна діяльність у процесі розвитку, освіти і професійного становлення особистості. Найважливішою умовою останнього є творче спілкування усіх суб'єктів освітнього процесу і, передусім, викладача і студента. Саме така культурна діяльність має бути організована в культурному середовищі ВНЗ, що дозволить підвищити ефективність процесу професійного становлення студентів.

Слід також зазначити, що незважаючи на численність досліджень, на сьогодні все ще не існує єдиного підходу до визначення сутності професійного становлення студентів в умовах культурно-освітнього середовища вищого технічного закладу. Ми вважаємо, що психологічна готовність до професійної діяльності характеризується наявністю у фахівця знань, умінь і навиків, що дозволяють йому її здійснювати на рівні сучасних вимог науки та техніки. Оскільки будь-яка діяльність є виконанням численного ряду завдань, то професіоналізм у ній проявляється, перш за все, в умінні бачити завдання, їх формулювати, застосовувати методологію і методи спеціальних наук для постановки діагнозу і прогнозування, оцінювати й обирати найбільш придатні для виконання завдань методи.

Ми знаємо, що сучасний простір соціокультурного буття сповнений рядом досі не бачених проблем та суперечностей. Ми живемо в суспільстві знань, причому не просто знань, які фіксують ті чи інші сторони дійсності, а знань, завдяки яким відбувається становлення нових цивілізаційних вимірів. Цими знаннями користується дуже мала кількість студентів, і більшість з них потребують допомоги у їх засвоєнні. Цю категорію людей можемо назвати «масовою людиною» –звичайною, пересічною, яка підвладна маніпуляціям свідомістю (Т. Г. Кремень). Чи можна це вважати небезпекою у нашому суспільстві? Так! І особливо, тому що така маніпуляція знаходить свій прояв у професійній підготовці будь-якого спеціаліста. Саме тому слід звернути увагу на спеціалістів, яким за сучасними вимогами необхідно досить швидко реагувати на реалії сучасного життя. Це означає, що студент має не тільки засвоювати професійні знання, але й готувати себе до діяльності в нашому освітньому просторі, який постійно оновлюється. Лише інноваційне суспільство, яке вміє цілеспрямовано виходити із своєї культурної, освітньої закритості, має шанс чітко, самостійно, із знанням справи пережити вибухові виклики, які допомагають розвитку цивілізації. Це вимагає формування системи професійної підготовки майбутнього спеціаліста, яка базується на таких критеріях, як:

– новизна: абсолютно нові, раніше невідомі педагогічні ідеї і дії, які допоможуть студентам адаптуватися в навколишньому світі;

– радикальність: покращення і розвиток як традиційних напрямків вивчення дисциплін, так і створення нових;

– масштабність: зміни в навчальних закладах, в навчальних дисциплінах, а також педагогічні винаходи, інновації у сфері навчання і виховання;

– сфера виникнення і застосування: кожен студент повинен грамотно застосовувати свої знання та здібності[14].

Безумовно, уведення додаткових факторів для класифікації перерахованих характеристик запропонованого феномену, значно збільшує і число параметрів моделі культурно-освітнього середовища. Це дозволяє більш детально оцінювати специфіку освіти, хоча й може призвести до ще більшої формалізації цілісного явища, яке допомагає розвиватися спеціалісту не лише в період професійної діяльності, але й задля особистісного зростання.

Висновки. Здійснене дослідження дозволяє визначити основні складові розвитку культурно-освітнього середовища у професійній підготовці спеціалістів, а саме:

– вибір професії та набуття вмінь реалізувати себе в обраній сфері;

– контроль за діями, тобто вміння спостерігати за діями і вчинками студентів;

– закріплення знань і вмінь під час проходження виробничої практики;

– підвищення вимог як до самого себе, так і до навколишнього середовища;

– спонукання до діяльності.

Величезне значення для розвитку культурно-освітнього середовища студента, і, особливо майбутнього спеціаліста, має ціла система часткових умов, які можна включити в загальну вимогу індивідуального підходу до навчання студентів. Для того, щоб студент міг зробити вагомі кроки на шляху розвитку, викладачам слід робити завдання більш складними. Це дозволить студенту грамотно та адекватно реагувати у будь-якій життєвій ситуації. Перехід від розв'язання простих завдань за допомогою викладача до самостійної й успішної роботи над складними, від наслідувальних або виконавських дій до самостійного відбору й застосування відомих знань і способів дії – це головна умова розвитку культурно-освітнього середовища.

Сьогодні, на жаль, ці вимоги у вітчизняній системі освіти краще розроблені в теорії навчання, ніж у теорії виховання. Тому для досягнення більш ефективного управління розвитком студентів у навчальному процесі необхідно поєднувати навчання, виховання й практику у межах культурно-освітнього середовища ВНЗ. На нашу думку, готовність майбутніх спеціалістів – це структурне утворення особистості, яке включає в себе цілісне та ціннісне ставлення до отримання знань і використання їх на практиці на основі професійних якостей.

Література

1. Маршалл А. Принципы экономики / А. Маршалл. – М. : ЭКСМО, 2003. – 456 с.

2. Беккер Г. С. Человеческое поведение: экономический подход: Избр. труды по эконом. теории / Г. С. Беккер; пер. с англ. Е. В. Батракова и др. – М. : ГУ ВШЭ, 2003. – 671 с.

3. Стігліц Дж. Економіка державного сектора: пер. з англ. А. Олійника, Р. Скільського. / Дж. Стігліц. – К. : Основи, 1998. – 854 с.

4. Криклій А. С. Освіта і професійне навчання як чинники розвитку трудового потенціалу / А. С. Криклій. – К. : Репрографіка, 2005. – 473 с.

5. Психология становления педагога профессиональной школы / Н. Ф. Зеер, Н. С. Глуханюк, О. Н. Шахматова и др. – Екатеринбург : Изд-во Урал. Гос. проф.-пед. ун-та, 1996. – 147 с.

6. Психология профессиональной подготовки / Под ред. Г. С. Никифорова. – СПб. : Изд-во С.-Петерб. ун-та, 1993. – 172 с.

7. Сергеев И. С. Основы педагогической деятельности: учеб. пос. / И. С. Сергеев. – СПб. : Питер, 2004. – 316 с.

8. Сережникова Р. К. Становления субъективности студентов в образовательном процессе университета / Р. К. Сережникова. // Наукові праці. Серія: Педагогіка, психологія і соціологія. Випуск 3 (145) // Донецький національний технічний університет. – Донецьк, 2009. – С. 103–111.

9. Бердяев Н. А. О назначении человека / Н. А. Бердяев. – М. : Республика, 1993. – 381 с.

10. Крылова Н. Б. Культурные модели образования с позиции постмодернистской педагогики / Н. Б. Крылова. // Новые ценности образования: культурные модели школ. Вып. 7. М. : Инноватор, 1997. – С. 185–204.

11. Годник С. М. Педагогическая деятельность: парадоксы теории практика / С. М. Годник. // Вестник Воронежского государственного университета. Воронеж : ВГУ ВГИ МОСУ, – 2001. – № 1. – С. 27–38.

12. Пріоритетні напрямки розвитку професійної освіти // Науковий вісник: Зб. наук. праць ПДПУ ім. К. Д. Ушинського / Мат. Міжн. наук.-практ. конф. – Ч.1. – Одеса, 2002. – Вип. 10. – 164 с.

13. Швецова В. М. Педагогическое сопровождение развития готовности к управленческой деятельности руководителя образовательного учреждения: дис. канд. пед. наук: 13.00.08 / Швецова Валентина Михайловна. – Хабаровск, 2009. – 197 с.

14. Зязюн І. А. Філософські засади освіти: освітні і виховні парадигми, освітні технології, діалектика педагогічної дії. / І. А. Зязюн. // Педагогічна майстерність у закладах професійної освіти. – Київ, 2003. – С. 18–31.

В статье исследуется процесс профессионально-личностного становления будущих профессионалов через призму культурно-образовательной среды и систему подготовки студентов в высшем учебном заведении. Отмечается, что психологическая готовность к профессиональной деятельности характеризуется наличием у специалиста знаний, умений и навыков, усвоенных и приобретенных через ценностное мировосприятие.

Ключевые слова: профессиональное становление, профессиональная деятельность, социокультурные ценности, профессионально-личностное становление, будущие специалисты, культура, культурно-образовательная среда.

The process of professional and personal formation of the future specialists is studied through the lenses of cultural and educational environment and the system of organization of educational process in university. It is pointed out that psychological readiness to the professional activity means that specialist has particular knowledge and skills that he got through perception of the world.

Keywords: professional formation, professional activity, sociocultural values, professional and personal formation, future specialists, culture, cultural and educational environment.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Бардасем А. В. *Надійшла до редакції 8.04.2014.*