Нижник Віктор Михайлович
Ніколайчук Микола Володимирович

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ В СИСТЕМІ ЄВРОАТЛАНТИЧНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Навчальний посібник

2008

ББК 65.5
Н60
УДК 338.24+339.9(477)

Рекомендовано до друку вченою радою
Хмельницького національного університету,
протокол № 5 від 19.11.2008

Рецензенти:
Філіпенко А.С. – д-р екон. наук, проф. кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету ім. Т. Шевченка;
Писаренко С.М. – д-р географ. наук, проф. кафедри міжнародних економічних відносин Львівського національного університету ім. І. Франка;
Романюк М.Д. – д-р екон. наук, проф., зав. кафедри теоретичної і прикладної економіки Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника

Опубліковано за рахунок бюджетних коштів відповідно
до договору № ЦП/375-2007 від 3.07.2008 р.,
виконання цільового плану "Україна–НАТО 2008".
Номер держреєстрації 0108U006200

Нижник В. М., Ніколайчук М. В.
Н60 Економічна безпека України в системі євроатлантичних інтеграційних процесів : навч. посібник / В. М. Нижник, М. В. Ніколайчук. – Хмельницький : ХНУ, 2008. – 439 с.
ISBN 966-330-050-7

В посібнику поданий комплекс питань забезпечення економічної безпеки України в контексті євроатлантичної інтеграції.

Видання призначене для студентів, аспірантів, магістрів і науковців, яких цікавлять процеси дотримання національних інтересів і забезпечення економічної безпеки за умов поглиблення євроатлантичних відносин.

ББК 65.5

ISBN 966-330-050-7

© Нижник В.М., Ніколайчук М.В., 2008

© ХНУ, 2008

ВСТУП

Інтеграція до світового економічного простору є стратегічним орієнтиром для України, своєрідним тестом на політичну, економічну та соціокультурну зрілість. За умов поступового економічного розвитку, у процесі поглиблення євроатлантичних інтеграційних відносин дедалі більшою мірою привертають увагу вчених проблеми економічної безпеки та пошук необхідних інтеграційних стосунків. У світовій економічній науці та практичній діяльності питанням економічної безпеки в останні роки приділяється значна увага. Постійно тривають пошуки теоретичних та практичних шляхів підвищення рівня економічної безпеки України.

У навчальному посібнику розглянуто сукупність актуальних питань багатьох аспектів економічних відносин на міжнародному, державному та регіональному рівнях. В книзі розкрито сутність національних інтересів України, тенденції розвитку глобальної міжнародної безпеки, екологізацію економічного розвитку, економічні переваги міждержавних інтеграційних процесів, розвиток транскордонного співробітництва, національну інвестиційну стратегію, формування європейських стандартів життя, міжнародні процеси в системі міжнародного поділу праці, роль фінансових потоків у розвитку міжнародних відносин, розвиток конкуренції як основного елементу підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності. Розділи навчального посібника відображають перспективи співпраці України з євроатлантичними та європейськими структурами.

До складу економічної безпеки України входить: екологічна, демографічна, фінансова, інвестиційна, інноваційна, соціальна,

трудова, ресурсна, цінова, інформаційна, конкурентна та інші складові. Всі розділи навчального посібника саме таким чином висвітлюють зазначені сфери економічної безпеки України.

Навчальний посібник включає питання економічної безпеки в системі євроатлантичної інтеграції та виступає подальшим поштовхом для дослідження багатьох проблем економічного життя. Особливу увагу привертають кілька обставин, а саме тенденції розвитку системи міжнародної безпеки в Європі з позицій рівня в них національної безпеки України.

Розділи навчального посібника так чи інакше пов'язані з перспективами розвитку співпраці України з європейськими країнами. Вони розглядаються під різними кутами зору, а саме необхідністю, особливостями, результатами та перспективами підготовки входження України в євроспільноту. З цих позицій, зокрема, заслуговують на увагу розділи, в яких розкрито сучасні світові та європейські аспекти міжнародних відносин та проблеми і перспективи України у світових інтеграційних процесах.

Інтернаціоналізація фінансових потоків, міжнародні фінансові зв'язки сприятимуть розвитку транскордонного співробітництва, процвітанню транснаціональних компаній, які безперечно приділятимуть певну увагу й українському бізнесу. Основним критерієм має бути формування конкурентних переваг, адже зі вступом України до Світової організації торгівлі підвищуються вимоги до якості та конкурентоздатності вітчизняної продукції. Саме цим питанням у навчальному посібнику приділяється певна увага і розкриваються шляхи удосконалення; запропоновано шляхи вирішення проблем залучення та ефективного використання міжнародних інвестицій на макро- та мікроекономічних рівнях. В цьому напрямку поєднані пропозиції авторів щодо проблем залучення міжнародних інвестицій і розробки механізму управління на рівні підприємств.

Оцінка досвіду та проведення порівняльного аналізу доходів населення і вітчизняних стандартів якості життя зі стандартами країн ЄС складає неабиякий інтерес для управлінських структур різних рівнів. У розрізі цього, особливе місце належить системі регулювання соціального захисту населення з побудовою відповідного сучасного механізму, який розроблено і запропоновано авторами.

З розвитком євроінтеграційних процесів поглиблюватиметься міжнародний поділ праці, як складовий елемент ефективного пошуку і використання трудового потенціалу України. Мі-

граційні процеси мають слугувати, перш за все, підвищенню рівня життя населення на початковій стадії розвитку міжнародних відносин.

Особливої актуальності, на сучасному етапі, набуває питання результатів та наслідків вступу до Північноатлантичного альянсу. Позитивні сторони та отримуваний від вступу ефект у оборонному плані, політичній стабілізації, перманентному пожвавлені економіки та інтеграції у світовий економічний та безпековий простір є очевидними. Натомість процедура набуття членства та механізми реалізації плану сприймаються досить поверхнево.

Не є таємницею, що входження у безпековий простір вимагає від держави особливих зусиль, як ресурсного характеру, так і у реформуванні соціально-економічної системи, механізму господарських відносин, військового сектору, структурної перебудови економіки, управління зовнішньою та внутрішньою політикою. Очевидно, що зростання ресурсного та фінансового навантаження лягає витратами як на державу так і пересічних громадян. Разом з тим, питання зростання навантаження на наявні ресурси піднімає проблему вузьких місць, перерозподілу внутрішнього фінансового та людського потенціалів. Недостатній рівень яких з однієї сторони традиційно є причиною виникнення соціально-економічної кризи, а з іншої – знижує обороноздатність України.

З огляду на критичний характер потенційних потреб у ресурсному забезпеченні включення України у панєвропейський безпековий простір, імовірні соціально-економічні наслідки перерозподілу внутрішніх ресурсів, структура навчального посібника сформована за принципом засвоєння професійних знань в області потенційних викликів для вступу України до НАТО.

Навчальний посібник поєднує доступність викладу з ґрунтовністю і спробою комплексної розробки актуальних проблем сьогодення – переваг європейського вибору та економічної безпеки України. Книга сприятиме подальшому науковому пошуку шляхів удосконалення міжнародних економічних відносин та зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

Привертають увагу намагання авторів складні положення зовнішньоекономічної політики довести до рівня конкретних проявів у практиці міжнародних економічних відносин. При цьому майже в кожному розділі аналізується розвиток відповідного явища або процесу в Україні, подаються їх особливості, підкреслюється

роль в утвердженні ринкових відносин, матеріал ілюструється відповідною статистичною інформацією. Автори наводять переконливі приклади, за необхідності порівнюються різні точки зору провідних вчених-економістів. Позитивною рисою навчального посібника є всебічний конструктивний аналіз різноманітних напрямів і концепцій зовнішньоекономічної діяльності у питаннях євроатлантичної інтеграції.

Таким чином, навчальний посібник буде дуже корисним для викладачів, аспірантів, спеціалістів, студентів, а також тих, хто цікавиться міжнародними економічними відносинами та проблемами інтеграції України в євроатлантичну спільноту.

Враховуючи складність піднятих проблем, що розглядаються в посібнику, а також їх прогнозний характер, автори проводять дослідження як на макро-, так і мікроекономічному рівнях міжнародних відносин. У якості інформаційної бази у посібнику використано статистичні та аналітичні дані розвитку зовнішньоекономічних відносин, законодавчі та нормативні документи, періодичні видання, наукові публікації вчених та практиків.

Розділ 1

УКРАЇНА В СИСТЕМІ ЄВРОАТЛАНТИЧНИХ ПРОЦЕСІВ: НАЦІОНАЛЬНІ ІНТЕРЕСИ, ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА, ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

1.1. Дотримання національних інтересів України в комплексному розвитку стратегій країн НАТО

В особі політичного керівництва Україна проголосила себе стратегічним партнером багатьох держав світу. Разом з тим зовнішньополітичну орієнтацію України умовно можна поділити на два основні напрями: східний і західний. Можливість реалізації проголошеного курсу стає дедалі проблематичним. Адже постійне наголошення стратегічного партнерства з Росією значною мірою гальмує процес інтеграції України до євроатлантичної спільноти, негативно впливає на її імідж партнера серед країн-членів НАТО. А будь-яка ознака поглиблення співробітництва з країнами-членами Північноатлантичного альянсу змушує нашого східного сусіда встановлювати нові механізми впливу на політику України в галузі безпеки.

Захист свободи і безпеки Північноатлантичного альянсу і його членів у Європі та Північній Америці є головним завданням відповідно до принципів Статуту ООН. Для досягнення цієї мети Альянс використовує як свій політичний вплив, так і військову потужність, залежно від характеру проблем безпеки, що постають перед державами-членами Альянсу. Відповідно до змін, що відбулися у стратегічному середовищі, змінилися і засоби реагування Альянсу на нові проблеми безпеки. Нині Альянс забезпечує стабільність в євроатлантичній зоні і продовжує трансформуватися з метою адекватного реагування, поза межами його традиційної зони відповідальності, на нові ризики і загрози, такі як тероризм і проблеми в галузі безпеки, що виникають у країнах, які зазнали кризи

державної влади [81].

НАТО (організація Північноатлантичного альянсу) дає можливість його членам забезпечити досягнення їх цілей. Це міжурядова організація, в межах якої держави-члени, повністю зберігаючи свій суверенітет та незалежність, можуть проводити спільні консультації та приймати рішення з питань, що безпосередньо стосуються їхньої безпеки. Структури НАТО забезпечують постійний процес консультацій, координації та співпраці між державами-членами щодо політичних, військових, економічних та інших аспектів безпеки, а також дають цим країнам можливість активно співпрацювати у невійськових галузях, таких як наука, інформація, екологія і реагування на катастрофи.

До країн-засновників НАТО входять країни: США, Бельгія, Канада, Данія, Франція, Ісландія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Норвегія, Португалія, Великобританія, Греція і Туреччина (1952), Німеччина (1955), Іспанія (1982), Чеська Республіка, Угорщина та Польща (1999), Болгарія, Естонія, Латвія, Литва, Румунія, Словаччина та Словенія (2004) [81].

Принцип діяльності Альянсу: безпека кожної держави-члена залежить від загальної безпеки всіх країн НАТО. Якщо існує загроза безпеці однієї з країн, це не може не впливати на безпеку інших. Основоположний документ НАТО, Вашингтонський договір, є документом, підписання якого означає, що кожна держава-член бере на себе зобов'язання перед іншими дотримуватись цього принципу, поділяти як ризики та відповідальність, так і переваги колективної оборони. Це, зокрема, означає, що багато завдань оборонного планування і забезпечення, які раніше кожна держава вирішувала окремо, тепер є спільними завданнями. Витрати на підготовку та забезпечення ефективної співпраці збройних сил також розподіляються між державами-членами.

Кожна країна зберігає право приймати свої рішення і залишається незалежною, але спільне планування і розподіл ресурсів дають можливість забезпечити значно вищий рівень колективної безпеки, ніж той, якого кожна країна могла би досягти окремо. Це залишається засадничим принципом співпраці країн НАТО в галузі безпеки.

У 1949 році був підписаний Вашингтонський договір, який став безпрецедентною подією в сучасній історії. Ця угода не тільки зменшила ризик зовнішньої агресії, але і забезпечила поступове зближення європейських країн, які в минулому неодноразово воювали

між собою, і усунула ризик можливих військових конфліктів між ними. Ці держави стали певною мірою залежати одна від одної, а спільна відповідальність за безпеку створила засади для ефективної співпраці в інших галузях. Але важливість Вашингтонського договору цим не обмежувалась. Він забезпечив партнерські відносини між європейськими членами Альянсу та Сполученими Штатами і Канадою, які стали основою постійного трансатлантичного зв'язку між Європою і Північною Америкою.

У листопаді 2002 року на Празькому саміті, для досягнення цієї мети були проголошені три ключові ініціативи : створення Сил реагування НАТО; реформа військової командної структури; Празькі зобов'язання щодо посилення обороноспроможності, в межах яких держави-члени мають подолати існуючі недоліки у цій галузі, як окремо, так і в співпраці.

Головні цілі і завдання НАТО в галузі безпеки визначає Стратегічна концепція Альянсу, яка містить керівні напрямки щодо використання військових та політичних засобів для досягнення зазначених цілей. Перша публікація цього документа у 1991 році стала подією, яка чітко відокремила минуле від сьогодення. Під час холодної війни аналогічні документи стратегічного планування, зрозуміло, були секретними.

У 1999 року опублікована поточна Стратегічна концепція НАТО, яка визначає ризики в галузі безпеки як "багатовекторні та важкопередбачувані". Головні завдання Альянсу в галузі безпеки передбачають, що НАТО має:

– діяти як організація, що забезпечує стабільність у євроатлантичній зоні;

– слугувати форумом для проведення консультацій у галузі безпеки;

– забезпечувати стримування і оборону проти будь-якої агресії, спрямованої проти будь-якого члена НАТО;

– робити внесок в ефективне запобігання конфліктам і брати активну участь у врегулюванні кризових ситуацій;

– розвивати партнерство, співпрацю і діалог з іншими країнами євроатлантичної зони [82].

У Стратегічній концепції 1999 року був зроблений висновок, що стратегічне середовище продовжує змінюватись переважно в позитивному напрямку і що Альянс, разом з іншими організаціями, відіграв дуже значну роль в посиленні євроатлантичної без-

пеки після закінчення холодної війни.

Перед членами Альянсу та іншими країнами євроатлантичного регіону постають нові ризики і фактори нестабільності: етнічні конфлікти, порушення прав людини, політична дестабілізація, слабкість економіки, попри той факт, що загроза широкомасштабної війни практично зникла. Окрім цього, розповсюдження ядерної, біологічної та хімічної зброї і засобів її доставки є серйозним приводом для занепокоєння, а поширення відповідних технологій створює загрозу отримання високотехнологічних військових ресурсів потенційними супротивниками.

Їй можуть загрожувати такі фактори як дії терористів, саботаж, організована злочинність і завдавання шкоди каналам постачання життєво необхідних ресурсів, а тому безпека Альянсу має розглядатися в глобальному контексті. Після публікації Стратегічної концепції 1999 року і терористичних нападів на Нью-Йорк і Вашингтон 11 вересня 2001 року загроза тероризму і ризики, які створюють кризові держави, були докорінно переглянуті.

Радянський Союз вважався головною загрозою свободі та незалежності Західної Європи, у 1949 році, коли було засновано Альянс. Комуністична ідеологія, політичні цілі та методи, військова потужність Радянського Союзу, незалежно від його реальних намірів, не давали можливості жодному уряду Заходу ігнорувати можливість конфлікту. Тому з 1949 до кінця 1980-х (у період, відомий, як холодна війна) головним завданням Альянсу було утримання відповідного рівня військової потужності для захисту його членів від будь-якої форми агресії з боку Радянського Союзу та країн Варшавського договору. Стабільність, яку НАТО забезпечувала впродовж цього періоду, дала можливість Західній Європі відновити своє життя після Другої світової війни, оскільки визначала впевненість та передбачуваність, які є важливими передумовами економічного зростання [81].

Узгоджена членами НАТО політика, постійно змінювалась відповідно до поточних змін стратегічного середовища. Після закінчення холодної війни політика і структура Альянсу докорінно трансформувалися відповідно до глобальних змін політичного та військового середовища Європи і нового характеру загроз безпеці. Окрім цього, концепцію оборони було розширено і вона стала включати такі аспекти, як діалог та практична співпраця між країнами поза межами Альянсу, що розглядаються як найефективніші засоби

посилення євроатлантичної безпеки.

Сьогодні держави НАТО співпрацюють з колишніми супротивниками і докладають зусиль для збереження миру та безпеки в євроатлантичній зоні. Задля досягнення цієї мети Альянс ставить перед собою дедалі більше завдань і розробляє гнучкі, інноваційні та прагматичні підходи до вирішення питань, складність яких неминуче зростає. У цьому процесі зростає і важливість ролі НАТО в гарантуванні безпеки євроатлантичної зони, тому багато країн-партнерів прагнуть приєднатися до Альянсу. Три країни Центральної та Східної Європи – Чеська Республіка, Угорщина і Польща – вже досягли цієї мети в 1999 році. Ще сім країн – Болгарія, Естонія, Латвія, Литва, Румунія, Словаччина і Словенія – стали членами НАТО в 2004 році.

Протягом останнього десятиріччя етап трансформації НАТО включав декілька далекоглядних ініціатив, які є результатом конкретного, практичного підходу до нових можливостей, що виникли після закінчення холодної війни і до реагування на нові загрози безпеці. Йдеться про програму "Партнерство заради миру", особливі відносини з Україною, діалог з країнами Середземномор'я, План підготовки до членства в Альянсі, спрямований на допомогу країнам-кандидатам, і розвиток ефективної співпраці у галузі безпеки з Європейським Союзом, Організацією з безпеки і співробітництва в Європі та Організацією Об'єднаних Націй. НАТО також активно реагує на нові завдання безпеки і керує операціями з врегулювання кризових ситуацій на Балканах та поза межами євроатлантичної зони "там і тоді, де і коли необхідно" для боротьби з тероризмом. Для вдосконалення своєї спроможності виконувати нові місії Альянс посилює військові ресурси і адаптує їх до нових умов.

У 1999 році під час узгодження положень Нової стратегічної концепції українська сторона наполягала на необхідності врахування пропозиції щодо прямої підтримки непорушності кордонів, суверенітету, незалежності та територіальної цілісності України.

У зв'язку з тим, що країни-члени НАТО не бажали висловлювати саме пряму підтримку непорушності кордонів України через побоювання, що в подальшому це може тлумачитись українською стороною як надання їй гарантій безпеки, тому просування цієї ініціативи виявилось малоефективним. Крім того, в НАТО побоювались, що пряма підтримка непорушності кордонів України може сприйматись російською стороною, як конфронтаційне сто-

совно неї положення.

Найбільш міцним та послідовним у своїх діях військово-політичним блоком залишається НАТО. І свідченням цього, безперечно, є еволюція військово-стратегічної доктрини альянсу, яка протягом останніх десяти років поступово трансформувалася відповідно до планів і майбутніх дій НАТО. Аналіз стратегії Північноатлантичного альянсу і того, як ця стратегія кореспондує із стратегією РФ, дасть змогу зрозуміти, якою мірою розвиток відносин з НАТО відповідає національним інтересам України.

Стратегія альянсу (до 1990 року) була покликана протидіяти раптовому нападові з боку СРСР та його союзників. Така стратегія потребувала міцної оборонної спроможності численних збройних сил високого рівня бойової готовності, дислокованих поблизу кордону між НАТО і країнами-членами організації Варшавського договору. Ця стратегія передбачала в тому числі і використання ядерної зброї у відповідь на напад, здійснений значними звичайними збройними силами.

Зміни геополітичної ситуації в Європі змусили Альянс модернізувати свою стратегічну концепцію, яка мала бути відповіддю на питання доцільності існування НАТО. І таку модернізацію було здійснено.

Конфлікти, які можуть виникнути на території колишнього СРСР та всередині Європи, були визнані потенційною загрозою безпеці НАТО.

Навіть у тому випадку, коли загроза не стосуватиметься членів НАТО, планувалося, що НАТО підтримуватиме мир в Європі та за її межами. Крім того, НАТО сприятиме подоланню нетерпимості, боротьби з тоталітаризмом і територіальними проблемами, розвитку економічної і політичної стабільності в країнах колишнього Варшавського договору.

На зустрічах в липні 1990 року в Лондоні та в Римі в листопаді 1991 року глави держав та урядів альянсу прийняли нову Стратегічну концепцію і запропонували ввести відповідну нову структуру збройних сил як один з аспектів реорганізації НАТО в світлі змін, які відбулися в Європі.

Вперше згадувалося у стратегічній концепції альянсу 1991 року про необхідність “досягнення в Європі не знаного раніше високого ступеня прозорості у військовій галузі, а відтак більшої передбачуваності та взаємної довіри”. Таким чином, створювалось юридичне підґрунтя для численних програм та документів, що були

запропоновані альянсом протягом наступних років.

Програму НАТО "Партнерство заради миру" (ПЗМ), що була запропонована НАТО у січні 1994 року на зустрічі у верхах у Брюсселі можна вважати найбільш ефективною, з погляду досягнення цієї прозорості. Програма мала неабияке значення для України. Активна участь в заходах ПЗМ передбачена основним державним документом, згідно з яким сьогодні формується політика України щодо альянсу – Державною програмою співробітництва України з НАТО на період до 2001 року. У пункті 2 Рамкового документа ПЗМ (підписано 27 країнами-членами РПАС та НБСЄ, у т.ч. Україною) зазначено, що "ця програма започатковується як вираз спільної переконаності в тому, що лише шляхом співробітництва і колективних дій можна досягнути стабільності та безпеки в Євроатлантичному регіоні".

Питання щодо розширення географічних меж відповідальності НАТО у стратегічній концепції Альянсу 1991 року не порушувалось, але все ж таки було зарезервовано можливості порушення такого питання в майбутньому. Такі можливості відбивала формула: "В разі необхідності до Стратегічної концепції вноситимуться відповідні зміни". Перебіг подій показав: Україна виявилась не готовою до того, що згодом підходи Росії та країн-членів НАТО до розуміння засад європейської безпеки принципово відрізнятимуться один від одного. Тим часом вже сама стратегічна концепція НАТО 1991 року містила потенційну базу суперечностей із Росією, адже НАТО отримала мандат реагувати на ризики, "які відзначаються багатогранністю і різнонаправленістю".

"Ризики для безпеки союзників навряд чи виникатимуть внаслідок спланованої агресії проти території союзників зазначено в пункті 10 Концепції. Вірогідніше, що їх спричинятимуть негативні наслідки нестабільності, породжуваної економічними, соціальними і політичними труднощами, в тому числі міжетнічною ворожнечею й територіальними спорами, що вже має місце в багатьох країнах Центральної та Східної Європи. Якщо спричинена ними імовірна напруженість залишатиметься обмеженою, вона безпосередньо не загрожуватиме безпеці й територіальній цілісності членів альянсу, але може призвести до криз, несприятливих для стабільності в Європі, чи до збройних конфліктів, у які можуть бути втягнені зовнішні сили і які можуть перекинутися на країни НАТО, безпосередньо позначаючись на безпеці альянсу". Ці положення Стратегічної концепції альянсу 1991 року, навіть ще без визначення гео-

графічних меж відповідальності альянсу, здається дали непогані підстави для здійснення так званої операції із запобігання гуманітарної катастрофи у Косово, наближення до зони чеченського конфлікту та зони Каспію. За цих обставин спроможність України забезпечити свої національні інтереси (наприклад, зменшити енергетичну залежність від Росії шляхом побудови нафтопроводу задля транспортування каспійської нафти через свою територію) було поставлено під сумнів. Зважаючи на зміну пріоритетів у зовнішній політиці Росії, будь-який економічний проект типу Євразійського транспортного коридору розглядатиметься нею як зазіхання на її можновладдя в Кавказькому регіоні [81].

Для створення досить міцного підґрунтя монополії НАТО в Євроатлантичному регіоні необхідне юридичне обґрунтування розширення географічних меж відповідальності НАТО. Важливим елементом такого підґрунтя можна вважати концепцію створення Об'єднаних загальновійськових тактичних сил – ОЗТС (CJTF – Combined Joint Task Force). У червні 1996 року міністри закордонних справ та оборони держав-членів НАТО вітали домовленості щодо політико-військових рамок, в межах яких має реалізуватися концепція ОЗТС. Згідно з цією концепцією, Об'єднані загальновійськові тактичні сили є такими, що розгортаються багатонаціональними формуваннями декількох видів військ, створеними і призначеними для специфічних операцій надзвичайного характеру. Вони можуть охоплювати широкий спектр завдань, включаючи надання гуманітарної допомоги, проведення операцій на підтримання миру (peacekeeping) або примусу до миру. Не виключається також використання ОЗТС для операцій, які відповідають статті 5 Вашингтонського договору щодо колективної оборони.

Постановку питання щодо географічних меж відповідальності Альянсу в рамках концепції ОЗТС можна вважати поступовим переходом від Стратегічної концепції НАТО 1991 року до Нової стратегічної концепції Альянсу, прийнятої 24 квітня 1999 року на Вашингтонському саміті НАТО, Концепція ОЗТС залишає шанс для України брати достатньо активну участь у процесі розбудови євроатлантичної архітектури безпеки.

Деяка кількість положень Стратегічної концепції 1991 року була розрахована на складний і неоднозначний перехідний період у загальній системі міжнародних відносин, який настав після закінчення "холодної війни". Власне, ці положення були розраховані на швидкоплинну, динамічну ситуацію, отже, багато в чому відіг-

равали роль підґрунтя для формування остаточної стратегії безпеки Альянсу. Концепція була орієнтована на увесь можливий спектр геополітичного вибору новоутворених держав, в тому числі, і насамперед, вибору, що його мали здійснити Росія і Україна. Достатньо пригадати, що Україна на той час залишалась ядерною державною. Реалії, які склалися у Європі на кінець 1998 року (розширення НАТО на Схід, Балканська криза, політична нестабільність у Росії, відмова України та Білорусі від ядерної зброї, послаблення ролі ООН) зумовило необхідність істотно оновити концепцію 1991 року. Таке оновлення може мати неоднозначний вплив на вироблення політики України на фактично нове середовище безпеки. Скажімо, декларативне знецінення ролі ООН, серед засновників якої є і Україна, не може не позначитись на зовнішньополітичній діяльності України.

По-перше, в новій стратегічній концепції НАТО не йдеться про необхідність наявності мандату РБ ООН щодо проведення операцій з підтримання миру. По-друге, в новій Концепції не знайшли відображення раніше зафіксовані в документах НАТО положення щодо нерозміщення ядерної зброї на територіях країн – нових членів альянсу.

Гострим питанням захисту національної безпеки України є можливість розташування ядерної зброї на території сусідніх держав – нових членів НАТО. Така перспектива негативно впливає на розвиток системи регіональної безпеки (ЦСЄ). Вона змінює конфігурацію оцінок НАТО різними політичними силами всередині держави. Підтвердженням можливості таких змін може бути пропозиція Верховної Ради України та Кабінету Міністрів України "внести на розгляд ВР України проект закону про скасування рішень і денонсацію зобов'язань України щодо статусу України як без'ядерної держави" у відповідь на розвиток подій в Югославії навесні 1999 року. Попри всю свою декларативність, ця пропозиція відбила фундаментальні зрушення у настроях окремих політиків у бік ізоляціонізму.

По-третє, концепцією не передбачається точне визначення меж відповідальності Альянсу, йдеться про діяльність НАТО в усьому євроатлантичному регіоні.

Наша держава належить до Центрально-Східної Європи, як визначено в Хартії про особливе партнерство між Україною та НАТО. Таким чином, це положення Стратегічної концепції можна розглядати як певну гарантію національної безпеки нашої держави. Але такий висновок є правильним лише за умов реалізації стратегічного

курсу на інтеграцію до євроатлантичних структур, яка, зважаючи на зростання переважно енергетичної залежності від Росії і переважно фінансової залежності від Заходу, вже не зможе базуватись на вільному виборі.

Отже, Україні потрібно провести переговори з Північноатлантичним союзом з приводу питання щодо нерозміщення ядерної зброї на територіях країн – нових членів Альянсу, адже саме можливість розташування ядерної зброї на території сусідніх держав є одним з найбільш гострих питань захисту національної безпеки України. Крім того, необхідно досягти, щоб положення Стратегічної концепції щодо визнання України державою, яка належить до Центрально-Східної Європи можна було розглядати як гарантію національної безпеки нашої держави.

Завдяки Хартії Україна–НАТО, підписаної в Мадриді в липні 1997 року, було виведення відносин України з Альянсом на траєкторію особливого партнерства. У порядку реалізації положень Хартії співробітництво Україна-НАТО здобуває належний динамізм.

Сьогодні сучасний воєнно-політичний стан та інтереси національної безпеки України у світі диктують необхідність істотного поглиблення відносин з НАТО і ЄС. Україна вважає Організацію Північноатлантичного Договору і Європейський Союз гарантами безпеки, стабільності і процвітання в Європі й у Євроатлантичному регіоні в цілому, та готується до набуття повноправного членства в цих організаціях.

Важливим політичним рішенням є рішення СНБО України від 23 травня 2002 року (введено в дію відповідним указом Президента України) про наміри нашої держави почати процес, кінцевою метою якого є повноправне членство в НАТО і ЄС, Проте, воно мало бути оформлене у вигляді офіційного звернення України до держав-членів Альянсу, якому передує виконання ряду спеціальних заходів.

Особливості партнерства України та НАТО на майбутнє з конкретними кроками просування нашої держави до Альянсу чітко сформульовані у Підсумковому звіті. Особливим внеском України в рамках партнерства НАТО вважає допомогу в урегулюванні ситуації на Балканах і перекидання сил і техніки з Європи до Афганістану літаками “Антонов” у ході проведення антитерористичної операції. Приїзд Президента США Дж. Буша в Київ у квітні 2008 року з його подальшим візитом на саміт у Бухарест, був пов’язаний з Планом дій щодо членства України в НАТО.

Використовувати українські літаки для підтримки своїх опе-

рацій і надалі, планує НАТО. Тому реформування оборонної сфери України є важливим аспектом співробітництва з НАТО. Після ратифікації Верховною Радою Угоди про безпеку між НАТО і Україною дане співробітництво буде більш ефективним. У зв'язку з цим підписано Меморандум про взаєморозуміння та забезпечення підтримки з боку країни, на території якої будуть проводитися визначені операції. Слід зазначити також досягнуті за роки партнерства з НАТО практичні результати.

У Києві працюють Офіс зв'язків НАТО в Україні (1999) та Центр інформації і документації НАТО (1997). Міністерство оборони України представлено офіцерами зв'язку в штаб-квартирі НАТО в Брюсселі, Військовому штабі НАТО в м. Монс, штабах стратегічного командування НАТО в Європі і на Атлантиці.

Україна ефективно використовує Процес планування й оцінки сил (ППОС), а також Індивідуальну програму партнерства, що у визначеній мірі сприяє реформуванню і розвитку національних Збройних Сил.

Головними напрямками військового співробітництва Україна–НАТО є: командування і контроль, керування; мовна підготовка; тилове забезпечення; військові навчання і пов'язані з ними заходи; стандартизація і сумісність; військове утворення і підготовка. Проведено значну роботу щодо реалізації пілотного проекту Україна–НАТО з мовної підготовки.

Окремим напрямом співробітництва Україна НАТО є сфера загальних інтересів в галузі озброєнь, стандартизації та оборонних досліджень і технологій, що реалізується через:

– забезпечення необхідного рівня взаємної сумісності шляхом гармонізації відповідних національних стандартів зі стандартами НАТО;

– механізми Загальної робочої групи Україна–НАТО з питань співробітництва в області озброєнь і має на меті реалізацію документа "Стан і основні напрямки розвитку співробітництва Україна–НАТО в галузі озброєнь".

Чітка орієнтація України на реформування оборонного потенціалу держави, у відповідності до європейських стандартів, активізація євроатлантичної інтеграції повинна стати одним з найважливіших пріоритетів як зовнішньої, так і внутрішньої політики.

Відносини НАТО з Україною є віддзеркаленням важливості, яку Альянс надає незалежності, стабільності та демократії України, а також проголошеним нею намірам поглиблення інтегра-

ції у європейські та євроатлантичні структури. Це також знайшло відображення у підписаній в 1997 році Хартії про Особливе партнерство між НАТО та Україною, яка заклала офіційну основу для консультацій між Україною та Альянсом з питань євроатлантичної безпеки і зафіксувала створення Комісії НАТО–Україна (КНУ) – керівного органу співпраці.

У 1991 році, коли Україна приєдналася до Ради північноатлантичного співробітництва (РПАС), відразу після розпаду Радянського Союзу та здобуття нею незалежності було започатковано відносини НАТО–Україна. Прагнення євроатлантичної інтеграції було підтверджено у 1994 році, коли Україна першою з країн СНД приєдналася до програми "Партнерство заради миру". З того часу Україна неодноразово доводила готовність робити внесок у зміцнення євроатлантичної безпеки своєю підтримкою Альянсу та окремих країн-членів у проведенні миротворчих операцій та врегулюванні кризових ситуацій [81].

З метою сприяння та розширення співпраці у 1997 році Україна відкрила своє представництво в Альянсі та Центр інформації та документації НАТО у Києві, завданням якого є поширення інформації про оновлений Альянс та практичні переваги партнерства між НАТО та Україною. В 1999 році у Києві було відкрито Офіс зв'язку НАТО, діяльність якого спрямована на підтримку оборонної реформи, що здійснюється в Україні, та її участі у "Партнерстві заради миру".

План дій НАТО–Україна, який передбачає значне розширення та поглиблення відносин між Альянсом та Україною було ухвалено у листопаді 2002 року у Празі. Окремі члени Альянсу підтримують зусилля України, спрямовані на реалізацію глибоких реформ, викладених у Плані дій Україна–НАТО та пов'язаних з ним щорічними цільовими планами. На цьому шляху Україна досягла значного прогресу, хоча попереду залишається чимало роботи. Законодавчі ініціативи допомагають створити основу для політичних, економічних та оборонних реформ. Створено кілька урядових структур, що контролюють практичне втілення та координацію реформ. Одним з пріоритетних завдань є оборонна реформа, в реалізації якої Україна має можливість скористатися досвідом країн НАТО. Першочергові завдання, що постають перед Україною, включають розробку нової концепції безпеки та військової доктрини, завершення комплексного оборонного огляду. Співробітництво Україна–НАТО зосереджується на зміцненні демократичного цивільного конт-

ролю над збройними силами, удосконаленні оперативної сумісності зі збройними силами країн НАТО та сприянні Україні в реформуванні успадкованого від Радянського Союзу війська, що має завеликий розмір, громіздку структуру командування і недостатній рівень технічного оснащення; створенні менших за розміром ефективних збройних сил, спроможних виконувати сучасні завдання і активно сприяти зміцненню європейської стабільності та безпеки.

Спільна робоча група з оборонної реформи (СРГОР) сприяє активізації консультацій та практичної співпраці у таких галузях, як розробка та виконання військового бюджету, скорочення збройних сил та конверсія, перехід від системи призову до професійної армії, цивільно-військові відносини. Альянс також надає Україні допомогу у підготовці старших офіцерів в руслі процесів трансформації, а також сприяє організації програм перепідготовки з метою полегшення адаптації звільнених військових до цивільного життя. Військовий комітет Альянсу доповнює роботу СРГОР наданням фахової допомоги в конкретних галузях оборонної співпраці з Україною в межах Військового робочого плану НАТО–Україна. У межах Цільового фонду окремі країни Альянсу надають Україні допомогу у виконанні проектів демілітаризації, спрямованих на безпечну утилізацію надлишкових та застарілих запасів протипіхотних мін.

Україні пряму практичну користь. Одним із головних напрямків роботи у цій галузі є надання Україні допомоги у забезпеченні підвищеної готовності до повеней, що найбільше загрожують західним регіонам країни, та підвищення спроможності щодо ліквідації їх наслідків. Навчання, які проходили в Україні на території Закарпаття у вересні 2000 року, сприяють відпрацюванню спільних процедур ліквідації наслідків катастроф. Члени НАТО та інші країни-партнери надавали Україні допомогу після сильних повеней 1995, 1998 та 2001 років.

У 1991 році розпочалося наукове співробітництво НАТО з Україною. З того часу за обсягом своєї участі у наукових програмах НАТО, Україна поступається лише Росії. Розширення співпраці у цій галузі відбувається під керівництвом Спільної робочої групи з наукового та екологічного співробітництва. На додаток до використання наукових досліджень для боротьби з тероризмом та новими загрозами, що відповідає новому напрямку Наукової програми НАТО, пріоритети України щодо співпраці у галузі науки та технологій включають інформаційні технології, біологію клітин та біотехнологію, створення нових матеріалів та раціональне викорис-

тання природних ресурсів.

План дій НАТО–Україна від 2002 року базується на Хартії 1997 року, що залишається основним документом у відносинах між Альянсом та Україною. Хартія забезпечує загальний стратегічний форум для поглиблених консультацій з економічних, політичних та оборонних питань і окреслює стратегічні цілі та пріоритети України на шляху до повної інтеграції у євроатлантичні структури безпеки. Документ містить спільно узгоджені принципи та завдання у сфері політики, економіки, оборони, права, безпеки та захисту інформації. Країни НАТО підтримують реформи шляхом надання практичної та дорадчої допомоги. Однак реалізація реформ – це передусім завдання України, яку Альянс активно закликає до рішучих кроків у напрямку зміцнення демократії, верховенства права, ринкової економіки та захисту прав людини. Особливої уваги потребує докорінна трансформація секторів оборони та безпеки. Щорічні цільові плани, що охоплюють як конкретні заходи, які мають виконуватись Україною, так і спільні дії НАТО–Україна, спрямовані на досягнення цілей, викладених у Плані дій. Двічі на рік відбуваються засідання щодо оцінки стану виконання цих завдань; звіти про досягнуті результати складаються щорічно.

Сьогодні, НАТО докорінно переглядає свою діяльність, після терористичних нападів 11 вересня 2001 року, з метою забезпечення ефективного реагування на нову загрозу міжнародного тероризму. Навіть до терористичних атак Альянс мав дуже насичену програму діяльності, керував трьома операціями з врегулювання криз в колишній Югославії, готувався до прийняття нових членів, закладав основи для поглиблення співпраці з країнами та організаціями як в євроатлантичному регіоні, так і поза його межами. Сьогодні, коли завдання у галузі безпеки стали ще складнішими, діяльність НАТО охоплює так багато галузей, що її неможливо обмежити якимось одним гучним гаслом чи загальним висловом [81].

НАТО продовжує розширюватись, а тому йому доведеться враховувати інтереси більшої кількості країн, що намагаються спільно працювати в злагоді. Водночас зона безпеки в Європі має розширитись, що сприятиме економічному процвітанню. З розвитком нових відносин між Альянсом і Росією, Україною та іншими європейськими державами, фактори, що розділяли Європу, відходять у минуле і вона стає дедалі стабільнішим континентом. Ці позитивні тенденції необхідно зберегти і розвивати.

Засадничі принципи Альянсу залишаються незмінними, хоча

змінюється характер загроз безпеці країн НАТО і засоби реагування на них. НАТО є трансатлантичною військово-політичною структурою, яка забезпечує вирішення проблем, що виникають у галузі безпеки. Альянс об'єднує Європу і Північну Америку, забезпечує баланс багатьох національних інтересів. НАТО еволюціонує і перетворюється з організації, що відігравала роль щита колективної оборони, на керівну організацію у галузі безпеки в значно ширшому сенсі, яка являє собою співтовариство, об'єднане спільними інтересами так само, як і спільними цінностями, такими як демократія і права людини.

У 1999 році був ухвалений план підготовки до членства. Він був розроблений на основі досвіду першого після холодної війни раунду розширення і має допомогти підготуватися до членства в НАТО тим країнам, які цього прагнуть. Дев'ять країн: Албанія, Болгарія, Естонія, Латвія, Литва, Румунія, Словаччина, Словенія та колишня Югославська Республіка – Македонія, застосовували цей План з моменту його введення в дію. Хорватія до них приєдналася у травні 2002 року.

Країни-кандидати, перш ніж стати членами НАТО, повинні забезпечити функціонування демократичної політичної системи і ринкової економіки; повагу до прав національних меншин відповідно до вимог ОБСЄ; вирішення всіх існуючих суперечливих питань з сусідніми країнами та дотримання загального принципу вирішення суперечок мирним шляхом; спроможність і готовність робити військовий внесок в обороноспроможність Альянсу та досягти оперативної сумісності з іншими збройними силами НАТО; ефективний розвиток цивільно-військових стосунків, що відповідатимуть демократичним вимогам. Впровадження Плану підготовки до членства не гарантує вступу до НАТО. Проте цей План дає зацікавленим країнам можливість зосередити свої зусилля на досягненні цілей та пріоритетів, визначених у Плані, та отримати допомогу спеціалістів НАТО. Це стосується всіх аспектів членства: питання політики, економіки, оборони, ресурсів, інформації, безпеки і правових засад. Кожна країна-учасниця обирає ті елементи Плану підготовки до членства, які відповідають національним інтересам, і сама визначає завдання і терміни їх виконання. Участь у програмі "Партнерство заради миру" і в Процесі планування та оцінки сил є невід'ємною частиною всього процесу підготовки, оскільки це дає можливість країні-кандидату готувати свої збройні сили до ефективної співпраці зі збройними силами країн Альянсу. Країни НАТО

проводять регулярні спільні засідання з країною-кандидатом, на яких ретельно аналізується досягнутий прогрес і вирішується, якої саме дорадчої або практичної допомоги потребує країна. Впровадження Плану підготовки до членства постійно аналізується Північноатлантичною радою.

Україна затвердила себе як незалежна держава, проте процес розбудови свого дому ще не завершено. Завдання полягає в тому, щоб остаточно облаштувати споруджену будівлю за суттю нового суспільства – економічну, соціальну, політичну та гуманітарну сфери, подолати деформації, що виникли на стартовому етапі трансформаційного процесу. Йдеться про практичну реалізацію завдань довгострокової стратегії, яка має забезпечити міцне підґрунтя України як високорозвиненої, соціальної за своєю сутністю, демократичної правової держави, її інтегрування у світовий процес як країни з конкурентоспроможною економікою, здатною вирішувати найскладніші завдання свого розвитку. Наступне десятиріччя має стати визначальним у розв'язку саме цих завдань, інакше Україна може перемістится на периферію світових процесів.

Реальний успіх трансформаційних процесів можливий тоді, коли реформи та їхні результати відповідають інтересам і сподіванням широких верств населення, а тому отримують достатню суспільну підтримку, про це свідчить досвід держав, які здійснювали глибокі перетворення. Отже, при визначенні нової стратегії потрібен максимальний політичний консенсус, суспільна консолідація і згода щодо основних цілей цієї стратегії та механізмів її реалізації, базових засад. Це також дуже важливо з погляду зміцнення демократичних інститутів та послідовного розвитку громадського суспільства.

Перш за все потрібно забезпечити поступовість нової стратегії, її органічний зв'язок з позитивними надбаннями попереднього періоду, з урахуванням того, що курс на європейську інтеграцію є природним наслідком здобуття Україною державної незалежності. Він викристалізовується з історії нашого народу, його ментальності та демократичних традицій, з прагнення нинішнього покоління бачити свою державу невід'ємною складовою єдиної Європи. Європейський вибір України – це водночас і рух до стандартів реальної демократії, інформаційного суспільства, соціально орієнтованого ринкового господарства, базованого на засадах верховенства права й забезпечення прав та свобод людини і громадянина. Потрібно враховувати і глобальну проблему до багато-

полюсного (поліцентричного) світового господарства, де основою взаємодії держав та їх економік має стати регіональна інтеграція. У зв'язку з цим чітка і пріоритетна орієнтація України на інтеграцію в Євросоюз, набуття статусу спочатку асоційованого, а згодом повноправного членства в ньому має розглядатися як основа стратегії економічного та соціального розвитку нашої країни на наступні п'ять років і більш віддалену перспективу. Як засвідчує досвід практично всіх країн ЄС, ця мета може стати додатковим потужним стимулом і каталізатором соціально-економічних перетворень в Україні для дотримання її національних інтересів, відповідно до стратегій розвитку країн, які є членами ЄС та НАТО.

1.2. Тенденції та місце України у забезпеченні європейської безпеки

Наприкінці XX ст. у світі відбулися глобальні зміни, які призвели до трансформації поглядів на зовнішню політику, національну безпеку, архітектуру міжнародної безпеки взагалі. Пішло в небуття блокове протистояння, відбувається переоцінка системи ризиків для сучасної держави і, що найголовніше, ми є свідками все більшої прагматизації відносин між країнами, в основі яких домінують економічні чинники.

З метою знайти своє місце в цивілізованій сім'ї народів, у світовій господарській системі ціла низка держав, серед яких і Україна, здійснюють трансформацію своїх суспільств. На сьогодні підкреслюється зростаюча роль незалежної України для безпеки регіону Центральної та Східної Європи і континенту загалом. Не може бути стабільної Європи без стабільних європейських країн. Україна має підстави для того, щоб пишатися своїм досвідом розбудови демократичної, правової, соціально зорієнтованої держави. За роки незалежності створено чітку систему органів державної влади та місцевого самоврядування, закладено основи законодавчої системи, в яку послідовно впроваджуються норми європейського права. Прийнято нову Конституцію, яка повністю відповідає європейським стандартам. Законодавство України в таких галузях, як забезпечення прав національних меншин, здобуло найвищу оцінку міжнародних експертів. Реалізується незворотній курс економічних

реформ, завдяки чому Україну було визнано державою з ринковою економікою. Але надзвичайно важливим є те, що при всій політичній та соціальній різноманітності українського суспільства, нам вдалося здійснити всі реформи виключно мирним, цивілізованим шляхом. Жодного разу процес формування органів державної влади, вирішення складних внутрішньополітичних проблем не супроводжувався виникненням масових безпорядків, сутичок, застосуванням зброї проти політичних опонентів.

Україна, створюючи систему національної безпеки, адаптовану до міжнародних вимог, прагне брати активну участь в універсалізації регіональної, європейської та глобальної систем безпеки на всіх стадіях цього процесу – від розробки концепції до участі в конкретних спільних діях. Для нас надзвичайно важливо, що внесок України у розробку моделі безпеки XXI ст. знайшов своє втілення у положеннях Хартії європейської безпеки XXI ст., ухваленої під час Стамбульського саміту ОБСЄ.

Україна є єдиною державою, яка одночасно належить до Східної, Центральної та Південно-Східної Європи. Саме вона здатна відіграти цементуючу роль, запобігти виникненню чи поновленню штучних бар'єрів у тій частині світу, яка входила до СРСР або перебувала під його контролем. Це зумовлює геополітичну стратегію України, яку можна назвати багатовекторною. Така стратегія продиктована необхідністю збереження стратегічної рівноваги в існуючому геополітичному оточенні і спрямована на зміцнення національної безпеки.

Головним стратегічним напрямом національної безпеки та сутнісним орієнтиром зовнішньої політики України є інтеграція у європейські структури, включаючи й структури безпеки. В умовах дотримання багатовекторності зовнішньої політики наш принциповий європейський вибір зумовлюється не сьогоденною кон'юнктурою, а довготерміновими національними інтересами.

Україна інтегрується до загальноєвропейської спільноти та розглядає поглиблення інтеграційних процесів на континенті як необхідну передумову створення системи глобальної безпеки, що відповідатиме вимогам наступного століття. Із входженням до Ради Європи у нашої країни з'явилися принципово нові можливості для застосування багатовікового досвіду демократичних держав Європи у практиці будівництва. Україна після здобуття незалежності стала членом ОБСЄ, приєдналася до Центральноєвропейської ініціативи,

зміцнила співробітництво з такими впливовими міжнародними інституціями як Міжнародний валютний фонд, Всесвітній банк і Європейський банк реконструкції та розвитку. Підписання базових політичних договорів з Росією та Румунією, угод щодо Чорноморського флоту, договорів про державний кордон з Білоруссю і Молдовою, та спільної заяви президентів України та Республіки Польща до злагоди та єднання стали тим ланцюгом, що поєднує нашу державу з простором стабільності й добросусідства.

Проблем, які довелося розв'язувати Україні протягом першого десятиріччя її незалежності, не завадили їй бути безпосереднім учасником зусиль, які докладаються міжнародним співтовариством задля врегулювання регіональних конфліктів у Європі. Варто нагадати про внесок нашої держави у миротворчі операції у колишній Югославії, Нагірному Карабаху та її діяльність з врегулювання ситуації у суміжному з нами Придністровському регіоні Республіки Молдова. Активна участь України у цих процесах зайвий раз демонструє її об'єктивний потенціал як великої європейської держави, мирний характер її зовнішньої політики та досвід врегулювання власних внутрішньополітичних регіональних питань, зокрема – ситуації в Криму.

Розвиток механізмів регіонального співробітництва є одним із важливих напрямків стратегії національної безпеки України. Україна відома своєю ініціативною позицією в таких регіональних структурах, як Центральноєвропейська ініціатива, Чорноморське Економічне Співтовариство, Карпатський Єврорегіон, Єврорегіон "Буг". Вбачаючи в регіональних структурах значний потенціал зміцнення регіональної стабільності, Україна виступила в рамках ОБСЄ та ЦЄІ за об'єднання зусиль цих двох структур у питаннях зміцнення стабільності та безпеки в Центрально-Східноєвропейському регіоні. Українська сторона успішно співробітничає з Радою країн Балтійського моря. На сьогодні співпраця в рамках регіональних структур охоплює всі держави на просторі від Балтійського до Чорного морів. Україна виступає за розвиток активного обміну досвідом і координації зусиль цих структур, спрямованих на зміцнення європейської стабільності й безпеки. У цьому вбачається реалізація висунутої свого часу української ініціативи щодо створення поясу стабільності у Балто-Чорноморському регіоні. В рамках означених процесів швидко розвивається і міцніє співпраця лінією Київ–Варшава, яка, на наш погляд, здатна створити "поле тяжіння"

і залучити до себе треті країни, наприклад, Литву і Румунію. При цьому сфера регіональних інтересів України поширюється не тільки на Центрально-Східноєвропейські структури, а й на ті, що об'єднують країни Чорноморського та Середземноморського басейнів, передусім ГУАМ.

Для сучасного розуміння безпеки неприйнятний статичний підхід, який передбачає широкий погляд на безпеку, яка охоплює не лише воєнні, а й економічні, політичні аспекти, питання демократизації й стабільності в окремих державах, формування дружніх міжнародних стосунків. Йдеться також про колективну здатність протистояти новим загрозам, зокрема розповсюдженню зброї масового знищення, міжнародному тероризму, організованій злочинності, нелегальній міграції, масштабним екологічним лихам. У комплексі взаємопов'язаних елементів безпеки дедалі більшу роль відіграє її економічна складова, яка в ядерному світі стала стрижнем міжнародної та національної стабільності. Виник феномен глобальних фінансових і економічних систем.

Війни митні і торговельні прийшли на зміну "гарячим" та "холодним" війнам. У цьому контексті економічна безпека розуміється як сталість прийнятних для міжнародного співтовариства або для окремої країни умов економічного розвитку.

Ситуація, яка склалася в Україні є типовою для посткомуністичних країн, коли внутрішні загрози переважають над зовнішніми. Саме внутрішні економічні чинники все відчутніше впливають на стан національної безпеки нашої держави. При цьому варто підкреслити, що основні загрози виходять не від самих економічних перетворень, а від непослідовності, некомплексності їх проведення, що призводить до гальмування процесу реформування. Негативні наслідки від цього відчуваються не тільки в соціально-економічній сфері, а і у зовнішньоекономічній діяльності нашої держави. Про це свідчать проблеми, що виникають в України у знаходженні свого місця у світовому поділі праці, у приєднанні до СОТ та СЕFTA, а також труднощі, пов'язані з поверненням кредитів, з оплатою постачання енергоресурсів тощо.

На сьогоднішній день Україна навряд чи зможе швидко досягти економічної стабільності без міжнародної допомоги, зокрема без підтримки реформ з боку країн Заходу та міжнародних фінансових організацій. Йдеться не тільки про фінансову допомогу, яка є для України надзвичайно важливою. У цьому контексті слід назвати необхідність спільної ліквідації наслідків Чорнобильської

катастрофи, проблеми, яка має світовий вимір, і з якою сьогодні ми фактично залишилися наодинці. Йдеться також про сприяння поступовому входженню України до Європейського економічного простору. І тут для нас ключовим питанням є поглиблення відносин з Європейським Союзом [90].

Для України стратегічна мета це вступ в ЄС. Вона має сприяти активізації процесів реформування українського суспільства та надавати їм чіткі орієнтири, оскільки вступ до ЄС вимагає досягнення країною-кандидатом певних європейських стандартів у всіх найважливіших суспільних сферах. Не можна повною мірою бути задоволеними динамікою розвитку відносин України з ЄС. Серед чинників, що стримують виведення цих відносин на якісно новий рівень – і важка економічна ситуація в Україні, і незадовільний стан інституційного забезпечення нашої політики щодо ЄС, і досить непроста внутрішня ситуація в Євросоюзі, що не завжди сприяє виробленню адекватної позиції її країн-членів щодо України. Дається взнаки й високий ступінь нашої економічної залежності від Росії [90].

Одним із основних питань залишається "персоналізація" політики, яку ЄС проводить стосовно України, та відмова від "трафаретних" підходів у ставленні до країн СНД. Насамперед ми розраховуємо на таку спеціалізовану і конкретну політику з боку ЄС, яка б дозволила краще використовувати потенціал нашої співпраці в усіх галузях. Сподіваємося на активізацію взаємодії в галузі зовнішньоекономічних зв'язків, промислової кооперації, митній справі, науково-технічній політиці, юстиції. Необхідно об'єднати зусилля, щоб запобігти нелегальній міграції, транскордонній злочинності, боротися з її організованими виявами. Окремо слід підкреслити нашу зацікавленість в участі в трансєвропейських проектах, передусім транспортних та енергетичних. Унікальне географічне становище України зумовлюють її роль однієї з ключових країн-комунікаторів між Європою, Кавказом та Азією. Тому ми сподіваємося на підтримку таких проектів з боку ЄС, США та інших зацікавлених сторін.

На сьогодні, коли економічна безпека стає одним з найважливіших компонентів міжнародної, регіональної та національної безпеки, Європейський Союз починає відігравати провідну роль у забезпеченні стабільності та безпеки європейського континенту. Процес розбудови і реформування ЄС необхідно розглядати не тільки як розширення кордонів "спільного ринку", а й як чинник

створення нової європейської архітектури безпеки, яка має комплексний та взаємопов'язаний характер і різні виміри – економічний, воєнний, політичний. Але незважаючи на те, що Європейський Союз є одним зі світових економічних і політичних центрів, він може не мати далекосяжних зовнішньополітичних інтересів у сфері безпеки.

Створення нової європейської архітектури безпеки розглядається через призму самоусвідомлення ЄС своєї ролі у зазначеній сфері. Україна хотіла б вже сьогодні бути залученою в якості спостерігача до участі в його роботі з асоційованими членами.

Іншою важливою тенденцією у галузі Європейської безпеки – є процес розбудови в рамках Євросоюзу спільної європейської політики безпеки та оборони, який супроводжується передачею оборонних структур та функцій Західноєвропейського Союзу до ЄС.

Налагодження співробітництва з Європейським Союзом в рамках його оборонного компонента, відкриває для України великі перспективи. Започаткування плідного партнерства з ЄС у цій сфері з огляду на визнану роль нашої держави як контрибутора європейської безпеки може стати відправним пунктом для подальших позитивних зрушень у ставленні ЄС до України і одним з головних чинників інтеграції нашої держави до цієї впливової інституції.

"Консолідація" ключове слово, яке визначає характер процесів у системі міжнародних відносин, що відбувається у трьох вимірах. По-перше, це цивілізаційна консолідація, сутність якої полягає у самовизначенні держав на основі спільної історії, духовних цінностей, релігії тощо, а також створенні відповідних інституційних форм. По-друге, консолідація на пострадянському просторі у сфері безпеки, з огляду на схожі проблеми та завдання, що стоять перед молодими державами і виявляються через формування і зміцнення авторитарних та напівавторитарних режимів. По-третє, консолідація інститутів безпеки шляхом формування інтегрованої системи безпеки у складі Євроатлантичного та Євразійського компонентів. Характер та інтенсивність перебігу трьох зазначених процесів суттєво впливатиме на розвиток міжнародної системи впродовж принаймні найближчих десятиліть; від них значною мірою залежатиме майбутнє регіону нових незалежних держав. Таким чином, ця проблема становить науковий та практичний інтерес.

Ця проблема поки що не знайшла достатнього відображення у наукових працях. Серед опублікованих робіт із загальних питань безпеки в Європі та Євразії варто виділити колективні мо-

нографії західних експертів, в яких проаналізовано процеси створення регіональної системи безпеки на пострадянському просторі, а також роль окремих держав у цьому процесі. Одним із виявів цивілізаційної консолідації протягом останнього десятиліття стала поступова трансформація біполярної структури на Євразійському континенті на систему безпеки, що складається з двох компонентів: Євроатлантичного і Євразійського.

Держави Західної, Центральної і Південно-Східної Європи (разом із країнами Балтії) являються членами та асоційованими членами НАТО і ЄС, що історично й ментально вважають себе частиною європейської цивілізації. Дуже важливо, що Альянс поповнюється слов'янськими країнами, які тривалий час перебували на периферії Європи і нині отримали історичний шанс остаточно повернутися в Європу. Основою Євроатлантичної підсистеми є структури та ресурси Північноатлантичного альянсу та Європейського Союзу. На думку Б. Джексона, процес створення євроатлантичної системи безпеки наближається до завершення, хоча з плином часу постають і нові проблеми, зокрема, пов'язані з прагненням ЄС до формування власної структури безпеки та відповідних сил [54].

Україна де-факто бере участь в обох підсистемах, і тому займає унікальну позицію в ході процесу створення інтегрованої системи безпеки. З одного боку, Київ продовжує бути частиною військово-промислового комплексу пострадянських країн (особливо у сфері ракетно-космічних технологій), а також до деякої міри елементом спільного простору протиповітряної оборони. З іншого боку, Україна здійснює військову реформу з метою адаптації до вимог Північноатлантичного альянсу і впроваджує стратегію повного включення до західних військово-політичних та економічних інститутів. За військовим потенціалом і чисельністю особового складу Збройні сили України залишаються досить великими у пострадянському регіоні. Вказані особливості можуть зробити нашу державу своєрідним мостом між Заходом та пострадянським простором, сприяючи взаємній адаптації обох підсистем.

На початку XXI ст. розвиток системи міжнародних відносин. відзначається процесом переплетення трьох консолідацій: цивілізаційної, пострадянського простору, інститутів безпеки, ґрунтується на консолідації її основних елементів переважно на основі цивілізаційно-культурних чинників. Тоді як Європа об'єднується на основі демократичних цінностей, на пострадянському просторі

переважно відбувається консолідація авторитарних та напівавторитарних режимів. Це впливає на характер процесів у галузі безпеки в регіоні Європи та Євразії, що виявляються через створення відповідних підсистем на основі вже діючих інститутів. Проте внаслідок появи нових загроз та викликів і перегляду західних підходів до майбутнього Євразії на початку XXI ст. спостерігається зближення обох підсистем безпеки.

Поглиблення інтеграційних процесів є однією з найбільш суттєвих особливостей сучасного розвитку світової економіки. Науково-технічний прогрес, передусім розвиток інформаційних технологій, стали важливими передумовами міжнародної інтеграції, глобалізації економіки, які на сучасному етапі є об'єктивними і закономірними явищами.

Найважливішими міжнародними подіями сьогодення можна сміливо назвати завершення процесів синхронного розширення Організації Північноатлантичного Договору (НАТО) і Європейського Союзу за рахунок постсоціалістичних країн Центральної і Східної Європи. Україна також проголосила своїм ключовим зовнішньополітичним пріоритетом інтеграцію в Євросоюз і НАТО.

Складний шлях трансформації своїх поглядів на НАТО і ЄС, яке пройшло українське суспільство, від їх абсолютного несприйняття на початку 1990 років до усвідомлення значною частиною суспільства корисності членства в цих організаціях для реалізації національних інтересів. Проте для повноправного входження України до сім'ї європейських народів потрібно здійснити комплекс заходів, які б сприяли формуванню української політичної нації. Ідея євроатлантичної інтеграції повинна стати фундаментом, на якому сформується національна ідентичність українського народу. Адже ідея побудови демократичної, правової держави, спроможної забезпечити добробут громадян, всебічний розвиток особистості, задовольняє потреби представників усіх національностей, усіх регіонів України. Лише внутрішньо згуртована Україна може стати учасницею регіональних і світових інтеграційних процесів у всьому їх розмаїтті [68].

Непослідовна зовнішня політика національних підприємств України, намагання "поєднати непоєднуване", встановити стратегічне партнерство з якомога більшою кількістю країн різної геополітичної орієнтації значно звужує євроінтеграційні перспективи країни. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств України має бути цілком підпорядкована реалізації курсу на євроатлантичну ін-

теграцію. Для досягнення успіху на шляху до НАТО і ЄС необхідно здійснити ряд важливих кроків на міжнародній арені.

Зокрема, важливо узгоджувати свою діяльність на євроатлантичному напрямку з країнами – потенційними кандидатами на вступ до НАТО і ЄС. Досвід попередніх розширень показав, що набагато простіше вирішувати проблеми, пов'язані з набуттям членства, не поодинці, а узгоджено з іншими державами – потенційними кандидатами. На євроінтеграційному напрямку досить успішною свого часу була діяльність Вишеградської четвірки та Вільнюської десятки.

Важливою необхідністю є активізація зусиль з формування проукраїнського лобі серед країн-членів НАТО і ЄС. Нині Україна не має в Західній Європі союзників, які б беззастережно підтримували її євроінтеграційні потуги. З іншого боку, майже всі нові члени НАТО і ЄС, виходячи з історичних, економічних, культурних передумов, досить прихильно налаштовані до України та спроможні надавати їй підтримку. Вже зараз суттєву допомогу надають нам країни Балтії, Словаччина, Угорщина. Активним представником українських інтересів у Європі прагне стати Польща. Цікава пропозиція чеських фахівців: "У розширеному ЄС Чехія могла би служити незалежним посередником, чиї взаємини з Україною, на відміну від Польщі чи Угорщини, не заплямувалися в минулому. Навпаки, Чехія має добру славу в Україні" [38].

Незадовільний соціально-економічний стан країни є серйозним гальмом євроатлантичної інтеграції. Після 1991 року сталося безпрецедентне зниження обсягів виробництва. За основними показниками соціально-економічного розвитку Україна суттєво відстає від пост-соціалістичних країн, які вступили до НАТО і ЄС. Склалася вкрай несприятлива структура української економіки, мізерний загальний обсяг іноземних інвестицій. Приватизація проводилася в інтересах кількох кланово-олігархічних угруповань, а ці інтереси майже ніколи не збігаються із загальнонаціональними. Нині українська економіка більше схожа на латиноамериканську, ніж на європейську.

Реалізація економічних реформ необхідна для вступу до НАТО і ЄС. Країна з найнижчими в Європі зарплатами і пенсіями, невисоким рівнем іноземних інвестицій, всевладдям чиновників і тотальною корупцією не має перспектив в оновленій Європі. Поліпшенню соціально-економічного становища, посиленню позицій України сприятиме успішне виконання кількох ключових завдань:

1) важливо реалізувати стратегію випереджаючого розвитку, яка має забезпечити щорічні темпи зростання ВВП на рівні не менше 6–7 %. Це сприятиме подоланню відчутного розриву в обсягах ВВП на душу населення між Україною та членами Євросоюзу;

2) потрібно здійснити комплекс заходів щодо структурної перебудови економіки та українських підприємств, які займаються зовнішньоекономічною діяльністю, та переведення їх на інноваційний шлях розвитку;

3) товарообіг України з країнами ЄС, враховуючи десять країн, які приєдналися до Євросоюзу 2004 року, становить лише 35,8 % [129]. Тим часом, як підкреслює А. Ослунд, не менше 60 % експорту має спрямовуватися до країн ЄС, якщо Україна прагне до членства в ньому [119]. Отже, зовнішньоекономічна діяльність повинна скеровуватися на зміцнення позицій українських товаровиробників на ринках ЄС;

4) важливою складовою євроінтеграційної політики України має стати суттєве поліпшення інвестиційного клімату, активне залучення західних капіталів в українські підприємства. Досягнення на шляху євроінтеграції нових членів НАТО і ЄС безпосередньо пов’язані з потужними позиціями іноземного капіталу в цих країнах;

5) необхідно послідовно зменшувати енергетичну залежність від Росії та активізувати інтеграцію в європейський енергетичний простір. Реалізація проекту Євро-Азійського нафтотранспортного коридору сприятиме залученню України до вирішення проблем енергетичної безпеки Європи та зміцненню її позицій як транзитної держави.

Активна реалізація євроінтеграційної стратегії зможе зробити цілком реальною перспективу членства України в Євросоюзі протягом другого десятиліття XXI ст. Вступ України до НАТО активізує процес набуття повноправного членства в ЄС, який, враховуючи нинішній стан української економіки та велику кількість інших проблем, буде тривалішим і складнішим порівняно із вступом до Альянсу.

Зокрема, характерною рисою сучасного світового соціально-економічного розвитку є бурхлива динаміка інтеграційних процесів у світі та Європі. При цьому навіть ті країни, які не входять до складу інтеграційних об’єднань, неминуче відчувають на собі їх вплив. На європейському континенті таким інтеграційним угрупованням є ЄС, розширення якого приведе до того, що за 3–5 років Україна матиме з Євросоюзом спільний кордон. Це відкриє нові мож-

ливості для поглиблення співпраці, та водночас і змусить відповідати на нові виклики.

Європейська інтеграція є магістральним напрямком розвитку континенту, який визначить як ситуацію в самій Європі в третьому тисячолітті, так і її місце у світі. Від часу свого заснування 1957 року ЄС поступово перетворився на один з найпотужніших фінансово-економічних і політичних центрів світу, ключовий компонент новостворюваної архітектури європейської безпеки, ядро системи європейських цінностей і стандартів. Європейська інтеграція і членство в ЄС є стратегічною метою України тому, що це є найкращим способом реалізації національних інтересів, побудови економічно розвинутої і демократичної держави, зміцнення позицій у світовій системі міжнародних відносин українських підприємств, які займаються зовнішньоекономічною діяльністю. Для України європейська інтеграція – це шлях модернізації економіки, подолання технологічної відсталості, залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій, створення нових робочих місць, підвищення конкурентної спроможності вітчизняного товаровиробника, вихід на світові ринки, насамперед на ринок ЄС.

У світовому господарстві Європейський Союз займає провідні позиції. Тому для будь-якої країни співробітництво з ЄС означає можливість отримати істотні економічні здобутки, які, зрештою, сприятимуть економічному зростанню та підвищенню життєвого рівня населення. При цьому слід зазначити, що таке співробітництво вигідне всім сторонам. Думка про те, що виграш одного партнера означає втрати іншого, є хибною. Можна навести цілу низку аргументів на користь розвитку співпраці з ЄС, враховуючи особливості сучасного стану економіки України [118]:

І. Протягом десятиліть українські підприємства були фактично відрізані від світового ринку. Тому їх вихід на європейський ринок має велике значення як джерело досвіду та практичних вмінь конкурувати з виробниками інших країн, розробляти та реалізовувати стратегію виробничо-комерційної діяльності, зорієнтованої на світову кон'юнктуру відповідних ринків. При цьому слід окремо зазначити, що вміння успішно діяти на міжнародних ринках веде до підвищення рівня і якості задоволення потреб національних споживачів.

ІІ. Розвиток співробітництва з ЄС сприятиме повнішому використанню потенціалу України як транзитної держави, що означає збільшення надходжень від експорту транспортних послуг та розвиток відповідних галузей промисловості.

III. Економічний потенціал ЄС та динаміка його розвитку дають можливість дійти висновку про те, що Європейський Союз являє собою великий ринок збуту виробів українських підприємств та джерело задоволення потреб України в найрізноманітніших споживчих та інвестиційних товарах. До того ж торгівля з ЄС є важливим джерелом надходження валюти.

IV. Співробітництво України з ЄС необхідне для технологічного оновлення українського виробництва. Виробничі технології українських підприємств відстають від тих, що їх використовують передові європейські країни, Україна не має капіталу, необхідного для модернізації наявних та створення нових сучасних підприємств. А без модернізації успадкованих від СРСР виробничих структур Україна навряд чи може сподіватися вийти на траєкторію стійкого економічного розвитку та подолати зростаюче відставання від економічно розвинутих країн, які визначають напрями та масштаби динаміки світової економіки. Іншими словами, йдеться про створення виробничо-технологічного укладу, порівнянного з європейським.

V. Розвиток співробітництва з ЄС неминуче означає запроваджувати відповідні правила та стандарти реалізації економічної політики, поведінки первинних економічних агентів. А це, в свою чергу, сприятиме формуванню прозорого середовища виробничо-комерційної діяльності на національному ринку, що має надзвичайно велике значення для України.

VI. Європейський Союз – це невичерпне джерело досвіду функціонування ринкової соціально орієнтованої економіки та державного регулювання економічних процесів. Очевидно, саме тут Україна може отримати знання щодо розробки та реалізації антимонопольної політики та здійснення контролю за концентрацією економічної діяльності, регулюванням фондового ринку, політики в галузі зайнятості тощо.

VII. Однією з тенденцій сучасного промислового розвитку є формування виробничо-комерційних ланцюгів, учасниками яких є фірми та підприємства різних країн. Інтеграція українських виробників у такі ланцюги дасть змогу виходити на нові перспективні ринки збуту, раціоналізувати власне виробництво, гнучкіше реагувати на зміни міжнародної економічної кон’юнктури, забезпечувати стабільний розвиток відповідних виробництв.

VIII. Розвиток міжнародного співробітництва в цілому та економічних зв’язків з ЄС зокрема, безпосередньо впливає на більш раціональний розподіл ресурсів, підвищення ефективності

економічних процесів, тобто має позитивні наслідки в довготерміновому плані.

IX. Саме на європейському фінансовому ринку, який сьогодні є найбільшим у світі, Україна може мобілізувати кошти, необхідні для забезпечення макроекономічної стабільності, диверсифікуючи тим самим джерела зовнішніх запозичень.

Було б помилкою замовчувати або зменшувати складність процесу європейської інтеграції, котрий буде тривалим і непростим. Серед іншого, інтеграція в Європу означає зростання відкритості національної економіки та конкуренції з боку фірм ЄС. При цьому неминучі досить болючі наслідки для окремих секторів, виробництв і навіть регіонів. Проте потенційні здобутки і переваги європейської інтеграції перевищують можливі втрати й ризики. Це було переконливо доведено попереднім досвідом всіх без винятку європейських країн, у тому числі тих, рівень економічного розвитку яких був нижчий від середнього: від Португалії на заході до Польщі та країн Балтії на сході, від Ірландії на півночі до Греції на півдні. Про це хронологічно свідчить досвід першої (Данія, Ірландія, Велика Британія, 1973), другої (Греція, 1981, Іспанія, Португалія, 1986), третьої (Австрія, Швеція, Фінляндія, 1995) та четвертої (Польща, Угорщина, Чеська Республіка, Естонія, Словенія, Словаччина, Мальта, Кіпр, Латвія, Литва, Румунія, Болгарія) фаз розширення Європейського Союзу [129].

Зміцнення стабільності демократичної політичної системи та її інститутів, модернізація правового поля і забезпечення прозорості національного законодавства, поглиблення культури демократії і повага до прав людини тощо, є основними політичними вигодами послідовної європейської інтеграції. Також Європейська інтеграція означає зміцнення національної безпеки та безпеки громадян, адже вона виключає застосування сили як методу вирішення залагоджування суперечностей, сприяє стабільності у відносинах з усіма сусідами. В цьому контексті успішне просування України шляхом європейської інтеграції може наблизити до Європи і Росію, зміцнить українсько-російські взаємини, що відповідає національним інтересам обох країн.

Україна, як повноправний учасник побудови об'єднаної Європи, а в майбутньому – член ЄС, зможе впливати на вироблення відповідних рішень і, таким чином, на процеси, що відбуваються на європейському континенті – перебуваючи осторонь, Україна не матиме ані економічних, ані політичних ресурсів для

такого впливу і може перетворитися радше на слабкий об'єкт, ніж активний суб'єкт європейської політики. Можливою альтернативою європейській інтеграції є поступова маргіналізація України, її економічна недорозвинутість, політична нестабільність і поява нових загроз національній безпеці. Геополітична невизначеність зробить Україну надто вразливою для зовнішнього тиску. Після початку розширення Європейського Союзу на схід та внаслідок активної участі в ньому всіх без винятку західних сусідів України опинитися поза цим процесом означатиме самоусунення від загальноєвропейських процесів і небезпеку ізоляції. В такому разі ціна неінтеграції може виявитися набагато вищою від ціни інтеграції.

Тому, Україна може посісти чільне місце як держава, що залучена до обох підсистем. Це можливо, по-перше, за умов підтвердження і послідовного відстоювання європейського вибору, по-друге, збереження демократичного вектора суспільних перетворень і, по-третє, створення передумов і накопичення ресурсів для виконання ролі стабілізуючого чинника у Східній Європі.

1.3. Складові елементи стратегії економічної безпеки України та існуючі загрози

Безпека учасника життєвого процесу – це стан, у якому його існування є стабільним. Безпека – це стан об'єкта захисту, який відрізняється динамічною стабільністю та своєчасною можливістю вплинути на хід подій, з метою збереження цього об'єкта.

Вектори розвитку держави знаходяться у стані динамічної стабільності. Оскільки перевага у дотриманні надається міжнародним зобов'язанням і на першому плані є проблеми забезпечення міжнародної економічної безпеки, однак на цей час у країні найбільш доцільним є використання політичного управління.

Економічна безпека складається із забезпечення стану стабільної динаміки існування і розвитку людини-громадянина, вітчизняних угрупувань, держави та світової спільноти, а також набуття системою "країна" найвищого рівня стабільності завдяки упорядкованому та доцільному розвитку векторів економіки, ментальності і права.

Світ організаційно побудований на системах, які за енергетичним наповненням (тобто за величиною їхнього життєвого ресурсу) розташовані на нескінченій драбині енергетичного ресурсу (нескінченість покликана наявністю переходів між найменшим та найбільшим і навпаки). Системи складаються із систем нижчого порядку (тобто меншого наповнення життєвим ресурсом), які називають "елементами системи".

Держави пов'язані власними зобов'язаннями перед світовим співтовариством через приєднання та ратифікацію міжнародних угод, конвенцій та інших різновидів домовленостей. Це – перший етап входження до світової спільноти. Наступний етап – відповідальність держави перед власними громадянами, які повинні знаходити відбиття забезпечення власних інтересів у діях усіх гілок влади: законодавчої, судової та виконавчої.

Дослідження показують, що головним є визначення чиї інтереси переважають під час прийняття доленосних рішень, тобто рішень, від яких залежить бути чи не бути суспільству, державі, країні, регіону, людині. Ієрархія побудови процесу забезпечення економічної безпеки об'єктів захисту ґрунтується на визначенні рівня демократичності управління державою, тобто рівня участі населення у процесі управління.

При визначенні ієрархії процесу забезпечення треба, перш за все, виходити із рівня стабільності держави, який визначається збалансованістю векторів її розвитку: ментального, економічного та правового. Тобто, перш, ніж розпочинати встановлення пріоритету, треба визнати у якому стані знаходиться держава. Якщо це період радикальних змін (війни, революції, час переходу до іншої соціальної побудови тощо), то не може бути мови про захист інших об'єктів, окрім суспільства та держави – усі ресурси і можливості країни мають бути використані задля перемоги над негараздами, які здатні знищити суспільство або державу. Натомість, рівень динамічної стабільності, тобто час, коли військові та економічні негаразди минулися, вимагає політичного управління. І тоді найголовнішим є забезпечення інтересів людини-громадянина.

Концепція національної безпеки України передбачає, що існування, самозбереження і прогресивний розвиток України як суверенної держави залежать від здійснення цілеспрямованої політики щодо захисту її національних інтересів.

Концепція національної безпеки України має забезпечити: єдність принципів формування і проведення державної політики

національної безпеки; поєднання підходів до формування відповідної законодавчої бази, підготовки доктрин, стратегій, концепцій, державних і відомчих програм у різних сферах національної безпеки [52].

Національна безпека України як стан захищеності життєво важливих інтересів особи, суспільства та держави від внутрішніх і зовнішніх загроз є необхідною умовою збереження та примноження духовних і матеріальних цінностей.

Головні об'єкти української безпеки: громадянин – його права і свободи; суспільство – його духовні та матеріальні цінності; держава – її конституційний лад, суверенітет, територіальна цілісність і недоторканність кордонів.

Основними принципами забезпечення національної безпеки є: пріоритет прав людини; верховенство права; пріоритет договірних засобів у вирішенні конфліктів; адекватність заходів захисту національних інтересів реальним та потенційним загрозам; демократичний цивільний контроль за воєнною сферою, а також іншими структурами в системі забезпечення національної безпеки; додержання балансу інтересів особи, суспільства та держави, їх взаємна відповідальність; чітке розмежування повноважень органів державної влади.

Національна безпека України досягається шляхом проведення виваженої державної політики відповідно до прийнятих доктрин, стратегій, концепцій і програм у таких сферах, як політична, економічна, соціальна, воєнна, екологічна, науково-технологічна, інформаційна тощо.

Шляхи забезпечення національної безпеки України і конкретні засоби обумовлюються пріоритетністю національних інтересів, необхідністю своєчасного вжиття заходів, адекватних характеру і масштабам загроз цим інтересам, і ґрунтуються на засадах правової демократичної держави.

Пріоритетними національними інтересами України є: створення громадянського суспільства, підвищення ефективності органів державної влади та місцевого самоврядування, розвиток демократичних інститутів для забезпечення прав і свобод людини; досягнення національної злагоди, політичної і соціальної стабільності, гарантування прав української нації та національних меншин України; забезпечення державного суверенітету, територіальної цілісності та недоторканності кордонів; створення самодостатньої соціально орієнтованої ринкової економіки; забезпечення еколо-

гічно та технологічно безпечних умов життєдіяльності суспільства; збереження та підвищення науково-технологічного потенціалу; зміцнення генофонду українського народу, його фізичного і морального здоров'я та інтелектуального потенціалу; розвиток української нації, історичної свідомості та національної гідності українців; розвиток етнічної, культурної, мовної та релігійної самобутності громадян усіх національностей; налагодження рівноправних та взаємовигідних відносин з усіма державами, інтегрування в європейську та світову спільноту [84].

Основні можливі загрози національній безпеці України в найбільш важливих сферах життєдіяльності:

1. У ***політичній сфері**:* посягання на конституційний лад і державний суверенітет України; втручання у внутрішні справи України з боку інших держав; наявність сепаратистських тенденцій в окремих регіонах та у певних політичних сил в Україні; масові порушення прав громадян в Україні та за її межами; загострення міжетнічних і міжконфесійних відносин; порушення принципу розподілу влади; невиконання чи неналежне виконання законних рішень органів державної влади та місцевого самоврядування; відсутність ефективних механізмів забезпечення законності, правопорядку, боротьби із злочинністю, особливо її організованими формами, та тероризмом.

2. В ***економічній сфері***: неефективність системи державного регулювання економічних відносин; наявність структурних диспропорцій, монополізму виробників, перешкод встановленню ринкових відносин; невирішеність проблеми ресурсної, фінансової та технологічної залежності національної економіки від інших країн; економічна ізоляція України від світової економічної системи; неконтрольований відплив за межі України інтелектуальних, матеріальних і фінансових ресурсів; криміналізація суспільства, діяльність тіньових структур.

3. У ***соціальній сфері***: низький рівень життя та соціальної захищеності значних верств населення, наявність великої кількості громадян працездатного віку, не зайнятих у суспільно корисній діяльності; суспільно-політичне протистояння окремих соціальних верств населення та регіонів України; падіння рівня здоров'я населення, незадовільний стан системи його охорони; тенденції моральної та духовної деградації в суспільстві; неконтрольовані міграційні процеси в країні.

4. У ***військовій сфері***: посягання на державний суверенітет

України та її територіальну цілісність; нарощування поблизу кордонів України угруповань військ та озброєнь, які порушують співвідношення сил, що склалося; воєнно-політична нестабільність та конфлікти в сусідніх країнах; можливість застосування ядерної зброї та інших видів зброї масового знищення проти України; зниження рівня боєздатності військової організації держави; політизація силових структур держави; створення та функціонування незаконних збройних формувань.

5. В ***екологічній сфері***: значне антропогенне порушення та техногенна перевантаженість території України, негативні екологічні наслідки Чорнобильської катастрофи; неефективне використання природних ресурсів, широкомасштабне застосування екологічно шкідливих та недосконалих технологій; неконтрольоване ввезення в Україну екологічно небезпечних технологій, речовин і матеріалів; негативні екологічні наслідки оборонної та військової діяльності.

6. В ***науково-технологічній сфері***: невизначеність державної науково-технологічної політики; відплив інтелектуального та наукового потенціалу за межі України; науково-технологічне відставання України від розвинених країн; зниження рівня підготовки висококваліфікованих наукових та інженерно-технічних кадрів;

7. В ***інформаційній сфері***: невиваженість державної політики та відсутність необхідної інфраструктури в інформаційній сфері; повільність входження України у світовий інформаційний простір, брак у міжнародного співтовариства об'єктивного уявлення про Україну; інформаційна експансія з боку інших держав; витік інформації, яка становить державну та іншу, передбачену законом, таємницю, а також конфіденційної інформації, що є власністю держави; запровадження цензури.

Державна політика національної безпеки здійснюється шляхом реалізації відповідних доктрин, стратегій, концепцій і програм у різних сферах національної безпеки відповідно до чинного законодавства і визначається виходячи з пріоритетності національних інтересів та загроз національній безпеці України.

Основними напрямами державної політики національної безпеки України є:

1. У ***політичній сфері***: створення дійових механізмів захисту прав громадян України в країні та в світі; запобігання та усунення спроб втручання у внутрішні справи України; входження в існуючі та створювані системи універсальної та регіональної безпеки; уникнення політичного екстремізму, підтримка грома-

дянської злагоди та соціальної стабільності; побудова надійної системи захисту конституційних засад, запобігання та боротьба з порушеннями законності і правопорядку, створення необхідних умов для ефективної боротьби з корупцією та злочинністю, особливо її організованими формами; забезпечення належного виконання законних рішень органів державної влади та місцевого самоврядування.

2. В ***економічній сфері***: недопущення незаконного використання бюджетних коштів і державних ресурсів, їх перетікання в тіньову економіку; контроль за експортно-імпортною діяльністю, спрямованою на підтримку важливих для України пріоритетів та захист вітчизняного виробника; боротьба з протиправною економічною діяльністю, протидія неконтрольованому відпливу національних матеріальних, фінансових, інтелектуальних, інформаційних та інших ресурсів.

3. У ***соціальній сфері***: виявлення та усунення причин, що призводять до різкого розшарування суспільства під час переходу до ринкової економіки; вжиття своєчасних заходів щодо протидії кризовим демографічним процесам; створення ефективної системи соціального захисту людини, охорони та відновлення її фізичного і духовного здоров'я; стимулювання розвитку та забезпечення всебічного захисту освітнього та культурного потенціалу країни; захист прав споживачів.

4. У ***військовій сфері***: створення ефективних механізмів і проведення комплексних заходів щодо запобігання можливій агресії або воєнному конфлікту, локалізації та ліквідації їх наслідків; запобігання спробам та усунення порушень державного кордону і територіальної цілісності України; забезпечення демократичного цивільного контролю за військовою організацією держави.

5. В ***екологічній сфері***: впровадження та контроль за дотриманням науково обґрунтованих нормативів природокористування та охорони довкілля; контроль за станом навколишнього природного середовища, виявлення та усунення загроз для здоров'я населення, своєчасне попередження громадян України в разі небезпеки; зниження антропогенних навантажень, ліквідація наслідків шкідливого впливу людської діяльності на природне середовище; впровадження у виробництво екологічно безпечних технологій; реалізація заходів щодо зменшення впливу наслідків Чорнобильської катастрофи; недопущення неконтрольованого ввезення в Україну екологічно небезпечних технологій, речовин і матеріалів.

6. У ***науково-технологічній сфері***: вжиття комплексних захо-

дів щодо захисту та розвитку науково-технологічного потенціалу; виявлення та усунення причин науково-технологічного відставання України; створення ефективних механізмів боротьби з відпливом інтелектуального та наукового потенціалу за межі України.

7. В ***інформаційній сфері***: вжиття комплексних заходів щодо захисту свого інформаційного простору та входження України в світовий інформаційний простір; виявлення та усунення причин інформаційної дискримінації України; усунення негативних чинників порушення інформаційного простору, інформаційної експансії з боку інших держав; розробка і впровадження необхідних засобів та режимів отримання, зберігання, поширення і використання суспільно значущої інформації, створення розвиненої інфраструктури в інформаційній сфері.

Створюється система забезпечення національної безпеки України, для формування збалансованої державної політики та ефективного проведення комплексу узгоджених заходів щодо захисту національних інтересів у політичній, економічній, соціальній, воєнній, екологічній, науково-технологічній, інформаційній та інших сферах. Система забезпечення національної безпеки – це організована державою сукупність суб'єктів: державних органів, громадських організацій, посадових осіб та окремих громадян, об'єднаних цілями та завданнями щодо захисту національних інтересів, що здійснюють узгоджену діяльність у межах законодавства України.

Конституція України, Закон України "Про національну безпеку України", інші закони і нормативно-правові акти, а також визнані Україною міжнародні угоди становлять правову основу забезпечення національної безпеки України. Діяльність щодо забезпечення національної безпеки має бути доступною для контролю відповідно до законодавства України.

Основними функціями системи забезпечення національної безпеки в усіх сферах її діяльності є [83]:

1. Створення і підтримка в готовності сил та засобів забезпечення національної безпеки, що включає: створення правових засад для побудови, розвитку та функціонування системи; формування організаційної структури системи та державних органів забезпечення національної безпеки, що входять до її складу, розподіл їх функцій; комплексне забезпечення життєдіяльності складових частин (структурних елементів) системи: кадрове, фінансове, матеріальне, технічне, інформаційне; підготовку сил та засобів системи до їх застосування згідно з призначенням;

2. Управління діяльністю системи забезпечення національної безпеки, що включає: вироблення стратегії і планування конкретних заходів щодо забезпечення національної безпеки; організацію і безпосереднє керівництво системою та її структурними елементами; оцінку результативності дій, витрат на проведення заходів щодо забезпечення національної безпеки та їх наслідків.

3. Здійснення планової та оперативної діяльності щодо забезпечення національної безпеки, що включає: визначення національних інтересів та їх пріоритетів; прогнозування, виявлення та оцінку можливих загроз, дестабілізуючих чинників та конфліктів, причин їх виникнення, а також наслідків їх прояву; запобігання та усунення впливу загроз та дестабілізуючих чинників на національні інтереси; локалізацію, деескалацію та розв'язання конфліктів; ліквідацію наслідків конфліктів або впливу дестабілізуючих чинників.

4. Участь у міжнародних системах безпеки включає: входження в існуючі та утворення нових систем безпеки; утворення та участь у роботі двосторонніх і багатосторонніх керівних, виконавчих та забезпечуючих органів (політичних, економічних, воєнних тощо); розробку відповідної нормативно-правової бази, що регулювала б відносини між державами та їх взаємодію в галузі безпеки; спільне проведення планових та оперативних заходів у рамках міжнародних систем безпеки.

Протягом останніх років проблеми української економічної безпеки є предметом суспільних і політичних дискусій в країні. Виявилася різниця у підході до проблеми, яка має велике значення. До економічної сфери деякі дослідники розглядали безпеку як національну, інші – як державну. Зрозуміло, що така різниця носить принциповий характер і залежить від того, що в суспільстві рахується найбільш загальною формою організації – нація чи держава. Нація при цьому розуміється як історична спільність людей, яка складається на базі єдності їх територій, економічного життя, літературної мови і низки інших ознак. Держава – це основний інститут політичної системи суспільства, яка організовує, направляє і контролює спільну діяльність і відносини людей, суспільних груп, класів і асоціацій.

"Економічна безпека" визначена у законі і означає стан економіки, який забезпечує достатній рівень соціального, політичного і оборонного існування і прогресивного розвитку України, невразливість і незалежність її економічних інтересів по відношенню до важливих зовнішніх і внутрішніх загроз і дій. Концепцію

національної безпеки створює система поглядів, яка спрямована на забезпечення безпеки особистостей, суспільства і держави від зовнішніх і внутрішніх загроз за усіма сферами життєдіяльності. Під національною безпекою України слід розуміти безпеку її багатонаціонального народу як носія суверенітету і єдиного джерела влади. У самій концепції економічне питання займають першорядне місце – і як джерело загрози, і як головний засіб для його подолання. Питання, які перераховані нижче у якості загрози національній безпеці України, а також виділення напрямів забезпечення національної безпеки є пріоритетними напрямами, а саме:

1. Загрози національній безпеці. Недосконалість системи організації державної влади і громадянського суспільства, стан економіки, соціально-політична поляризація і криміналізація суспільних відносин, зростання злочинності і тероризму, загострення міжнаціональних і міжнародних відносин створюють широкий спектр зовнішніх і внутрішніх загроз національної безпеки країни.

У сфері економіки загрози мають комплексний характер і обумовлені скороченням внутрішнього валового продукту, зниженням інвестиційної, інноваційної активності і науково-технічного потенціалу, стагнацій аграрного сектора, збалансування банківської системи, зростанням внутрішнього і зовнішнього державного боргу, тенденцією до переваг експортних поставок паливносировинної і енергетичної бази, імпортних поставок продовольчих товарів і товарів першої необхідності.

Скорочення досліджувань на стратегічно важливих напрямах науково-технічного розвитку, виїзд за кордон спеціалістів і інтелектуальної власності, ослаблення науково-технічного і технологічного потенціалу країни загрожує Україні втратою передових позицій у світі, деградацією наукоємних виробництв, збільшенням зовнішньої технологічної залежності і підривом обороноздатності країни.

В основі сепаратистських спрямувань ряду суб’єктів країни лежать негативні процеси економіки. Це приводить до збільшення політичної нестабільності, ослаблення єдиного економічного простору України і його важливих складових – виробничо-технологічних і транспортних зв’язків, фінансово-банківської, кредитної і податкової систем.

Соціальна диференціація суспільства, економічна дезінтеграція, девальвація духовних цінностей сприяє збільшенню напруги у взаємовідносинах регіонів і центру, яка викликає загрозу соціально-економічному укладу України.

2. Забезпечення національної безпеки України. Основними завданнями в області забезпечення національної безпеки слід вважати: своєчасне прогнозування і виявлення зовнішніх і внутрішніх загроз національної безпеки; реалізація оперативних і довгострокових мір запобігання та нейтралізації внутрішньої і зовнішньої загрози; забезпечення суверенітету і територіальної цілісності, безпеки прикордонного простору; зростання економіки країни, проведення незалежного і соціально-орієнтованого економічного курсу; подолання науково-технічної і технологічної залежності від зовнішніх джерел такої експансії.

Пріоритетними напрямами політики держави є забезпечення національної безпеки і захисту інтересів України.

3. Зовнішньоекономічні аспекти військової доктрини України. Військова доктрина України являє собою сукупність офіційних поглядів (установок), які визначають військово-політичну, військово-стратегічну і військово-економічну основу забезпечення безпеки України. Військова доктрина є документом перехідного періоду становлення демократичної державності, багатоукладної економіки, перетворення військової організації держави, динамічної трансформації системи міжнародних відносин [46].

Головною метою військово-економічного забезпечення є – задоволення потреб військової організації держави у фінансових засобах і матеріальних ресурсах.

Міжнародне військове (військово-політичне) і військово-технічне співробітництво полягає у наступному: Україна здійснює міжнародне військове (військово-політичне) і військово-технічне співробітництво, виходячи зі своїх національних інтересів, необхідності збалансування вирішення завдань забезпечення військової безпеки України і її союзників у відповідності із законодавством і міжнародними договорами України, на основі принципів рівноправності, взаємної вигоди і добросусідства, зі збереженням інтересів міжнародної стабільності, національної, регіональної і глобальної безпеки; пріоритетне значення Україна надає розвитку військового (військово-політичного) і військово-технічного співробітництва з державами-учасницями Договору “Про колективну безпеку СНД”, виходячи із необхідності консолідації зусиль зі створення єдиного оборонного простору і забезпечення колективної військової безпеки.

Національна безпека є одним із основних критерієм ефективності державної стратегії будь-якої країни, яку ми розглядаємо,

згідно з Концепцією національної безпеки України як "стан захищеності життєво важливих інтересів особи, суспільства та держави від внутрішніх та зовнішніх загроз", які спричиняються впливом екзогенних та ендогенних чинників. Оскільки матеріальною основою функціонування суспільства є продуктивні сили, а базисом суспільних відносин є виробничі відносини, то національна безпека будь-якої держави у стратегічному плані спирається, передусім, на економічний потенціалі, який постає у вигляді економічної безпеки.

Економічна безпека – характеризує здатність національної економіки до розширеного самовідтворення з метою задоволення на визначеному (показниками економічного розвитку) рівні потреб власного населення і держави, забезпечення конкурентоспроможності національної економіки у світовому господарстві, протистояння дестабілізуючій дії внутрішніх і зовнішніх чинників, які спричиняють загрозу стабільному розвитку країни. Світовий досвід свідчить, що саме досягнення високого рівня економічної безпеки є гарантом незалежності країни, умовою стабільного, ефективного й гармонійного розвитку суспільства, вітчизняної економіки і держави. Це пояснюється тим, що економіка являє собою одну з життєво важливих сторін діяльності суспільства, держави й особистості, тому поняття національної безпеки неможливо розкрити без оцінки життєздатності економіки, здатності протистояти можливим зовнішнім та внутрішнім загрозам. Виходячи з цього, зрозуміло, що забезпечення економічної безпеки належить до найважливіших національних пріоритетів [83].

Економічна безпека включена до системи державної безпеки, разом з такими її складовими, як забезпечення надійної обороноспроможності країни, підтримка соціального миру в суспільстві, захист від екологічних негараздів – все взаємопов'язане, і один напрямок доповнює інший: не може бути воєнної безпеки при нестабільній та неефективній економіці, як не може бути ні воєнної безпеки, ні ефективної економіки в суспільстві, де панують соціальні конфлікти і війни. Але, досліджуючи ті чи інші сторони безпеки, неможливо обійти їх економічні аспекти.

Економічна незалежність має ключове значення у створенні стабільної системи національної безпеки. Внутрішня економічна слабкість робить країну вразливою і чутливою до зовнішнього тиску, обмежує її можливості на міжнародній арені.

Економічна безпека найважливіша якісна характеристика економічної системи, яка визначає її спроможність підтримувати

нормальні умови життєдіяльності населення, послідовну реалізацію національно-державних інтересів, а також стабільне забезпечення ресурсами розвитку господарства. У загальному плані під безпекою розуміється, насамперед, захищеність країни від наявних чи потенційно можливих загроз. Таким чином, суть економічної безпеки України становить: спроможність національної економіки забезпечити свій вільний, незалежний розвиток і утримати стабільність громадянського суспільства та його інститутів, а також достатній оборонний потенціал країни за всіляких несприятливих умов і варіантів розвитку подій; здатність української держави до захисту національних економічних інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз.

Для країн з перехідною економікою, до яких належить і Україна, економічна безпека передбачає побудову нової соціально-економічної системи, яка забезпечила б нормальний розвиток країни в цілому та зростання добробуту її громадян. Економічна безпека є провідною складовою національної безпеки; вона відбиває причинно-наслідковий зв'язок між економічною могутністю країни, її військово-економічним потенціалом та національною безпекою. Цей зв'язок передбачає з боку держави свідоме підтримання певних пропорцій між нагромадженням валового внутрішнього продукту (ВВП) і військовим будівництвом для забезпечення кількісних та якісних параметрів обороноздатності.

Виділяють наступні катастрофічні наслідки нехтування економічною безпекою: занепад галузей, банкрутства підприємств і, нарешті, підриву системи життєзабезпечення нації з наступною втратою суверенітету.

Основним критерієм економічної безпеки країни є здатність її економіки зберігати або швидко поповнювати критичний рівень суспільного відтворення за умов припинення зовнішніх поставок, або кризових ситуацій внутрішнього характеру. Об'єктами економічної безпеки України є: ресурси економічної діяльності; матеріальні, нематеріальні та грошові активи резидентів України; запаси (особливо стратегічні), золотовалютні резерви, заощадження та фонди; стабільність гривні та розрахунково-платіжного обороту між домашніми господарствами, бізнесом і державою; соціально-ринкова зорієнтованість та динамічний розвиток вітчизняної економіки; світові господарські зв'язки України.

Економічна безпека має три найважливіші елементи:

Економічна незалежність не носить абсолютного характеру тому, що міжнародний поділ праці (МРП) робить національні

економіки країн взаємозалежними одну від одної. У цих умовах економічна незалежність означає можливість контролю за національними ресурсами, досягнення такого рівня виробництва, ефективності і якості продукції, який забезпечує її конкурентоспроможність і дозволяє на рівних приймати участь у світовій торгівлі, коопераційних зв'язках і обміні науково-технічними досягненнями.

Стабільність і стійкість національної економіки, які передбачають захист власності у всіх її формах, створення надійних умов і гарантій для підприємницької активності, стримування факторів, які можуть дестабілізувати ситуацію (боротьба з кримінальними структурами в економіці, недопущення серйозних розривів у розподілі доходів, що загрожують викликати соціальні потрясіння тощо).

Здатність до саморозвитку і прогресу, що особливо важливо в сучасному світі, який динамічно розвивається. Створення сприятливого клімату для інвестицій та інновацій, постійна модернізація виробництва, покращення професійного, освітнього та загальнокультурного рівня працівників стають необхідними і обов'язковими умовами стійкості й самозбереження національної економіки.

Отже виходячи із сказаного можна зробити висновок, економічна безпека – це сукупність умов і факторів, які забезпечують незалежність національної економіки, її стабільність і стійкість, здатність до постійного оновлення і самовдосконалення. Глибока криза, яка захопила суспільство, суттєво ускладнює вирішення задач, пов'язаних із відображенням загроз економічної безпеки.

Суть економічної безпеки тісно пов'язана з поняттями "розвиток" і "стійкість". Розвиток – один із компонентів економічної безпеки. Якщо економіка не розвивається, то різко падають можливості її виживання, а також опір та пристосованість до внутрішніх та зовнішніх загроз.

Найважливіші характеристики економіки як єдиної системи стійкість і безпека, їх не треба протиставляти, з них кожна посвоєму характеризує стан економіки. Стійкість економіки характеризує міцність і надійність її елементів, вертикальних, горизонтальних та інших зв'язків усередині системи, здатність витримувати внутрішні та зовнішні "навантаження". Безпека – це стан об'єкта в системі його зв'язків з точки зору здатності до самовиживання в умовах внутрішніх та зовнішніх загроз, а також дії непередбачених і важко прогнозованих факторів. Чим більш стійка економічна система (наприклад, міжгалузева структура), співвідношення виробничого і фінансово-банківського капіталу тощо, тим

життєздатніша економіка, і оцінка її безпеки буде досить високою. Порушення пропорцій і зв'язку між різними компонентами системи веде до дестабілізації і є сигналом переходу економіки від безпечного стану до небезпечного.

Суть економічної безпеки реалізується в системі критеріїв і показників. Критерій економічної безпеки можна визначити як оцінку стану економіки з точки зору найважливіших процесів, які відображають зміст економічної безпеки. Критеріальна оцінка безпеки включає в себе оцінки: ресурсного потенціалу і можливостей його розвитку; рівня ефективності використання ресурсів, капіталу і праці, з точки зору його відповідності рівню в найбільш розвинутих країнах, а також рівню, при якому небезпеки внутрішнього і зовнішнього характеру зводяться до мінімуму; конкурентоспроможності економіки; цілісності території і економічного простору; суверенітету, незалежності і можливості протистояння зовнішнім загрозам, соціальної стабільності та умов запобігання і вирішення соціальних конфліктів. Система показників-індикаторів, які отримали кількісний вираз, дозволяє завчасно сигналізувати про загрозливу небезпеку та застосувати заходи щодо її попередження.

Для ***економічної безпеки*** значення мають не стільки самі показники, скільки їх порогові значення. Порогові значення – це граничні значення, недотримання яких заважає нормальному ходу розвитку різних елементів відтворення, призводить до формування негативних, руйнівних тенденцій в сфері економічної безпеки. Як приклад (по відношенню до внутрішніх загроз) можна назвати рівень безробіття, розрив у доходах між найбільш і найменш за безпеченими групами населення, темпи інфляції. Наближення до їх гранично допустимого значення свідчить про нарощування загроз соціально-економічної стабільності суспільства, перевищення граничних або порогових значень – про вступ держави в зону нестабільності й соціальних конфліктів, тобто про реальний підрив економічної безпеки. З точки зору зовнішніх загроз в якості індикаторів можуть виступати гранично допустимий рівень державного боргу, збереження або втрата позицій на світовому ринку, залежність національної економіки та її найважливіших секторів (включаючи оборонну промисловість) від імпорту закордонної техніки, комплектуючих виробів або сировини.

Найвищий ступінь безпеки досягається при умові, що весь комплекс показників знаходиться в діапазоні допустимих меж своїх порогових значень, а порогові значення одного показника досяга-

ються не зашкоджуючи іншим. Наприклад, зниження темпу інфляції до граничного рівня не повинно приводити до підвищення рівня безробіття над допустимим рівнем, або зниження дефіциту бюджету до порогового значення – до повного замороження і падіння виробництва.

Отже, за межами значень порогових показників національна економіка втрачає здатність до динамічного саморозвитку, конкурентоспроможність на зовнішніх і внутрішніх ринках, стає об'єктом експансії і національних і транснаціональних монополій, роз'їдається виразками корупції, криміналу, страждає від внутрішнього та зовнішнього грабунку національного багатства.

Серед показників економічної безпеки доцільно виділити наступні показники, які характеризують: економічний ріст (динаміка і структура національного виробництва та доходу, показники об'ємів і темпів промислового виробництва, галузева структура господарства і динаміка окремих галузей, капіталовкладення тощо); природно-ресурсний, виробничий, науково-технічний потенціал країни; динамічність і адаптивність господарського механізму, а також його залежність від зовнішніх факторів (рівень інфляції, дефіцит консолідованого бюджету, дія зовнішньоекономічних факторів, стабільність національної валюти, внутрішню і зовнішню заборгованість); якість життя (ВВП на душу населення, рівень диференціації доходів, забезпеченість основних груп населення матеріальними благами і послугами, працездатність населення, стан навколишнього середовища тощо) [83].

Порогові рівні зниження безпеки можна охарактеризувати системою показників загальногосподарського і соціально-економічного значення, зокрема: граничнодопустимий рівень зниження економічної активності, обсягів виробництва, інвестування і фінансування, за межами якого неможливий самостійний розвиток країни на технічно сучасному, конкурентоспроможному базисі, збереження демократичних засад суспільного ладу, підтримка оборонного, науково-технічного, інноваційного, інвестиційного та освітньо-кваліфікаційного потенціалу; граничнодопустиме зниження рівня і якості життя загальної маси населення, за межами якого виникає загроза втрати найбільш продуктивної частини національного "людського капіталу" і нації як органічної частини цивілізованої спільноти; гранично-допустимий рівень зниження витрат на підтримку і відтворення природно-екологічного потенціалу, за межами якого ви-

никає небезпека необерненого руйнування елементів природного середовища, втрати життєво важливих ресурсних джерел економічного росту, а також значних територій проживання, розміщення виробництва і рекреації, нанесення шкоди здоров'ю сучасного і майбутнього покоління і інше.

Економічна безпека – це здатність економіки забезпечувати ефективне задоволення суспільних потреб на національному і міжнародному рівнях. Інакше кажучи, економічна безпека являє собою сукупність внутрішніх та зовнішніх умов, що сприяють ефективному динамічному росту національної економіки, її здатності задовольняти потреби суспільства, держави, особистості, забезпечувати конкурентоспроможність на зовнішніх та внутрішніх ринках, які гарантують від різного роду загроз та втрат.

Як відомо із досвіду інших країн забезпечення економічної безпеки – це гарантія незалежності країни, умова стабільності та ефективної життєдіяльності суспільства. Є чимало прикладів того, як після кризових потрясінь окремі країни змогли вийти на шляхи незалежного розвитку, досягти успіху і зайняти гідне місце у світовому господарстві. У цьому контексті очевидно, що усвідомлення найвищих національно-державних інтересів, спільності особистих, колективних спрямувань з добробутом і процвітанням України, є національним пріоритетом. Дуже важливо не допускати перетворення української економіки на полігон для протиборства політичної еліти, партій та рухів.

Сьогодні для значної частини населення є характерною втрата загальнонаціональних орієнтирів та ідеалів, що протидіє завданням відродження України та її економіки. Тому потрібні цілеспрямовані зусилля з відвернення загроз економічній безпеці, відновленню здатності до саморозвитку та прогресу, конструктивна робота по формуванню всеукраїнського ринку, подальшому розвитку транспортної та іншої інфраструктури, подоланню певної замкненості та відокремленості виробництв та регіонів, підтримці інноваційного сектора та вітчизняних товаровиробників при їх виході на світовий ринок.

Стан економічної безпеки України залежить від забезпечення стійкого розвитку всіх її регіонів. Це передбачає, що при розробці загальнодержавної політики в галузі розширеного відтворення повинна враховуватись необхідність ефективної просторової структури економіки країни, яка б забезпечувала баланс інтересів усіх регіонів України [82].

Проблеми, що вирішуються в кожному регіоні, значною мірою повинні відповідати загальноукраїнським завданням, але при цьому необхідно враховувати місцеві особливості. Зокрема, це передбачає: формування регіонального господарського механізму, що регулює соціально-економічний розвиток регіону; реконструкцію регіональної промислової системи з урахуванням господарської ємності локальних екосистем; розробку комплексних міжрегіональних схем, які охоплюють території декількох регіонів України.

Програмні та ***прогнозні*** документи загальнонаціонального рівня повинні слугувати орієнтирами для розробки регіональних програм економічного розвитку і разом з відповідними правовими актами та нормативами визначити економічні умови їх реалізації.

На України склався промисловий комплекс, за роки інтенсивного промислового розвитку, рівного якому за низкою характеристик немає на пострадянському економічному просторі. З доповненням до нього аграрного потенціалу Україна здатна відігравати провідну роль у своїй частині планети. Передумовою тут є перехід від "старого індустріалізму", трансформація соціально-економічних відносин на основі постіндустріальної цивілізації, освоєння інноваційної моделі економічного зростання. Україна має особливі інтереси в різних частинах світу, з якими зв'язана економічно, і де, зокрема, проживає українська діаспора.

Входження України в більш широкий економічний простір, координація з економічними партнерами у структурній, грошово-кредитній, енергетичній, транспортній, соціальній сферах, відвоювання втрачених ринків все це необхідно для забезпечення економічної безпеки. Без цього неможливо відновити порушені економічні пропорції та технологічні зв'язки. Сама по собі відкритість української економіки не компенсує ефекту внутрішньогосподарських диспропорцій.

Отже, без запозичення передових технологій Заходу та без надходження ресурсів зі Сходу вирішення цих завдань і нормальне функціонування вітчизняної економіки неможливе. Україна приречена на роль мосту між Європою та Азією, в тому числі і з транзитним призначенням. Але головний інтерес України – посісти таке місце у світовому поділі праці, міжнародній торгівлі та фінансах, яке б відповідало її природним, трудовим та інтелектуальним ресурсам, сприяло реалізації потенціалу великої європейської держави.

Грунтуючись на Концепції національної економічної безпеки України пропонується наступна концепція фінансової без-

пеки: основна мета підтримання фінансової безпеки держави; принципи організації підсистеми фінансової безпеки; основні методи забезпечення фінансової безпеки; загрози фінансовій безпеці; основні критерії, що мають характеризувати фінансово-кредитну сферу з точки зору підтримання її безпеки на належному рівні; національні інтереси у фінансово-кредитній сфері; основні напрями (пріоритети) державної політики у сфері фінансової безпеки; система підтримання безпеки у фінансово-кредитній сфері на належному рівні.

Безпечним слід вважати такий стан фінансово-кредитної сфери, який має характеризуватися збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, здатністю цієї сфери забезпечувати ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання. Тоді основна мета підвищення фінансової безпеки полягає у безперервному підтриманні саме такого стану фінансово-кредитної сфери. При цьому параметри фінансово-кредитної сфери мають бути такими, що забезпечують і внутрішню, і зовнішню збалансованість. Їх значення повинні бути достатніми для забезпечення ефективного функціонування економіки, а механізми, що використовуватимуться при цьому, здатні забезпечувати належну стійкість до дії загроз.

Визначення принципів організації підсистеми фінансової безпеки та безумовне їх дотримування потрібні для створення і забезпечення ефективної діяльності вказаної підсистеми. До таких принципів можна віднести: необхідність розробки, прийняття і реалізації державної стратегії фінансової безпеки у складі відповідних концепції і програми; визначення і затвердження на державному рівні сукупності національних інтересів у фінансово-кредитній сфері; необхідність постійного відстеження загроз фінансовій безпеці; перегляд час від часу, залежно від ситуації в фінансово-кредитній сфері і економіці, основних напрямів (пріоритетів) державної політики у сфері фінансової безпеки; визначення і чітке виконання функцій та реалізації повноважень суб'єктів підсистеми фінансової безпеки; необхідність структурного формування і правового оформлення підсистеми фінансової безпеки; необхідність постійного моніторингу основних індикаторів безпеки фінансово-кредитної сфери; наявність сукупності основних критеріїв фінансово-кредитної сфери з точки зору дотримання її безпеки; наявність порогових значень індикаторів фінансової безпеки.

Основні методи забезпечення фінансової безпеки: збирання і аналітичну обробку інформації про досвід і заходи з забезпечення

безпеки фінансово-кредитної сфери в інших країнах, постійний моніторинг і аналіз умов, чинників, загроз та індикаторів фінансової безпеки, прогнозування умов, дії чинників та значень індикаторів у перспективі, розробку і здійснення конкретних заходів щодо підтримання фінансової безпеки на належному рівні.

Полегшує підтримку фінансовій безпеці постійне відстеження і визначення основних загроз.. Це надає можливість своєчасно розробляти й здійснювати практичні заходи щодо зниження негативного впливу загроз чи їх повної ліквідації. Усі загрози фінансовій безпеці можна поділити на внутрішні та зовнішні, існуючі та можливі. Критерієм поділу загроз на існуючі або можливі має бути порогове значення того чи іншого індикатора, який характеризує певну загрозу. Загрози, що уже перевищили порогові значення, слід вважати існуючими або наявними, якщо ні – можливими.

До внутрішніх загроз в економічній безпеці слід віднести:

1. Незавершеність і недосконалість законодавства у фінансово-кредитній сфері. Сьогодні фінансово-кредитна система України перебуває в стадії формування і тому ще не набула комплексу характеристик, які притаманні ринковій економіці. Комплексне формування фінансово-кредитної системи багато в чому стримується незавершеністю законодавчої бази, а по тих складових фінансово-кредитної сфери, де вона є, її недосконалістю, нерегульованістю, а то й помилковістю. Такий стан із законодавством стосується як фінансово-кредитної сфери в цілому, так і окремих її складових: бюджетної, грошової, кредитної, валютної, інвестиційної, банківської, фондової, страхової, зовнішньоекономічної. На розгляді у Верховній Раді України знаходяться закони про: приватизацію землі; управління державним майном і корпоративними правами держави; захист приватної власності; валютне регулювання; страхування депозитів та фінансових ризиків; кредитні відносини; фондовий ринок; дерегуляцію економіки; національну валюту. Удосконалення чинного законодавства у фінансово-кредитній сфері ведеться дуже повільно і не встигає за змінами, які відбуваються в ній. Усе це стримує необхідні зміни у фінансово-кредитній сфері, не надає їй можливості відповідати сьогоднішнім потребам економіки країни і тому являє собою загрозу фінансовій безпеці держави.

2. Відсутність достатнього золотовалютного запасу і алмазного фонду держави. Позбавлення України належної їй

частки золотого запасу і алмазного фонду СРСР, відсутність алмазних покладів, незадовільна розробка існуючих родовищ золота суттєво впливають на зниження рівня фінансової безпеки. По суті у держави залишається лише один чинник – створення валютних резервів. На кінець 1997 року Україна мала золотий запас у сумі 40–50 млн дол. і валютні резерви в сумі 2,3 млрд дол. Але знецінення гривні, що відбулося протягом першого півріччя 1998 року, суттєво зменшило валютні резерви держави. А негативне сальдо торгового балансу не надає можливості їх поповнювати.

3. Низький рівень інвестиційної діяльності. Економіка країни майже досягла критичної межі зниження інвестиційної активності. Подальше падіння обсягів інвестицій призведе до зруйнування економічних засад держави. Залишення державою інвестиційного процесу не компенсується посиленням у ньому ролі банківського і власного капіталів вітчизняних підприємств, а також іноземних інвесторів і являє собою суттєву загрозу фінансовій і економічній безпеці держави. Проте говорячи про захист української економіки у зв'язку із залученням іноземних інвестицій, слід мати на увазі не її захист від іноземних інвестицій, які конче необхідні, а доцільно вести розмову про нейтралізацію негативних ефектів неминучого процесу, про забезпечення інвестиційного механізму системою безпеки.

4. Неефективність податкової системи, масове ухилення від сплати податків. Відсутність Податкового кодексу, невідпрацьованість, складність, неефективність і суто фіскальний характер законодавчих і нормативних актів щодо податкової системи визначають процес масового ухилення від сплати податків і таким чином – ще одну загрозу фінансовій безпеці.

5. Надмірний дефіцит Державного бюджету, недосконала бюджетна система, низький рівень бюджетної дисципліни. Ця загроза є результатом дії таких чинників: неякісного бюджетного планування, повільного переходу до системи бюджетних витрат через Державне казначейство, відсутності незалежної звітності органів виконавчої влади всіх рівнів за використання бюджетних коштів і пов'язаної з цим поширеної практики нецільового або незаконного їх витрачання, наявності великої заборгованості підприємств бюджету, неефективної системи міжбюджетних відносин, поширеної практики використання поза бюджетом платежів, що йому належать.

6. Високий рівень інфляції. Підвищення привабливості ім.-порту по відношенню до вітчизняних товарів замкнуло макроекономічний ланцюжок у вигляді контуру "підвищення привабливості імпорту → збільшення попиту на іноземну валюту → перетік грошей на валютний ринок → зниження обмінного курсу гривні → зростання цін". До того ж політика стримування курсу гривні в умовах відсутності економічного зростання є штучною.

7. Зростання "тіньової" економіки, посилення її криміналізації, нелегальний перетік валютних коштів за кордон. Як відомо, "тіньова" економіка – це частка економічної сфери держави. Умовно вона поділяється на: легальну, яка користується недосконалістю чинного законодавства; напівлегальну, доходи від якої хоча й формуються за рахунок узаконеної діяльності, але шляхом приховування частини виробленої продукції, наданих послуг або одержаного прибутку; неформальну, яка передбачає різні форми незареєстрованого підприємництва ("човникова" торгівля, репетиторство, посередницька діяльність, праця в домашніх умовах); кримінальну, пов'язану із веденням забороненої законом діяльності (контрабанда, рекет, проституція, виготовлення і торгівля наркотиками та іншими незаконними товарами, відмивання "тіньових" капіталів, здирство, розбійництво).

Масового, загрозливого характеру набув нелегальний вивіз за кордон вітчизняних капіталів. За експертними оцінками щорічно такий вивіз становить 3–5 млрд дол. Основними джерелами "тіньових" капіталів є перерозподіл державної власності в процесі приватизації, неповернення виручки за експортовану продукцію, спекулятивні фінансові операції, ухилення від сплати податків і соціальних внесків. З доходів, що отримуються в "тіньовому" секторі, не сплачуються податки і внески до соціального страхування. Їх сума, що не отримується бюджетом, сягає 12–14 % офіційного ВВП. Основні причини загрозливого стану щодо зростання "тіньової" економіки: високе податкове навантаження і часті зміни в податковому законодавстві; державна нерегульованість підприємництва; висока інфляція і нестійкість гривні; криза платежів і нестача обігових коштів у підприємств; неефективна цінова політика; великі розміри економічної злочинності, корупція серед державних чиновників, пов'язана з високим рівнем адміністративного регулювання, що надає їм непотрібну свободу в прийнятті рішень на власний розсуд; відсутність глибокого аналізу форм і методів "тіньової" економіки, властивих їй автономних механізмів внутрішнього регу-

лювання, кількісного і якісного моніторингу основних напрямків "тіньової" економіки і джерел її існування та збільшення.

8. Штучність курсу національної грошової одиниці. Методами монетарної політики утримувати курс будь-якої грошової одиниці протягом довгого часу неефективно, бо це веде до зростання державного боргу, збільшення дефіциту бюджету, про що свідчить світовий досвід. Крім того, практичне ігнорування в Україні таких реальностей, як перетік грошей з виробничої сфери до сфери обігу і збільшення попиту виробничої сфери на гроші, робило цю політику невідповідною реальному стану економіки. Макроекономічна політика орієнтується зараз в основному на монетарну складову, без достатнього врахування необхідності одночасної фінансової і економічної стабілізації, а монетарна складова в свою чергу зводиться до антиінфляційного контролю за величиною грошової бази і виключення використання грошової емісії для фінансування дефіциту бюджету. Такий підхід автоматично веде до обмеження об'єкта макроекономічної політики сферою грошового обігу, оскільки монетарне регулювання на практиці обмежується контуром "емісія грошей – зростання їх пропозиції на ринку грошового обігу – збільшення попиту на іноземну валюту – зниження обмінного курсу гривні – підвищення цін".

9. Криза платежів. Параметри платіжної кризи характеризуються розмірами дебіторської та кредиторської заборгованості, у тому числі бюджету, обсягами обігових коштів підприємств усіх форм власності і бартерної торгівлі.

Чинники, які негативно впливають на стан розрахунків у національній економіці є: дуже повільне здійснення економічних реформ; відсутність достатнього платоспроможного попиту на вітчизняну продукцію; низька конкурентоспроможність вітчизняної продукції і пов'язана з цим її невисока ліквідність; великий податковий тиск на товаровиробника; низький рівень кредитоспроможності банківської системи України; невисокі темпи приватизації і реструктуризації підприємств; недостатність обігових коштів у підприємств.

10. Неповноцінність фондового ринку. Розвиненість фондового ринку, який є серцевиною ринкових відносин і забезпечує переміщення капіталів між різними секторами економіки, щонайбільше сприяє її реструктуризації і тим самим зростанню економічної безпеки країни. Повноцінний фондовий ринок стимулює збереження населення і господарюючих суб'єктів, впливає на ста-

білізацію фінансово-кредитної сфери, а при правильній організації може бути важливим фактором відновлення економічного зростання. Проте сьогодні в Україні фондового ринку у загальновизнаному в світі значенні не існує, він перебуває у стадії становлення. Сучасному стану фондового ринку характерні такі негативні риси: розпорошеність та подрібнення; вкрай незначні обсяги продажу цінних паперів на фондових і валютних біржах; переважна більшість угод з продажу-купівлі цінних паперів в Україні здійснюється на позабіржовому неоформленому ринку, що сприяє розвитку криміногенної ситуації на фондовому ринку і практично є продовженням "тіньової" економіки; український ринок поки що залишається поза межами нових ринків Центральної та Східної Європи, країн СНД; професійні та інші учасники ринку цінних паперів розташовані по регіонах України вкрай нерівномірно; більшості працівників суб'єктів фондового ринку бракує професійних знань та підготовки. Такий стан з формуванням фондового ринку зумовлений наступними причинами: вкрай неповна законодавча і нормативна база; окремі елементи вітчизняного фондового ринку не відповідають стандартам ISO; склався та поглиблюється розрив між прийняттям нормативних актів, які регулюють діяльність учасників фондового ринку і обіг цінних паперів, та контролем за їх дотриманням; лавиноподібне зростання порушень законодавства у цій сфері.

11. Нерозвиненість страхового ринку. Без функціонування потужного ринку страхових послуг неможливе створення ефективної системи захисту майнових прав і інтересів окремих громадян, підприємців і підприємств, підтримання соціальної стабільності у суспільстві й економічної безпеки держави. Крім цього, страхування є також важливим джерелом акумулювання коштів для подальшого інвестування в реструктуризацію економіки. В 1997 р. в країні функціонувало 220–230 страхових організацій з загальним обсягом статутних фондів 60–70 млн грн. Такі розміри страхового ринку не надають йому можливості відігравати суттєву роль у забезпеченні страхового захисту суб'єктів господарювання та населення, серйозно впливати на зростання економіки. Стан страхового ринку України є результатом дії наступних чинників: недостатніх розмірів статутних фондів; низького рівня діяльності із страхування життя; відпливу страхових платежів за кордон; низького платоспроможного попиту населення та підприємств на стра-

хові послуги; повільного поповнення нормативно-правової бази страхової діяльності. В країні практично відсутні колективне страхування співробітників підприємств на випадок смерті, страхування банківських кредитів та депозитів населення і підприємств, система взаємного страхування.

12. Нерозвиненість системи довірчого управління майном. Довірчим товариствам, що здійснюють довірче управління майном насамперед в інтересах громадян України особливе місце належить у розвитку ринкової інфраструктури. За створення оптимальних умов довірчі товариства спроможні стати ефективним інструментом національного фондового ринку, підвищувати економічну безпеку і примножувати добробут населення.

13. Слабкість банківської системи. Повноцінна і надійна банківська система відіграє в ринковій економіці визначну роль. Ринковій економіці відповідає двоярусна багато суб'єктна банківська система, яка за формою вже існує в Україні. Зараз у ній проходить етап комп'ютеризації, оснащення сучасними засобами зв'язку, опанування нових банківських технологій, непрямого регулювання банківської діяльності на основі економічних нормативів. Але цього замало. Надійність і потужність банківської системи України ще недостатні для того, щоб забезпечувати повною мірою фінансову безпеку держави.

14. Зростання внутрішнього боргу країни. Темпи і обсяги зростання внутрішнього боргу країни вже стали серйозною загрозою безпеці України.

До зовнішніх загроз у фінансовій сфері відносяться:

1) значне від'ємне зовнішньоторговельне сальдо. Спад виробництва, що триває, неконкурентоспроможність вітчизняних товарів, явно недостатні енергетичні ресурси призвели до великих обсягів імпорту в країну. Ці чинники і стали причиною хронічного від'ємного сальдо в зовнішньоторговельній діяльності;

2) залежність реформування економіки країни від отримання іноземних кредитів.

В ***умовах економічної кризи***, відсутності досвіду ринкових перетворень держава не має достатніх фінансових ресурсів для здійснення структурної перебудови, становлення і розвитку ринкової інфраструктури, істотного підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів. Тому вона вимушена звертатися по іноземні кредити, просити іншої зарубіжної допомоги на становлення інститутів ринку, навчання їх персоналу. Це дає можливість

прискорити в нашій країні ринкові і структурні перетворення. На жаль, Україна має не дуже привабливий інвестиційний клімат, іноземні інвестиції недостатньо захищені. В той же час отримання зарубіжних кредитів веде до зростання і без того великого тиску на бюджет за рахунок їх обслуговування; 3) зростання зовнішнього державного боргу та дефіцит платіжного балансу; 4) втручання в національну фінансово-кредитну сферу міжнародних фінансових організацій; 5) залежність вітчизняного фінансового ринку від світового. Створення в Україні ринкової інфраструктури поступово призводить, з одного боку, до входження вітчизняного фінансового ринку у світовий, що безумовно сприятиме прискоренню просування економіки України до ринку, з другого, збільшує його залежність від світового фінансового ринку.

Розділ 2

СВІТОВІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СУЧАСНИХ МІЖНАРОДНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

2.1. Міжнародна економічна інтеграція: характеристики, передумови, показники виміру

Найважливішою характеристикою сучасного світового господарства є розвиток інтеграційних процесів. Процеси міжнародної економічної інтеграції помітно активізувалися в другій половині XX ст. у різних регіонах земної кулі. На порозі XXI ст. виник так званий "новий регіоналізм". Посилення міжфірмової і міждержавної конкурентної боротьби, нові сфери конкуренції і жорсткіше суперництво на традиційних ринках стають не під силу окремій державі або корпорації. Це викликає необхідність кооперації як матеріально-фінансових, так і виробничих зусиль територіально зв'язаних країн, дозволяючи укріпити свої позиції в глобалізованій економіці, використовувати потенціал великого економічного простору, зрештою, виступати єдиною силою проти загальних конкурентів на світовому ринку. У результаті відбувається формування регіональних інтересів. Як трактує Б.М. Данилишин, поняття "регіональний" означає не просто географічні межі тієї або іншої організації. Тобто регіональна спільність, що історично склалася, допускає схожість економіко-географічних і господарсько-культурних комплексів, демографічних структур, етнічної історії тощо. Ця спільність створює об'єктивні можливості для формування великих політико-економічних утворень, які використовують багатоаспектні переваги "економіки масштабу". Вже в найближчому майбутньому вони виявляться ефективнішими і реальнішими суб'єктами міжнародних економічних відносин (МЕВ), ніж національні держави, що

здатні забезпечити формування нового поліцентричного і більш стабільного, ніж нині, світопорядку.

Регіоналізацією (господарським зближенням країн на регіональній основі) супроводжуються процеси глобалізації в світовому господарстві, що набувають форми економічної інтеграції (economic integration).

В 30-ті роки XX ст. у роботах німецьких і шведських економістів був започаткований термін "економічна інтеграція", проте є декілька десятків його визначень і сьогодні. В перекладі з латинської інтеграція (integratio) означає зрощення, об'єднання частин в єдине ціле.

На думку А.С. Філіпенка, процес інтеграції зазвичай починається з лібералізації взаємної торгівлі, усунення обмежень в русі товарів, потім послуг, капіталів і поступово, за відповідних умов і зацікавленості країн-партнерів, веде до єдиного економічного, правового, інформаційного простору в рамках регіону. Формується нова якість міжнародних економічних відносин. При цьому інтеграція – процес не стихійний. Він припускає відповідну політику країн по створенню регіональних інтеграційних угрупувань (РІУ) того або іншого типу. Створюється і відповідна правова база господарської взаємодії. Проводиться свідоме цілеспрямоване регулювання взаємних торговельно-економічних зв'язків. Отже, під міжнародною економічною інтеграцією розуміється вищий ступінь інтернаціоналізації виробництва на основі розвитку глибоких стійких взаємозв'язків і розподілу праці між національними господарствами, що веде до поступового зрощення відтворювальних структур.

Інтеграція характеризується деякими сутнісними характеристиками: усуненням обмежень в русі товарів, а також послуг, капіталів, людських ресурсів між країнами-учасницями угоди; узгодженням економічної політики країн-учасниць; взаємопроникненням і переплетенням національних виробничих процесів, формуванням в рамках регіону технологічної єдності виробничого процесу; широким розвитком міжнародної спеціалізації і кооперації у виробництві, науці і техніці на основі найбільш прогресивних і глибоких форм, спільним фінансуванням розвитку економіки та її інноваційного механізму; пов'язаними з цим структурними змінами в економіці країн-учасниць; зближенням національних законодавств, норм і стандартів; цілеспрямованим регулюванням інтеграційного процесу, розвитком органів управління господарською взаємодією (можливі як міждержавні, так і наддержавні механізми управління, як у випадку з ЄС); регіональністю просторових масштабів інтег-

рації. Наведенні характеристики в сукупності значно відрізняють її від інших форм економічної взаємодії країн.

Об'єктивний зміст інтеграції складає зрештою переплетення, взаємопроникнення і зрощення відтворювальних процесів, що протікають у вигляді "часткових інтеграцій". Інтеграційний процес охоплює окремі ланки цілісної системи:

– ринковий обіг (завдяки лібералізації торгівлі та зростанню потоків чинників виробництва), включаючи обіг товарів, послуг, грошової маси, цінних паперів і т.д. – це так звана "поверхнева" (або "м'яка") інтеграція (shallow integration);

– власне виробництво (глибока інтеграція – deep integration);

– сферу прийняття рішень (на рівні фірм, підприємницьких союзів, національних урядів, міжнародних міжурядових і національних організацій).

Суперечливим і складним процесом характеризується інтеграція. Суперечність інтеграції в значній мірі базується на відмінностях інтересів сторін, на неоднакових можливостях окремих ланок відтворювальних структур до участі в самому процесі. Легше вона здійснюється в сферах ринкового (особливо товарного) обігу, менш піддається інтеграції безпосередньо виробнича сфера, найбільш складна валютна інтеграція.

Глибокі інтеграційні процеси мають місце лише в Західній Європі і Північній Америці. Наростає їх глибина в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні. Регіональна співпраця поки що не дає істотного ефекту в більшості регіонів Латинської Америки, Південної Азії, Африки, на Середньому Сході. Багато в чому формальні ще інтеграційні процеси і в СНД. Проте сьогодні вже треба враховувати, що країни, що не використовують величезний потенціал інтеграції в своїй економічній стратегії, не здатні вистояти в сучасній глобальній конкуренції, протистояти викликам глобалізації.

Найбільшими інтеграційними центрами в сучасних МЕВ є "тріада" найбільш значущих об'єднань:

1. Європейський Союз, до складу якого входили 15 держав: Німеччина, Франція, Італія, Люксембург, Нідерланди, Бельгія, Великобританія, Данія, Ірландія, Греція, Іспанія, Португалія, Фінляндія, Австрія, Швеція. У 2004 р. приєднались ще 10 країн, – Естонія, Латвія, Литва, Словенія, Словаччина, Чехія, Польща, Угорщина, Мальта та Кіпр. В рамках ЄС досягнута найвища на сьогодні ступінь господарської взаємодії.

2. Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА) утворена США, Канадою і Мексикою.

3. Форум Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва (АТЕС) у складі 21 економічного об'єднання, в його рамках можна виділити декілька субрегіональних організацій (зокрема, АСЕАН), численних перспективних проектів.

Інтеграційна "тріада" – це могутні полюси сучасних МЕВ (рис. 2.1).

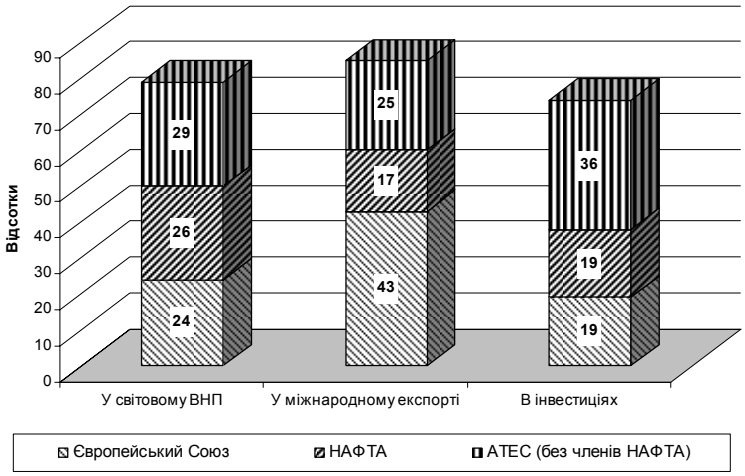


Рис. 2.1. Частка регіональних угрупувань в світовому валовому внутрішньому продукті, світовому експорті та інвестиціях (%)*

Примітка. **Джерело: Материалы "круглых столов" Санкт-Петербуржского Экономического форума 2001 р. // Экономист. 2001. – № 11. – С. 3.*

Розвиток інтеграції має передбачати наявність певних передумов:

1. Країни, що інтегруються, повинні володіти приблизно однаковим рівнем економічного розвитку і зрілості ринкової економіки. Їх господарські механізми повинні бути сумісними. Як правило, якщо інтегруються розвинені країни інтеграція є найміцнішою і ефективнішою.

2. Наявність спільних кордонів та історично сформованих економічних відносин. Зазвичай об'єднуються країни, що знаходяться на одному континенті, географічне положення яких є вигідним для вирішення транспортних, мовних та інших проблем.

3. Наявність взаємодоповнюючих структур економіки країн, що інтегруються (їх відсутність – одна з причин низької ефективності інтеграції в Африці, в арабському світі).

4. Спільність господарських і інших проблем, які реально стоять перед країнами того чи іншого регіону.

5. Політична воля держав, наявність країн-лідерів інтеграції.

6. Заохочення або так званий "демонстраційний "ефект". Під впливом успіхів тих чи інших інтеграційних об'єднань, у решти держав з'являється бажання вступити в цю організацію. Так, демонстраційний ефект ЄС стимулював 10 країн ЦСЄ до вступу у ЄС.

6. "Ефект доміно". Оскільки інтеграція веде до переорієнтації економічних зв'язків країн-членів на внутрішньорегіональну співпрацю, решту країн, об'єднань, що залишилися за межами, зазнають деякі труднощі, а часом і скорочення торгівлі з країнами, що входять в угрупування. В результаті вони також вимушені вступити в інтеграційне об'єднання. Наприклад, так виникла "Група трьох" в Латинській Америці після того, як Мексика стала членом НАФТА (з нею підписали угоди про вільну торгівлю Венесуела і Болівія).

Регіональна інтеграція має для досягнення цілком конкретні цілі: підвищити національну конкурентоспроможність, спільно протистояти викликам глобалізації; використовувати переваги "економіки масштабу", що дозволяють розширити розміри ринку, понизити трансакційні витрати, створити нову комбінацію чинників виробництва, стимулювати притоку прямих іноземних інвестицій. Такі цілі переслідували МЕРКОСУР, Андське співтовариство, АСЕАН; сприяти модернізації і структурним реформам в економіці; залучити країни, що формують ринкову економіку або здійснюють глибокі економічні реформи, до регіональних торгових угод країн з вищим рівнем розвитку; розглядати цей процес як найважливіший канал передачі господарського досвіду. Розвиненіші країни, залучаючи своїх сусідів до процесів інтеграції, теж зацікавлені в прискоренні реформ, створенні там повноцінних ємких ринків; дістати для національних виробників ширший доступ до фінансових, трудових, матеріальних ресурсів, до новітніх технологій, працювати на більш ємкий ринок; укріпити і покращити добросусідські відносини між країнами по всіх напрямах. Відбувається усунення умов для конфронтації. Створення сприятливого зовнішньополітичного середовища – мета, особливо характерна для країн Ближнього Сходу, Африки; посилити позиції країн, що беруть участь у світовому ринку. Вирішуються певні завдання торгової політики. Інтеграція

дозволяє виступати спільно в міжнародних організаціях, укріпити переговорні позиції країн, що беруть участь, в рамках багатосторонніх переговорів по СОТ.

Прослідкувати динаміку деяких показників в різних регіональних інтеграційних угрупуваннях (РІУ) дає змогу інтенсивність розвитку інтеграції.

1. Частка у відсотках від сумарного валового національного продукту, що припадає на внутрішньорегіональний товарообіг, експорт, імпорт. При цьому важлива і динаміка цього показника, що дозволяє встановити, посилюється інтеграційна складова в економічному розвитку чи навпаки.

2. Частка внутрішньорегіонального товарообороту у відсотках до загального сукупного зовнішньоторговельного обороту країн РІУ. Чим вона буде вищою, тим сильніше взаємозв'язані і взаємодоповнюючі будуть економіки країн-партнерів, тим в більшій мірі можна говорити про єдиний регіональний простір.

3. Об'єм взаємних прямих іноземних інвестицій (ПІІ) усередині інтеграційного угрупування в порівнянні з ПІІ країн-учасниць угрупування в інші країни миру. Зокрема, в ЕС взаємні ПІІ держав-членів Співтовариства в 1980 р. складали 25 % потоку загальних інвестицій на території ЄС, а на початку XXI ст. цей показник наблизився до 50 %.

Наочним свідоцтвом прогресу в інтеграції може бути порівняння об'єднань кількості компаній (поглинання, взаємної участі) усередині інтеграційного угрупування з кількістю злиття і утворень спільних підприємств з фірмами інших країн світу.

Наприклад, в Західній Європі йдуть активні процеси злиття і поглинання в цілях підвищення конкурентоспроможності промисловості. Головним мотором тут виступали на сьогоднішній день фірми та банки Німеччини, а також Великобританії, Франції. У першій половині 2000 р. загальна вартість міжнародних внутрішньоєвропейських операцій по злиттю і поглинанню склала 352 млрд дол. США, що більш ніж в 3 рази перевищує показники аналогічного періоду 1999 р. Відбувається розширення і консолідація європейських фірм, зокрема, телекомунікаційних компаній і компаній, що надають фінансові послуги. Так, британська фірма Vodafone ініціювала найбільшу в світі операцію по злиттю з німецькою компанією Mannes-mann з відома її власників за 186 млрд дол. США, а компанія HSBC оголосила про покупку CCF (Credit Commercial de France) за 11 млрд дол. США.

В рамках економічної інтеграції не лише ЄС, до основних чинників, що сприяють об'єднанню фірм відносяться: ефект масштабу виробництва; взаємний обмін технологіями; використання переваг місце розташування підприємств (у Північній і Центральній Європі налагоджено виробництво складних компонентів, в Південній – збирання комплектуючих, що здійснюється за допомогою дешевої робочої сили); розширення асортименту продукції для повнішого задоволення попиту місцевих споживачів; можливості збільшення витрат на НДДКР; концентрація каналів збуту; використання трансфертних цін (в першу чергу в галузях, де фінансові умови і податки відрізняються в різних країнах); отримання державних замовлень; скорочення транспортних витрат за рахунок внутрішньо-фірмового розподілу перевезень.

Отже, у цій ситуації як в планетарному так і на регіональному рівнях надзвичайно актуальним є поглиблення вивчення моделей та механізмів інтеграційного процесу.

2.2. Економічні ефекти та ризики міждержавних інтеграційних процесів

На сучасному етапі світового розвитку процеси глобалізації, інтернаціоналізації та інтеграції проникають у всі сфери суспільного життя, відіграють важливу роль у розвитку як окремих країн, так і людства в цілому. Вони впливають на формування світогляду людей, вирішення суспільних та господарських проблем, визначають стиль мислення. Певною мірою можна стверджувати, що інтернаціональні економічні відносини набувають глобального характеру, якщо вкладати в це поняття не лише кількісні масштаби зв'язків, а якісно нові ознаки відносин між національними економіками, зокрема збільшення обсягів міжнародних торгових, фінансових та інвестиційних потоків при їх зростаючому взаємозв'язку.

Тому вивчення причин і тенденцій розвитку інтеграції, її форм, а також розкриття діалектики інтеграційних процесів є важливим напрямом сучасних наукових досліджень. Особливо важливою є розробка методологічних підходів та визначення практичного спрямування цих досліджень. У теоретичному плані навіть сьогодні спостерігається неоднозначність у визначенні суті інтеграції: у широкому розумінні міжнародну економічну інтеграцію

визначають і як відносини, і як процес. Інтеграцію в першому розумінні можна тлумачити як відсутність будь-якої форми дискримінації іноземних партнерів у кожній з національних економік. У такому плані міжнародна економічна інтеграція розглядається Ю. Пахомовим та Б. Губським як найвищий рівень розвитку міжнародних економічних відносин. Як процес, інтеграція виявляється в стиранні відмінностей між економічними суб'єктами – представниками різних держав.

На думку А. Мокія, процеси, які відбуваються у взаємовідносинах між національними економічними системами і які перетворюють їх сукупність у світову економіку, точніше характеризуються терміном "інтеграція". Економічний словник трактує інтеграцію як "об'єднання в ціле будь-яких частин елементів", а економічну інтеграцію як таку, що передбачає зближення та взаємопристосування окремих національних господарств, забезпечується концентрацією та взаємопереплетенням капіталів, проведенням узгодженої міждержавної економічної політики.

В.К. Ломакін визначає міжнародну економічну інтеграцію як "об'єктивний процес розвитку стійких економічних зв'язків і поділу праці національних господарств, які близькі за рівнем економічного розвитку. Охоплюючи зовнішньоекономічний обмін і сферу виробництва, вона приводить до тісного переплетення всіх структур національних господарств, до створення регіональних господарських систем". Світовий досвід інтеграційних процесів не підтверджує тезу про обов'язкову близькість за рівнем економічного розвитку держав, що інтегруються (наприклад, НАФТА – інтеграційне об'єднання США, Канади та Мексики).

Головною ознакою інтеграційних процесів є перетворення, трансформація національних економічних систем у світову економічну систему чи в макрорегіональні економічні системи. Тобто існує єдина мета інтеграційного процесу – прагнення до цілісності. При цьому ступінь цілісності, підпорядкованості цілей окремих національних економік цілям нової системи (макрорегіональної чи світової економіки) залежить від застосовуваних форм та інтенсивності зовнішньоекономічних відносин. У цьому трактуванні під "макрорегіональною" розуміється система, що включає економіки декількох країн чи їх складові елементи, при чому ці країни не обов'язково розміщені одна поряд з іншою.

Інтеграційні процеси проходять на макро- та мікрорівнях. На макрорівні інтеграція виявляється в розширенні та поглибленні

світогосподарських зв'язків за рахунок підвищення міжнародної мобільності факторів і результатів виробництва. Кількісно це характеризується, зокрема, зростанням обсягів міжнародних торгових та фінансових операцій порівняно із збільшенням загальносвітового валового внутрішнього продукту.

Виділяють чотири основні форми міжнародної регіональної економічної інтеграції у теорії та світогосподарській практиці:

1. Зону вільної торгівлі з відміною країнами учасниками митних бар'єрів у взаємній торгівлі.

2. Митний союз із вільним переміщенням товарів (послуг), доповнений єдиним митним тарифом по відношенню до третіх країн.

3. Спільний ринок, коли ліквідовуються перепони не лише у взаємній торгівлі, а і у переміщенні робочої сили та капіталу.

4. Економічний союз, коли вільний рух факторів та результатів виробництва доповнюється гармонізацією внутрішньої та зовнішньої економічної політики та системою міждержавного регулювання соціально-економічних процесів в регіонах.

Вітчизняні вчені у своїх наукових дослідженнях приділили велике увагу вказаним формам міжнародної економічної інтеграції. Наприклад, А.С. Філіпенко розглядає наведені форми як етапи міжнародної економічної інтеграції, доповнюючи їх поняттям "повна економічна інтеграція", коли сторони здійснюють спільну економічну політику на відміну від економічного союзу, коли сторони лише узгоджують її. І. Бураковський ототожнює вказані форми з рівнями інтеграції, хоча відмінність між ними полягає не у рівні управління, а у взаємопогодженні елементів зовнішньо-економічної політики. Б. Губський розглядає вказані форми як модель регіональної економічної інтеграції. Окрім цього, він їх доповнює такою формою, як політичний союз, який створюється на основі економічного союзу і в якому поряд з економічною забезпечується й політична інтеграція.

Зарубіжні вчені заклали теоретичні основи у своїх наукових працях: в роботах де Бірса (1941), Вінерата Байє (1950) та в праці Вінера "Питання митного союзу" були закладені теоретичні основи аналізу міжнародних інтеграційних процесів.

Економічна природа інтеграційних угруповань та взаємовідносини між країнами, що їх утворюють, зумовлюють логіку і послідовність у становленні та розвитку форм міжнародної регіональної економічної інтеграції.

Існуючі визначення інтеграції можна згрупувати в такі наукові школи сучасної економічної думки, а саме: ринкову; ринково-інституціональну; структурну (структуралістську).

Ринкова школа була сформована одна з найперших. Вихідним принципом школи виступає відомий постулат: ринок є найкращим регулятором економіки, який не можуть замінити ніякі штучні механізми з боку держави (принцип Laisser faire).

Друга школа сучасного неолібералізму отримала назву ринково-інституціональної, представники якої намагаються знайти компроміс між ринковими та державно-регулятивними механізмами міжнародної економічної інтеграції.

Представники цієї школи перш за все, розглядають інтеграцію як втілення певної єдності економічних та політико-правових аспектів. На відміну від представників ринкової школи, інституціоналісти визнають, що інтеграція національних господарств не може бути досягнута самими лише ринковими методами.

На думку Б. Балаша, інтеграція бере початок в акціях урядів, які усувають дискримінацію. Він пропонує розрізняти інтеграцію та звичайне співробітництво. "Ця різниця – є не якісною, а кількісною. В той час, як співробітництво включає дії, що мають за мету зменшення дискримінації, процес економічної інтеграції полягає в засобах, які тягнуть за собою пригнічення тих чи інших форм дискримінації. Наприклад, міжнародні угоди про торгову політику стосуються галузі співробітництва, тоді як усунення існуючих бар'єрів – інтеграції", – пише автор.

Отже, ринково-інституційна школа робить акцент на заходах до усунення дискримінації у взаємному співробітництві та на відновленні в переважних правах ринкового механізму регулювання економічних процесів і передбачає мінімальне державне втручання в сферу міжнародної господарської інтеграції.

Для представників структурної школи інтеграція – це є більше, ніж просто об'єднання декількох національних господарств. Справжня інтеграція можлива, згідно з основними положеннями цієї школи, лише на стадії економічного союзу, коли відбувається взаємопроникнення національних господарств, що є невід'ємною частиною процесу зміни їх структури, якого не можна уникнути. Вищою можливою межею регіональної економічної інтеграції, відповідно до даної концепції, повинна бути раціональна господарська структура всього регіону, що інтегрується та базується на оптимальній економічній політиці. Представники цієї школи

розглядають економічну інтеграцію як глибокий процес структурних перетворень в економіці країн, що інтегруються завдяки котрим повинні виникнути оптимально збалансовані в територіально-економічному і соціальному сенсі господарства. Мова йде в цьому випадку про своєрідну зміну системи: інтегрування повинне являти собою не просто суму національних економік, а якусь нову якість, більш досконалий господарський організм.

В рамках існуючих наукових шкіл також виникли альтернативні концепції міжнародної економічної інтеграції. Вони диференціюються залежно від цілей та часу перебігу інтеграційного процесу. На цій основі розглядаються моделі двошвидкісної та багатошвидкісної Європи. Існує також теорія концентричних кіл. Зміст цієї теорії полягає у тому що, учасники інтеграції, проголосивши спільні цілі, можуть внаслідок різних стартових умов витратити неоднакову кількість часу для їх досягнення. Прикладами різношвидкісної інтеграції є Маастрихтські угоди (1992 р.) про критерії конвергенції щодо створення єдиного внутрішнього ринку ЄС та Європейського валютного союзу. У СНД інші швидкості проявляються у формуванні союзу Росія–Білорусь. Рівень інтеграції в Євразійському економічному співтоваристві (Росія, Білорусь, Казахстан, Киргизстан, Таджикистан) теж відрізняється від аналогічних процесів в СНД.

Теорія концентричних кіл кореспондує з багатошвидкісною інтеграцією. За цією концепцією, формується високоінтегроване ядро країн, що складають перше коло. Друге коло створюють менш інтегровані країни. Ця концепція себе проявила у великому розширенні ЄС 2004 року. Подібні процеси можуть відбуватись також у зв’язку з проголошеними адміністрацією США планами створення в майбутньому Всеамериканської зони вільної торгівлі, яка б об’єднувала північ і південь континенту.

Концепція гнучкої геометрії чи селективної інтеграції надає можливість членам об’єднання та третім країнам, залежно від політичних та економічних обставин, брати участь лише в окремих інтеграційних заходах. На такій основі країни Центральної і Східної Європи здійснюють співпрацю з Європейським інвестиційним банком, розвивається кооперація між Європейською асоціацією вільної торгівлі (ЄАВТ) та ЄС тощо.

Концепція часткового членства, яка не вимагає від учасників беззастережної участі у всеохоплюючій інтеграції є близькою до попередньої. Цей підхід передбачав можливість участі країн в

окремих сферах, як-от спільна зовнішня чи оборонна політика. Ця концепція нагадує популярну в першій половині 50-х років XX ст. теорію секторальної інтеграції М. Шумана, за ініціативи якого було створено Європейське об'єднання вугілля і сталі (ЄОВУС) та Євратом, які пізніше приєдналися до Європейської економічної спільноти.

Концептуальне обґрунтування міжнародної економічної інтеграції формує необхідні теоретико-методологічні передумови для аналізу різноманітних форм та типів інтеграційних об'єднань. Сучасні інтеграційні процеси є складними та взаємозаперечуючими. Взаємозаперечення інтеграції у значній мірі базується на різних інтересах сторін, а також можливостях окремих ланок відтворюючих структур для участі у самому процесі. Найпростіше вона відбувається у сферах ринкового (особливо товарного) обігу, слабкіше піддається інтегруванню виробнича сфера, найбільш важко – валютна інтеграція.

Об'єктивний зміст сучасної економічної інтеграції складає переплетення та взаємопроникнення відтворюючих процесів. Інтеграційний процес на сьогоднішній день охоплює окремі ланки цілісної системи: ринковий обіг (завдяки лібералізації торгівлі і зростанню потоків чинників виробництва), із врахуванням обігу товарів та послуг, грошової маси цінних паперів тощо – це так звана "поверхнева інтеграція" (shellow integration); власне виробництво (глибока інтеграція – deep integration); сферу прийняття рішень (на рівні фірми, підприємницьких об'єднань, національних урядів, міжнародних, міжурядових і національних організацій).

У вітчизняній літературі детальний аналіз ефектів інтеграційного процесу наведений у згадуваній науковій роботі І. Бураковського. Зокрема, згідно з роботою Дж. Віннера результатами економічної інтеграції є статичні ефекти: ефект розширення торгівлі (trade creation) та ефект згортання торгівлі (trade diversion) з третіми країнами, що знаходяться за межами інтеграційного об'єднання. Заміна товару національного виробництва аналогічним товаром, імпортованим з іншої країни учасника та виготовленого з меншими затратами ресурсів, потенційно сприяє підвищенню добробуту. З іншої сторони, при нижчих витратах виробництва в третіх країнах і заміною імпорту товарів з цих країн товарами з вищими витратами з країн-учасниць внаслідок протекціонізму щодо третіх країн, результатом буде зменшення добробуту національної економіки. Країна отримує чистий виграш у випадку, якщо величина ефекту від розширення торгівлі перевищує величину ефекту від згортання тор-

гівлі. До статичних ефектів І. Бураковський відносить також зростання ефективності виробництва і внутрішньонаціонального споживання. Слід погодитись також з такими проявами ефектів, як економія на видатках переміщення товарів через кордони, покращення умов торгівлі членів угруповання та посилення їх конкурентних позицій у відносинах із третіми державами. До динамічних ефектів економічної інтеграції відносять:

– зміну умов та параметрів функціонування економічної системи;

– посилення рівня конкурентності ринкового середовища;

– розширення ринків збуту та відповідне зростання масштабів виробництва і економії витрат;

– посилення ділової, в тому числі інвестиційної активності, мобільності руху факторів виробництва.

На сьогоднішній день загальний інтегральний ефект міжнародної економічної інтеграції являє собою сукупність різноманітних ефектів у довготривалому періоді. Крім переваг, пов'язаних з врегулюванням торгових балансів, країни отримують вигоди від спеціалізації, економії на масштабах та зростанні добробуту. Економія на масштабі, як відомо, означає, що в довгостроковому плані витрати на виробництво одиниці продукції будуть зменшуватись із збільшенням обсягів виробництва. Економія на масштабі прямо пов'язана з розмірами ринків, які збільшуються вже зі створенням зони вільної торгівлі, митного союзу та ін. Скорочення витрат та відповідне зниження цін на товари приводить до піднесення як внутрішнього, так і зовнішнього попиту, що, в свою чергу, стимулює інноваційну діяльність та веде до підвищення загальних темпів економічного зростання.

Друга перевага пов'язана з пожвавленням міжфірмової конкуренції, яка загострюється внаслідок усунення бар'єрів на шляху торгівлі. Максимізація цих ефектів досягається в масштабах функціонування єдиного внутрішнього ринку інтеграційного об'єднання, економічного і валютного союзу. Третя група переваг створюється у сфері досліджень та технологічного розвитку. Технологічне оновлення відбувається, з одного боку, внаслідок концентрації ресурсів у межах зростаючих фірм (злиття та поглинання) та в результаті реалізації міжнародних наукових та технологічних програм ("Еврика" та ін.).

Від багатьох головних змінних залежить макроекономічний ефект інтеграції: збільшення обсягу та удосконалення структури в

торгівлі товарами і послугами між партнерами; поліпшення торгового балансу; створення робочих місць в країнах, що інтегруються; зміни ставок заробітної плати; трансформації реального політичного курсу; зміни цін; акумуляційного ефекту (людський та фізичний капітал); створення нових товарів і послуг; прямих іноземних інвестицій; відновлення відсталих країн (регіонів); змін у ВНП.

Два основних типи доходів та збитків передбачає міжнародна економічна інтеграція:

1) статичні доходи та витрати внаслідок перерозподілу існуючого капіталу, праці та інших ресурсів економік-учасниць;

2) динамічні ефекти, що впливають на виробничі потужності, продуктивність та зростання економік-учасниць.

При використанні цих ефектів увага зосереджується на теорії митних союзів, яка аналізує статистичні, одноразові зміни в торгівлі та добробуті, зумовлені формуванням митного союзу або зони вільної торгівлі. Точніше можна визначити поняття ефектів "розширення" та "зміни напрямків" торгівлі, які є характерними тенденціями для сьогоднішніх євроінтеграційних процесів за допомогою простої моделі.

Ефект "розширення торгівлі" означає зміни внаслідок приєднання країни до інтеграційного угрупування, переорієнтація її попиту та споживання від національного виробника з більш високими витратами до виробника із країни-партнера з меншими витратами. Створюється внутрішньорегіональна торгівля, підвищується її частка у зовнішньоторговельному обороті країн-учасниць. Зняття торговельних бар'єрів викликане вступом у торгово-економічний союз, надає можливість для розвитку ширшої спеціалізації у відповідності з принципами порівняльних переваг. У результаті, щоб запобігти відносно великим затратам на виробництво того чи іншого товару вітчизняними фірмами, його тепер можна імпортувати за нижчими цінами, розвивати в країні ті галузі промисловості, у яких є порівняльні переваги.

До створення митного союзу місцеві виробники знаходились під захистом імпортного мита, внаслідок чого стали невигідними імпортні закупівлі. До чого призвела відміна імпортного мита при вступі до інтеграційного об'єднання можна розглянути за даним прикладом. Нехай німецький виробник товару Х займає у світі лідируючу позицію, забезпечуючи не тільки високу якість, а й найнижчі ціни. Припустимо, що до вступу у ЄС, стосовно даного

товару, у Польщі, чиї виробники також впускають його, існувало імпортне мито, яке після вступу у ЄС було скасоване. Детальніше цю ситуацію можна проаналізувати графічно (рис. 2.2).

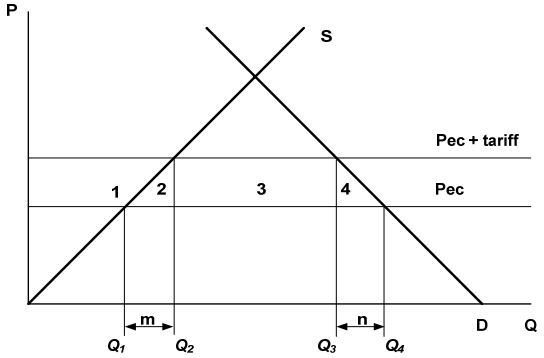


Рис. 2.2. Виникнення ефекту "розширення торгівлі"

Як бачимо з рисунку, до приєднання товар X коштував польському споживачу за ціною, що існувала у ЄС, плюс мито (Pec + tariff). При такому рівні цін Німеччина виробляла даний товар в об'ємі, Q2 а споживач (Польща) – в об'ємі Q3, імпортуючи (Q3 – Q2).

Після приєднання до ЄС ситуація змінилася наступним чином: ціна знизилась до стандартного рівня (Pec), сукупне споживання зросло на Q4, а об'єм випуску польських фірм скоротився до Q1. Імпорт, відповідно збільшився до рівня (Q4 – Q1). У результаті відбулося збільшення загального об'єму внутрішньорегіональної торгівлі. "Розширення торгівлі" склало суму (m + n). Хто ж у цій ситуації виграв, а хто програв? Зниження ціни призведе до зростання споживчого надлишку в об'ємі, що дорівнює сумі площ (1 + 2 + 3 + 4).

Разом з тим, у результаті відміни мита, польські виробники товару X зазнають збитків, пов'язаних із скороченням виробництва. Ці збитки дорівнюють площі (1). Свою частку збитків зазнає і польська скарбниця, яка буде позбавлена цієї суми імпортного мита, тобто площа (3). Таким чином, стосовно товару X, приєднання Польщі до ЄС, принесло чистий прибуток, який дорівнює сумі площ (2+4). У результаті чистий статичний прибуток від створення митного союзу (ефект приросту) у Польщі характеризується сумою "ефекту захисту" (2) і "ефекту споживання" (4). "Ефект захисту" (2) показує зростання доходів країни, який утворюється вна-

слідок того, що у результаті скасування мита, імпортуються більш ефективні у виробництві іноземні товари, які замінюють на внутрішньому ринку менш ефективні у виробництві місцеві товари. "Ефект споживання" (4) показує як збільшується споживання товару в результаті зниження його ціни на внутрішньому ринку.

На сьогоднішній день ефект "зміни напрямків торгівлі" означає, що внаслідок вступу у торговельно-економічний союз відбувається перерозподіл попиту і відповідно споживання від виробника за межами союзу, який має більш низькі витрати, до виробника з високими витратами, але є членом союзу. Тобто, зростає взаємна торгівля між країнами-учасницями інтеграції при одночасному скороченні питомої ваги третіх держав, як партнерів у зовнішній торгівлі.

Припустимо, що найбільш ефективним виробником товару Y у світі є США. До вступу в ЄС у Чехії (чиї виробники також випускають товар Y) існувало по відношенню до американських фірм і по відношенню до компаній із країн ЄС єдине імпортне мито на товар Y. В цих умовах для Чехії було доцільно імпортувати товар Y із США. Після приєднання Чехії до ЄС, імпортне мито для виробників з Євросоюзу скасовується, товар Y, що виробляється у Європі, в кінцевому рахунку є дешевшим аналогічно товару, виробленому у США, який продовжує обкладатися митом. Цю ситуацію можна прослідкувати на рис. 2.3.

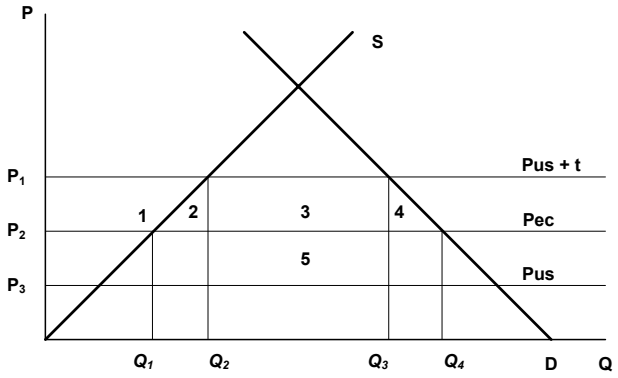


Рис. 2.3. Виникнення ефекту "зміни напрямків торгівлі" в умовах інтеграції

Як і раніше, з метою спрощення, припустимо, що рішення, які приймаються чеськими господарськими суб'єктами, не мають

впливу на рівень витрат і цін як європейських так і американських виробників товару Y. Що стосується кривої пропозиції її чеського виробника, то вона має стандартний для ситуації вигляд, близький до моделі досконалої конкуренції, тобто нахилена вправо і вверх, та співпадає з кривою граничних витрат. До вступу у ЄС, Чехія імпортувала товар Y із США за ціною P1, тобто за ціною американського виробника плюс імпортне мито. Рівень споживання у Чехії складав при цьому Q3, вітчизняні виробники випускали Q2 товару Y, відповідно імпорт дорівнював (Q3 – Q2). Після приєднання до ЄС, Чехія отримала можливість купувати цей продукт за існуючою у ЄС ціною P2, яка не включала у себе тарифну надбавку. Разом з тим, P2 більша, аніж ціна американського виробника, без урахування імпортного мита P3. Таким чином, відбулося переорієнтація споживання на виробника чиї витрати на виробництво вищі, аніж у відкинутого, але який є членом ЄС. У цьому випадку ми теж бачимо різні наслідки для різних суб'єктів ринку.

Так, споживач беззаперечно виграв. Споживчий надлишок зріс, який збільшився на суму площ (1 + 2 + 3 + 4), але чеські виробники опинилися в умовах більш жорсткої конкуренції і в результаті втратили частину свого прибутку, який дорівнює площі (1). Втрати чеського бюджету дорівнюють сумі площ (3 + 5), що пов'язані із скасуванням імпортного мита після приєднання до ЄС. Отже, загальний підсумок від приєднання Чехії до ЄС виглядає наступним чином: (1 + 2 + 3 + 4) – (1 + 3 + 5) = (2 + 4) – (5). Від співвідношення площ (2 + 4) та (5) буде залежати результат. Дані дослідження показують, що створення митного союзу має тим більше шансів стати позитивним, чим буде більш порівняльний характер виробництва країн-учасниць. Як свідчить світовий досвід, у ефективно діючих інтеграційних угрупуваннях статичні ефекти істотні. У товарообігу різко зростає частка взаємної торгівлі країн-учасниць при одночасному скороченні питомої ваги третіх держав. Подібний процес достатньо інтенсивно здійснюється також у Північноамериканській угоді про вільну торгівлю (НАФТА).

У висновку слід зазначити, що митний союз підвищить світову економічну ефективність та потенційний добробут, якщо розширення торгівлі переважить зміну напрямів торгівлі.

Розширення ринку є найбільш очевидним наслідком митного союзу. Виробники (та споживачі) користуються вільним доступом до національних ринків усіх країн-учасниць, де раніше їхній доступ був блокований імпортними обмеженнями. Розширення ринку сприяє економії масштабу у багатьох галузях, яка не може бути

досягнута на вузьких національних ринках. Також пожвавлює конкуренцію більш місткий ринок, спонукаючи виробників зменшувати витрати, активніше, продавати та випускати нові продукти.

Поєднання посиленої конкуренції та економії масштабу також сприяє збільшенню розмірів компаній, чи через внутрішнє зростання, чи об'єднання або поглинання. Потужніші фірми, в свою чергу, мають більшу здатність фінансувати наукові дослідження та розробки і тому ефективніше конкурувати в інновації продуктів.

Для того, щоб скористатися новими ринковими можливостями та вистояти у гострій конкуренції, фірми змушені робити інвестиції у підприємства та устаткування, які безпосередньо створюють нові робочі місця та доход. Крім того, якість інвестицій буде підвищуватися, оскільки рішення щодо інвестиції робляться з огляду на витрати та ринкові умови по всьому союзу. Форсуючи розвиток індустріальних центрів, що обслуговують більші ринки, митний союз також спричиняє економію зовнішніх ресурсів; взаємодія між багатьма спеціалізованими фірмами у цих центрах знижує витрати для них усіх. Більший ринок залучає нові інвестиції в інфраструктуру (транспорт, енергетика та комунікації), яка, в свою чергу, стимулює загальне підвищення економічної ефективності та економічне зростання. Необхідно також сказати про зниження ризику та невпевненість для підприємців. Із забезпеченим доступом на ринки країн-учасниць внутрішня торгівля більше нагадує внутрішню міжрегіональну торгівлю, аніж міжнародну. Зіткнувшись із меншою невпевненістю, підприємці союзу заохочуються до інвестування у підприємства та наукові дослідження, щоб мати користь від розширення ринків при зміні торговельних потоків і, водночас, формують внутрішні ринки, що надають все більші переваги всім торгуючим країнам.

Таким чином, міжнародна економічна інтеграція на сучасному етапі є всезростаючим фактором світового господарства. Переваги, які отримує національна економіка від участі в інтеграційних процесах, так як і втрати, яких вона може зазнати, слід враховувати при розробці і реалізації зовнішньоекономічної політики.

2.3. Проблеми і напрями зовнішньоекономічної стратегії України у світогосподарських зв'язках

На сьогодні вітчизняні та зарубіжні науковці запропонували достатню кількість концепцій та моделей сучасних інтеграційних процесів. Одна з найбільш вдалих моделей, яка має назву бігравітаційна, запропонував професор А.С. Філіпенко.

Модель бігравітаційної інтеграції. Геополітичне, геоекономічне розташування України, а також останнім часом підвищена увага до неї світової спільноти, зокрема, з одного боку історичні, економічні, культурні, етнонаціональні зв'язки і традиції, та розвиток інтеграційних, глобалізаційних процесів у сучасному світі, з другого боку, зумовлюють необхідність точнішої артикуляції її ролі і місця у світовому господарстві в цілому та у взаємовідносинах з сусідніми регіональними економічними угрупованнями. Беззаперечним є те, що в умовах науково-технологічної революції, формування глобального поділу і кооперації праці для України не існує альтернативи планетарним та регіональним інтеграційним процесам не існує. Завдання полягає у визначенні оптимальних векторів як зовнішньоекономічної стратегії в цілому, так і міжнародної економічної інтеграції України у європейський простір, безпосередньо, спираючись на фундаментальні теоретичні розробки та існуючу практику реалізації порівняльних і конкурентних переваг у світовому господарстві, їх втілення в міжнародних інтеграційних проектах. Зокрема, слід враховувати:

– реальний стан інтеграції економіки України у світогосподарські процеси та регіональні структури,

– існуючі відносини стратегічного партнерства як відправну основу для надання додаткових імпульсів інтеграційним прагненням України,

– визначення пріоритетних напрямів та дієвих механізмів міжнародної інтеграційної взаємодії.

Відштовхуючись від національних економічних інтересів, найприйнятнішою на цьому етапі, є бігравітаційна інтеграція вітчизняної економіки, що ґрунтується, насамперед, на наявності двох головних гравітаційних полів, з якими тісно взаємодіє господарський комплекс України–ЄС та Єдиного Економічного Простору (ЄЕП). В основу інтеграційних процесів України з регіональними об'єднаннями ЄС та ЄЕП мають бути покладені фундаментальні цивілізаційні цінності. У переговорному процесі з цими двома регіональними об'єднаннями українська сторона мала б запропонувати декілька принципів:

– суверенна рівність сторін, взаємовигідний характер спів-

праці на основі еквівалентного обміну;

– гармонізація взаємних інтересів відповідно до принципів, норм і стандартів міжнародного права, ГАТТ–СОТ, ЮНКТАД, статутних документів спільно створених міжнародних організацій, положень підписаних угод;

– постадійність і наступність інтеграційних процесів, просування від нижчих стадій до вищих у міру вирішення цілей і завдань попередніх етапів та створення для цього відповідних внутрішніх і зовнішніх передумов;

– прозорість інтеграційних заходів, непорушність конституційних норм та національного законодавства при створенні спільних органів та реалізації інших проектів;

– м'який, різношвидкісний характер інтеграційних процесів, за якого допускається участь країни в окремих заходах чи проектах, виходячи з національних інтересів та накопичення відповідних внутрішніх економічних, політичних та інституціональних передумов.

Зацікавленість України в ЄЕП полягає насамперед в отриманні енергоносіїв з Росії і Казахстану, за які конкурують провідні гравці світового ринку, та у наявності на цьому просторі об'ємного ринку для збуту вітчизняної продукції, зокрема готових виробів, які не відзначаються поки що достатньою конкурентоспроможністю в розвинутих країнах.

Порівняльний аналіз за головними кількісними і якісними параметрами свідчить, що економічний потенціал ЄС як істотно переважає відповідні показники країн ЄЕП. З наведеного, гравітаційне поле ЄС має потенційно більшу притягальну силу, ніж ЄЕП. Однак існуючі в Європейському Союзі економічні, політичні, технологічні, інституціональні та інші "фільтри" утримують поки що його господарські зв'язки з Україною фактично на доінтеграційному рівні.

Одночасна взаємодія з обома інтеграційними об'єднаннями ЄС та ЄЕП має передбачити, як стратегічну перспективу всебічну інтеграцію України в європейський економічний простір. Досвід такої співпраці переконливо довела Великобританія, взаємодіючи у 60–70-ті роки з Європейською асоціацією вільної торгівлі (ЄАВТ) та Європейським співтовариством. Нині багато учасників міжнародних економічних угруповань, таких як АТЕС, НАФТА, ОЧЕС, СНД тощо, є також членами інших регіональних об'єднань. Ряд країн мають угоди про створення зон вільної торгівлі не з однією, а з кіль-

кома державами. Такий статус не суперечить нормам і правилам ГАТТ–СОТ, іншим міжнародним нормативно-правовим документам.

Конфігурація бігравітаційної інтеграції економіки України виглядає наступним чином: в регіональному угрупованні ЄЕП – зона вільної торгівлі, що передбачає ліквідацію торговельних бар'єрів між учасниками угоди і збереження власного торговельного режиму у відносинах з третіми країнами; в регіональному об'єднанні ЄС преференційна зона, режим якої становить найнижчу, практично передінтеграційну фазу і передбачає надання партнерам певних пільг:

– квоти на експорт певної продукції (текстиль, вироби металургійної промисловості),

– секторальне і транскордонне співробітництво (єврорегіони, європейські транспортні коридори тощо),

– надання технічної допомоги та інше.

За умов вступу України до СОТ та створення в близькому майбутньому зони вільної торгівлі між Україною і ЄС можливим стане поступове входження України до європейського економічного простору через механізм Європейської економічної зони за прикладом Швейцарії, Норвегії, Ісландії та Ліхтенштейну.

Тому, бігравітаційна модель економічної інтеграції виходить з пріоритету національних інтересів, ефективної реалізації в регіональних об'єднаннях власних порівняльних та конкурентних переваг, залучення до України необхідних технологічних і енергетичних ресурсів, іноземних інвестицій. Реалізація цієї концепції дасть змогу Україні інтегруватися у європейські структури не шляхом поглинання (інвазії) її економіки Європейським Союзом, а внаслідок наближення, взаємної адаптації господарських структур і формування в Європі нової інтеграційної архітектури, що більшою мірою відповідає сучасним цивілізаційним цінностям і принципам міжнародного економічного і політичного співробітництва.

Роль економічної реформи в інтеграції України у світову економічну систему. Міжнародний досвід переходу економіки в нову якість показує, що практично завжди у випереджальному режимі проводяться економічні реформи, а потім відбуваються зміни в політичній надбудові. В Україні, як і в інших державах, що утворилися після розпаду СРСР, така логіка реформування порушена. По-перше, тут у свій час економічні перетворення не просто недооцінювалися, але і запізнилися, а по-друге, вони відірвалися від політичної сфери через специфіку утворення нових молодих держав

на території колишнього Союзу.

Насамперед, на кардинальних змінах у структурі національної економіки України має ґрунтуватися успішний розвиток зовнішньоекономічних зв'язків. Однак зовнішньоекономічні зв'язки – не пасивний елемент в еволюції національної економіки, вони можуть активно впливати на її розвиток. Для цього необхідно сконструювати гнучкий і динамічний механізм, що регулював би інтеграцію економіки України у світовий ринок, зробив би її відкритою для зовнішнього світу. Крім того, високого рівня добробуту народу неможливо досягти без інтеграції економіки України у світову економічну систему. При вирішенні проблеми інтеграції економіки України у світове господарство необхідно врахувати те, що роль вертикальної ієрархії управління у світі стрімко зменшується і зростає значення горизонтальних зв'язків у процесі створення нової системи виробництва благ. Основними характеристиками нової системи виробництва благ є:

– зменшення числа зайнятих у промисловому виробництві найбільш розвинених країн;

– широке використання фірмами і корпораціями нових форм фінансової діяльності як ефективних інструментів досягнення необхідного балансу між інвестиціями і заощадженнями;

– інформаційна революція, що все більше поширюється і зможе змінити виробничі ресурси.

"Швидкі" економіки мають можливість збільшувати темпи свого розвитку не стільки за допомогою нових виробничих технологій, скільки завдяки більш оперативному здійсненню всіх управлінських операцій і скороченню часу, потрібного для прийняття рішень, обробки інформації і всього обсягу знань та проходження їх через економічний механізм. Вчені і науковці, що досліджували функціонування "швидких" економік високорозвинених країн помітили:

1) зменшення потреби в багатьох традиційних видах масової сировини;

2) збільшення кількості підприємств, що працюють за "швидким циклом", коли процеси проектування і випуску продукції поєднуються, а можливості скорочення запасів сировини та устаткування різко зростають;

3) інвестування значних засобів в електронну інфраструктуру.

Тому, для України, так і для інших колишніх республік СРСР, більш перспективним є вихід на світовий ринок у своїй державно-економічній цілісності з подальшою інтеграцією у сві-

тову економіку. Звичайно, що при цьому ніяких гарантій наздогнати "швидкі" економіки ніхто дати не може, але "підтягтися" до них можливо.

Назвемо принаймні три можливих напрямки ефективної адаптації України до міжнародного поділу праці:

1) участь у загальноєвропейському економічному просторі, що починає формуватися. Перехід до ринкової економіки зумовить приєднання країн Європейської частини колишнього СРСР до європейського економічного простору. Таким чином, доцільно визначитися, які галузі і виробництва будуть складати профіль міжнародної спеціалізації України. Стимулювання цих галузей і виробництв методами ринкової економіки одночасно окреслить пріоритетні зміни в народному господарстві України;

2) визначення специфічних сфер співробітництва з країнами інших континентів, що будуть становити взаємний інтерес;

3) підключення до загальносвітового співробітництва на галузевій основі, особливо в науково-технічній, енергетичній, продовольчій, екологічній сферах. Розробку перспективної програми вибіркової спеціалізації українського експорту на нових конкурентоспроможних світових ринках можна зв'язати з конверсією ВПК (з урахуванням принципу розумної достатності), що стане фундаментом для розвитку експортної спеціалізації наукомістких галузей.

Україна вже сьогодні здатна будувати свої зовнішньоекономічні відносини на взаємовигідних умовах. Актуальними є проведення переговорів з метою визначення статусу України як країни, що розвивається, і вироблення її власної чіткої позиції в Міжнародному валютному фонді, Міжнародному банку реконструкції і розвитку, Генеральній угоді з тарифів і торгівлі Світової організації торгівлі й Міжнародній організації праці, адже ці чотири організації є ключовими в міжнародному фінансовому, торговельному і соціальному регулюванні. Ефективна участь в них розширить можливості України у сфері залучення іноземного капіталу, фінансових ресурсів, одержання певних торгових пільг, збереження тарифних засобів захисту національної індустрії і сільського господарства тощо. Високий рівень конкуренції на світовому ринку, гнучкість стратегії і тактики товаровиробників вимагають створення в Україні структур, що забезпечували б і координували функціонування зовнішньоекономічного комплексу, а також усієї інфраструктури зовнішніх економічних зв'язків (страхового та інформаційного обслуговування, судових і арбітражних органів тощо).

Тому, у відриві від реформування самої економічної системи в Україні реформа зовнішньоекономічного комплексу здійснюватися не може. Для нашої країни це має принципове значення.

Інтеграція України в структури світової економіки, МПП вимагає проведення багатовекторної зовнішньоекономічної діяльності з урахуванням національних інтересів. Зокрема, це стосується, по-перше, геополітичних напрямків цієї діяльності і, по-друге, входження до міжнародних економічних інституціональних структур.

Головним завданням зовнішньоекономічної стратегії є забезпечення відповідно до світових стандартів і критеріїв оптимальних параметрів відкритості української економіки, дотримання яких буде сприяти економічній безпеці держави, забезпечувати тісне поєднання внутрішньої та зовнішньої економічної політики. Крім того, ця робота не повинна перешкоджати інтегруванню України у світовий економічний простір, поглибленню її співробітництву з іншими державами.

Здійснення зовнішньоекономічної стратегії можливо реалізовувати за трьома напрямками:

1) європейський вибір, оскільки ставиться мета входження до ЄС, що відноситься до перспективи, а нині це також розвиток двосторонніх економічних відносин з Німеччиною, Францією, Італією та іншими країнами і Договір з ЄС про партнерство і співробітництво;

2) на одному з головних місць знаходиться стратегічне партнерство з Росією, іншими країнами СНД, з якими Україна пов'язана багатьма аспектами – історично, виробничою кооперацією, ввозом енергоносіїв та іншого критичного імпорту, нарешті просто відносинами між людьми тощо;

3) до одного з головних зовнішньоекономічних напрямків належить стратегічне партнерство зі США – світовим лідером.

Україна прагне органічно поєднувати зазначені вектори з економічним співробітництвом на інших напрямках, диверсифікуючи їх. Також це є економічні зв'язки зі східноєвропейськими країнами: Польщею, Чехією, Словаччиною, Угорщиною, країнами Балтії та іншими, з традиційними партнерами в Канаді, Азії та Азіатсько-Тихоокеанському регіоні, зокрема з близьким сусідом – Туреччиною, а також з Китаєм, Індією, В'єтнамом, Республікою Корея, Ізраїлем, однією з найбільш розвинених країн світу Японією та ін. Наполегливо вимагають активізації зовнішньоекономічні зв'язки з країнами Африки і Латинської Америки.

Щодо міжнародних економічних інституційних структур, то Україна є членом СБ, МВФ, МОТ, ЮНІДО, ПРООН і багатьох інших спеціалізованих економічних установ ООН, входить до складу таких регіональних об'єднань, як СНД, ОЧЕС, ЦЕІ та інших, сприяє розвиткові інтеграційних процесів у Балто-Чорноморському регіоні. Нині нагальним завданням стало входження до ГАТТ–СОТ, ФАО тощо. Зовнішньоекономічна стратегія країни на найближчі десять років визначена "Концептуальними основами стратегії економічного і соціального розвитку України на 2002–2011 рр. Європейський вибір".

Практичні кроки до європейської інтеграції. У червні 1993 р. Європейська Рада на своєму засіданні в Копенгагені визначила право країн Центральної і Східної Європи вступати в ЄС після виконання ними вимог трьох критеріїв:

1) політичного: стабільність установ, що гарантують демократію верховенство закону, дотримання прав людини та захист прав меншин;

2) економічного: діюча ринкова економіка;

3) організаційного: зобов'язання, що випливає з факту вступу в ЄС зокрема визнання принципів політичного, економічного і монетарного об'єднання.

Ці критерії були підтверджені Мадридським засіданням Європейської Ради в грудні 1995 р., де, зокрема, була підкреслена важливість перебудови адміністративних структур країн-заявників і створення умов для поступової гармонізації інтеграції в ЄС.

Для створення в 2002–2011 рр. відповідно до копенгагенських критеріїв необхідних передумов для отримання Україною повноправного членства в ЄС "Концептуальні основи стратегії економічного і соціального розвитку України на 2002–2011 рр. Європейський вибір" передбачають послідовне здійснення таких кроків:

1) отримання членства у СОТ. Це варто розглядати як один із пріоритетів зовнішньоекономічної політики України, системний фактор розвитку національної економіки, підвищення її конкурентоспроможності, лібералізації зовнішньої торгівлі, створення сприятливого середовища для залучення іноземних інвестицій;

2) проведення переговорного процесу й підписання Угоди про асоціацію України і ЄС. Зміна Угоди про партнерство і співробітництво на європейську Угоду про асоціацію України і ЄС визначить новий формат відносин, що відповідав би довгостро-

ковим інтересам України, і буде сприяти її наближенню до кінцевої мети – створенню передумов для одержання повноправного членства в Євросоюзі;

3) приведення законодавства України у відповідність до вимог у пріоритетних сферах;

4) виконання процедур, необхідних для набуття сили Угодою про асоціацію між Україною і ЄС. Одержавши такий асоційований статус Україна може бути краще інформована щодо внутрішніх перетворень у Євросоюзі, брати неформальну участь у переговорах щодо різних питань загальноєвропейського масштабу і значення, одержувати полегшений доступ до фінансових ресурсів ЄС;

5) проведення переговорного процесу й утворення митного союзу між Україною і ЄС, метою якого повинно стати поступове скасування митних, правових і технологічних перешкод у цій сфері;

6) 2011 р. – створення реальних передумов для вступу України в ЄС.

Детальніше слід розглянути сучасні структурно-логічні стратегічні кроки політики сусідства України та ЄС:

1. Розширення ЄС й виникнення спільного українсько-європейського кордону об'єктивно зумовило для України сприятливу ситуацію, відкриваючи для неї додаткові інтеграційні можливості як на регіональному й міжрегіональному, так і на загальноєвропейському рівнях.

2. Одним із наслідків розширення стало внесення важливих змін у зовнішню політику ЄС. Цей процес знайшов свій прояв у оприлюдненні засадничих принципів Європейської політики сусідства (ЄПС), в основу якої покладено розв'язання спільних інтересів та існуючих проблем: від торгівлі та культурного обміну, від питань міграції до співробітництва у галузі охорони навколишнього середовища. Для України ЄПС виступає рухом у напрямку нових тісніших стосунків, але не передбачає жодних політичних наслідків. Відповідно до спільних цінностей. на яких має ґрунтуватися нова політика ЄС і пропонуються привілейовані відносини з сусідніми країнами. Глибина цих відносин залежатиме від того, наскільки ефективно ці країни застосовуватимуть у своєму внутрішньому житті європейські норми, принципи ринкової економіки та сталого розвитку.

3. Європейська політика сусідства пропонує перспективи поступового переходу від традиційної торгівлі та співробітництва до тіснішої інтеграції між ЄС та Україною. Одним із важливих кро-

ків на шляху до досягнення чотирьох свобод (вільний рух людей, капіталів, товарів та послуг) буде створено між ЄС та Україною зони вільної торгівлі.

4. Актуальним завданням для України на сучасному етапі розвитку двосторонніх відносин з ЄС є започаткування конструктивного діалогу з лібералізації візового режиму з метою підготовки до майбутніх переговорів щодо укладання угоди про спрощення візового режиму. Існує об'єктивна необхідність поетапної лібералізації візового режиму між Україною та ЄС.

5. Політика ЄС щодо нових сусідів передбачає можливість участі в єдиному європейському ринку усіх держав за умови проведення необхідних реформ. Водночас цей процес насамперед залежить від проведення внутрішніх реформ в Україні та приведення у відповідність національної стратегії розвитку до її міжнародних зобов'язань.

6. Україна була першою країною, яку відвідали представники Єврокомісії після старту ЄПС з метою розпочати переговори про спільний План дій (ПД) щодо заходів добросусідства. Європейська комісія затвердила "План дій Україна–ЄС". Від самого початку роботи над проектом "План дій Україна–ЄС" українська сторона розраховувала на те, що він буде додатковим ресурсом наповнення відносин Україна–ЄС якісно новим змістом. Нажаль ЄС відмовився задовольнити вимоги України щодо закріплення в документі формули "переведення відносин від партнерства та співробітництва до інтеграції та асоціації". Євросоюз вбачає в ПД інструмент ЄПС, призначений для відображення політичної та економічної ситуації в Україні.

7. Визначаються чіткі терміни укладання угоди на заміну УПС, створення зони вільної торгівлі (ЗВТ), а також запровадження преференційного режиму пересування для українських громадян.

8. Оскільки План дій є проектом із достатньо загальним змістовним навантаженням, українська сторона розробила більш деталізовану програму його виконання, яка дістала назву "Дорожня карта". Цей документ передбачає заходи щодо виконання "Плану дій Україна–ЄС".

9. На наш погляд деталізація Плану дій була запроваджена, по-перше, задля демонстрації відповідального ставлення до взятих зобов'язань збоку України, а по-друге, для забезпечення більшого рівня дисципліни власне українських євроінтеграторів та більш

чіткої структурованості процесу виконання реформ. Від успішності виконання Україною "Дорожньої карти" в контексті "Плану дій Україна–ЄС" залежатимуть висновки не лише Брюсселя, а й цілого співтовариства про те, чи здатні ми керувати процесами модернізації країни.

Оптимізація економічних відносин з Російською Федерацією. Органічно узгоджуються з євроінтеграційним курсом України економічні відносини з Росією. Ці стратегічні відносини повинні базуватися на принципах добросусідства, партнерства, рівності та взаємовигоди. Росія є нашим найближчим сусідом і найбільшим торговельним партнером, а Україна – головним торгово-економічний партнером Російської Федерації. У свою чергу, Україна, залишаючись одним з найбільших споживачів російських енергоносіїв, контролює наземні, морські та повітряні комунікації в життєво важливому для Росії південно-західному напрямку. Перед двома країнами стоїть загальна задача – зосередити зусилля на практичній реалізації досягнутих домовленостей, вивести своє співробітництво на рівень дійсно стратегічного партнерства, наповнити прийняті політичні документи конкретним реальним змістом.

Відповідно до національних інтересів і цілей України та її економічної безпеки пріоритетними напрямками стратегічного партнерства з Російською Федерацією в економічній сфері повинні бути: співробітництво в енергетичній галузі (розвиток єдиної енергетичної системи, спільне використання нафтопереробних й інших виробництв паливно-енергетичних комплексів); науково-технічне й інноваційне співробітництво; розвиток транспортної мережі в Україні в інтересах обох держав; інвестиційне співробітництво, розвиток спільних виробничих структур, кооперaційних і технологічних зв'язків, формування спільних промислово-фінансових груп; розвиток військово-технічного співробітництва; розвиток фондових ринків і процесів взаємного інвестування; взаємне розширення ринку трудових ресурсів; спільний розвиток регіонів, які становлять інтерес для обох країн, взаємовигідне використання спільних зон господарської діяльності і розвиток контактних територій; співробітництво в протидії "тонізації" економіки й нелегальній міграції.

Співробітництво з іншими країнами світу. Україна зацікавлена в подальшій лібералізації зовнішньоекономічних зв'язків з іншими країнами – учасниками СНД. Визначальним напрямком співробітництва з цими країнами є формування зони вільної торгівлі, що сприяло б інтенсифікації господарських взаємин, актив-

ному обмінові капіталом, товарами послугами, робочою силою. Тому значної уваги набуває проект зі створення Єдиного Економічного Простору у складі Російської Федерації, України, Казахстану, Білорусі. За його основу повинна стати Угода з організації зони вільної торгівлі.

Зовнішньоекономічна стратегія нового етапу повинна підкорятися ідеї європейської інтеграції, використанню таких її форм і механізмів, що нададуть можливість повніше й ефективніше використовувати потенціал взаємозв'язків України з розвинутими країнами світу, насамперед з США, особливо в трансфері технологій, залученні прямих інвестицій, упровадженні сучасних систем менеджменту й маркетингу.

Стратегічне партнерство між Україною і Польщею буде поглиблюватися, що уже зараз може бути віднесене до базових цінностей сучасної Європи. Істотно більшого значення необхідно надати зовнішньоекономічним зв'язкам з іншими країнами Центральної і Південно-Східної Європи, для яких Україна може стати перспективним і вигідним партнером, зокрема в транзитних перевезеннях, агропромислових виробництвах, машинобудуванні, рекреації туристичній діяльності. Істотної реструктуризації вимагають економічні взаємини з країнами, що розвиваються. Зовнішньоекономічна активність на ринках країн Азії, Африки, Латинської Америки повинна мати цілеспрямований, системний і динамічний характер, органічно вписувати стратегії економічного зростання й євроінтеграційного курсу України.

Нові підходи у відносинах з міжнародними фінансовими інституціями (МВФ). Процеси інтернаціоналізації та глобалізації господарського життя, відкритий характер економіки України зумовлюють необхідність продовження й поглиблення співробітництва з міжнародними фінансовими інституціями на принципах міжнародного права, поваги взаємних інтересів і позицій. Відносини із МВФ поступово набудуть вигляду без кредитних відносин, узгодження головних параметрів макроекономічної політики з тенденціями та прогнозами розвитку світової економічної кон'юнктури, з динамікою і напрямками міжнародних фінансових та інвестиційних потоків. Відповідно до статутних положень МВФ буде продовжена координація в сфері валютної політики.

Нині, у валютно-фінансової системи світу, складовою частиною якої є фінансова система України панує американський долар. З його допомогою зараз відбувається до 85 % світових ва-

лютно-фінансових операцій. Однак створення єдиної валюти ЄС (євро) істотно змінить конфігурацію світової валютно-фінансової системи. На думку "хресного батька" євро, лауреата Нобелівської премії Роберта Манделли зараз формується три "зони монетарної стабільності".

Першу зону утворить євро. Вона географічно охопить усю Європу, Близький Схід, Африку.

Друга зона збереже позиції американського долара. До неї ввійдуть Північна й Південна Америка, частина Азії.

Третя зона – азійська, основу валютно-фінансових операцій тут будуть складати євро, американський долар, японська ієна. У цілому передбачається, що в майбутньому євро й американський долар будуть панувати на валютному ринку світу в рівних пропорціях.

У нинішній структурі валютного ринку України близько 75–80 % займає долар, близько 20 % – російський рубль, менше 5 % припадає на євро. Проте, Україна – європейська держава, тому її майбутнє пов'язане з європейською валютно-фінансовою системою, тобто з євро. Європейський вибір країни, зафіксований у "Концептуальних основах стратегії економічного і соціального розвину України на 2002–2011 роки. Європейський вибір" сприяє залученню у європейську валютно-фінансову систему економіки України.

В найближчому майбутньому у валютно-фінансовій системі країни повинні відбутися зміни на користь росту авторитету вітчизняної гривні і європейського євро; на цей висновок вказує усе зазначене.

.

Розділ 3

РОЗВИТОК ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ ЯК СКЛАДОВА ЇЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

3.1. Характеристики принципів розвитку транскордонного співробітництва

Міжнародне співробітництво регіонів здійснюється як міжтериторіальне, міжрегіональне та транскордонне. З підписанням "Протоколу № 2 до Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями, який стосується міжтериторіального співробітництва" [77] в основному було завершено введення понятійного апарату для цієї сфери діяльності.

Прослідкувавши історію появи понятійного апарату, можна визначити, що першим був введений термін "транскордонне співробітництво" у 106 Мадридській Конвенції загальних принципів транскордонного співробітництва [76, 77]. У Конвенції транскордонне співробітництво визначається як "будь-які спільні дії, спрямовані на посилення та поглиблення добросусідських відносин між територіальними общинами або властями, що знаходяться під юрисдикцією двох або декількох договірних сторін, а також укладання з цією метою будь-яких необхідних угод або досягнення домовленостей". У цьому ж документі уточнюються поняття: територіальні общини або органи влади як "...громади або органи, які здійснюють місцеві та регіональні функції та визнаються як такі внутрішнім законодавством кожної держави". У Статуті Асамблеї європейських регіонів визначається міжрегіональне співробітництво, під яким розуміють будь-які зв'язки, встановлені між регіонами, що належать до різних держав.

Проте, необхідно було удосконалити категорійний апарат поняттям міжтериторіального співробітництва, яке було введено

Протоколом № 2 до Рамкової конвенції (1998). Це пов'язано з тим, що у міжнародні відносини можуть вступати, в залежності від національного законодавства, не лише регіони, які знаходяться безпосередньо після центрального уряду, а й інші територіальні утворення нижчих рівнів і не обов'язково сусідні території (транскордонне співробітництво).

Будь-яка взаємоузгоджена діяльність, спрямована на започаткування відносин між територіальними общинами та властями двох або більше договірних сторін, крім відносин транскордонного співробітництва між сусідніми органами влади, включаючи укладання між територіальними общинами та органами влади інших держав угод про співробітництво означає "міжтериторіальне співробітництво" [44, 77].

Тому, міжтериторіальне співробітництво є найбільш широким поняттям, яке визначає право територіального органу влади будь-якого рівня співпрацювати з відповідними територіальними органами влади інших держав (для України – АРК, області, райони, селищні ради, міста). Міжрегіональне співробітництво окреслює правові рамки територій, що стоять на другому після центрального рівня (для України – це області та АРК, м. Київ та Севастополь, для Швейцарії – кантони, для Австрії, Німеччини – землі, Польщі – воєводства тощо).

Транскордонне ж співробітництво чітко означає співпрацю суміжних територій сусідніх держав, тобто визначальним є наявність кордону між співпрацюючими територіями. Не можна говорити про транскордонне співробітництво не сусідніх держав. На наш погляд, є деякі розбіжності у трактуванні ст. 1 Додаткового протоколу до Європейської рамкової конвенції, з читання якої робляться висновки про не обов'язковість наявності кордону для транскордонного співробітництва [60, 77]. Однак, у преамбулі до Протоколу № 2 до цієї ж Конвенції чітко вказується на те, що співробітництво транскордонне здійснюється між органами влади сусідніх територій, а між іноземними органами влади, які не є сусідами – міжтериторіальне.

Тому, поняття "між територіальне" та "міжрегіональне" можна вживати як ідентичні, якщо визначитися з поняттям регіон. Якщо під територією розуміти різного рівня адміністративно-територіальні одиниці держави, включаючи й другий рівень безпосередньо після державного (тобто, за європейським визначенням – регіон), то поняття "між територіальне" буде включати і "міжрегіональне" співробітництво.

Транскордонне співробітництво краще розглядати окремо тому, що в умовах транскордонного простору проблем, які виникають і які необхідно вирішувати, є набагато більше, ніж тих, які виникають в стосунках територій (регіонів) різних держав. Зачасту, такі проблеми мають об'єктивний характер – не залежний від людини: перенос забруднень на суміжні території, спільні водні ресурси тощо.

Вже раніш використовуваною термінологією у Європі, повинна користуватись Україна, реалізуючи програму інтеграції у ЄС. Термін "прикордонне" співробітництво вживався в Україні протягом значного періоду і лише в останні 10 років став вживатися термін "транскордонне".

Співпрацю сусідніх територій за своєю суттю визначають обидва терміни. Перший термін є більш звичним в Україні, він використовувався в умовах, коли кордон був достатньо закритий для широкого обміну. Не йшлося також про створення транскордонних об'єднань (єврорегіонів) та реалізації проектів для вирішення спільних проблем суміжних територій ні на міждержавному, ні на міжрегіональному рівнях. Прикордонні території кожної з суміжних держав були об'єктами досліджень, зокрема не розглядалися і спільні проблеми. Для визначення культурних відносин та політичних акцій між сусідніми регіонами по обидві сторони кордону та для означення прикордонної торгівлі, що отримала розвиток у 1973–1975 рр. на основі безпосередніх угод між обласними спілками споживчої кооперації України та кооперативними організаціями Угорщини, Чехословаччини, Польщі та Румунії, а з 1980 р. і між органами державної торгівлі прикордонних областей цих країн у 70-х роках минулого століття почав вживатися термін "прикордонне співробітництво" [44, 76, 77]. Але, нині, в значно більшій кількості сфер відбуваються взаємні відносини прикордонних територій і, часто, незалежно від волі та бажань людини та відміченого нею кордону – в атмосфері, по воді тощо. Тобто більше відповідає суті того, що відбувається на прикордонних територіях категорія "транскордонне". Крім того, за об'єкт дослідження на сучасному етапі часто береться транскордонний регіон, що вже було згадано. Тому, слід зазначити, що транскордонне співробітництво більш широке поняття, яке охоплює всі наведені моменти. Для визначення транскордонної та прикордонної співпраць потрібно розширити звичне в Україні поняття прикордонної співпраці до змісту поняття транскордонної, яке більше використовується в

світі та вживати їх надалі як тотожні. Зрозуміло, що запропонована ієрархічність понять, як і більшість інших у різних галузях знань, є певною мірою, умовною. Але така домовленість щодо змістовності та вживаності термінів дозволяє науковцям та практикам говорити та дискутувати на одній мові і внести єдине трактування у законодавчі та нормативні документи.

Проте, в прийнятому 24 червня 2004 року Законі України "Про транскордонне співробітництво" при обговоренні в Комітеті Верховної Ради з питань Європейської інтеграції було змінене визначення транскордонного співробітництва, запропонованого робочою групою, яка пропонувала наступне: "транскордонне співробітництво – спільні дії, спрямовані на поглиблення економічних, соціальних, науково-технічних, культурних та інших відносин між територіальними громадами та місцевими органами виконавчої влади України і територіальними громадами та відповідними органами влади сусідніх держав у межах компетенції, визначеної їх національним законодавством". Це визначення було замінене на наступне: "транскордонне співробітництво – спільні дії, спрямовані на встановлення і поглиблення економічних, соціальних, науково-технічних, екологічних, культурних та інших відносин між територіальними громадами, їх представницькими органами, місцевими органами виконавчої влади України та територіальними громадами, відповідними органами влади інших держав у межах компетенції, визначеної їх національним законодавством". Виділені автором слова "сусідніх" та "інших" суттєво змінюють поняття транскордонного співробітництва, яке прийняте в Європі, в рамковій Конвенції, ратифікованою Україною.

Щоб не вступати в чергову полеміку з приводу визначень, наведемо понятійний апарат, узагальнення якого представив Ганс-Мартін Чуді (Швейцарія) на IX засіданні Конгресу місцевих і регіональних органів влади в Європі (Страсбург, 4–6 липня 2002 р.) в доповіді "Сприяння транскордонному співробітництву: важливий чинник демократичної стабільності в Європі" [76, 77]. "Для визначення всіх форм співробітництва, взятих разом, використовується "трансєвропейське співробітництво". Відмінності у поняттях можуть бути викликані при визначенні співпраці у наступних випадках:

1) транскордонне співробітництво (crossborder cooperation) – розуміється бі-, три- або багатостороннє співробітництво між місцевими та регіональними органами влади (напівгромадські і приватні суб'єкти також можуть бути включені у цей контекст), що

здійснюється у географічно суміжних територіях. Це стосується і територій, відокремлених морем;

2) міжтериторіальне співробітництво (interterritorial cooperation) – розуміється бі-, три-, або багатостороннє співробітництво між місцевими і регіональними органами влади (напівгромадські і приватні суб'єкти також можуть бути включені у цей контекст), Що здійснюється між несуміжними територіями;

3) транснаціональне співробітництво (transnational cooperation) – розуміється співпраця між національними, регіональними і місцевими органами влади відповідно транснаціональних програм та проектів. Ця форма співробітництва охоплює великі суміжні території і включає суб'єкти по крайній мірі двох держав-членів ЄС і (або) країни не членів ЄС. Прикладом цього є Організація субрегіонального співробітництва держав Балтійського моря (ОСС ДБМ) та Регіональна рада для співробітництва на регіональному рівні, що діє в рамках Ради Баренц-Євроарктичного регіону (РБЄАРР) [76].

Тому слід зазначити, що транскордонне співробітництво здійснюється лише між суміжними територіями. Інакше кажучи, специфічна сфера зовнішньоекономічної, політичної, екологічної, культурно-освітньої та інших видів міжнародної діяльності, яка здійснюються на регіональному рівні, і яка, охоплюючи всі загальні їхні форми, відрізняється необхідністю та можливостями більш активного їх використання, а також низкою особливостей, а саме – наявністю кордону і необхідністю його облаштування, спільним використанням природних ресурсів і, відповідно, спільним вирішенням проблем екологічної безпеки, більш широким взаємним спілкуванням населення сусідніх держав та особистими зв'язками людей, значно вищим навантаженням на інфраструктуру це – транскордонне співробітництво [44, 76, 77].

Процес створення зв'язків та договірних відносин у прикордонних зонах з метою пошуку рішень для спільних та ідентичних проблем є основою транскордонного співробітництва. А "філософія транскордонного співробітництва" полягає у тому, що два суміжні прикордонні регіони співпрацюють в процесі розробки планів та вибору пріоритетів розвитку, а не працюють окремо, а потім узгоджують плани розвитку за окремими заходами. Зміст транскордонної співпраці полягає у тому, щоб у діалогу в усіх сферах життя були задіяні всі соціальні групи населення та адміністративні органи [60, 77].

Транскордонне співробітництво спрямоване на подолання негативних аспектів існування кордонів та наслідків, які виникли на прикордонних територіях через їх розташування на національних окраїнах держав і має на меті покращення умов життя населення. Головними цілями такої співпраці є: подолання існуючих стереотипів та упереджень по обидві сторони кордону; усунення політичних та адміністративних бар'єрів між сусідніми народами; створення господарської, соціальної та культурної інфраструктури, за умови формування спільних органів, господарюючих суб'єктів, осередків тощо.

Так само важливими, як і формування довіри є знання та розуміння сусіда. Різноманітність проблем та потенційних можливостей розвитку по обидві сторони кордону на просторах Європи призводить до того, що транскордонне співробітництво стає неминучим, бо служить втіленню в життя принципів міжнародного права в чітко визначеному регіональному аспекті.

Узагальнюючи згадані визначення під транскордонним співробітництвом слід розуміти специфічну сферу реалізації міжнародних відносин на регіональному рівні, яка, охоплюючи всі загальні їх форми, відрізняється необхідністю і можливістю більш активного їх використання, а також наявністю спільного кордону, необхідністю його облаштування і, відповідно, потребою спільного вирішення проблем екологічної безпеки, більш широкого взаємного спілкування населення сусідніх держав та значно вищим навантаженням на соціально-економічну інфраструктуру. За визначенням Комісії Європейського Союзу з питань регіональної політики, транскордонне співробітництво - це спільні дії, спрямовані на посилення та розвиток добросусідських відносин між територіальними органами влади через укладення відповідних угод та домовленостей. Транскордонне співробітництво здійснюється в межах компетенції територіальних органів влади, які здійснюють свої функції в межах визначеної території та внутрішнього законодавства кожної держави. Органи територіальної влади, галузеві департаменти, громадські організації, господарські формування та громадяни регіонів транскордонного простору є суб'єктами транскордонного співробітництва. Проаналізувавши зміст Угоди про співробітництво між Україною і ЄС, розроблених сторонами для її реалізації, Спільної стратегії європейського Союзу щодо України та Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу, можна помітити деяку різницю у розумінні суті "регіонального та транскор-

донного співробітництва" ЄС та українською стороною. Поняття "регіонального та транскордонного співробітництва", про яке йде мова в п. 65 Спільної стратегії ЄС щодо України, звелося з української сторони до діяльності Підкомітету з питань митниці, транскордонного співробітництва, боротьби з "відмиванням" грошей та наркобізнесом, що надто звужує його суть. Важливо зазначити, що в матеріалах Стратегії, у п. 7, де йде мова про регіональну інтеграцію, взагалі не вживається термін транскордонної співпраці, а в матеріалах, підготовлених експертами МЗС України, транскордонне співробітництво трактується як таке, що "...конкретизує окремі положення Угоди про співпрацю між Україною і ЄС, говорить про конкретні проекти щодо технічної модернізації пунктів перетину кордону та модернізації транспортної мережі між Україною, країнами-кандидатами та ЄС". В наслідок цього, керівництво областей не приймає участь у діяльності Підкомітету з транскордонної співпраці в схемі співробітництва між Україною та ЄС, значний напрямок європейської інтеграції України, у якому ведучу роль повинні відігравати області, випущений з уваги і не опрацьовується [44, 60, 77].

Взагалі на сьогодні, транскордонне співробітництво виступає як один з пріоритетів Ради Європи, метою якого є подолання державного кордону як соціального, господарського, інфраструктурного та культурного бар'єрів. Засобом, за допомогою якого прикордонні регіони чи органи територіального самоврядування об'єднують свої зусилля з метою розв'язання спільних проблем є транскордонне співробітництво.

В різноманітних правових документах, прийнятих Радою Європи, обумовлюються основні положення транскордонного співробітництва, а саме: Європейська конвенція загальних принципів транскордонного співробітництва різних об'єднань та органів територіальної влади (Мадрид, 21 травня 1980 р.); Європейське положення про територіальне самоврядування (Страсбург, 15 листопада 1985 р.); Декларація про транскордонне співробітництво, прийнята Комітетом Міністрів Ради Європи (6 листопада 1989 р.); додатковий протокол до Конвенції загальних принципів транскордонного співробітництва (9 листопада 1995 р.).

Взагалі, у своєму історичному розвитку транскордонне співробітництво пройшло чотири головних етапи.

Етап* I, *"репродуктивний" (1950–1968, ознайомлення та встановлення існуючих зв'язків). Партнери досліджували прикор-

донні регіони, зближувалися з інституційними структурами в межах обох країн, визначають переваги і напрями співробітництва. Даний період характеризувався усуненням перешкод, які заважали інтеграції національних ринків товарів, послуг, капіталу та робочої сили. Послідовними стадіями в цьому процесі вважались: скасування митних тарифів, створення європейського єдиного ринку, вільний рух капіталів і валютний союз. Стосовно моделі зон "вільної торгівлі", головна роль європейських інститутів, що формувались, полягала у забезпеченні справедливої конкуренції та цінової стабільності через макроекономічну координацію. Неоліберальна теорія є методологічною основою етапу І, яка розглядає будь-який вплив держави як втручання в "природний" ринковий процес та спотворення ринкової інформації для суб'єктів економіки. В якості таких спотворень, у даному випадку, розглядаються міжнародні та міжрегіональні кордони. Слід сказати, що І етап характеризувався панівною економічною системою першої половини XX ст., коли основною моделлю виробництва був масовий випуск стандартизованої продукції, обмежений попитом та можливостями залучення основних ресурсів: капіталу та праці.

Етап* II, *"частково пошуковий" (1968–1980, визначення стратегії розвитку). Визначають сильні і слабкі сторони в можливостях співробітництва – окреслюють території для діяльності. З точки зору інституціонального підходу, даний етап характеризується процесами міжрегіональної інтеграції, зокрема європейським, що вбачає поступове передання законодавчих та адміністративних повноважень від національних влад – наднаціональним (в кінцевому рахунку – європейським інститутам). Ця модель, яка часто характеризує стратегію інтеграції, що запропонована Європейською Комісією, передбачає технократичний ("єврократичний") і централізований процес перерозподілу фінансових ресурсів як основний інструмент зменшення регіональних розбіжностей. На спробах синтезу неокейсіанської та інституціональної теорій, а також науки про управління, обґрунтовує принципову необхідність активної ролі держави, державних та недержавних інститутів у регулюванні ринкових процесів, базується етап II. Цей підхід, у випадку ЄС, концентрується на оптимізації розподілу функцій та відношень між наднаціональними органами, національними урядами і регіональними та місцевими органами управління за участі різного роду асоціацій підприємців, профспілок, партій, рухів у процесі прийняття рішень. "Дережистській" політиці 50–70-х років

XX ст. з крупними державними програмами, частковою націоналізацією, п'ятирічним плануванням, регулюванням цін та попиту, боротьбою з інфляцією й безробіттям відповідає саме II етап.

Етап* III, *"аналітичний" (1980–1993, розробка і забезпечення програм транскордонного розвитку). Вимагає формальних інституційних структур, які організовуватимуть співробітництво на локальному чи регіональному рівнях своїх країн, а також в інтересах Європейської Співдружності. Створюються секретаріати, які виконують координуючі і виконавчі функції.

Етап* IV, *"творчий" (з 1993 р. – по сьогоднішній день). Є наставництвом, оцінкою, аналізом, синтезом та узагальненням. Соціально-економічний простір як систему транснаціональних макрорегіонів, що перетинаються та характеризуються співробітництвом між різними адміністративними областями, які входять у цей макрорегіон, і конкуренцією з областями, що належать іншим макрорегіонам розглядає даний етап IV. Ці макрорегіони можуть бути представлені як мережі великих і малих міських центрів, що перетинаються, які виконують конкуруючу та доповнюючу роль в європейському масштабі. Середземноморський та Балтійський басейни, Альпійський регіон, Середня Європа, "Атлантична Дуга" та область столиць у Північно Західній Європі є прикладом таких макрорегіонів.

У вигляді кордонів та відмінностей у законодавстві не тільки як перешкоди на шляху встановлення різноманітних довгострокових зв'язків між регіонами й транскордонними ринками, але і як джерело додаткової вигоди для суб'єктів господарської діяльності, на цьому етапі, розглядаються державні бар'єри.

Сучасному періоду високотехнологічного виробництва відповідає етап IV, коли підприємства орієнтуються на випуск невеликих партій продукції та послуг із заданими параметрами, їх організаційні структури і самі підприємства будуються під проект, а не навпаки, а головним ресурсом стає інформація.

Тобто, розуміння процесу інтеграції та співробітництва – розвиток численних зв'язків між регіонами, що об'єднують їх в єдине ціле, при будь-якому підході залишається головним.

Проте зміст понять "співробітництво регіонів" та "інтеграція регіонів" слід чітко розрізняти. Сильнішою формою взаємодії, яка здатна приносити "синергічний ефект" є інтеграція, тобто етапом, що передує зародженню інтеграційних процесів у мезорегіоні слід вважати міжрегіональне співробітництво.

Тому, лише визначити основні пріоритети розвитку транскордонного співробітництва, реалізація яких сприятиме підвищенню якості життя мешканців прикордоння дозволить системне дослідження транскордонного регіону.

Предметом теорії ТКС є:

– транскордонний регіон, закономірності його формування і розвитку;

– його специфічні особливості; геополітичне та геоекономічне розміщення;

– природні ресурси, зокрема спільні для всіх його сторін;

– структура економіки частин та їх інтегрованість;

– транскордонні ринки;

– просторове облаштування;

– взаємодія з іншими регіонами.

Також предметом теорії ТКС є дослідження транскордонних аспектів економічного життя, включаючи транскордонні аспекти виробництва, торгівлі, фінансів, інвестиційного процесу, трудової діяльності, рівня (якості) життя, активності громадян тощо. Крім того, дослідження процесів транскордонного співробітництва також є предметом теорії ТКС і включає: визначення основних принципів та чинників розвитку ТКС, його організаційні форми, зокрема єврорегіони, фінансові механізми та методи реалізації, інституційний розвиток, а також процеси формування регіональної політики розвитку транскордонного співробітництва. Потребують також дослідження процеси формування зв'язків, контактів, що зумовлюють появу співпраці, а відтак, доцільність розвитку транскордонного співробітництва.

Для підтвердження доцільності дослідження транскордонного регіону як самостійної категорії регіоналістики та регіональної економіки та їх напряму – теорії транскордонного співробітництва, потрібно розглянути різницю між прикордонним та транскордонним регіонами як внутрішньої території держави та об'єднаної суміжної території сусідніх держав. Порівняння основних характеристик прикордонного (вузлового) та транскордонного регіонів наведені у таблиці 3.1.

Враховуючи специфіку транскордонного регіону та наведені порівняння, можна визначити основні закономірності його формування та розвитку.

1. Оскільки транскордонний регіон є територіальна система, що складається з підсистем, що належать різним суспільно-госпо-

дарським просторам, спосіб організації його структури є комбінацією способів, на яких організовані структури складових підсистем.

2. Структура транскордонного регіону має поліцентричний характер і організована навколо стількох домінантних осередків мережі поселень (центрів), скільки різних територіальних підсистем входить в склад транскордонного регіону.

3. Кожна з тих підсистем має іншу ступінь відкритості щодо свого суспільно-економічного простору, а також щодо останніх підсистем. Структура системи є у різній мірі віддалена від стану рівноваги (недостатня чи мінімальна чутливість системи на зміну структури), і реагує з різним запізненням на всякі зміни. Оскільки відкритість має межі, різна є відкритість до конкретних підсистем регіональної системи щодо переміщення людей, благ, інформації та енергії.

4. Перехід до іншого стану структури можливий завдяки нелінійній природі зв'язків і залежностей у регіональній системі, з врахуванням існуючої різниці в межах окремих підсистем.

5. Зв'язки та залежності системи мають, у значній мірі, причинно-зворотний характер. Це сприяє, з однієї сторони, зміцненню змін, що з'явилися в процесі функціонування системи, завдяки чому є можливим досягнення через його структуру різних станів. З іншої сторони, зворотній вплив виконує роль механізму самоконтролю, що не дозволяє на такий перебіг змін структури, які могли б загрожувати її існуванню. Так само різним може бути характер зворотних впливів щодо зв'язків та залежностей вищого порядку, а у зв'язку з тим по-різному можуть відбуватися процеси проходження та зміцнення змін в окремих підсистемах транскордонного регіону. У порівнянні з моноцентричним суспільно-економічним регіоном з'являється новий вид зворотних зв'язків, пов'язаних з відносинами на рівні домінуючих центрів мережі поселень – транскордонного співробітництва.

6. Поліцентричний характер зумовлює те, що рівень інтеграції регіональної структури є нижчим у порівнянні з вузловим регіоном, що також зумовлює те, що зміни структури транскордонного регіону відбуваються повільніше і розпочаті в якійсь з підсистем не обов'язково охоплюють цілу систему. Процеси самоконтролю відбуваються не лише у межах підсистем, а координуються через домінуючі центри, одночасно, спираючись на зв'язки між тими центрами.

Транскордонне співробітництво базується на запропонованій нами методологічній схемі, що включає:

1. Системні аспекти транскордонного регіону;

2. Підсистеми регіону;

3. Процеси та стадії формування і розвитку регіону.

Перейдемо до розгляду транскордонного співробітництва як предмету теорії ТКС.

Транскордонне співробітництво, за своєю суттю, передбачає різного роду контакти (зв'язки) людей, які, при певних обставинах, зумовлюють появу спільної діяльності. Систематизуємо ці зв'язки по мірі зростання їх складності та умов їх здійснення:

1) родинні контакти. Відбуваються завжди, не залежно від ступеня закритості кордону, хоча останнє має значний вплив на їх інтенсивність. Чим більше дозволів і затрат необхідно для перетину кордону, тим менша інтенсивність контактів;

2) соціогуманітарні. В цю групу віднесені всі контакти, що відбуваються в сфері культури, історії, архітектури, освіти, науки, релігії, туризму, рекреації, взаємне надання послуг у сфері охорони здоров'я тощо;

3) прикордонна торгівля – неформалізована купівля товарів та послуг на сусідніх територіях, передусім, для власних потреб;

4) зовнішня торгівля товарами та послугами на прикордонних територіях – формалізовані експортно-імпортні відносини на прикордонних територіях;

5) виробнича кооперація – співпраця у виробництві товарів, наданні послуг та створенні матеріальних цінностей;

6) спільні підприємства – формування спільних об'єктів в транскордонному просторі відповідно чинного законодавства сторін для виробництва продукції та надання послуг;

7) транснаціональні компанії у прикордонних територіях. Спостерігається переважне розміщення підприємств компанії з обох сторін кордону (на невеликій віддалі) з тим, щоб попасти у різні режими економічної діяльності та, по можливості, в межах транспортних коридорів;

8) взаємодопомога у надзвичайних ситуаціях, у боротьбі з контрабандою, нелегальною міграцією – розробляється спільний план дій;

9) спільне використання природних ресурсів, природоохоронні заходи. Екологічна безпека – розробляється спільна програма забезпечення екологічної безпеки;

10) територіальне (просторове) планування та облаштування території. Як член Ради Європи Україна взяла на себе зо-

бов'язання дотримуватися основних принципів та положень просторового розвитку на європейському континенті, зокрема, щодо транскордонних регіонів;

11) спільне використання об'єктів інфраструктури – при високому рівні інтегрованості транскордонного регіону з метою підвищення ефективності об'єктів інфраструктури розробляються регулятивні механізми для спільного їх використання. Подібні механізми розробляються і для випадку спільної розбудови інфраструктури з подальшим її використанням;

12) стратегія розвитку транскордонного регіону – охоплюються всі сфери життєдіяльності населення у єдиному (інтегрованому) просторі транскордонного регіону. Це найвищий рівень розвитку транскордонного регіону.

Основні чинники розвитку транскордонного співробітництва можна представити у двох групах: а) об'єктивні та б) суб'єктивні.

До об'єктивних чинників відносяться: необхідність користування спільними природними ресурсами; наявність спільних проблем, для вирішення яких доцільно об'єднувати зусилля (передусім, екологічні проблеми); реалізація єдиної політики просторового облаштування європейського континенту.

Суб'єктивні чинники включають: можливості прискореного соціально-економічного та екологічного розвитку прикордонних регіонів та підвищення якості життя мешканців; можливості отримання значної фінансової підтримки з ЄС та інших міжнародних структур; формування єдиного інтегрованого простору в межах транскордонного регіону.

Досвід транскордонного співробітництва та основні засади європейської регіональної політики дозволили сформулювати принципи транскордонного співробітництва, які також можна представити у двох групах: загальні та специфічні.

Загальні принципи ґрунтуються на тому, що розвиток транскордонного співробітництва повинен здійснюватися з огляду на збереження специфіки самобутності та індивідуальності кожної зі сторін, тобто зберігати багатогранність регіонів при протидії кожній окремій спробі уніфікації.

З практики транскордонного співробітництва виникли основні специфічні визначення:

– принцип партнерства включає два елементи: партнерство по вертикалі, тобто з відповідною участю міжнародного, центрального, регіонального та локального рівнів з кожної сторони кордону

доповнюючи існуючі структури, але без елементів конкуренції, а також партнерство по горизонталі, тобто між партнерами регіону, по обидві сторони кордону. Цей вид партнерства базується на паритеті сторін, незалежно від величини території, в сенсі просторовому, економічному чи демографічному; для розвитку цього виду партнерства необхідно подолати ряд перешкод, які виникають з відмінностей в сфері адміністрування, компетенції та джерел фінансування;

– принцип допомоги (субсидіарності), який розуміється дуже широко як допомога міжнародних, державних та регіональних інституцій та організацій у досягненні цілей транскордонної співпраці, що реалізуються регіонами та місцевими спілками; допомога означає також зміцнення регіонального та місцевого рівнів через делегування повноважень на найнижчий рівень адміністрування;

– принцип солідарності прикордонних територій, що ввійшов до останньої версії Європейської хартії прикордонних та транскордонних регіонів – документ Асоціації європейських прикордонних регіонів;

– принцип існування концепції стратегії транскордонного розвитку; виконання цього принципу є обов'язковим для створення стратегічних меж та для перспективи довготривалої співпраці; ця стратегія повинна відповідати програмі розвитку краю та окреслювати потреби та майбутні цілі транскордонної співпраці Для подолання ізольованого розвитку лише з одної сторони кордону і розробка відповідної спільної перспективи регіонального транскордонного розвитку.

Область досліджень транскордонної співпраці, крім самостійного предмету досліджень, ще торкається різних економічних аспектів інших наук про регіони: транскордонні аспекти регіональної демографії, соціології, культурології, політології і інших наук про людину та суспільство (соціуми), а також геології, біології, екології, І архітектури тощо, тобто теорія транскордонного співробітництва є окремим напрямом системи економічних наук та регіоналістики.

Ступінь закритості кордону зумовлює інтенсивність контактів, і що у сукупності визначає рівень інтегрованості транскордонного регіону. Визначити інтегрованість регіону можна в категоріях: "слабо інтегрований", "інтегровані", "сильно інтегрований" та "повністю інтегрований" і визначати її за допомогою соціологічних досліджень експертним шляхом відповідно прий-

нятих критеріїв. Так, наприклад, транскордонні регіони країн-членів ЄС-15 – повністю інтегровані, тобто спостерігається вільний рух людей, вантажів, капіталів; сильно інтегровані – країни-члени ЄС-25, інтегровані – на зовнішніх кордонах ЄС з майбутніми членами (Румунія, Болгарія тощо); слабо інтегровані – на останніх зовнішніх кордонах ЄС, у тому числі з Україною. Нова структура відносин ЄС зі східними та південними сусідами після розширення, визначає перспективи глибшої економічної інтеграції, у тому числі України із І ЄС, спрямованої на забезпечення вільного руху осіб, товарів, послуг та капіталу (“чотирьох свобод”).

3.2. Особливості транскордонного співробітництва у забезпеченні економічної безпеки України

Визначення місця транскордонного співробітництва в зовнішньоекономічній діяльності держави стало найбільш необхідним у перші роки XXI ст. Питання активізації транскордонної взаємодії прикордонних регіонів України із країнами-сусідами в умовах розвитку глобалізаційних та інтеграційних процесів заслуговує особливої уваги. Система державного регулювання транскордонного співробітництва необхідна для ефективного розвитку співпраці прикордонних регіонів, а також визначення місця транскордонного співробітництва в зовнішньоекономічній діяльності. Державне регулювання процесів транскордонної співпраці в Україні зумовлене [44, 60]: потребою інтенсифікації транскордонних зв’язків прикордонних регіонів та їхнім включенням у європейські інтеграційні процеси; потребою використання геополітичного фактора, переваг міжнародного поділу праці, експортного потенціалу прикордонних регіонів України та можливостей ринків країн-сусідів; прискоренням ринкового реформування країни та підвищенням ефективності національної економіки загалом і регіональної зокрема.

Тенденції соціально-економічного розвитку України в напрямку інтеграції у ЄС і підвищення ролі регіонів у цих інтеграційних процесах, об’єктивна необхідність врахування регіональної політики ЄС вимагають від держави створення ефективного право-

вого поля для впорядкування процесів регіонального розвитку, попередження територіальної автаркії чи нехтування окремими регіонами загальнонаціональними інтересами. Політика регіонального розвитку повинна органічно поєднуватися з пріоритетними напрямами економічного і соціального розвитку України на довгостроковий період, що вимагає узгодження стратегічних цілей та пріоритетів розвитку на державному та регіональному рівнях [76, 77].

Розширення ЄС до кордонів України та вплив регіональної політики ЄС на прикордонні області, курс на інтеграцію України до ЄС і підвищення ролі регіонів у цих інтеграційних процесах, передусім транскордонного співробітництва є головними чинниками, що впливають на транскордонну співпрацю прикордонних областей України. Передумови для полегшення адаптації законодавчого середовища та інституційного розвитку України на шляху інтеграції до ЄС створюються за рахунок розвитку транскордонного співробітництва, формування єврорегіонів та прикордонних областей. Необхідність вирішення спільних проблем, що виникають у транскордонному регіоні розширює сфери державної регіональної політики на міжнародний рівень і приводить до необхідності врахування стратегій соціально-економічного розвитку суміжних прикордонних територій сусідніх держав. Досвід функціонування єврорегіонів, реалізація спільних стратегій розвитку, формування кластерів у транскордонних регіонах, відпрацювання механізмів отримання міжнародної фінансової допомоги – це те, що допоможе територіям ефективніше використовувати власний потенціал, підвищувати конкурентоздатність регіонів. Для створення технічної та бізнесової інфраструктури, необхідної для вкладення капіталів у регіональну економіку, підвищення рівня життя населення мають потенціал тільки економічно конкурентоспроможні регіони [44, 60, 77].

Організаційно-економічний механізм державного регулювання транскордонного співробітництва, дія якого спрямовуватиметься на трансформацію транскордонних зв’язків прикордонних регіонів України з економічних відносин із переважанням сьогодні зовнішньої торгівлі на інвестиційно-виробничі, що найбільше відповідатиме вимогам сучасного світогосподарського розвитку, повинен бути покладений в основу системи функціонування транскордонного співробітництва та визначення його місця у зовнішньоекономічній діяльності держави.

Сукупність правових, організаційно-управлінських та фінансово-економічних форм, методів, прийомів, інструментів і важелів

впливу на суб'єкти економічної системи регіону з метою якнайширшого залучення їх до транскордонного співробітництва та реалізації ними потенціалу транскордонної співпраці для забезпечення системи цілей і завдань – механізм державного регулювання транскордонного співробітництва.

Механізм регулювання транскордонного співробітництва повинен бути зорієнтований на досягнення завдань, задля визначення його місця у зовнішньоекономічній діяльності держави, а саме: створення сприятливих економічних та організаційно-правових умов для суб'єктів господарської системи регіону у здійсненні всіх видів транскордонних економічних зв'язків; забезпечення раціонального входження економіки прикордонних регіонів та України в цілому у міжнародний поділ праці (пошук власного місця у світогосподарській структурі); реалізація конкурентних переваг прикордонних регіонів України; підвищення конкурентоспроможності економіки на основі структурної перебудови та модернізації виробництва.

Організаційний механізм регулювання транскордонного співробітництва формується на різних рівнях управління, тому потребує узгодження економічних інтересів державних і регіональних органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування. Незалежні або підпорядковані підприємства і організації, інші юридичні та фізичні особи, які представляють різні галузі регіональної господарської системи і безпосередньо здійснюють транскордонні зв'язки є первинною ланкою управління транскордонного співробітництва. Забезпечувати реалізацію цих зв'язків мають так звані функціональні підрозділи зовнішньоекономічної системи регіону: органи митного, правового, екологічного контролю, фінансово-банківської інфраструктури, інформаційного забезпечення тощо. Загальна координація функціонального процесу транскордонного співробітництва забезпечується на регіональному рівні через відповідні відділи регіональних органів управління. На національному рівні відбувається концептуальне спрямування транскордонного співробітництва.

Основними напрямами раціоналізації організаційної системи механізму є:

– вдосконалення нормативно-правового забезпечення та його узгодження з країнами-партнерами;

– забезпечення дієвої структури управління;

– поліпшення обліку і контролю завдяки впровадженню системи моніторингу транскордонного співробітництва;

– впровадження стратегічного планування та прогнозування;

– підвищення значення інституцій ринкової інфраструктури.

Якісне оновлення економічної складової механізму регулювання транскордонного співробітництва може відбуватись завдяки підвищенню ефективності реалізації функцій, покладених на нього:

1) фінансове забезпечення розвитку транскордонного співробітництва;

2) заохочення суб'єктів господарської системи регіону до участі в організаційних та економічних формах транскордонного співробітництва.

Результативністю дії окремих складових: джерел формування фінансових ресурсів, акумуляцією коштів та розподілом фінансових ресурсів визначається ефективність системи фінансового забезпечення функціонування економічного механізму. Розширенню ресурсного забезпечення фінансування потрібно приділити особливу увагу, адже державні і регіональні можливості фінансування на сьогодні вкрай обмежені. Проте, вирішення цього питання ускладнюється специфічним характером транскордонного співробітництва, з іншого боку. Це проявляється в необхідності досягнення не лише безпосередніх (прямих) економічних результатів, а і соціальних, екологічних, політичних. Останні теж мають позитивні економічні наслідки, але їхній прояв має опосередкований характер. Часто досить складно визначити економічні результати реалізації програм чи проектів такої орієнтації, тим більше, що в поєднанні з іншими ефектами вони забезпечують синергічний ефект. Тому, залучення приватного капіталу до такого типу проектів та програм не має змісту.

Вирішення проблеми фінансового забезпечення транскордонного співробітництва, на нашу думку, повинно відбуватись завдяки використанню таких можливостей.

1. Застосування лізингу. Створення лізингових компаній доцільне на акціонерній основі за участю державних органів управління. При невигідності довготермінового кредитування проектів чи програм необхідно запровадити зменшення норми обов'язкових резервів комерційних банків у НБУ пропорційно до суми ресурсів використаних на закупівлю об'єктів лізингу.

2. Акумуляція частини податкових відрахувань суб'єктів господарювання, які здійснюють господарську діяльність у рамках

транскордонного співробітництва. Участь окремих підприємств та організацій в цільових програмах транскордонного співробітництва та спільних програмах повинна бути визначена на основі конкурсного відбору, проведення тендерів. Для підприємств-переможців при цьому встановлюється пільговий режим оподаткування. Причому структура податкових відрахувань повинна передбачати цільові платежі у фонди фінансування проектів та програм соціальної, екологічної орієнтації тощо.

3. Залучення коштів міжнародних фінансових організацій та фінансування програм ЄС, що підтримують транскордонне співробітництво у країнах Центральної та Східної Європи.

4. Залучення іноземного капіталу, особливо в межах спеціальних (вільних) економічних зон. Іноземних інвесторів, які працюють у прикордонному регіоні чи є суб'єктами транскордонного співробітництва, можна зобов'язати вкладати частину коштів у неприбуткові проекти в обмін на можливість безкоштовного (чи за меншу плату) використання в майбутньому результатів інвестування (наприклад, об'єктів інфраструктури, які вводитимуться в дію) чи інші пільги.

5. Амністія тіньового капіталу з фінансуванням програм чи проектів транскордонного співробітництва в обмін на легалізацію тіньового капіталу підприємницьких структур. Звичайно, цей шлях потребує вирішення багатьох правових, економічних та економічних питань, проте, зважаючи на масштаби тіньової економіки в Україні, ігнорувати його не можна.

До наведеного слід додати, що важливим напрямом вдосконалення механізму фінансового забезпечення транскордонного співробітництва є перехід від державного фінансування до кредитування проектів та програм транскордонного співробітництва. Тобто, треба передбачити повну фінансову відповідальність за результати своєї діяльності, оскільки при кредитуванні надані фінансові ресурси підлягають обов'язковому поверненню. Фінансуватися повинні лише деякі (соціальні, екологічні тощо) програми транскордонного співробітництва, які відносяться до державних цільових програм. Тому, фінансування обов'язково має ґрунтуватись на принципі адресності.

Після входження ряду означених країн в ЄС загострилась актуальність стимулювання експорту капіталу в регіони країн Центральної та Східної Європи. Саме наявність українських чи спільних (за участю українського капіталу) підприємств у країнах Цент-

ральної та Східної Європи, а в найближчому майбутньому у країнах-старожилах ЄС, дасть можливість Україні брати участь у загальноєвропейських інтеграційних процесах. Адже Україна буде відокремлена тарифними та нетарифними бар'єрами, встановленими в ЄС. Проте, потрібно стимулювати не будь-який експорт капіталу, здійснюваний у рамках міжрегіонального співробітництва, а лише той експорт, що реально спрямований на створення об'єктів виробництва, торгівлі, сервісу тощо. А також контролю потребує витрачання капіталу на невиробничі цілі.

Міжрегіональне кооперування та кооперацію, які можуть знайти застосування у виробничому, фінансовому та бюджетному секторах національної економіки можна вважати основними механізмами, здатними забезпечити формування ефективних транскордонних інвестиційно-виробничих зв'язків. З одного боку міжрегіональне кооперування та кооперація, розглядаються як самостійний механізм, що сприятиме скороченню економічного розриву між Україною і країнами Центральної та Східної Європи, а з іншого, як такий, що створить передумови інтеграції України в європейську і світову економіку.

Кооперування і кооперація у сфері НДДКР є актуальними у виробничому секторі. Це сприятиме використанню підприємствами наявного наукового потенціалу, допоможе їм відірватися від конкурентів завдяки використанню переваг технологічного розриву; зміцнювати кооераційні зв'язки малих і середніх підприємств, визначаючи їхню інноваційну орієнтацію на виробничу діяльність у незайнятих нішах вітчизняного і зарубіжного ринків; розбудовувати транспортні комунікації і зв'язки, насамперед трансєвропейських транспортних коридорів і логістичних центрів, що забезпечить реалізацію транзитного потенціалу Західного регіону та України; формувати кластерні об'єднання, орієнтовані на західні відтворювальні структури; створювати біржі кооперації, які сприяли б налагодженню бізнесових контактів [43, 60]. Лише за умови функціонування інституцій, сформованих в результаті кооперування у фінансовому секторі (спільних банків, інвестиційних фондів, бірж, страхових компаній, фінансово-промислових груп, розрахунково-клірингових палат) можлива реалізація цих напрямів.

Теоретично існує широке поле можливостей кооперування у бюджетному секторі, однак практично така співпраця обмежена законодавчими нормами. Розробка та проведення спільних із орга-

нами управління прикордонних регіонів сусідніх держав програм є важливим інструментом регулювання транскордонного співробітництва. Вони дають змогу узгоджувати інтереси ряду країн, чиї регіони залучаються до процесів мезоінтеграції [76, 77, 181].

Слід визначити сфери, в яких формування та виконання спільних програм є найдоцільнішим, адже видатки, необхідні для реалізації програм повинні бути включені до державного бюджету. Критеріями відбору пріоритетних напрямів фінансування і конкретних спільних програм можна визначити такі: можливість використання геополітичного ресурсу регіону (особливо його "прикордонного" характеру); рівень мультиплікативного ефекту проектів; можливість вирішення найактуальніших регіональних програм не лише загальнодержавного, а й міжнародного значення; оптимізація використання експортного потенціалу прикордонного регіону та забезпечення збалансованого соціально-економічного розвитку прикордонного регіону. З одного боку, всі ці сфери транскордонного співробітництва забезпечують подвійний ефект, вони спрямовані на вирішення проблем міжнародного обміну товарами, послугами, технологіями, інвестиціями, людськими ресурсами, на розширення "вузьких" місць міжрегіональної співпраці, а з іншого – дають змогу використовувати потенціал прикордонних регіонів.

У межах транскордонного співробітництва Західного регіону України із прикордонними регіонами країн Центральної та Східної Європи прикладами таких спільних програм можуть бути:

– розвиток транспортних коридорів, що проходять через вказані території;

– розвиток інфраструктури прикордонних територій; вирішення проблеми взаєморозрахунків між суб'єктами транскордонного співробітництва;

– спільні програми природокористування і охорони довкілля;

– спільні програми оптимізації використання трудових ресурсів;

– спільні програми проведення науково-дослідних робіт.

Аналіз транскордонного співробітництва областей України та їх місце в зовнішньоекономічній діяльності держави виявив наступне: завершився початковий етап розвитку транскордонного співробітництва; усі прикордонні області мають підписані угоди про співробітництво з суміжними територіями; співробітництво ведеться за окремими транскордонними угодами та в рамках між-

народних об'єднань – єврорегіонів; окремі області і єврорегіони є членами міжнародних регіональних організацій;

Проте, слід зауважити, що спостерігається ще: відсутність системного і перспективного підходу до організації транскордонної співпраці; низький рівень залучення організацій української сторони в діяльності і реалізації цілей єврорегіонів; низький рівень підготовки кадрового потенціалу в регіональних органах управління; відсутність фінансового забезпечення; недостатньо опрацьовані і впроваджуються відповідні організаційні методи, інструменти, принципи, процедури, структури і правове регулювання співпраці, що дало б можливість більш ефективної участі української сторони у єврорегіональній співпраці.

Тому, необхідно забезпечити відповідне законодавче середовище, адаптоване до європейського для підвищення ефективності транскордонного співробітництва і діяльності єврорегіонів. Черговий крок у цьому напрямку зроблено у рамках функціонування Закону України "Про транскордонне співробітництво".

Розподіл компетенції між регіональними і центральними органами влади і надалі залишається основним питанням. В умовах глобалізації для забезпечення конкурентоздатності територій у регіональних органів влади повинно бути більше самостійності у вирішенні власних проблем. Зрозуміло, що така самостійність безперечно залежить від наявності фінансів. Вже давно назріло питання реформування бюджетної політики держави в бік зменшення частки централізації коштів. Так, наприклад, у Росії і у Польщі питання розбудови прикордонної інфраструктури знаходиться у віданні регіональних органів влади. Вони також отримують частину доходів від її діяльності (від 10 до 30 %), що створює мотиваційні умови для кращого облаштування пунктів перепуску. В Україні ці питання у віданні центральних органів, як і всі доходи.

У квітні 2002 р. була прийнята Постанова КМУ, спрямована на розвиток транскордонного співробітництва та підвищення ефективності функціонування єврорегіонів. Зокрема, затверджено склад міжвідомчої комісії та програму розвитку єврорегіонів. До її виконання залучаються центральні та місцеві органи виконавчої влади. Координує їх роботу Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції.

Тому, в Україні почала формуватися система транскордонної співпраці. Діяльність цієї системи повинна забезпечити: доступ до інформації щодо коштів, призначених на розвиток транс-

кордонного співробітництва; допомогу організаціям, інституціям і зацікавленим особам у реалізації проектів транскордонної співпраці; підготовку в рамках програм кадрів, що займаються транскордонною співпрацею; постійний моніторинг проблем (потреб) щодо транскордонної співпраці; обмін досвідом з питань транскордонної співпраці, представлення позитивних прикладів практичної співпраці у рамках єврорегіонів; пошук і зв'язок партнерів до транскордонної співпраці в рамках програм ЄС; ефективну презентацію інтересів місцевих органів самоврядування у форумах європейських інституцій та організацій, що займаються транскордонною співпрацею.

Також звернути увагу потрібно на інформаційне забезпечення діяльності єврорегіонів. Представлення змісту і результатів такого співробітництва повинні базуватися на точних і інформативних спільних даних, так, щоб: достовірна і порівняльна транскордонна статистична інформація була доступна структурам в прикордонних і транскордонних регіонах (єврорегіонах), регіональним і місцевим органам влади, органам самоврядування і бізнес-структурам; дослідники і плановики, які займаються розвитком прикордонних і транскордонних регіонів повинні володіти базою порівняльних статистичних даних для регіонального аналізу, прогнозу, і розробки програм розвитку.

Порівняльні дані цього виду необхідні проектам і суттєві для регіональних органів управління в прикордонних та транскордонних регіонах для: аналізу, що проводиться муніципалітетами, районами і областями з обох сторін кордону; облаштування території і планування розвитку регіону у всіх сферах, включаючи потреби первинних соціоекономічних утворень; забезпечення регіональної науки.

Акцент відводиться базовій інформації транскордонного співробітництва, таких як: площа, населення і зайнятість, рівень доходів населення, демографічні показники та інші специфічні дані щодо транспорту, інфраструктури, довкілля, туризму і сільського господарства. Знайти цю інформацію зараз в регіональному розрізі дуже складно. Тому, базова статистична інформація є абсолютно необхідною для будь-якої транскордонної діяльності, і особливо в програмах розвитку транскордонних регіонів як частини. Просторового облаштування (CBS) або при реалізації ініціатив суспільного розвитку таких як, PHARE-CBC, TACIS-CBC. Використовуючи досвід EUROSTAT, міністерство статистики України та його

регіональні управління повинні прикласти всі зусилля для формування транскордонної статистики в Україні.

Аналіз основних аспектів транскордонного співробітництва (транскордонний рух, міграція, економічна співпраця, спільні сфери інтересів, організаційні форми транскордонної співпраці, перспективи і проблеми впливу європейських інтеграційних процесів на розвиток транскордонного співробітництва) дав змогу визначити такі пріоритети інвестиційно-виробничої співпраці на транскордонному рівні [60, 76, 175]: впровадження проектів з удосконалення прикордонної і транспортної інфраструктури; створення дієвої регіональної інноваційної системи; вирішення екологічних та соціальних проблем; розбудова туристичної інфраструктури; розвиток інвестиційних відносин у сфері малого та середнього бізнесу.

Потребує розробки стратегії трансрегіонального маркетингу і на її основі оптимізації важелів стимулювання інвестиційного механізму в межах транскордонного регіону (фіскальних, інфраструктурних, організаційних, інструментів диверсифікації ринкового середовища) Реалізація вище вказаних пріоритетів інвестиційно-виробничої співпраці.

Дієвість організаційно-економічного механізму державного регулювання транскордонного співробітництва забезпечується при поєднанні двох аспектів:

1) наявності чіткої системи управлінських структурних підрозділів, які впливають на визначення умов функціонування суб'єктів транскордонного співробітництва,

2) узгодженості економічної взаємодії держави і регіону для забезпечення інтересів розвитку транскордонного співробітництва. Інтенсивний розвиток транскордонних інвестиційно-виробничих зв'язків країн-партнерів та скорочення економічного розриву між ними забезпечить ефективна реалізація даного механізму.

3.3. Аналіз функціонування транскордонного співробітництва у рамках єврорегіонів

Поняття "транскордонне співробітництво" та "єврорегіон" в економічній літературі часто використовуються як синоніми. З

цим не можна погодитись, оскільки єврорегіони можна визначити як форму концентрації транскордонних ініціатив, тобто вони є вищою організаційною формою.

В рамках єврорегіонів, які розглядаються як стабілізуючий фактор у відносинах між країнами, великого значення в Європі надають транскордонному співробітництву. Тільки в Західній Європі існує декілька десятків таких регіонів. В основі їх функціонування такі основні принципи: самоуправління, транскордонна кооперація, рівні повноваження сторін, дотримання внутрішнього законодавства.

Форма транскордонного співробітництва між територіальними громадами або місцевими органами влади прикордонних регіонів двох або більше держав, що мають спільний кордон, яка спрямована на координацію їхніх спільних зусиль і здійснення узгоджених заходів у різних сферах життєдіяльності відповідно до національних законодавств і норм міжнародного права для вирішення спільних проблем та в інтересах людей, що населяють його територію по обидва боки державного кордону це – єврорегіон [60, 76]. Загальною характерною рисою єврорегіонів, які створені територіальними суб'єктами регіонального та місцевого рівня, у ряді випадків із залученням економічних і соціальних органів (ТПП, профспілки тощо) є їх правовий характер. Організаційно єврорегіони складаються із спільних органів декількох рівнів: вищого органу – парламентської асамблеї (Ради), робочої групи (головного комітету), робочих груп різної тематичної спрямованості та транскордонного секретаріату. їх діяльність не регулюється в більшості випадків будь-якими жорсткими статутними угодами, а здійснюється на основі консенсусних рішень, домовленостей чи спільно вироблених програм співробітництва.

Одним з основних завдань концепції розвитку єврорегіонів, початок реалізації якої було покладено в 1950–1960-ті роки, в першу чергу на кордонах ФРН із країнами Бенілюксу, в дещо меншій мірі з Францією, стало надання "прозорості" внутрішнім кордонам на просторі ЄС за рахунок спільного вирішення прикордонними регіонами спільних чи близьких проблем місцевого або регіонального характеру. Відправною точкою становлення такого співробітництва почасти були ініціативи з реалізації невеликих проектів. Поступово прикордонне співробітництво набувало більш чіткої структури, формувалися спільні органи.

Наглядним прикладом організації прикордонного співробіт-

ництва є єврорегіон "Маас–Рейн" (ФРН, Бельгія, Нідерланди), який експерти КЄС вважають свого роду "лабораторією європейської інтеграції". Створений у 1975 р., цей регіон довгий час розвивався лише на основі формальної домовленості місцевих органів влади трьох країн, хоча за цей період за фінансової підтримки ЄС були реалізовані сотні спільних проектів найрізноманітнішого профілю – від економічного, технологічного, природоохоронного співробітництва до взаємодії у соціальних сферах, питаннях розвитку ринку праці тощо. Лише в 1991 р. йому був наданий юридичний статус у формі "зареєстрованого товариства". Сучасний єврорегіон має постійний секретаріат, що розміщений в м. Маастрихт (п'ять співробітників – по одному від кожного регіону, що бере участь). У 1995 р. був створений спільний "парламентський орган" – Рада єврорегіону. В перспективі планується прийняття "Декларації принципів" та власного статуту [43, 60, 76].

За досить близькою схемою будуються і інші єврорегіони. Головним нормативним документом, що створює основу для такого співробітництва, є Європейська рамкова конвенція про прикордонне співробітництво територіальних співтовариств та влад (1980).

"Великі регіони" вважаються більш високим рівнем розвитку прикордонного співробітництва, котрі складаються з більших територіальних одиниць – "Верхній Рейн" (ФРН–Швейцарія–Франція) і "Саар–Лот–Люкс" (ФРН–Люксембург–Франція), в який входить весь Люксембург, прикордонні райони Лотарингії, Рейланд–Пфальца, земля Саар, до багатьох проектів підключена бельгійська Валлонія, котра бере участь і в міжрегіональній парламентській Раді. Економічні зв'язки в рамках цього "великого регіону", які складалися десятиліттями, так тісно переплетені, що, за свідченням керівництва ЄС, він є "найзразковішим європейським регіоном". Характерною особливістю прикордонного співробітництва в рамках "великих регіонів" є наявність спеціальних угод між країнами-членами, тристоронніх (відповідно німецько-франко-швейцарської та німецько-франко-люксембурзької) міжурядових (загальні питання) і міжрегіональних комісій (конкретні практичні питання співробітництва). У "великих регіонах" активно йде процес інституалізації структур співробітництва. Так, ще в 1996 р. на черговій зустрічі глав урядів єврорегіону Саар–Лот–Люкс прийнято рішення про створення Міжрегіонального економічного та соціального комітету, завданням якого є забезпечення послідовності в розвитку

транскордонного співробітництва [75].

Підписання в січні 1996 р. Угоди між урядами ФРН, Франції, Люксембургу та Швейцарії "Про транскордонне співробітництво між регіональними суб'єктами і органами місцевого самоврядування" стало принципово новим кроком у розвитку транскордонного співробітництва. Зона дії угоди охоплює Люксембург, французькі регіони Лотарингію та Ельзас, німецькі федеральні землі Саарланд, Рейнланд–Пфальц і Баден–Вюртерберг, швейцарські кантони Золотурн, Базель, Ааргау і Юра, тобто під неї частково підпадають і "великі регіони" – Верхній Рейн та Саар–Лот–Люкс. У передачі державами місцевим органам влади всієї повноти відповідальності та повноважень у прийнятті рішень з прикордонного співробітництва в питаннях, що належать до сфери їх повноважень по внутрішньому праву полягає актуальність даної угоди. Таким чином, створюється загальна правова основа, яка надає місцевим органам влади набагато більші можливості для розвитку прикордонного співробітництва та самостійного вирішення проблем кооперації [75, 76].

У 1996 р. була укладена ще одна близька за змістом німецько-бельгійська "Майнська угода". На аналогічній основі будується і транскордонне співробітництво з країнами Центральної та Східної Європи.

Поряд з цим, можна оцінити наведені нижче приклади міжрегіонального співробітництва як спробу утворити на основі економічної та культурної єдності функціонуюче співробітництво вздовж кордонів ЄС.

ЄВРОРЕПО – існуюче транскордонне співробітництво на німецько-нідерландських кордонах. Йдеться про кооперацію локальних територій. До них належать німецьке (союз комун Рейн-Емс) і два нідерландських об'єднання (Східний Гелдерланд та Твенте) з 104 громадами, містами та округами, які пов'язані транскордонним положенням. До завдань співробітництва цих територій належать у першу чергу диверсифікація структури промисловості та стабілізація регіонального ринку праці.

Робоча група Альпійських країн (ARGE ALP). Членами цих кооперацийних зв'язків в альпійському просторі з німецького боку є землі Баварія та Баден-Вюртенберг, з австрійського – землі Зальцбург, Тіроль та Форарльберг, італійські автономні провінції Боцен-Південний Тіроль і Тринт та регіон Ломбардія і швейцарський

кантон Граубюнден, міста Галлен та Тессін. Була заснована в жовтні 1972 р. і в 1986 р. інституціонально розвинута далі. Основні завдання полягають у виявленні та розробці проблем і завдань розвитку країн-членів, особливо в економічній, культурній, соціальній та екологічній сферах у рамках компетенції виділених земель і регіонів. Заходи робочої групи при цьому концентровано перемістилися у сферу інформаційного обміну. Поряд з офіційними зв'язками, завданням робочої групи є також сприяння контактам населення країн-членів [75].

Робоча група АЛЬПИ-АДРІА – робоча група земель, регіонів, республік і комітетів східних альпійських територій, що існує з 1978 р. Організаційна структура схожа на попередні. Варта уваги та обставина, що робоча група вже з початку свого існування охоплює регіони із країн – членів колишнього Східного блоку і поєднує в собі різні економічні блоки та різноманітні військові союзи (НАТО, Варшавський пакт та Блок Свободи). Проблеми, що звідси походять, обмежують активність виключно при обміні інформацією [44, 75, 76].

Міждержавний регіон Саар–Лот–Люкс – приклад співробітництва прикордонних територій, що розміщені в "серці" Європи. Як уже згадувалося, його утворюють з німецької сторони земля Саар, французький економічний район Лотарингія та Велике Герцогство Люксембург. За останні роки до його складу у різний час входили різні частини землі Рейнланд-Пфальц, бельгійської "Провінції Люксембург" і навіть повністю – провінція Валлонія. Організаційна структура регіону підпорядкована особливостям тих різноманітних інститутів і структур, що й визначають його обличчя. Основними завданнями регіону є: реорганізація економічної структури, перехід від периферійних масштабів економічного розвитку до передових (фінансування широкомасштабних проектів проходить також по лінії ЄС), співробітництво між дванадцятьма університетами регіону на базі спільної навчальної програми для здійснення спільних науково-дослідних проектів, співпраця між найбільшими містами регіону, включаючи: Саарбрюккен, Трієр, Мец, Нансі та Люксембург; проект створення транснаціональних міст між Францією та Люксембургом як нової форми спільного проживання [75].

Поряд з уже названими прикладами, винятковим є приклад прикордонного співробітництва "Європа–Регіон Тіроль", що робить шанси і ризики транскордонного регіоналізму відкритими.

Регіон, який охоплює австрійську землю Тіроль та італійські провінції Альто Адиге, Південний Тіроль та Трентино разом. Так окреслена територія представляла район, що до 1918 р. описував землю Тіроль. Цим пояснюється актуальність даної ідеї. Спочатку спільне Бюро зв'язків у Брюсселі єдине конкретизувало форму єврорегіону. За основу була покладена загальна угода урядів трьох земель. Пізніше відбувалася презентація Комітету регіонів, в якому Північний і Південний Тіроль були представлені ще з вступом Австрії до ЄС [75, 76].

Наукова, політична еліта поєднує ідею утворення єврорегіону і як прояв "нового регіоналізму", і як подорожі назад до етнонаціоналістичної концепції. З цієї точки зору стає зрозумілим хвилювання італійської сторони та й взагалі виникають побоювання щодо функціонування даного регіону. У порівнянні з прикордонними формами співробітництва в великому регіоні Саар–Лот–Люкс, ЄВРОРЕПО, співпраця яких базується і на багаторічних політично-історичних традиціях як прикордонних регіонів, і на економічно-структурній єдності, наприкінці 80-х років виник абсолютно новий тип співробітництва між субнаціональними територіями. Чотири великих регіони, які не мають географічних кордонів – німецька земля Баден-Вюртенберг, іспанська автономія Каталонія, італійський регіон Ломбардія та французький регіон Рона–Альпи – заснували спільну міжрегіональну робочу групу під назвою "Чотири мотори для Європи". Об'єдналися чотири високорозвинених індустріальних регіони в Європі, що в якійсь мірі мають схожу економічну структуру – всі є високотехнологічними, основа економічної діяльності кожного – сфера досліджень та технологій, завдяки якій вони досягли економічної та фінансової дієздатності і стали "авангардом сучасної економічної політики" в своїх країнах.

Ініціатива створення такого типу співробітництва в Європі належала федеральному президенту землі Баден-Вюртенберг. Метою було – звести на регіональний рівень національну європейську політику через утворення мережі двосторонніх угод між регіонами і на основі цього прискорити європейський інтеграційний процес "знизу". Декларація про співробітництво між Баден-Вюртенбергом та французьким регіоном Рона-Альпи була підписана 17 червня 1986 р, в якій передбачалося поглиблення вже існуючих зв'язків через тіснішу співпрацю у сферах досліджень, трансферту технологій, економічного співробітництва (особливо між малими і серед-

німи підприємствами), освіти та культури тощо. Після утворення цього об'єднання в травні 1988 року була укладена угода між Баден-Вюртенбергом та Ломбардією і в листопаді 1988 року – між Баден-Вюртенбергом та Каталонією.

У цей же час між Каталонією, Ломбардією та Роною-Альпи були укладені двосторонні угоди про співпрацю: квітень 1987 р. – між Роною-Альпи та Ломбардією, березень 1988 р. – між Каталонією і Ломбардією, (поширення спеціального співробітництва у сфері науки та технологій). Перша спільна конференція президентів чотирьох регіонів у вересні 1988 р. поклала початок співробітництва між ними через підписання Меморандуму об'єднання "Чотири мотори для Європи". Першочерговими цілями багатостороннього співробітництва Меморандум називав: поліпшення інфраструктури між регіонами, особливо у сфері телекомунікацій та транспорту; поглиблення співробітництва у сфері досліджень і технологій; впровадження в життя проекту виставок "Чотири мотори для Європи"; взаємне представлення економічних та наукових інтересів в Європі; кооперація у сфері співробітництва з економічно слабшими регіонами; посилення співпраці у сфері культури та мистецтва.

Поряд з цим, ефективний синергічний ефект буде досягатися через інтенсивний обмін думками та досвідом, спільними проектами та програмами, особливо в економічній, науковій, технологічній сферах і через спільну мережу наявних приватних та фінансових ресурсів. Крім того, регіони розглядають своє співробітництво як специфічний внесок у здійснення концепції "Європи регіонів".

Одразу після початку їх співпраці виявилися перші проблеми. З розширенням міжрегіонального співробітництва національні уряди в усіх країнах почали турбуватися про права, які належать виключно до їх компетенції – зовнішню політику. Наступні труднощі виникли у зв'язку із запланованим президентом Баден-Вюртенбергу поширенням регіону "Чотири мотори для Європи" на бельгійську провінцію Фландрія. На цей план наклали вето французькі партнери, з огляду в першу чергу на критичне ставлення Парижа до співробітництва свого регіону із закордонними територіями [76, 77]. Пізніше знову була відхилена пропозиція про розширення регіону за рахунок активізації співробітництва з економічно слабкими регіонами. У даному випадку пропозиція була відхилена Каталонією, яка послалась на існування бідних регіонів у власній країні.

Щоб уникнути розпорошення цілей через велику кількість діючих партнерів та для збереження гомогенності, можливість подальшого розширення "Клубу чотирьох" на майбутнє не передбачалася.

Не зважаючи на це, міжрегіональне співробітництво може поширитися ще на два регіони. В червні 1990 р. канадська провінція Онтаріо брала активну участь у проектах співробітництва в межах даного утворення як асоційований член. У такий спосіб "Велика квадрига", як вже по-іншому називають цей регіон, хоче відкрити доступ у північноамериканський економічний простір. До того ж, земля Баден-Вюртенберг підписала угоду про співробітництво з англійським Валесом, але без статусу асоційованого члена.

Без правової основи у формі не обов'язкового узгодження між регіонами-партнерами відбувається міжрегіональне співробітництво всередині єврорегіону. Інструментом співробітництва, на політичному рівні, слугує Конференція Президентів регіонів, яка відбувається щорічно у визначеному місці на території єврорегіону. У цій Конференції беруть участь службовці найвищого рівня, в залежності від кола питань, що обговорюються. Активний поділ дійових осіб у відповідному регіональному парламенті не передбачений, вони лише інформують про спільну діяльність [43, 60, 76]. Обговорення прийнятих на Конференції Директив і трансформація їх у проекти співробітництва здійснюється на адміністративному рівні в діючих робочих групах, призначених президентами та їм безпосередньо підзвітних. Вони засідають у регіональній адміністрації, залежно від потреби, від шести до дванадцяти місяців. На засідання робочих груп запрошуються представники торгово-промислових палат, підприємці, експерти, науковці з усіх чотирьох регіонів.

На сьогодні існує сім секторальних робочих груп: освіта, культура і мистецтво, економіка, соціальна політика, охорона навколишнього середовища, рекламно-інформаційної та молодіжної і спортивної діяльності, місцезнаходження яких поділено між регіонами. На доповнення до цього були створені проектні групи у галузях телекомунікації, транспорту та туризму.

Серйозні перспективи має ідея міжрегіональної кооперації та співробітництва чотирьох елітних європейських регіонів, ініційована їх діловими колами і представниками владних структур – на основі об'єднання зусиль найбільш розвинених частин європейського континенту в реалізації нової промислової та науково-тех-

нічної політики ЄС. Іншими словами, у рамках європейської регіональної політики достатньо активно реалізується ідея утворення наднаціональних макрорегіонів у вигляді "м'яких" структурних форм. У ряді випадків це – спроба окремих регіонів зменшити прес надмірної централізації з боку національного уряду на основі самостійного виходу на інтеграційні зв'язки з регіонами інших країн [75].

Розширений ЄС об'єктивно підштовхує процес утворення єврорегіонів і з країнами Центральної та Східної Європи. На думку німецьких експертів, поступове включення в процес європейської інтеграції цих країн закладає фундамент практичної взаємодії з новими членами ЄС. В 1991–1992 рр., після підписання Прагою та Варшавою угод про асоційоване партнерство з ЄС, було створено чотири єврорегіони на німецько-польському та п'ять на німецько-чеському кордоні. Важливим кроком для їх становлення стало прийняте в 1994 р. з німецької ініціативи рішення керівних органів ЄС про можливість виділення коштів Євросоюзу на фінансування транскордонних проектів і за його територіальними межами, але в більш обмежених об'ємах. Тому прикордонне співробітництво з Польщею розвивається досить динамічно та продуктивно за активної підтримки ЄС, уряду Німеччини та земель Бранденбург, Мекленбург–Передня Померанія і Саксонія (особливо в рамках єврорегіонів "Несе", "Померанія", "Шпреє–Нейсе–Бубр") і має перспективи, співставні з "західними" єврорегіонами. Чехія у цьому процесі трохи відстає [60, 75].

Слід зазначити, що формування єврорегіональних структур у ЄС та у посткомуністичних країнах суттєво відрізняється. Якщо для західних країн ключовим завданням є "поліпшення" розвинутої багаторівневої системи взаємин, то для Східної Європи головною метою є "відновлення" співробітництва всіх рівнів на теренах колишнього СРСР та РЕВ. Спільними тут є загальноєвропейські пріоритети безпеки сталого розвитку та побудови транс'європейських мереж. Істотно відрізняються рівень ринкових відносин і "стартові" умови взаємодії на міждержавному та регіональному рівнях. Також принциповою відмінністю є стан нормативно-правової бази та вихідної інфраструктури. Тому першочерговим для нових єврорегіонів є спільні проблеми виживання в умовах економічної скрути з одночасною розбудовою основ безпечного соціально-економічного розвитку як для кожного учасника, так і для регіону в цілому.

Тому, постає ряд проблем на шляху розвитку цієї форми

прямої кооперації з новими східноєвропейськими партнерами. По-перше, це посилення контролю на зовнішніх кордонах ЄС у відповідності до Шенгенських угод. По-друге, складність з фінансуванням КЄС спільних проектів, оскільки кошти для німецьких та "східних" учасників виділяються з різних цільових програм. Крім того, в основному це невеликі проекти і мають вузький регіональний характер та обмежену вагу в загальноєвропейських масштабах. Аналіз діяльності існуючих міжрегіональних транскордонних утворень у цілому показує тенденцію до їх активного збільшення. Є досить актуальним розвиток цього напрямку в процесі загальноєвропейської інтеграції. Для Угорщини, Польщі, Словаччини, Чехії – реальна можливість прискорення їх входження в існуючі європейські структури, використовуючи багатий практичний досвід країн-членів Європейського Союзу. Угорщина включилася в європейське міжрегіональне співробітництво наприкінці 1980-х років, коли в законодавство країни були внесені зміни, які дозволили адміністративним одиницям нижчої ланки приєднуватися до регіональних угод міждержавного характеру. У 1988 році угорські області Дьєр–Мошон–Шопрон, Ваш, Зала, Веспрем, Фейер стали повноправними учасниками Робочого співтовариства "Альпи–Адріатика". Інші великі міжрегіональні об'єднання, в яких Угорщина бере участь: єврорегіони "Карпати" і "Дунай–Марош–Тиса (ДМТ)" [75, 76, 181].

Створення в 1998 р. єврорегіону "Вест–Західна Паннонія", куди ввійшли угорські області Дьєр–Мошон–Шопрон, Ваш і австрійська земля Бургенланд є одним із найважливіших напрямків транскордонного співробітництва з точки зору інтеграції в структури ЄС. Це полегшило доступ угорським областям до європейських програм розвитку і, відповідно, до джерел фінансування. Учасники визначили взаємодію у сфері економіки, пожвавлення туризму, охорону довкілля, збереження культурної спадщини – першочерговими завданнями даного регіону. Крім того, створено єврорегіони на кордонах з Хорватією, Боснією (Дунай–Драва–Сава). Словаччиною (Ваг–Дуна–Іпель). Тому, майже всі угорські області стали учасниками єврорегіонального співробітництва.

Спостерігається інтенсифікація співробітництва і в межах єврорегіонів у Польщі, Словаччині, Чехії та інших країнах регіону. Новим імпульсом, наприклад, у польсько-словацькому співробітництві стало: створення спільної міжурядової комісії з прикордон-

ного співробітництва, яка визначила основні напрямки кооперації; координація розвитку прикордонних регіонів; прикордонні переходи і транспорт; економічне співробітництво; охорона довкілля та лісове господарство; культура, освіта, молодіжний обмін; співробітництво між органами місцевого самоврядування; територіальне планування та будівництво; зайнятість та соціальна політика; співробітництво з запобігання та ліквідації наслідків катастроф, аварій і стихійних лих; охорона здоров'я та швидка медична допомога.

Тому, можна стверджувати, що розвиток всього комплексу транскордонних зв'язків є одним із важливих компонентів інтеграційного процесу в даному регіоні. Широкомасштабна взаємодія та інтеграція у вирішенні актуальних господарських завдань сприяє прискоренню процесів ринкових перетворень, однак більшість з цих регіонів відчувають тиск з двох сторін: з одного боку, вони повинні стверджуватися як повноправні партнери для своїх більш розвинених і традиційно орієнтованих на структури ЄС західних сусідів, з іншого – з початку ринкових перетворень в країнах ЦСЄ вони відчувають все більший тиск міграційних потоків зі Сходу, а також зниження конкурентоспроможності на товарних ринках, яка викликана демпінговими цінами на продукцію за рахунок дешевої робочої сили та низького рівня оплати праці.

Отож, чому міжрегіональний чинник відіграє все більш вагому роль у загальноєвропейських процесах саме протягом останніх десятиріч?

1) за цей період на рівні насамперед органів ЄС зміцніло визнання того, що навряд чи можуть бути повністю успішними зусилля, спрямовані на створення єдиного ринку, при подальшому ігноруванні регіонального чинника;

2) міжрегіональне співробітництво розглядається як один з реальних інструментів, спроможних скоротити відстань між благополучними регіонами та регіонами, що відстають у розвитку;

3) однією з найважливіших функцій міжрегіонального співробітництва та налагодження прямих міжрегіональних зв'язків визнається побудова культурного діалогу як засобу запобігання міжетнічним конфліктам на Європейському континенті.

Кілька позитивних результатів, отриманих європейськими регіональними транскордонними утвореннями (асоціаціями, робочими групами або об'єднаннями, рідше – єврорегіонами). Можна виділити в процесі їх багаторічного функціонування.

По-перше, розвиток співробітництва в рамках таких утворень з адміністративними лініями відбувається одночасно з усіх сторін і на всіх рівнях: між ЄС та урядами безпосередньо зацікавлених держав, а також між комунами та районною владою.

По-друге, це співробітництво розвивається чітко на основі конкретних проектів, у яких особливо зацікавлені всі суміжні країни, провінції, міста та громади. На місцевому рівні, як правило, забезпечується не менш як 1/5 фінансування, решта надається Євросоюзом, федеральною та провінційною владою. Важливим також є те, що повноправними партнерами в рамках асоціацій або єврорегіонів виступають не держави, а управлінські структури відповідних провінцій та земель. Серед переваг цієї системи виділяється правило обов'язкового врахування інтересів регіону в цілому [75].

По-третє, заслуговує на увагу досвід розвитку економічних зв'язків між містами регіону. Вони в основному здійснюються не за допомогою адміністративних органів, а за участю торгово-промислових палат, у які об'єднуються всі підприємства територій – учасниць єврорегіону.

Досвід створення та діяльності асоціацій в Європі свідчить про те, що для ефективного рівня роботи необхідні довгі роки гармонізації інтересів їх учасників, відпрацювання механізмів як прикордонної співпраці, так і знаходження каналів впливу на рівень національних урядів з метою створення сприятливого правового поля. Адже і мотивом виникнення міжрегіонального співробітництва була саме гармонізація законодавства в межах ЄС.

Вздовж західного кордону з країнами Центральної та Східної Європи, в Україні створені такі єврорегіони, як "Карпатський єврорегіон", "Буг", "Нижній Дунай", "Верхній Прут". Випробувати європейський інтеграційний потенціал на практиці, надає можливість Україні саме розвиток єврорегіонів. Метою створення даних єврорегіонів є організація та координація спільної діяльності, сприяння економічному, науковому, екологічному, освітньому співробітництву, а також підтримка окремих проектів розвитку прикордонної інфраструктури сусідніх територій, сприяння розвиткові контактів між громадянами країн-членів єврорегіонів, визначення потенційних напрямів багатостороннього співробітництва країн-учасниць. Єврорегіони повинні стати сполучною ланкою і сприяти співробітництву їхніх країн-членів з міжнародними організаціями, установами та агентствами [76, 77].

Транскордонна співпраця найдовше ведеться у "Карпатському єврорегіоні" та єврорегіоні "Буг", проблеми яких є дуже подібними. Так, ускладнює розвиток відносин між членами різний соціально-економічний рівень країн, регіонів які увійшли до цих міжрегіональних асоціацій. Спільним є те, що до складу єврорегіонів увійшли слаборозвинуті регіони, які в минулому були традиційно периферійними. Інертність місцевих органів влади, відсутність у них реальних повноважень для здійснення спільних регіональних інвестиційних проектів, а також відсутність фінансування з боку держави та власних коштів на такі цілі має негативний вплив на розвиток міжрегіональних відносин, власне, для української частини. Стримуючим фактором є також розбіжності у митному, податковому та інших законодавствах країн-учасниць, відсутність фінансових органів, які спеціалізуються на здійсненні розрахунків між партнерами в національних валютах, наданні кредитів і позичок для виконання певних транскордонних проектів, забезпечення гарантій зарубіжним інвесторам на їхні капіталовкладення у спільні об'єкти господарювання суміжних регіонів тощо. Разом з цим складною є й економічна ситуація по обидва боки кордону: промисловість, сільське господарство прикордонних регіонів України та партнерів по єврорегіонах пережили різкий перехід до ринкової економіки, пов'язаний з багатьма негативними соціальними наслідками, у тому числі скороченням робочих місць.

Слід зазначити, що у "Карпатському єврорегіоні" та єврорегіоні "Буг" ще мало уваги приділяється розвитку виробничої кооперації у прикордонних регіонах, хоча приклади свідчать про високу ефективність цього виду діяльності. Особливо це стосується використання можливостей переробної промисловості, приладо- та машинобудування.

Ефективність і фінансово-інвестиційних транскордонних зв'язків є досить низькою, а з урахуванням вступу країн Центральної та Східної Європи до ЄС економічно вигідною стратегією для України могло б стати створення на прикордонних територіях країн-членів єврорегіонів спільних і дочірніх підприємств за участю українського капіталу. Контрольований експорт капіталу дав би можливість закріпитись на території іншої країни, скористатись перевагами західноєвропейського ринку, не зазнаючи нетарифних і тарифних обмежень.

Негативно вплинуло на ефективність діяльності "Карпатсь-

кого єврорегіону" те, що незважаючи на підтримку урядів держав-учасниць при створенні міжнародної асоціації, в подальшому організація не мала значної підтримки з боку центральних органів влади. Наприклад, у Польщі довгий час дискутувалось питання щодо участі у "Карпатському єврорегіоні", оскільки акція його створення вважалася більше політичною [60, 75].

Загальні підсумки функціонування цих єврорегіонів засвідчують, що становлення міжрегіональних об'єднань відбувається з великими ускладненнями як організаційного, так і політичного характеру (негативний вплив виявляє неврегульованість міждержавних відносин Угорщини із Словаччиною та Румунією). Протягом часу, що минув від дня підписання угод, фактично тільки відпрацьовувався організаційний механізм об'єднання. До числа економічних причин такого повільного розгортання діяльності єврорегіонів відносять фінансову неспроможність регіонів-учасників, що зумовлена труднощами перехідного періоду. Вагома причина – це відсутність досвіду налагодження міжрегіональних зв'язків. Причому організатори утворення вважають, що досвід Західної Європи у цій сфері для нас мало прийнятний.

Тому, внаслідок цього транскордонне співробітництво у рамках єврорегіонів за участю регіонів України практично не відрізнялося від існуючих форм взаємодії в інших регіонах України. Так, діяльність об'єднань концентрувалася поки що лише на підготовці пропозицій урядовим структурам щодо збільшення кількості переходів кордону та розвитку транскордонної інфраструктури. Проводилися також форуми підприємців з питань транскордонного співробітництва, була налагоджена робота наукових семінарів, відбувались щорічні зустрічі ректорів університетів тощо. Спостерігались і досить активні контакти у сфері культури, мистецтва та спорту. Однак за цей період було реалізовано вкрай незначну кількість спільних господарських проектів.

Таким чином, зіставлення потенціалу та результатів міжрегіональної співпраці у рамках "Карпатського єврорегіону" та єврорегіону "Буг", від участі яких значною мірою залежить успішність інтраекції України у Балто-Чорноморську вісь транскордонного співробітництва та перспективи інтеграції до ЄС, свідчить про недостатню її ефективність. Необхідно визначити моменти, які слід враховувати при розробці системи регулювання транскордонного співробітництва і які спонукали б прикордонні регіони України як-

найактивніше залучатись до співпраці через функціонування субрегіональних об'єднань.

1. Слід розробити механізми передачі частини функцій центральних органів влади у регіони при створенні ними міжнародних об'єднань – єврорегіонів. Без такого перерозподілу не можна очікувати ефективної діяльності не лише єврорегіонів, а й реалізації угод, укладених областями. Фактично підписання міжрегіональних угод не створює ніяких сприятливіших можливостей для розширення співпраці сторін.

2. Як свідчить світова практика, визначальним і надзвичайно важливим фактором при формуванні і подальшому ефективному функціонуванні єврорегіону є вибір території з точки зору оптимальних його розмірів та географічного розташування. "Карпатському єврорегіону" і єврорегіону "Буг" характерні центральне розташування в Європі (хоча регіони-члени об'єднань є периферійними у своїх державах) та контактність положення. Території досліджуваних єврорегіонів можна назвати з'єднувальними мостами, через які проходять найкоротші шляхи до СНД, до країн Західної Європи, а також між країнами Балтійського і Чорноморського регіонів.

3. Успіх реалізації програм єврорегіонів багато в чому залежить від того, чи буде адміністративна одиниця, яка включена до складу єврорегіону, реальним суб'єктом зовнішньоекономічних відносин. Йдеться про перерозподіл влади між центром і регіонами.

4. Ефективність співробітництва у рамках єврорегіонів забезпечується при пріоритетності регіональних інтересів на рівні держави. При цьому інтереси держави реалізовуються не прямо, а опосередковано, через реалізацію інтересів регіону. Саме через інтеграцію регіонів Україна може інтегруватися у Європейський Союз.

5. Міжрегіональне міжнародне співробітництво може бути ефективним лише в тому випадку, коли буде сформовано соціально-економічну інфраструктуру для активного включення в цей процес ринкових структур. Значною мірою саме з цієї причини діяльність єврорегіонів за участю областей Західного регіону України не дає поки що вагомих результатів.

Досвід "Карпатського єврорегіону" та єврорегіону "Буг" є повчальним для лідерів новостворених єврорегіонів "Нижній Дунай" та "Верхній Прут" з огляду на проблеми, які не відразу були помічені їхніми учасниками, що, врешті-решт, призвело до певної

ситуації у розвитку відносин. Насамперед потрібно сконцентрувати увагу на дослідженні рівня компетенції органів державної влади та місцевого самоврядування, які є суб'єктами транскордонної співпраці у рамках єврорегіонів, щоб уникнути ситуації неадекватності правових та фінансово-економічних ресурсів у вирішенні спільних проблем, а отже, вчасного знаходження підтримки у національних столицях. Механізм функціонування єврорегіонів повинен бути дієвим, незалежно від конкретних осіб, які репрезентують території. Адже в ідеалі єврорегіон повинен будуватися на спільних інтересах щодо забезпечення етнічної толерантності, екологічної безпеки, гармонійного просторового розвитку, а не навколо особистих контактів, які, безперечно, відіграють чи не вирішальну роль на етапі формування транскордонних об'єднань. А досягти відчутних результатів транскордонного співробітництва можливо лише за умови ставлення до цих ініціатив, як до щоденної копіткої праці [60, 75, 76].

Ефективність механізмів співробітництва, закладених у нові договори та угоди є дуже низькою на шляху становлення нових двосторонніх та багатосторонніх взаємин в Україні, як і в інших країнах Центральної та Східної Європи. Це зумовлено двома основними причинами:

1) відсутністю чіткої стратегії соціально-економічного розвитку країни, включаючи програми розвитку її окремих територіально-адміністративних одиниць, тобто тієї державної політики, яку можна було б реалізовувати через єврорегіони;

2) відсутністю чітко закріплених у законодавчих і нормативних актах прав та обов'язків усіх гілок та рівнів державної влади у вирішенні питань міжрегіонального та транскордонного співробітництва, тобто тих механізмів, на вдосконалення яких націлена система єврорегіонів.

На сьогоднішній день запуск конкретних механізмів субрегіональної взаємодії може бути прискорений запровадженням таких заходів: створення партнерських бірж, розгортання консультаційної діяльності, підвищення професійно-освітнього рівня суб'єктів підприємництва, що могло б здійснюватись на рівні національних центрів; скорочення існуючих як фізичних (недостатня кількість об'єктів прикордонної інфраструктури), так і правових бар'єрів через реалізацію законодавчих ініціатив; розмивання "перепон у свідомості людей", чия мотивація до співробітництва сьогодні коливається між побоюванням та незацікавленістю.

Перебороти стриманість підприємців можна і через залучення до співробітництва фірм та підприємців із хорошою репутацією, які змогли б надати партнерам по єврорегіону не лише необхідний капітал, а й відповідні ноу-хау.

Імпульсом у розвитку всього комплексу транскордонних зв'язків, які нині є одним з найважливіших компонентів інтеграційного процесу в Центральній та Східній Європі та України зокрема, стане реалізація саме цих заходів.

Розділ 4

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ У РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

4.1. Інтеграційні закономірності формування міжнародних фінансових зв'язків

Економічний розвиток окремих країн в сучасних умовах стрімкої світової інтеграції все більше залежить від розвитку та стану господарських відносин світового масштабу. Великий приватний капітал найбільш розвинутих країн є головним учасником інтеграційних процесів, а найбільшим чинником є фінансові потоки, які завдяки шляху переміщення надали теперішній зміст і форму сучасним інтеграційним об'єднанням.

Світова фінансова система розвивається за своїми, і тільки своїми законами, які властиві лише їй. Цю нову якість надали їй величезного масштабу транскордонні фінансові потоки. Зародження великого масиву світових віртуальних фінансів модифікує фінансове середовище, в якому здійснюється рух капіталів між ними.

У результаті сформованого єдиного фінансового простору фінансова система у світі охопила валютні, кредитні, страхові, фондові, банківські ринки.

Національні фінансові системи протягом багатьох років і століть контролювались державою і функціонували лише в її межах. Фінансові потоки, які були в незначній кількості виходили за межі держави, мали невеликий обсяг і цілком охоплювались державним контролем.

В зв'язку з наявністю деяких недоліків у теоретико-методологічній базі, дослідження сучасних перетворень глобального

фінансового середовища, постає необхідність більш конкретного дослідження руху світових фінансових потоків та фінансово-кредитних операцій. Ситуацію на світовому фінансовому ринку визначає приватний капітал, а не національні уряди.

Рівень нестабільності світової фінансової системи компенсує можливість переорієнтації потоків капіталу диверсифікувати ризики, а висока мобільність і диверсифікація потоків капіталу сприяє її структуризації.

Лібералізація фінансового сектору та передчасне його відкриття для транснаціональних фінансових потоків у країнах, що мають слабке інституціональне підґрунтя в фінансовій сфері та слабо розвинений національний фінансовий сектор в цілому, призводять до виникнення фінансових криз та економічних потрясінь в даних країнах, що в свою чергу доведено на основі досліджень провідних світових економістів та прикладів країн Латинської Америки та Східної Європи. Ліберальну політику, яка підвищує і стимулює рівень мобільності капіталу у світі, проводять країни, що розвиваються з метою залучення на свою територію інвестиційного капіталу. Інвестори, в свою чергу, орієнтуються на сектори світового фінансового ринку з підвищеною дохідністю і залишають регіони з високим рівнем фінансової урегульованості і, відповідно, низьким рівнем прибутковості.

Зростання активів світової фінансової системи обумовилось формуванням нових внутрішніх самостійних джерел розвитку фінансового ринку в поєднанні зі стійкою поступальною динамікою країни розвинутої ринкової економіки. Окремою сферою отримання прибутків у світовому фінансовому середовищі, завдяки розвитку інформаційних технологій і фінансових інновацій, стало управління фінансовими ризиками та оптимізаційне керівництво.

Підвищений рівень спекулятивності світового фінансового середовища на сьогодні є головною його особливістю, тому чотири із п’яти операцій на фінансовому ринку не мають ніякого зв’язку з довгостроковим кредитуванням та торгівлею. Спекулятивний характер фінансового ринку значною мірою вплинув на виникнення непідконтрольних ні національним органам, ні міжнародним фінансовим інституціям грошових потоків.

За останні десять років спостерігається значний відрив фінансового капіталу від зовнішньоторговельного обороту у світі, тому для забезпечення пропорційності світового ринку фінансові ресурси повинні забезпечуватись певною матеріально-речовою базою

та послугами і ресурсами. Фінансові потоки не обслуговують потреби виробництва, інвестування та торгівлі, а спрямовані на подальшу спекулятивну діяльність на світовому фінансовому ринку. Спекулятивний сектор цього ж ринку обумовив відрив останнього від реального сектору економіки та надав світовій фінансовій системі характеристик нестабільності та асиметричності, що підтверджується виникненням таких явищ, як глобальні фінансові кризи. Зі щоденного обсягу валютних угод, який перевищує 1 трлн 150 млрд дол., лише 10 % справді опосередковують рух реальних товарів і послуг світу. Річний обсяг міжнародних фінансових операцій у 10–15 разів перевищує масштаби світової торгівлі, тобто сягає приблизно 150 трлн дол.

Посилення ролі фондового ринку через зростання його капіталізації й обороту, розширення можливостей пропозиції ресурсів є особливістю фінансової глобалізації. Ці процеси яскраво виражаються в виокремленні специфічних фондових індексів (DJIA, S & P500, NASDAQ), використання яких є фінансовим інструментом інтеграції національного і світового фондових ринків. Водночас відбувається інтегрування фондових ринків окремих країн у світовий фінансовий ринок.

У сфері фінансових відносин загострились відносини країн-боржників і країн-кредиторів, зросла хаотичність і непередбачуваність фінансових потоків, підвищився рівень нестабільності світового фінансового ринку.

Тісно пов’язані з високими технологіями інтелектуальний та промисловий капітал, знаходяться у все більшому взаємозв’язку. Капітал або з самого початку має глобальний характер, або набуває його з метою залучення до процесу нагромадження в умовах економіки, яка видобувається навколо електронних мереж. Завдяки цьому потоки капіталу і спричинена ними діяльність, пов’язана з виробництвом, управлінням і розподілом, “розтікаються” по взаємопов’язаних мережах найрізноманітнішої конфігурації.

При дослідженні генезису процесу глобалізації світових фінансових ринків узагальнено кількісні параметри руху їх основних структурних складових, зокрема обсягів експорту та імпорту прямих і портфельних іноземних інвестицій, міжнародного банківського капіталу, а також розраховані прогнозні оцінки їх розвитку на період до 2015 року (рис. 4.1).

Судячи з графіку можна зробити висновок, що найбільш повільним у зазначений період був рух міжнародного капіталу у

формі імпорту прямих іноземних інвестицій. Така тенденція буде зберігатись і в межах майбутнього десятиліття. Останнім часом слід

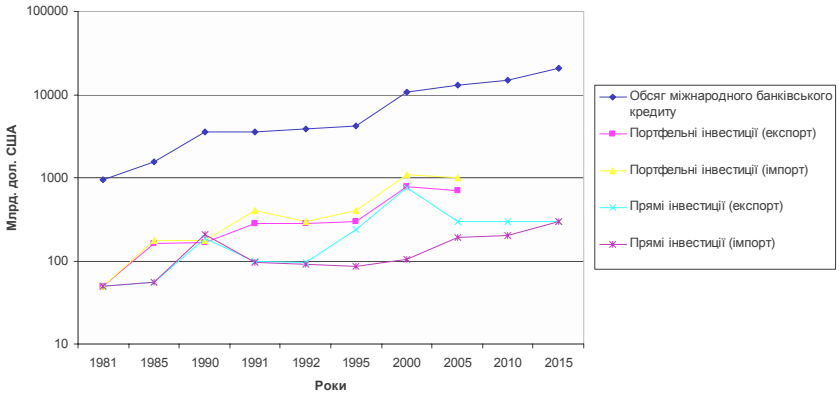


Рис. 4.1. Глобалізація світових фінансових ринків

відзначити високі темпи зростання імпорту портфельних інвестицій, обсяг яких за період з 1991 року по 2001 рік зріс більше, ніж у 5 разів і за прогнозами залишиться на тому ж рівні. Також вражає стрімке зростання обсягів міжнародних банківських кредитів як до цього часу, так і на перспективу.

Процеси інтеграції та конвергенції міжнародних фінансових ринків, виникнення фінансових конгломератів, транснаціональних банків та корпорацій, що сприяли подальшій дерегуляції фінансових ринків та зменшенню впливу на них держави, заклали основи для використання фінансових ринків розвинутими країнами в якості механізму перерозподілу світового багатства та призвели до формування центру та периферії світової фінансової системи.

Міжнародні інституції (МВФ, Світовий банк, ГАТТ/СОТ), на які покладено функції регуляторів фінансових відносин, перетворились в центри з формування інституціонально-правового каркасу неоліберального світового економічного устрою, нав'язуючи фінансово-економічну політику країн центру фінансової системи країнам периферії.

За визначенням глобалізація повинна мати своїм наслідком взаємозбагачення національних економік і є багатовекторним процесом, унеможливлюється саме завдяки маніпуляціям країн центру системи світовими фінансовими ресурсами. Взаємовідносини у ме-

жах сучасної фінансової системи будуються за принципом транснаціоналізації, яка носить одновекторний і вмотивований характер та може бути трактована як диверсифікація інтересів домінуючих країн центру системи на національні, сировинні, товарні та фінансові ринки країн периферії з метою перерозподілу світового багатства на свою користь.

Шляхом кардинальної перебудови структури та характеру валютно-фінансової сфери необхідно збалансувати її з метою встановлення необхідного рівня рівноваги світового господарства. Міцна і стабільна фінансова система зменшить рівень появи фінансових криз та дасть можливість країнам користуватись перевагами єдиного фінансового простору та забезпечує їм економічне зростання і поліпшить життєвий рівень у світі в цілому. Для підвищення рівня стабільності фінансового ринку необхідно розрахувати критичні межі самодостатності фінансового ринку та всіх його складових окремо та розробити дієвий механізм регулювання та контролю за зростанням обсягів фінансових коштів, забезпечити справедливий розподіл фінансових ресурсів в світі.

Рис. 4.2. Чинники, що зумовили трансформації руху світових фінансових потоків

Проблема перебудови стійкої до зовнішніх і внутрішніх криз національної фінансової системи, здатної мінімізувати негативний вплив глобальних процесів перерозподілу світового багатства набуває виключного значення за відсутності реальних ме-

ханізмів та неупереджених інституцій ефективного контролю діяльності суб'єктів світових фінансових ринків.

4.2. Вплив глобалізації на трансформацію світового фінансового ринку

На сьогодні, світовими глобалізаційними процесами здійснено особливий вплив на функціонування національної економіки країн. Глобалізація виявляється у зростанні ролі світового фінансового, його впливі на національні фінансові системи. Процес глобалізації – це процес реалізації інтересів світового фінансового капіталу через встановлення нового порядку на наднаціональному рівні.

Побудова багатьох економік різних країн світу ґрунтується з урахуванням міжнародних валютно-фінансових відносин на формуванні власних фінансово-кредитних інституцій.

На сьогоднішній день капітал працює у реальному часі. Гігантські транскордонні фінансові потоки надали світовій фінансовій системі самодостатності. Вона розвинута за своїми законами. Зародився великий масив світових віртуальних фінансів, що значно модифікує фінансове становище, в якому функціонують країни світу і здійснено рух капіталів між ними. Осмислення макроекономічних проблем, напрямів розвитку науки і практики зумовили деякі країни застосовувати новітні технології, спрямовувати свої зусилля на зміцнення фінансової системи за рахунок проведення спільних з іншими країнами захисних заходів.

Історичним процесом зростання ступеня інтеграції країн, зумовленим передусім торговельними та фінансовими потоками є глобалізація.

Визначено сучасні тенденції трансформації фінансового ринку, зумовлені глобалізацією та технічним прогресом:

– універсалізація фінансового бізнесу та зменшення бар'єрів між сегментами фінансового ринку. Суб'єкти фінансового рину розширюють сфери своєї діяльності, що призводить до універсалізації їх діяльності. Створювання об'єднаних фінансових структур дає змогу долати законодавчі бар'єри, розширити клієнтську базу, надавати послуги у пакеті, знизити вартість надання послуг;

– фінансова інтеграція. Зростання обсягів міжнародної торгівлі викликало потребу в обслуговуючих фінансових потоках, сприяло зниженню торгівельних та речових бар'єрів між країнами, тобто створювати можливості для фінансової експансії, яка, в свою

чергу, забезпечують не лише зростання взаємних фінансових потоків, а й шляхом відкриття філій, дочірніх підприємств;

– консолідація фінансового бізнесу через злиття компаній. Так у США упродовж 1980–2000 рр. кількість банків скоротилась на 40 %, у країнах ЄС, починаючи з 1985р., – на 25 %;

– поширення вертикально інтеграційних компаній, що надають фінансові послуги. Такі об'єднання досягають синергетичного ефекту за допомогою поєднання брендів, мереж поширення та виробництва фінансових послуг;

– консолідація та глобалізація систем торгівлі. Системи організованої торгівлі рухаються у напрямку використання електронних платформ, не прив'язаних до конкретного місця розташування. Такі чинники здійснюють тиск на традиційні фондові біржі, які відповідають на це злиттям та утворенням нових альянсів;

– зміни у структурі ринків фінансових послуг. На ринок приходять як нові типи фінансових посередників(компанії, що надають банківські та брокерські послуги в режимі реального часу; так звані агрегати – компанії, що дають змогу споживачам порівнювати ціни на різні фінансові послуги), так і не фінансові підприємства (телекомунікаційні фірми і компанії, що розробляють програмне забезпечення, створюють мережі поширення та системи постачання послуг).

Такі зміни здатні прискорити розвиток фінансового ринку за рахунок зниження витрат, підвищення конкуренції, розширення асортименту та підвищення якості послуг. Для країн з перехідними економіками, де рівень доступу до фінансових послуг низький, а якість таких послуг невисока, електронні фінанси і процеси глобалізації відкривають широкі перспективи підвищення якості та розширення асортименту фінансових послуг, можливості скорочення торгівельних рахунків, зниження вартості доставки послуг. Однак кризи, котрі спіткали локальні ринки країн, які розвивалися у 90-х роках XX ст. продемонстрували, що переваги від глобалізації супроводжуються певними небезпеками: зниження рівня життя, політичних та соціальних потрясінь і небезпекою, пов'язаною з нестабільністю потоків капіталу.

Розроблення й реалізація економічної політики визначеною дилемою макроекономічної політики: держава не може одночасно підтримувати прив'язку валютного курсу, відкритість ринку капіталів і здійснює самостійну грошово-кредитну політику. Проте останнім часом спостерігаються певне наближення стратегічних та

проміжних цілей монетарної політики, що певною мірою знімає зазначену проблему обмежень, які накладає інтеграція та незалежність економічної політики. Також глобалізація ставить питання про адекватність сучасних підходів до регіонального фінансового сектору. Підвищення рівня горизонтальної та вертикальної інтегрованості фінансового бізнесу у глобальному масштабі до необмеженого об'єднання наглядових органів, оскільки фрагментарний нагляд за окремими видами діяльності, який проводить фінансова холдингова група, неефективний. Об'єднання наглядових органів має такі позитивні риси: схожість методик оцінки стану фінансових посередників; дає змогу комплексно дослідити тенденції розвитку фінансового сектору, його ризики.

Нового рівня координації політики потребує дедалі більший рівень глобалізації. Зі збільшенням обсягів міжнародних операцій, розвитком електронних фінансів, буде досить важко визначити місцезнаходження постачальників послуг і яка саме наглядова чи регулювальна інстанція є відповідальною за захист прав інвестора. Проблему впливу фінансової лібералізації на стабільність національної економіки, зростання ступеня її уразливості перед світовими фінансовими кризами можна розглядати у двох напрямках:

– причини глобальних фінансових криз, чи є вони невід'ємним атрибутом фінансової лібералізації;

– вплив нестабільності на економічне зростання.

Починаючи з 1980-х років нестабільність на економічне зростання активно досліджується як західними, так і вітчизняними вченими. Аналізуючи недавню південно-азійську кризу можна виділити такі основні причини фінансових криз в умовах глобалізаційного ринку:

– значний "лаг реакції" з боку уповноважених державних органів контролю;

– ринки були схильні до непередбачуваних змін очікувань і переміщень капіталу внаслідок значного припливу короткострокових, спекулятивних капіталів, передусім від офшорних фінансових структур;

– створення ажіотажного попиту на активи внаслідок необ'єктивної й надто оптимістичної оцінки іноземними інвесторами ризиків і прибутковості інвестування.

Говорити про можливість побудови бар'єрів на шляху фінансових криз як на рівні національних фінансових систем, так і на

рівні удосконалення світової фінансової архітектури дає підстави суб'єктивний характер названих причин.

Глобальний фінансовий ринок для розвинених країн і країн, що розвиваються, та його ефективність. Коли більшість країн надавали перевагу протекціонізму у торговельній політиці і жорсткому контролю за рухом капіталу (1913–1950 рр.), темпи зростання доходу на душу населення впали нижче 1 %, хоча упродовж століття темпи зростання доходу перевищували 2 %, незважаючи на значне зростання населення. Проте слід зазначити, що вигоди від фінансової лібералізації розподілялися не рівномірно: у найбагатшої чверті світового населення дохід зріс упродовж сторіччя у шість разів, а у біднішої чверті – менш, ніж у тричі. Звичайно, показник доходу на душу населення не відображає усіх змін, що відбуваються в економічній і соціальній сферах. Так, відповідно до ширших показників останнім часом розрив між "багатшими" і "біднішими" країнами значно скорочується.

Зростання припливу іноземних капіталів до країн, що розвиваються, починається з 1970 року. Так найбільше зростання припадає на 1990-ті роки, одразу після піку скорочення фінансових потоків; потім починаючи з 80-х років, відбувається скорочення офіційної фінансової допомоги поряд зі зростанням ваги приватних капіталів; починаючи з 90-х років, більша частина приватних інвестицій здійснюється у формі прямих, портфельні і банківські інвестиції скоротилися після фінансових криз і характеризуються нестабільністю.

Аналізуючи фінансові потоки до країн, що розвиваються, можна сказати, що переваги, які надають західні інвестори ринкам, що розвиваються, не є очевидними у контексті валових потоків перетікання капіталу. Дійсно, на початку XX ст., створюючи основу для розвитку таких країн, більша частина фінансових потоків була спрямована під багатих країн (особливо Великобританії) до бідних. Сучасний процес переливання капіталу більшою мірою підпорядковано завданню диверсифікації складу портфелів: валові потоки з однієї розвиненої країни в іншу майже компенсують один одного.

Незважаючи на те, що ефективність глобальних фінансових ринків для ринків, що розвиваються, на сьогодні є низькою, більшість економік країн, що розвиваються, майже наблизилися до свого рівня "довгострокової рівноваги" – стаціонарного стану, коли зростання капіталоозброєнності і продуктивності праці вирівнюються відповідно до норми збереження й рівня технологій у країні.

Це означає, що фінансова лібералізація корисна тим країнам, які мають що фінансувати.

4.3. Інтеграція банків України у системі глобалізації світової економіки

Значне посилення інтернаціоналізації банківського капіталу припадає на XX ст., хоча перші ознаки спостерігалися ще в XIX ст., фахівці умовно розрізняють тут кілька етапів.

Перший етап (кінець XIX ст. – 60-ті роки XX ст.) позначився зрощуванням банківського капіталу з промисловим переважно на національних ринках. Там же відбувався процес концентрації і централізації банків, інтенсивно зростав банківський капітал. Розвивалися також специфічні форми міжнародних банківських об'єднань і міжнародних банків. Цей період характеризується пануванням в міжнародній сфері насамперед операційних кореспондентських відносин між банками. Основною формою інтернаціональної співпраці банків стали міжнародні союзи, угруповання, консорціуми тощо. Поширювалась практика створення спільних дочірніх підприємств, тимчасового співробітництва в межах конкретної угоди. Виникли перші мережі філій і відділень банків за кордоном.

Цей період можна назвати періодом утворення умов міжнародного банківського співробітництва. Міжнародна діяльність комерційних банків на цьому етапі концентрувалася на обслуговуванні зовнішньої торгівлі й виробничих інвестицій в інших країнах. Вивезення безпосередньо банківського капіталу мало відносно невеликий обсяг. У багатьох державах зберігалися кредитні та валютні обмеження на міжнародні операції банків, торговельних та промислових корпорацій.

З середини 1960-х і до кінця 1980-х років відбулися якісні зміни в банківська системах економічно розвинутих країн, зросла роль банків міжнародних економічних відносинах. Спостерігався бурхливий екстенсивний, практично не контрольований розвиток банківського капіталу в міжнародному масштабі. Безпрецедентного масштабу набули: відкриття зарубіжних представництв, відділень і філій головних банків, міжнародний рух капіталів, розвиток міжнародного поділу праці, інфраструктури міжнародної торгівлі. Поряд зі зростанням традиційних фінансових центрів утворились нові центри – у країнах, що розвиваються, причому в основному не пов'язані з економічним потенціалом цих країн. Унаслідок цього

виникли справжні транснаціональні банки з численними підрозділами в головних міжнародних фінансових центрах.

Нові можливості для банківських операцій відкрила інтернаціоналізація банківської діяльності. високі темпи зростання ринків євровалют, що у роках у середньому досягли 28 %, свідчать про те, що міжнародні ринки капіталу набувають певної самостійності, перетворюються на глобальні механізми перерозподілу фінансових ресурсів між країнами. Водночас інтернаціоналізація банківського капіталу здебільшого збігається з основними географічними напрямками розвитку міжнародного виробництва та торгівлі. Банки, як і раніше, орієнтуються на фінансове обслуговування за кордоном корпорацій, як правило, країни свого походження.

Транснаціональні банки (ТНБ) почали створювати мережу відділень і представництв у країнах, що розвиваються, які не мають власної достатньої кредитно-фінансової системи для більш ефективного розподілу фінансових ресурсів. Це веде до створення так званих "фіскальних оазисів" – найменш регульованих і вільних від податків банківських центрів. Це все є характерною ознакою другого етапу.

Валютно-кредитні відносини монополізовані найбільшими банківськими монополіями транснаціонального типу, що ведуть жорстку конкурентну боротьбу за клієнтурну базу, сфери впливу в інших країнах. Одночасно відбувалися структурні зміни:

– створення спільних установ для обслуговування і фінансування великих міжнародних проектів;

– народжувалася велика кількість різних консорціумів, банківських союзів, асоціацій;

– частішали випадки міжнародних злиттів і поглинань;

– тривала лібералізація режимів конвертованості валют, обмежень процентних ставок, визначення валютних курсів.

Глобалізацією проблеми зовнішньої заборгованості, зростанням нестійкості міжнародних валютних і кредитних ринків супроводжувалася кредитна експансія ТНБ за кордоном.

Третій етап розпочався на початку 1990-х років інтернаціоналізацією банківського капіталу. У цей час в економіці країн Заходу спостерігалися відносно низький рівень інфляції та стабільне економічне зростання. Посилення контролю за інфляцією частково ускладнило фінансове становище промислових і торговельних транснаціональних корпорацій – головних джерел ресурсів для ТНБ. У

кількох найбільших ТНБ відбувалися нарощування фінансової заборгованості і концентрація активів у національних економіках. Нестача фінансових коштів стимулювала державні органи до позикових операцій на ринках цінних паперів, до розширення кола учасників державного кредитування, конструювання нових систем розміщення державної заборгованості. Державні структури розміщували позики на приватних ринках капіталів, як місцевих, так і іноземних. Шляхом створення спеціальних програм уряди низки країн Заходу почали прямо конкурувати з банками та іншими фінансовими установами за залучення заощаджень населення.

Протягом останнього десятиліття головним напрямом розвитку міжнародного банківського бізнесу стала переорієнтація діяльності банків із фінансових посередників на активних учасників та головних ініціаторів міжнародних фінансових операцій. Інтернаціоналізація фінансових ринків, а не виробництва і торгівлі, що було характерним для останніх століть, стала рушійною силою інтернаціоналізації банківської діяльності (рис. 4.3).

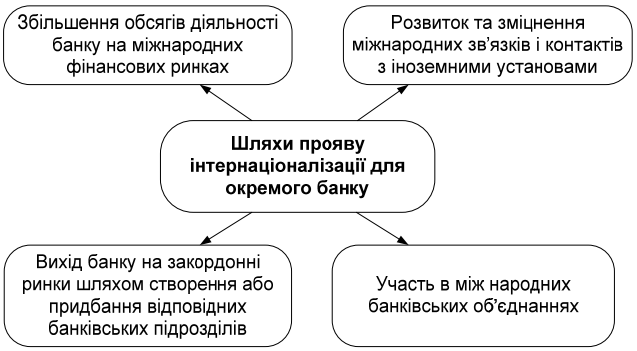


Рис. 4.3. Шляхи прояву інтернаціоналізації для окремого банку

Українські банки не можуть повноцінно долучитися до загальносвітових тенденцій інтернаціоналізації за браком досвіду практичної діяльності на закордонних ринках через мережу власних підрозділів. Це не лише послаблює їхні позиції порівняно з іноземними банками, а й певною мірою ізолює діяльність у межах національних масштабів. Банки, які прагнуть бути конкурентними на регіональному рівні, не кажучи вже про світовий, мають усвідомити значення участі у процесах економічної інтернаціоналізації та розвитку закордонної мережі власних підрозділів.

Щодо провідних банків світу, то вихід на закордонні ринки є осмисленою необхідністю конкурувати за існуючих клієнтів міжнародного бізнесу при обмеженому зростанні національного ринку. Для вітчизняних комерційних банків інтернаціоналізація поки що не є першочерговим завданням, але умови ефективної діяльності на міжнародному рівні потребують наявності не лише кореспондентських відносин з іноземними банками, а й досить розвинутої мережі власних закордонних підрозділів.

Такі великі банки, як Промінвестбанк, Укрексімбанк, Приватбанк та Укрсиббанк досягли серед банків України найбільших успіхів в освоєнні закордонних ринків. Зокрема, за участі Промінвестбанку в 1994 році створено українсько-російський пайовий комерційний банк Кредитімпексбанк, а в 1996 році відкрито представництво Промінвестбанку в Москві (Росія).

Приватбанк є найбільшим за розміром активів український банком і також активно здійснює інтернаціоналізацію своєї діяльності. Він є частиною промислово-фінансової групи "Приват", до якої входять такі закордонні фінансові структури, як Москомприватбанк (Росія) та Pariate Bank (Латвія).

Визнаний лідер серед банків України – Укрексімбанк – співпрацює з багатьма іноземними організаціями та має власні представництва за кордоном, зокрема, він єдиний серед вітчизняних банків, який має представництво у Нью-Йорку (США).

Ще один банк, який розвиває зовнішньоекономічну діяльність, – Укрсиббанк – інтернаціоналізує свій бізнес шляхом виходу на фінансовий ринок Росії. У березні 2005 року він придбав 50 % російського банку "Національні фінансові традиції".

Однак порівняно з іншими країнами Центрально-Східної Європи український банківський сектор не створює враження системи, що швидко інтегрується у світові фінансові відносини.

Перші представництва іноземних банків в Україні з'явилися ще на початку 1990-х років, але активний етап розвитку банків з іноземним капіталом розпочався лише 1994 року – саме тоді розпочали діяльність 12 таких банків.

У перші роки діяльність іноземних банків в Україні мала переважно спекулятивний характер. Так, коли у 1991 році Україна дозволила вихід на свій ринок філіям іноземних банків, найбільшу зацікавленість виявили банки Росії та Прибалтики. Вони представляли в основному інтереси спекулятивного капіталу, що діяв виключно на користь головного банку. Такі філії часто працювали

шляхом інфляційної кредитної політики та продажу ресурсів за межі України із численними порушеннями чинного законодавства, механізму залучення кредитних ресурсів. Навіть тоді, коли материнський банк у країні походження вже припинив своє існування, деякі з них продовжували функціонувати власній країні.

Більшість філій пішла з ринку після того, як на банківському ринку України було встановлено чіткіші та прозоріші правила діяльності, а нагляд – більш дієвий та об'єктивний. Лише де які з них було реорганізовано в банки або ж стали філіями українських банків.

До 2005 року частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків станом на 1.01.2005 р. становила лише 9,6 %, тому банки з іноземним капіталом не дуже конкурували із вітчизняними. Однак за рік інтерес західних інвесторів до України значно підвищився: за станом на 1.01.2006 р. частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків становила вже 19,5 % і продовжує зростати.

Про незначний ступінь інтернаціоналізації свідчить аналіз міжнародної діяльності вітчизняних банків та рівень їх взаємодії з міжнародними фінансовими організаціями. Провідні фінансові аналітики називають цей етап модернізацією, тобто наголошується більше на технологічному та соціальному розвитку, ніж на подоланні просторових бар'єрів. Міжнародні операції у банках орієнтуються на якісніші та довгострокові спільні проекти та поступово перестають носити лише конверсійний та розрахунковий характер.

Але українські банки, як і банки інших країн, що розвиваються, не спроможні надавати своїм клієнтам певні види послуг міжнародного рівня і не мають ресурсів, достатніх для створення конкурентоспроможних мереж за межами своєї країни. Для багатьох банків світу єдиним способом конкуренції на світових фінансових ринках є міжнародні банківські консорціуми. При цьому деякі банки беруть участь одразу в кількох консорціумах; серед них – Bancye Nationale de Paris (Франція), Bank de Brussels (Бельгія), Midland Bank (Англія) та інші.

Банківські консорціуми за характером і сферою діяльності можна поділити на спеціалізовані та загального характеру. Спеціалізовані банківські консорціуми орієнтовані на обслуговування потреб визначених клієнтів або секторів фінансового ринку. Наприклад, австралійський Partner-ship Pacific створено за участі Bank of America (США), Bank of New South Weells (Австралія) та Bank of Tokyo (Японія) для фінансування гірничорудної промисловості в Австралії та на островах Тихого океану (див. рис. 4.4).

Діяльність банківських консорціумів загального характеру пов'язана з обслуговуванням торгово-економічних відносин між країнами, також вони працюють у всіх секторах фінансових ринків, наприклад – European-Brazilian Bank, створений за участі Bank of America (США), Banco do Brazil (Бразилія), Deutsche Bank (Німеччина) та DaiIchi Kangyo Bank (Японія).

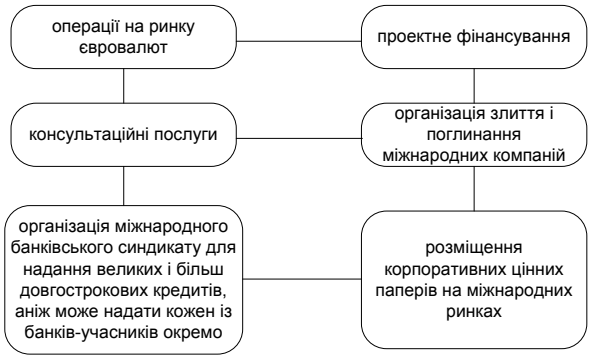


Рис. 4.4. Основні напрямки роботи банківського консорціуму

Фінансування великих державних і корпоративних проектів, зокрема у сфері розвитку енергетики, нафто- і газотранспортних мереж, транспортних магістралей, машинобудування, тощо є метою створення в Україні спеціалізованих банківських консорціумів за участі іноземних банків.

Розвиток консорціумів загального характеру для фінансування міжнародної торгівлі непогані перспективи, так як економіка України є дуже відкритою (середнє відношення експорту до ВВП за останні 5 років перевищувало 50 %), має. Подібні альянси також дадуть змогу іноземним банкам просувати свої фінансові послуги через мережу філій національного банку, а національному банку – використовувати інфраструктуру іноземного банку для здійснення міжнародних операцій.

Також банківські об'єднання:

– сприяють диверсифікації фінансових ризиків;

– збільшенню обсягів інвестицій;

– здешевленню вартості фінансових ресурсів;

– зменшенню витрат за рахунок ефекту масштабу;

– поліпшенню організаційного та фінансового менеджменту банків;

– відкривають доступ до новітніх банківських технологій тощо.

Найперспективнішими ринками для вітчизняних банків є стратегії створення або придбання закордонних підрозділів для них є країни, з якими нас пов'язують тривалі торговельно-економічні відносини. Це передусім країни СНД та Східної Європи. Як і для більшості банків світу, основними спонукальними мотивами виходу на іноземні ринки для них є необхідність "слідування за традиційними клієнтами" з метою обслуговування їх закордонної діяльності. Але масштаби та напрями такої діяльності залежатимуть насамперед від розвитку закордонної діяльності таких клієнтів.

Причини розширення діяльності банків за кордон в економічно розвинутих країнах пояснюють необхідністю захисного розширення. Відповідно до цієї теорії багатонаціональні банки просто ідуть за своїми клієнтами, які мають свій бізнес за кордоном. З іншого боку, це вигідно для клієнтів, що заощаджують на витратах у разі зміни банку. Кредитні інститути, які йдуть за своїми клієнтами, на першому етапі повинні розуміти, що їх активність буде обмежена цими клієнтами. Але згодом вони можуть (або будуть вимушені) спробувати залучити нових клієнтів або увійти в інші ринкові сегменти у приймаючій країні і створити так званий плацдарм.

Банк, як і будь-яка фірма, шукає для себе вигіднішого регуляторного режиму (теорія впливу регуляторного режиму) та ринків з меншою конкуренцією, ніж у своїй країні (теорія ускладнення внутрішнього ринку). Отже, щоб реалізувати свої конкурентні переваги: якісніші послуги, більший розмір капіталу, краще управління ризиками, банки виходять на ненасичені, менш розвинуті і менш ефективні ринки.

Експансія іноземних банків на банківський ринок України у найближчому майбутньому триватиме, особливо стрімких темпів цей процес набуде після вступу України до Світової організації торгівлі та з розвитком процесів інтеграції до ЄС. Значна лібералізація фінансової системи країн Центрально-Східної Європи призвела до домінування іноземного капіталу у банківському секторі, який тепер істотно впливає на характер та пріоритети їх економічного розвитку. Наприклад, нині більше 90 % банківських активів в Угорщині, Словаччині, Хорватії, Естонії та Чехії контролюються іноземними банками.

Спочатку банки з іноземним капіталом у цих країнах зосереджувались на високоприбуткових фінансових операціях, особ-

ливо у сфері зовнішньоекономічної діяльності найбільших і найприбутковіших клієнтів, які перейшли до них на обслуговування з місцевих банків. Згодом їх інтереси поширилися на сферу обслуговування потреб малих і середніх підприємств та роздрібного бізнесу.

Основні стратегії виходу західних банків на ринки цих країн такі:

1) створення стратегічного альянсу;

2) придбання участі та поглинання вже діючих банків аж до встановлення повного контролю за їх діяльністю;

3) створення власних підрозділів.

На початковому етапі діяльність іноземних банків концентрується на обслуговуванні компаній країни походження та міжнародній торгівлі, про що свідчить аналіз стратегій виходу на ринки країн, що розвиваються. При цьому з регіональними банками вони співпрацювали мало, а внутрішнім ринком країни перебування вони майже не цікавились. У міру розвитку місцевого ринку деякі з них переорієнтовувались на роздрібний бізнес та обслуговування місцевих компаній.

Етап 1. З метою вивчення економічно-правової ситуації, налагодження контактів із місцевими клієнтами та підготовки до подальшої інтернаціоналізації своєї діяльності, банк відкриває представництво в обраній ним країні.

Етап 2. Банк відкриває або купує монофісний банк, діяльність якого спрямована передусім на обслуговування власних корпоративних клієнтів країни походження банку. Залежно від цілей діяльності банку та специфіки місцевого законодавства монофісний банк може бути створений у формі дочірнього (асоційованого) банку або філії.

Етап 3. Паралельно змінюючи стратегію діяльності та переорієнтовуючись на обслуговування потреб місцевого ринку, банк залучає до свого бізнесу все більше місцевих клієнтів.

Етап 4. Банк створює досить розгалужену мережу філій та відділень і розвиває роздрібний бізнес.

Етап 5. Якщо бізнес для банку виявився прибутковим і він зацікавлений у подальшому розвитку та зміцненні своїх позицій на ринку, починається процес його злиття або поглинання великого місцевого банку з розвинутою мережею філій та відділень, який посідає провідні позиції на привабливих сегментах ринку.

В Україні останніми роками простежується аналогічна ситуація: банки, створені за участі іноземного капіталу, поступово

розширюють свою присутність на вітчизняному ринку, а деякі з них досягнули п'ятого етапу розглянутої схеми.

Важливо зазначити, що кількість іноземних компаній, які діють в Україні, є недостатньою для того, щоб іноземна банківська структура могла функціонувати на повну потужність лише за рахунок їх обслуговування. Тому банки за участі іноземного капіталу прагнуть розширювати свою клієнтську базу за рахунок українських підприємств, у тому числі шляхом поглинання банків, у яких ті обслуговуються.

Головною стратегією проникнення іноземного капіталу до банківської системи України, На відміну від минулих років, стало придбання вітчизняних банків із розвинутою мережею підрозділів, а не створення нового банку. Найсуттєвіший вплив на подальший розвиток банківської системи України справили продажі іноземним інвесторам трьох великих банків – Укрсиббанку, Укрсоцбанку та банку "Аваль".

Досі існує загроза поступового збільшення впливу іноземного капіталу в банківській системі України та витіснення вітчизняних банків із традиційних для них секторів фінансового ринку. Зважаючи на те, що банківська система фактично є гарантом фінансової безпеки держави, її залежність від кон'юнктури на світових ринках зробить її вразливішою до глобальних фінансових криз. За таких умов постають не лише питання національної безпеки, розвитку та захисту банківської системи, а й збереження конкурентних переваг вітчизняних банків.

Варто хоча б тимчасово, на 3–5 років, обмежити частку іноземного капіталу в банківській системі на рівні 40–45 % від капіталу всіх банків з метою уникнення можливого деструктивного впливу міжнародних фінансових потоків на банківську систему України. Це дасть можливість вітчизняним банкам наростити капітал і стати більш конкурентоспроможними та пристосуватися до нових економічних умов.

Штучна ізоляція країни від іноземного капіталу у сучасних умовах фінансової глобалізації не лише призводить до обмежень фінансових можливостей банківської системи, а й до гальмування економічного розвитку країни та зниження її конкурентоспроможності.

Г. Капрі, Дж. Барт та Р. Лерін, досліджуючи банківські системи 107 країн світу зауважили, що обмеження на конкуренцію

з боку іноземних банків та жорсткі регулятивні заходи не мають позитивного зв'язку зі стабільністю та розвитком банківського ринку. Навпаки, сильні регулятивні обмеження асоціювалися з урядовою корупцією та недорозвиненістю банківської системи.

Для збереження від впливу іноземного капіталу незалежності, банківської системи України доцільно використовувати досвід країн, яким вдалося значно лібералізувати фінансовий ринок, не зашкоджуючи національним банківським установам.

Наприклад, процес відкриття доступу іноземного капіталу до банківської системи Китаю відбувався поступово і тривав понад 30 років. Здійснювався він у кілька етапів: спочатку іноземним банкам було дозволено відкривати лише представництва, потім – філії на території вільних економічних зон та кількох міст країни, а з 1996 року цим банкам було дозволено відкривати філії на всій території Китаю. Після вступу Китаю до СОТ банки-резиденти за участі іноземного капіталу отримали дозвіл здійснювати валютні операції з іноземними та китайськими компаніями, і лише згодом ці банки зможуть здійснювати всі види операцій, у тому числі і з фізичними особами. Поступова лібералізація банківської сфери Китаю не призвела до панування банків з іноземним капіталом, а їх частка у сукупних активах банківського сектору становить лише 2 %.

Присутність іноземних банків деякі країни розцінювали, по-перше, як засіб швидкого поліпшення якості функціонування національної банківської системи, а по-друге, – як важливе доповнення до відносно невеликої частки внутрішнього кредитування.

Протягом останнього часу з'явилися нові аргументи на користь участі іноземних банків у розбудові банківського сектору в країнах із перехідною економікою, що пояснюється новими тенденціями розвитку банківської сфери. Одна з них – поява кількох величезних транснаціональних банків (після фінансових криз дев'яностих років XX ст., які не зупинили всебічної глобалізації світової економіки, в тому числі й у банківському секторі), що домінують на міжнародному ринку банківських послуг та мають істотні конкурентні переваги. Регіональні банки у країнах, що розвиваються, як правило, не мають коштів достатніх для створення конкурентоспроможних мереж за межами своєї країни, і не спроможні надавати всім клієнтам певні види послуг міжнародного характеру та рівня. Тому вони змушені створювати альянси з транснаціональними банками.

Розвиток місцевих ринків капіталу (часто на тлі форму-

вання національних систем пенсійного забезпечення є іншою важливою тенденцією. Слід зазначити, що важливе значення для розвитку регіональних ринків мають процеси поширення впливу іноземних банків. Передача такого досвіду забезпечується переважно шляхом відкриття іноземними фінансовими організаціями своїх представництв, дочірніх компаній, створення спільних підприємств тощо. Не можна не відзначити, що глобальна фінансова система сприяє поступовому поширенню передового досвіду, а також стандартизації на його основі головних аспектів банківської діяльності. Необхідність дотримуватися міжнародних стандартів спонукає банки запозичувати методи роботи транснаціональних банків та іноземний досвід, що потребує встановлення тісного зв'язку з ними. Нарешті, збільшення прямих іноземних інвестицій в акціонерний капітал регіональних банків пов'язане з реструктуризацією, а часто й приватизацією національних банківських систем унаслідок переходу багатьох країн до ринкової моделі господарювання, знецінення активів банків після фінансових криз, а також необхідністю запровадження сучасних моделей менеджменту і механізмів регулювання. Отже, іноземні банки відіграють надзвичайно важливу роль у приватизації, рекапіталізації та модернізації банківського сектору.

На нашу думку іноземні банки зайняли провідне місце в економіках країн саме завдяки ефективності управління активами, витратами, ризиками. Під час несприятливої економічної ситуації у країнах ЦСЄ іноземні банки продовжували постійно нарощувати свою присутність, їхні філії мали і мають сьогодні в середньому вищий прибуток на власний капітал, нижчий показник відношення витрат до прибутку та меншу частку проблемних кредитів у своїх портфелях, ніж місцеві банки.

Від загальної стабільності банківської системи приймаючої країни залежать потенційно негативні моменти, спричинені проникненням іноземних банків. Західні банки мають низку переваг порівняно, наприклад, із російськими. У першу чергу – нижчі відсоткові ставки завдяки стабільності західних економік (для порівняння – у США підприємства отримують комерційний кредит під 8–9 % річних, пільговий – під 4–5 %).

Іноземні філії розширювали свою діяльність під час економічних криз як шляхом поглинання місцевих банків, так і завдяки збільшенню обсягів операцій. Досвід країн ЦСЄ показав, що не існує чіткої залежності між негативними процесами в економіці

країни та зменшенням обсягів кредитування іноземними банками – тимчасові скорочення транскордонного кредитування в Естонії, Угорщині та Чехії заміщувалися зростанням обсягів кредитування через філії.

Виявилися гнучкішими банки, які прийшли у країни, де ринок іще формується, з точки зору зменшення витрат та успішними стосовно підвищення прибутковості. Посилення конкуренції після входження іноземних банків викликало зниження прибутковості місцевих банків, що спонукало їх до скорочення загальних витрат. Причинами, які спонукали їх до завоювання цього ринку визначалася, насамперед, стратегія діяльності іноземних банків у новому регіоні.

Свою діяльність розгорнули традиційні клієнти, з якими у країнах походження налагоджені тісні стосунки, тому чимало банків виходять на іноземні ринки. Так, за своїми клієнтами звичайно ідуть японські та корейські банки, причому внутрішнім ринком країни перебування вони майже не цікавляться, а з регіональними банками співпрацюють мало. Наприклад, на Філіппінах японські, корейські і таїландські банки фактично не обслуговують місцеві підприємства і транснаціональні корпорації, надаючи послуги кільком компаніям із країн свою походження. Отже, їх вплив на господарство країни перебування є мінімальним.

Почали відкривати представництва в інших країнах не тільки в інтересах обслуговування своїх найбільших глобальних клієнтів, а й для розширення своєї клієнтської бази за рахунок найпривабливіших регіональних підприємств такі банки, як АБН-Амро і Дойчебанк.

Третя група транснаціональних банків мала на меті всебічну інтеграцію у внутрішній ринок банківських послуг країни перебування як корпоративний, так і споживчий, до якої можна віднести Сітібанк, HSBC.

Шляхом створення відділення чи філії, тобто органічного розвитку (Сітібанк, Джей Пі Морган-Чейз, Дойчебанк), або шляхом придбання місцевого банку (АБН-Амро, HSBC, Комерцбанк і Банк Сантандер) іноземні банки входять на новий ринок. Обидва підходи мають свої переваги й недоліки. Проведення внутрішньої реорганізації потребує придбання суттєвого або контрольного пакета акцій місцевого банку. Це означає скорочення персоналу, пошук і відрядження до придбаної банківської установи кваліфікованих фахівців, а також переведення її на операційну модель іно-

земного банку-холдингу. Серед недоліків підходу органічного розвитку необхідність більшого витрачання часу та зусиль на планування, оскільки іноземному банку бракуватиме досвіду роботи на новому ринку.

Альтернативний вибір постає перед місцевими банками в умовах лібералізації доступу іноземних банків: приймати – виклик конкурентів і засвоювати передові технології та методи банківської діяльності, удосконалюючи й розширюючи асортимент послуг і продуктів, або погодитися на поступове згортання діяльності та витіснення з ринку.

З точки зору зменшення витрат іноземні банки, які прийшли у країни з ринком, що формується, виявилися більш гнучкими та успішнішими з точки зору підвищення прибутковості. Посилення конкуренції після входження іноземних банків викликало зниження прибутковості місцевих банків, що спонукало їх до скорочення загальних витрат.

Можна виділити такі позитивні чинники для розвитку національної банківської системи за умов присутності на внутрішньому ринку іноземних банків:

– підвищення якості кредитного аналізу;

– швидке та ефективне впровадження передових методів банківської діяльності. Поліпшити ефективність функціонування національної банківської системи може система менеджменту іноземного банку та наявність новітніх інформаційних технологій;

– посилення стабільності джерел кредитних ресурсів та зростання їх обсягу. Іноземні банки з вищою капіталізацією, на відміну від місцевих, будуть спроможні здійснювати кредитну діяльність навіть під час економічного спаду. Аналізуючи досвід країн Латинської Америки, фахівці зазначали, що філії іноземних банків не зменшувати пропозицію кредитів під час економічного спаду. Цю ситуацію вони розглядають як можливість розширення присутності своїх філій шляхом процесів злиття та поглинання;

– комплексний підхід до обслуговування клієнтів та розширення спектра якісних послуг;

– здешевлення банківських послуг (за розрахунками експертів, відміна бар'єрів у банківському секторі знизить вартість послуг на 21–28 %);

– запровадження міжнародного досвіду фінансового оздоровлення, реорганізації та реструктуризації банків, що набуває дуже важливого значення в умовах майбутніх об'єднань, поглинань і злитті в банків;

– трансформація банківської системи в процесі розподілу кредитно-інвестиційних ресурсів;

– запровадження системи страхування банківських ризиків;

– посилення дієвості національних банківських систем як засобу розподілу інвестиційних ресурсів;

– підвищення кваліфікаційного рівня банківських працівників, оскільки вони будуть вимушені працювати за європейськими стандартами надання банківських послуг;

– створення нових робочих місць як соціального аспект приходу філій іноземних банків.

– поліпшення банківського нагляду і регулювання банківської діяльності;

– звуження можливості для відмивання брудних коштів;

– збільшення обсягу залучення недорогих ресурсів;

– розвиток конкуренції та прискорення процесу реформування банківського сектору;

До негативного впливу діяльності іноземних банків можна віднести:

– присутність іноземних банків може послабити позиції недостатньо розвинутої банківської системи країни. Місцеві банки, які неспроможні на рівних конкурувати з іноземними, банкрутують. Це може призвести до фінансової нестабільності. Іноземні банки завдяки конкурентним перевагам "відбирають" найбільш прибуткові вітчизняні ринки та клієнтів, залишаючи місцевим банкам обслуговування інших (більш ризикових) клієнтів, збільшуючи загальний рівень ризиків своїх портфелів;

– іноземні банки можуть бути менш схильними до здійснення кредитної діяльності у приймаючій країні, наприклад, коли економічна ситуація в ній різко змінюється, або надавати кредити лише великим компаніям, особливо з іноземним капіталом, лишаючи клієнтів із низьким кредитним рейтингом та роздрібний кредитний ринок місцевим банкам;

– іноземні банки можуть проводити лише спекулятивну діяльність, не надаючи повний спектр якісних банківських послуг. Таке спостерігатися в Україні в другій половині 1990-х років, коли основною метою приходу частини іноземних банків було інвестування в облігації внутрішньої державної позики (ОВДП). Після зниження ставок за ОВДП та зниження обсягів спекулятивних прибутків від цих операцій такі банки (зокрема, "Кредіт Свісс Фьорст Бостон Україна" та "Сосьєте Женераль Україна") згорнули свою

діяльність на українському ринку банківських послуг. На сьогодні в Україні працюють дев'ять банків, капітал яких на 100 % належить провідним банкам світу: АКБ "Райффайзенбанк Україна", АБ "ІНГ-банк Україна", АКБ "Сітібанк (Україна)", АТ "Каліон-банк Україна", АКБ "ХФБ-банк Україна", ЗАТ "Внєшторгбанк (Україна)", "Банк Пекао (Україна)", Міжнародний Іпотечний Банк.

Ризики та потенційні негативні моменти від проникнення іноземних банків стосуються не стільки ефективності, скільки більше стабільності банківської системи та рівня економічного розвитку приймаючої країни.

Присутність іноземних банків у країнах із перехідною економікою призводить до зменшення дохідності і маржі місцевих банків, збільшуючи таким чином ефективність банківської системи приймаючої країни.

У приймаючої країни співвідношення позитивних і негативних моментів залежить від форми присутності іноземного банківського капіталу. Наприклад, при створенні філій іноземний банк постачає кошти на рекапіталізацію банківського сектора. Крім того, філії іноземних банків можуть слугувати "рятівними гаванями" під час економічного спаду, тим самим зменшуючи виплив коштів за кордон. Зокрема, Маккіннон і Піл зазначають, що коли країна має необмежений доступ міжнародного ринку кредитів, це може призвести до переінвестування та зростання кредиторської заборгованості.

Від України не слід очікувати масового відкриття філій за короткий термін. Прикладом може бути Литва, в активах банківської системи якої частка філій іноземних банків на початок 2004 року становила 8,7 %.

Позитивний чинник стимулювання підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної банківської системи розглядається як поступове посилення конкуренції та прихід на український ринок першокласних іноземних банків. Це сприятиме високому рівню ліквідності і стійкості банківського сектора, забезпеченню його стабільного фінансового розвитку. Запорукою цього повинна стати значна концентрація вітчизняного банківського капіталу та динамічний розвиток реального сектору економіки.

Створення в Україні філій іноземних банків і максимального використання їх фінансового потенціалу, з метою пом'якшення можливих негативних наслідків, доцільним є посилення таких умов щодо їх діяльності:

1) наявність угод із наглядовими органами країни місцезнаходження материнського банку;

2) дозвіл на відкриття філій потрібно надавати лише банкам, які мають рейтинг надійності за оцінками провідних міжнародних рейтингових агентств не нижчий за АА+ або аналогічний, володіють активами не менше 500 млн дол. США та мають кращу систему гарантування вкладів, ніж в Україні;

3) приписний капітал філій має становити не менше 5 млн євро, а капітал материнського банку – не менше 50 млн євро.

Прихід іноземних фінансових інститутів у банківську систему України, на нашу думку, сприятиме якісній конкуренції, ефективній діяльності, та, як наслідок, її зміцненню. Звичайно, існують різні точки зору щодо ступеня конкуренції (яка у банківській справі має бути завжди) і співвідношення між нею та стабільністю банківської системи.

4.4. Фінанси транснаціональних корпорацій і фінансова безпека країн

На сьогодні нараховується близько 70 тис. величезних глобальних економічних імперій транснаціональних корпорацій (ТНК), вони контролюються майже 870 тис. закордонних підрозділів. Для їх обслуговування необхідна власна фінансова система, що включала б небанківські й банківські фінансові підрозділи.

Транснаціональні гіганти спроможні залучати та утримувати капітал, тобто управляти міграцією капіталу на свою користь. Цим всім можна пояснити феномен їх процвітання. Капітал рухається у напрямі, де він приносить найбільшу вигоду, а оскільки капітал – передвісник процвітання, ТНК вступають у боротьбу за його залучення.

Ядром фінансової політики ТНК є управління потоками капіталу, оскільки компанія повинна бути впевнена в можливості залучення через різні джерела достатньої суми оборотних коштів як на короткотермінових, так і довготермінових проміжках часу, для того, щоб не виникало перешкод для жодної сфери міжнародної діяльності ТНК. Сучасна діяльність ТНК спрямована на формування механізму, який дозволяв би діловим партнерам ТНК

задовольняти пріоритети та утворювати потоки капіталу необхідного обсягу та спрямування, тобто йдеться про системне управління рухом капіталу, яке вступає найбільш проблематичним елементом бізнес-моделі функціонування ТНК.

До зростання валового доходу, а відповідно і до зростання прибутку і ринкової вартості активів ТНК призводить успішне управління потоками робочого капіталу.

Діяльність нефінансових транснаціональних корпорацій у сфері фінансових операцій викликає практичний і науковий інтерес.

Причинами впровадження у цю сферу нефінансових ТНК є:

– посилення конкурентної боротьби на фінансових ринках (фондових, кредитних, валютних) за розподіл і використання фінансових ресурсів;

– величезні економічні і фінансові ресурси ТНК, що дає змогу цим утворенням самостійно здійснювати різні операції на фінансових ринках, які дають можливість отримати додаткові доходи;

– значна залежність ТНК від фінансових ринків в умовах економічної глобалізації, транснаціоналізації, які швидко прогресують, особливо транснаціоналізації підприємницької діяльності.

Протягом останніх 20 років обсяг активів лише закордонних секторів ТНК зріс майже в 12,7 раз і становив на початок 2003 року 26,5 трлн дол., обсяг накопичених прямих закордонних інвестицій майже в 9 разів і збільшився до 7,1 трлн дол.

Існують два етапи формування та розвитку фінансових підрозділів у рамках нефінансових ТНК.

Перший етап характеризується тим, що такі підрозділи були покликані обслуговувати здебільшого головної компанії транснаціональних структур. Формування власних фінансових установ у рамках ТНК перебувало “на стадії дитинства” ще в 70-ті роки XX ст.

Другий етап характеризуються тим, що з розширенням глобальної діяльності ТНК, зростанням їхньої економічної потужності, створена мережа фінансових установ, що обслуговують не лише всі підрозділи ТНК, а й чужі компанії. В умовах збільшення темпів і масштабів транснаціонального злиття і поглинання компаній, а також банків та інших фінансових інститутів значно підвищується роль таких установ. Більшість таких операцій припадає на частку ТНК, так якщо в 1990–1992 роках злиття 50 найбільших транскордонних структур сталося на загальну суму 103 млрд дол., то в 2000–2002 роках відбулося злиття 369-ти транскордонних структур на суму 1458 млрд дол. Яскравим прикладом цього є поглинання в

1998 році німецькою компанією "Daimler-Benz" однієї з найбільших американських автомобільних компаній "Chrysler Corp." в результаті якого був заснований спільний банк "Daimler Chrysler Bank", який розширює та диверсифікує операції ТНК. Сама американська корпорація "Chrysler" має широку фінансову систему, що включає понад 70 фінансових і лізингових компаній у багатьох країнах світу.

На сьогоднішній день найбільші ТНК мають у своєму розпорядженні велику кількість фінансових установ, які діють не лише в країнах свого базування, а й у багатьох інших країнах. Наприклад, автомобільна ТНК "General Motors Corp." має понад десять фінансових дочірніх компаній і філій у різних країнах (у тому числі в Японії, Австралії, Новій Зеландії).

Вирізняється серед цих компаній вирізняється "General Motors Acceptance Corp.", яка у свою чергу, контролює велику кількість дочірніх, внучатих і правнучатих фірм, що функціонують у понад 30 країнах і обслуговують усі підрозділи "General Motors Corp.", що розташовані в 65 країнах. "General Motors Acceptance Corp." є однією з найбільших фінансових компаній у світі, її активи зросли до 288 млрд дол. на кінець 2003 р.; чистий прибуток – до 2,8 млрд дол. Оборот компанії постійно зростає: із 18,3 млрд дол. у 1998 р. (11,8 % від загального обороту "General Motors Corp.") до 24 млрд дол. (13 %) у 2000 р. і до 25,3 млрд дол. (22 %) у 2002 р. За всю історію свого існування (1919–2003 рр.) "General Motors Acceptance Corp." надала фінансових послуг на суму в 1 трлн дол. У 2003 р. вона випустила облігацій на суму 3 млрд дол. услід за своєю материнською компанією, то емітувала раніше 10 млрд дол. облігацій.

Також до числа найбільших фінансових компаній у США входять дві філії електротехнічної ТНК: "General Motors Acceptance Corp." "General Electric", "General Electric Capital Corp.", активи якої становлять 190 млрд дол. (у 1996 році 173 млрд дол.), і "GE Commercial Finance", активи якої становлять 200 млрд дол. Остання у 2003 р. придбала у голландської страхової групи "Aegon" підрозділ комерційного кредитування "Transamerica Finance Electric" за 5,4 млрд дол.

Інший світовий автомобільний гігант "Ford Motor Corp." також має у своєму розпорядженні величезну мережу власних (фінансових підрозділів, розмішених майже в 20 країнах. Серед цих підрозділів вирізняють найбільші у свої галузі: "Ford Credit N.V." (Бельгія), "Ford Credit (Bank) A.G." (ФРН), "Ford Motor Credit Co., Ltd" (Великобританія); дві лізингові компанії в США та Італії, три

страхові компанії на Бермудських островах і в США та інші. Найбільший з цих підрозділів "Ford Motor Credit Co., Ltd" нарівні і незалежними найбільшими (фінансовими компаніями здійснює активну діяльність на фондових ринках: у 2000 р. фірма емітувала на 2 млрд дол. дворічні боргові розписки з відсотком, що змінюється (floating-rate notes), і на 4 млрд дол. – п'ятирічні боргові зобов'язання з фіксованим відсотком (fixed-rate bonds); планує до кінця 2004 р. випуск облігацій на суму 30 млрд дол. Аналіз діяльності фінансового сектору ""Ford Motor Credit Co., Ltd" засвідчує, що він є найефективнішим і успішно розвивається порівняно з іншими підрозділами корпорації: за 2000–2002 рр. оборот його зріс з 23,7 млрд дол. (що становило 14 % від загального обороту корпорації) до 30,16 млрд дол. (18,9 %); активи за 1999–2003 рр. зросли з 156,6 млрд дол. до 178,8 млрд дол.: чистий прибуток – з 1,26 млрд дол. до 1,82 млрд дол.; загальна сума капіталу – з 143 млрд дол. до 162,2 млрд дол.

На сьогодні значна і дедалі більша роль на світових фінансових ринках належить так званим інституціональним інвесторам, у тому числі страховим, пенсійним та іншим фондам, які є структурними складовими великих нефінансових компаній і насамперед ТНК.

Створені ТНК власні або поглинені уже наявні страхові компанії носять назву "кептивні". У період першої хвилі формування таких фінансових інститутів (70–80-ті рр. XX ст.) було створено близько 2000 кептивних страхових компаній. Друга хвиля почалася з середини 90-х років XX ст. У 1997 р. було проведено опитування великих нефінансових компаній на предмет зацікавленості їх у кептивних фірмах. Понад 70 % респондентів відповіли позитивно, 27 % – негативно, 2 % – не визначилися. Як доводить проведений аналіз, щорічно утворюється майже 300 нових кептивних компаній. Наприкінці 2003 року їх налічувалось близько 4400.

Методом переказу страхових премій (як правило завищених) у свої офшорні страхові філії, ТНК "рятують" значну частину своїх прибутків, скорочуючи (за рахунок завищених ставок премій, які не оподатковуються) податки на прибуток. З цього слідує, що хоча більша частина кептивних страхових компаній зареєстрована в офшорних зонах, основні операції вони здійснюють у розвинених країнах.

Значення та роль кептивних фірм характеризує зростання не лише їхньої кількості, а й особливо суми страхових премій та інвестиційних активів. Якщо у 1985 році страхова премія у кожній такій компанії становила у середньому 4 млн дол., то в 2001 році –

понад 16 млн дол. Загальна сума чистої страхової премії 11-ти найбільших кептивних центрів за 2 роки (2000–2001 роки) зросла на 56 % – до 61,3 млрд дол., а загальна сума інвестиційних активів – на 23 %, до 260 млрд дол.

Пенсійні фонди є іншою досить важливою категорією інституціональних інвесторів. Масштаби й темпи зростання їхніх ресурсів свідчать про дедалі більшу їх роль. Загальна сума активів світових пенсійних фондів становить, нині майже 16 трлн дол. (проти 5,4 трлн дол. у 1991 році і 13 трлн дол. у 1999 році). Причому особливо швидко збільшуються активи пенсійних фондів приватних компаній, на частку яких припадає 2/3 усіх пенсійних фондів у світі.

Існують дві важливі особливості аналізу активів світових пенсійних фондів. Суть першої полягає в тому, що більша частина цих активів зосереджена в розвинених країнах. Зокрема у США діє близько 50 % від усіх світових приватних пенсійних фондів.

Суть другої особливості полягає в тому, що велика і дедалі більша частина активів пенсійних фондів контролюється найбільшими нефінансовими корпораціями. Так, на початку 2003 року 100 найбільших корпорацій Великобританії контролювали пенсійних фондів на суму 170 млрд фунтів стерлінгів; 380 американських корпорацій – майже 1,15 трлн дол. Активи таких пенсійних фондів сягають величезної суми, що часто перевищує ВВП багатьох країн, що пояснюється:

– по-перше, пенсійні фонди є досить рентабельними і приносять значні додаткові доходи нефінансовим корпораціям. Причому часто ці доходи становлять значну частину, а іноді перевищують суму доходів, що одержують ТНК від їхнього основного бізнесу. Зокрема в американського конгломерату “Allegheny Technologies” прибуток пенсійних фондів становить 51 % загальною прибутку від основної діяльності, а в компанії – “USX-Marathon Group” (паливна промисловість) – цей показник на 8 % перевищував доходи від основної діяльності;

– по-друге, важливим джерелом фінансування інвестиційної діяльності приватних компаній, у тому числі тих самих ТНК – власників цих фондів і чужих компаній, є пенсійні фонди.

Дані свідчать про те, що велика частина пенсійних фондів використовується для фінансування внутрішньокорпораційних інвестиційних проектів. Але останніми роками ТНК за допомогою своїх пенсійних фондів дедалі активніше проводять операції на різних фінансових ринках, у тому числі на ринках акцій.

Зокрема наприкінці XX ст. усі світові пенсійні фонди тримали у своїх руках акції на суму 3,75 трлн дол. (проти 0,4 трлн дол. у 1982 році), у тому числі приватні пенсійні фонди – на суму 2 трлн дол. (0,3 трлн дол.), держанні – на суму 1,75 трлн дол. (0,1 трлн дол.).

Із зазначених даних можна зробити висновок, що велика частина пенсійних фондів використовувалась для фінансування внутрішньокорпораційних інвестиційних проектів. Але останнім часом ТНК за допомогою своїх пенсійних фондів дедалі активніше проводять операції на різних фінансових ринках, у тому числі, на ринках акцій.

Після проведення аналізу можна дійти таких висновків:

– по-перше, нефінансові ТНК посідають вагоме місце па фінансових ринках, зокрема на ринках, а також на ринках страхових та пенсійних фондів;

– по-друге, активне включення ТНК до системи фінансових операцій супроводжується, з одного боку, посиленням ступеня фінансової глобалізації, а з іншого – загостренням конкуренції на світових фінансових ринках;

– по-третє, ТНК впливають на особливості розвитку нинішньої світової економіки методом контролю значної і дедалі більшої частини світових фінансових ресурсів.

Розділ 5

СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ТЕНДЕНЦІЇ РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

5.1. Показники рівня соціальної безпеки України

Значний рівень соціальної напруги, котрий характеризує нинішню ситуацію у сфері соціального захисту населення України, потребує створення надійного механізму соціального захисту громадян на основі досвіду високорозвинутих країн та світових тенденцій.

Істотний внесок у розвиток вітчизняної науки у сфері соціального захисту здійснили дослідження вітчизняних вчених: Н. Абакумової, Д. Богині, С. Бандура, Н. Борецької, С. Вегери, І. Гнибіденка, С. Злупка, Т. Кір'ян, А. Колота, І. Кравченка, Ю. Кулікова, В. Куценко, Е. Лібанової, Н. Лук'янченко, О. Макарової, В. Нижника, В. Новікова, О. Новікової, В. Онікієнка, В. Петюха, С. Пирожкова та інших.

Дослідження вчених проблеми соціального захисту населення об'єднуються у твердженні того, що соціальні пільги стосуються, насамперед, малозабезпечених категорій громадян. Проте, інші вчені розглядають соціальний захист як більш розширену програму дій суспільства для всіх категорій населення з питань досягнення рівноправного рівня життя. Однак, кожний з виділених підходів має певний позитивний момент, оскільки елементи кожної з вищенаведених концепцій мають місце в системах соціального захисту населення більшості сучасних розвинених держав.

Використання досвіду високорозвинутих країн в умовах ринкової економіки, соціальне нормативне регулювання в Україні застосовується надзвичайно вибірково і, по суті, воно опинилося поза системою економічних і соціальних відносин у нашому суспільстві. Частина прийнятих рішень є суперечливою, оскільки прий-

мається без врахування впливу соціальних ризиків на показники соціального захисту. Враховуючи зазначене, соціальний захист слід розглядати як комплекс заходів, спрямованих на виявлення чинників, що обумовлюють соціальні ризики, для створення безпечного соціального середовища і підвищення добробуту населення.

Механізм регулювання соціального захисту населення необхідно здійснювати з урахуванням концептуальних основ політики соціального захисту, його аналізу та оцінки, оцінки соціальних ризиків в системі соціального захисту населення, напрямів удосконалення та засобів реалізації політики соціального захисту населення. З боку держави сучасні механізми регулювання соціального захисту населення здійснюються шляхами використання різних форм соціального забезпечення. Зокрема, встановлення та періодичного перегляду мінімальних споживчих бюджетів прожиткового мінімуму, мінімальної заробітної плати, створення соціальних фондів, індексації доходів та заробітної плати. Тобто, це ті заходи, що входять у сферу державного регулювання через використання механізмів забезпечення. Досить широкі, і такі, що охоплюють значний спектр соціальної підтримки населення, мають свою логічну структуру та послідовність; ці заходи і механізми їх реалізації полягають у: розробці соціальних прогнозів, концептуальних (бюджетних) послань, впровадженні нормативів та соціально-економічних стандартів, розробці цільових програм як на загальнодержавному, так і на регіональному рівнях.

Таким чином, узагальнюючою формою державного регулювання соціального захисту є розробка системи показників, які характеризують стан та динаміку зростання рівня соціального захисту населення. Такі розрахунки є складовою визначення перспектив розвитку певних галузей економіки держави та конкретних регіонів.

Соціальне неблагополуччя та його наслідки вказують на необхідність забезпечення суспільної рівноваги для формування системи заходів, котрі дозволять знизити соціальну напруженість в регіонах. Із зазначеною метою, на основі діагностики рівня соціального захисту виникає необхідність визначення його показників. В іншому випадку, порушення яких понад допустимий рівень призведе до загострення ситуації у соціальній сфері.

Окремі напрями, котрі є основою визначення показників соціального захисту, забезпечуються комплексом взаємозалежних сфер:

а) екологічна (здоров’я населення);

б) соціально-побутова (забезпеченість житлом);

в) демографічне відтворення (природний приріст населення);

г) соціально-культурна (професійно-кваліфікаційна освіченість населення);

д) соціально-трудова (грошові доходи, зайнятість населення).

Обумовлений такий відбір всебічністю та незалежністю показників, котрі найширше характеризують рівень життя населення.

На основі впливу прогресивного розвитку широкого кола суспільних процесів, які формують зміст, рівень і якість всіх показників соціального захисту, на основі взаємозалежності екологічної, соціально-побутової, соціально-культурної, соціально-трудової сфер та сфери демовідтворення, з яких і складається соціальний бік життя населення, та відповідними їм напрямами, на наш погляд, відібрано шість показників, за допомогою яких пропонується оцінювати рівень соціального захисту населення.

Можливість оцінки рівня соціального захисту – при умові використання дієвого механізму збору, обробки та аналізу широкого спектру інформації, що характеризує всі, без виключення, сторони життєдіяльності населення. Тільки при умовах чітко визначеного і достатньо повного набору показників, забезпечення об'єктивної оцінки їх динаміки можливо не тільки спостерігати за тенденціями розвитку життєвого рівня, але й активно впливати на його зростання як у кількісному, так і в структурно-якісному плані, регулювати рівень соціального захисту населення.

За визначеними напрямами до показників соціального захисту населення, пропонується віднести наступні:

1. Здоров'я населення. Здоров'я – це стан найбільшого фізичного, духовного та соціального благополуччя. Держава виходить з того, що здоров'я її громадян – це національне надбання особливого ґатунку [107]. Виходячи з національних інтересів, держава дбає про послідовне покращання здоров'я нації і громадян, зниження рівня забрудненості довкілля, підвищення якості питної води, покращання структури і якості харчування громадян, охорону праці, розвиток фізкультури і спорту, боротьбу зі СНІД, алкоголізмом і наркоманією, попередження епідемій і негативних наслідків стихійного лиха та надзвичайних ситуацій.

Високий рівень та зростання захворюваності населення, викликаний як загальним підвищенням захворюваності, так і поширенням окремих хвороб, особливо туберкульозу, який становив мінімальну загрозу у недалекому минулому. Серйозною загрозою є хвороби, що передаються статевим шляхом, та ВІЛ-інфекція, темпи

поширення якої в Україні є найвищими у Європі [91, 92]. Негативні тенденції у захворюваності населення навіть гірші, ніж виявляються статистикою, оскільки важка індустрія та викликане її діяльністю забруднення повітря, що спричинюють більшість захворювань, нині або не працюють зовсім, або працюють не на повну потужність, тому не справляють свого негативного впливу на здоров'я населення.

Дослідження сучасної системи здоров'я та її основна мета – оцінити та проаналізувати рівень захворюваності населення, запропонувати напрями регулювання щодо доступного, повноцінного, висококваліфікованого і безкоштовного медичного обслуговування громадян України, а в медичних закладах забезпечити міцну фінансову базу і гарантоване отримання оплати за надані медичні послуги за рахунок переважно державних і страхових фондів. Важливим державним завданням є розвиток профілактичної, страхової і сімейної медицини.

2. Забезпеченість житлом. На основі статистичних показників оцінка рівня забезпеченості житлом, по суті, ототожнює якість та рівень життя, розглянута в широкому плані як ступінь задоволення найнеобхіднішої потреби людини. Таке ототожнення є результатом абсолютизації економічного фактору в соціальному розвитку, при якому людина являє собою лише елемент економічного ресурсу, що займає певне місце в єдиному економічному механізмі.

Важливе інструментальне значення має підхід до потреби забезпечення житлом як предмета, блага і послуги, у яких існує людина, однак він далеко не повно відбиває зміст даної потреби. Потреби забезпечення житлом людини необхідно розглядати як зовнішню причину його життєдіяльності, а основною причиною діяльності виступають інтереси людини, що є формою вираження й способом реалізації потреби суб'єкта.

Соціальне самопочуття, підвищення якості забезпечення житлом населення багато в чому залежить від підтверджуваним реальним життям упевненості в тому, що в результаті власних зусиль найближче майбутнє буде краще, ніж недавнє минуле. І це, мабуть, найголовніша умова для регулювання, а як наслідок, і, підвищення якості забезпечення житлом населення.

3. Природний приріст населення, що є мірою суб'єкта соціального розвитку й масштабів країни, відповідно, і вихідним показником, багато в чому визначальне місце країни у світовому

співтоваристві [65].

Оцінка природного демографічного відтворення населення, що враховує народжуваність, смертність є необхідною інформацією у спрямуванні соціально-захисної політики.

Продовжує знижуватись народжуваність в Україні, репродуктивні втрати серед бажаних вагітностей є високими, а п'ята частина дітей загалом по країні і четверта у великих промислових містах народжується жінками у віці, несприятливому для здоров'я дитини [85]. Вказане разом з підвищенням смертності призвело до зменшення природного приросту населення України на всій її території. Таким чином, надлишок народжуваності, необхідний для збереження людей як виду в Україні, відсутній. Скорочення чисельності населення триває.

Зросла питома вага дітей, народжених жінками 15–19 річного віку (практично кожна п'ята дитина) на фоні низької народжуваності, особливо характерної для південно-східних і південно-західних промислових міст України. Збільшення частки таких дітей в загальній кількості народжених погіршить стан здоров`я населення, оскільки діти, народжені матерями такого віку, менш життєздатні порівняно з дітьми, народженими 20–30-річними жінками.

Метод позбавлення від небажаної вагітності, аборти, були і залишаються значною проблемою. Тільки зареєстрована кількість їх в Україні в 1,5 рази перевищує число пологів. Вважається, що до 40 % абортів не були б реалізовані, якщо б жінка мала економічні умови для народження дитини [26].

Ризик народження дитини з патологією зріс у 1,3 рази за період з 2002 по 2006 р. В умовах різкого зниження народжуваності репродуктивні втрати, особливо серед бажаних вагітностей, повинні бути зведені до мінімуму. Між тим, за рахунок спонтанних викиднів, мертвонароджень і смертності немовлят, країна не дораховує близько 40 тис. жителів щорічно [91].

Пріоритетними напрямками у політиці соціального захисту на загальнодержавному і регіональному рівнях є заходи, націлені на уповільнення згаданої тенденції з поступовою зміною її напрямку і стабілізування з метою забезпечення простого відтворення населення.

4. Професійно-кваліфікаційна освіченість населення – найважливіший показник, що характеризує й визначає рівень потреб і інтересів населення, інноваційний потенціал держави, всю ефек-

тивність життя людини [85, 109].

Рівень професійно-кваліфікаційної освіченості населення у світовій статистиці вимірюють шляхом підсумовування охоплених трьома щаблями освіти по зареєстрованій їх чисельності у зіставленні із чисельністю населення 15 років і більше. Тому в ряді країн виявляється цей показник перевищуючої 100 %. Для міжнародних зіставлень, у яких важливе співвідношення охоплення освіти цей показник є макросоціальним [26]. Досягнення у сфері освіти в Україні у дореформенні часи загальновідомі. Протягом 1990-х років, однак, фінансування освіти зменшилося, навіть випередило темпи зменшення національного доходу. Значно знизилися витрати на одного учня та студента. Однією з причин соціальних негараздів та зменшення бажаючих вчитися у вищих навчальних закладах було абсолютне та відносне зниження стипендій та непомірно висока плата за навчання. Сім'ї з вищими доходами мають можливість посилати своїх дітей до приватних освітніх установ, де плата за навчання також досить висока [26, 85].

Також знизився рівень відвідувань дошкільних та шкільних закладів, особливо дитячих садків. Через закриття дошкільних закладів ускладнилась робота початкової школи, а тягар домашнього піклування за дітьми ще більше зменшив можливості жінок повноцінно працювати. Знизилася якість освіти у зв'язку з низьким рівнем оплати праці вчителів. Школа потерпає від недостатнього опалення та перебоїв у електропостачанні, відсутності медичного тестування дітей тощо. Діти часто погано відвідують заняття через те, що змушені допомагати своєю працею сім'ї, погано харчуються, а батьки часто не мають можливості відповідно їх одягти та купувати підручники. Негативною тенденцією стала часткова приватизація шкіл, в яких батьки змушені оплачувати навчання [63, 85].

Таким чином, оцінка та аналіз даного показника є актуальною та потребує подальшого регулювання у системі соціального захисту населення.

5. Грошові доходи населення служить основним фактором масштабів бідності, що у світовій статистиці не має загальновизнаних методів виміру й оцінюють соціальне розшарування населення. Сукупні та грошові доходи населення залежать від багатьох умов, що визначають їх формування та пов'язуються з їх ринковим походженням. Дохід, як категорія, що є об'єктивною для ринкових відносин, диктує економічну логіку поведінки будь-якого ринкового суб'єкта і є кінцевою метою та стимулом до підприєм-

ництва [63, 109].

Дохід, в теоретичному плані, це грошова оцінка результатів діяльності фізичної чи юридичної особи як суб'єкта ринкової економіки чи грошова сума, яка регулярно і законно поступає безпосередньо в його розпорядження. Головною умовою його одержання є ефективна участь в економічному житті суспільства, тобто незалежно від того, одержує людина заробітну плату (дохід) чи займається власною підприємницькою діяльністю [49]. В обох випадках трудова діяльність людини оцінюється її корисністю, а міра активності – рівнем доходу через його номінальну і реальну форму.

Суттєве значення для визначення ступеня соціального захисту має оцінка рівня реального доходу, який, характеризує кількість товарів та послуг, що можна придбати за номінальний доход і визначається реальним попитом та цінами на товари (послуги), котрі входять в індивідуальний споживчий кошик і величиною саме номінального доходу. Будь-які зрушення у співвідношенні цін та в складі товарів, що можуть бути придбані, викликають зміни статей видатків, незалежно від розміру номінального доходу.

Індивідуальні доходи, що утворюються в процесі фактичного розподілу по окремих категоріях населення і визначають об'єктивну майнову ієрархію соціальних груп є предметом дослідницького аналізу.

Складовими доходів населення виступають сукупні доходи, грошові та натуральні (в грошовій оцінці) надходження, виходячи з нової методики вибіркових обстежень сімейних бюджетів і діючої офіційної статистики [10, 100]. Грошові доходи населення включають: показники оплати праці, надходження від продажу продуктів сільського господарства, пенсії, допомоги та стипендії. При аналізі заробітної плати використовуються показники індексу номінальної заробітної плати і індексу реальної заробітної плати. При цьому останній розраховується як індекс номінальної заробітної плати, помножений на індекс споживчих цін. Заробітна плата показується в динаміці за галузями як середньомісячна заробітна плата працівників певних галузей економіки за роками. За регіонами наводиться також середньомісячна заробітна плата працівників колективних сільськогосподарських підприємств.

З одного боку, чистий особистий дохід виступає визначальним фактором базової захищеності людини, а з іншого – суттєвим стимулятором розвитку економіки через зростання платоспроможного попиту на товари (короткотермінового та довготер-

мінового користування) та послуги.

Привертають до себе увагу, в аспекті вирішення питань соціального захисту, такі фактори, як грошові доходи, котрі одержані як пільги та допомоги бідним верствам населення. Сучасні умови надання пільг та допомоги в силу своєї недосконалості супроводжуються одержанням додаткового доходу в більшій частині групами населення з вищим загальним сукупним доходом. Діюча система пільг не забезпечує надання допомоги саме збіднілим верствам, а навпаки сприяє збільшенню доходів заможних верств населення. При цьому питома вага пільг у сукупних доходах населення збільшується прямо пропорційно рівню життя сім'ї: від 0,4 % в 10 % найбідніших до 1,8 % в 10 % найзаможніших [12, 15].

Такі поняття, як мінімальний споживчий кошик, мінімальний споживчий рівень, рівень мінімального забезпечення, фізіологічний мінімум тощо, вживаються для характеристики стану матеріальної забезпеченості населення. Розмаїття понять характеризує аспекти низького рівня споживання, ускладнює розуміння змістовних відмінностей, що є між ними, та їх подальше ранжування. Адже, навіть у межах низького рівня споживання існують досить відмінні внутрішні рівні споживання, що характеризують соціально-економічні особливості глибини стану малозабезпеченості. Основним критерієм бідності є мінімальні доходи на одну людину. Структура споживання в сім'ях, зокрема, частка витрат на харчування є загальним критерієм бідності. Загальний рівень бідності в країні визначається показником частки бідних у загальній кількості населення віком від 15 років [26, 49]. Бідність вимірюється прожитковим мінімумом, який існує у вигляді життєвого та соціального мінімуму. Перший відображає задоволення лише головних фізіологічних потреб і основних послуг, другий – ще й мінімальних духовних і соціальних запитів. Метод визначення обсягу (розміру) споживчого кошика є найточнішим для визначення абсолютного рівня прожиткового мінімуму.

Мінімальний споживчий бюджет (МСБ) є найважливішим оціночно-вихідним індикатором, який характеризує життєвий рівень населення. Даний показник відбиває таку межу споживання, рівень якої може бути віднесений до стану малозабезпеченості. МСБ дозволяє досить надійно визначати величину вартості тієї межі у рівні споживання, що починає відповідати стану малозабезпеченості [62, 63]. Тобто, фактично величина вартості нормативно ви-

значеного МСБ і є тим показником вартості життя, що визначає межу, з якої починається рівень споживання, що може бути віднесений до стану бідності.

МСБ поряд з функцією показника визначення рівня споживання, при певних економічних умовах, тобто при достатньому рівні продуктивності суспільної праці, збалансованому попиті – пропозиції та стабільних цінах, може також виконувати роль довгострокового нормативу щодо встановлення мінімальних споживчих гарантій (мінімальної заробітної плати, мінімальних пенсій, соціальної допомоги тощо). Проте, з моменту прийняття закону України "Про межу малозабезпеченості", уряд застосовує цей економічний показник, як величину сукупного середньомісячного доходу, що дає право непрацездатним громадянам на отримання допомоги.

Значне зниження рівня життя населення, особливо: сімей з дітьми; неповних сімей; пенсіонерів; "прихованих" безробітних викликане труднощами перехідної економіки в Україні. Поняття критерію бідності відрізняється від межі малозабезпеченості для громадян з мінімальними доходами тим, що він є пошуковим показником для аналізу і визначеності чисельності бідних, тоді як межа малозабезпеченості є певним визнаним державою соціальним нормативом у сучасних умовах.

6. Зайнятість населення. За матеріалами вибіркового обстеження робочої сили, зайнятими вважаються особи, які відпрацювали протягом обстежуваного тижня не менше чотирьох годин (в особистому підсобному сільському господарстві не менше 30-ти годин), причому незалежно від того, чи була це постійна, тимчасова, або інша робота [65]. До населення, зайнятого в усіх сферах економічної діяльності, віднесені особи працездатного віку, старшого за працездатний вік та підлітки, які протягом року були постійно зайняті економічною діяльністю. Сюди включаються ті особи, що працювали за наймом на умовах повного чи неповного робочого дня, роботодавці, а також самозайняті (підприємці, служителі релігійних культів, військові кадрової служби) [17].

Зайнятість населення в галузях економіки охоплює працівників державних, кооперативних і громадських підприємств, установ і організацій а також працівників сільськогосподарських підприємств, зайнятих в особистому підсобному сільському господарстві, в малих, приватних підприємствах, міжнародних організаціях тощо.

До економічно активного населення відносяться представники населення обох статей віком 15–70 років, які протягом пев-

ного періоду забезпечують пропозицію робочої сили і включають осіб, зайнятих економічною діяльністю, яка приносить доход, а також безробітні, які шукають роботу [106].

До населення, що визначається як економічно неактивне, відносяться особи, які не можуть бути зараховані ні до зайнятих, ні до безробітних, а охоплюють наступні категорії: учні та студенти; пенсіонери; особи, які зайняті в домашньому господарстві, вихованням дітей та доглядом за хворими; ті що зневірились знайти роботу; інші особи, які не мали необхідності у працевлаштуванні, та ті, що шукають роботу, але не готові приступити до неї найближчим часом [135].

Ці показники об'єднані офіційною статистикою України в групи, котрі визначають: трудові ресурси в цілому (в т.ч. за місцем проживання і регіонами); населення, зайняте в усіх сферах діяльності по галузях економіки (за формами власності, по регіонах); кількість населення, зайнятого в усіх сферах діяльності (по регіонах на конкретну дату); населення, зайняте в усіх сферах діяльності (по галузях економіки та за статтю) та інші показники використання трудового потенціалу [91, 92].

Рівень зайнятості та рівень безробіття є важливими факторами, що оцінюють стан зайнятості населення. Перший з них визначається як відношення кількості зайнятого населення до всього обстеженого населення або населення по відповідній віковій групі, за статтю та по регіонах. Рівень безробіття – відношення (у відсотках) кількості безробітних до економічно активного населення (робочої сили) або до працездатного населення у працездатному віці [15, 100].

Оцінка безробіття за кількістю безробітних осіб в динаміці та регіональному розрізі відіграє особливу роль в аналізі показника зайнятості, а також загальний рівень безробіття, його тривалість та джерела формування, а саме вивільнення працівників з певних галузей, по регіонах, за окремими категоріями і формами власності.

Попит на робочу силу є важливою складовою зайнятості населення. Майже по всіх категоріях і формах власності за останні роки він зріс вдвічі [135]. Особливо інтенсивно ця тенденція розвинулась починаючи з 1999 року. Попит на робочу силу оцінюється за такими показниками як потреба в працівниках (всього; у т.ч. на робочі місця; на посади службовців; на місця, що не потребують професії, спеціальності). Крім того із загальної кількості наводяться вільні робочі місця для працевлаштування жінок та осіб у

віці до 28 років. Всі ці показники фіксуються в статистичній інформації щорічно, за галузями та регіонами. Велика увага в аспекті соціального захисту приділяється працевлаштуванню незайнятих трудовою діяльністю громадян. За останні роки працевлаштування збільшилось майже в 2,5 рази [63].

Дослідження рівня соціального захисту населення у сучасних методологіях запроваджуються методичні рішення, що виходять з нових концептуальних підходів, оскільки діюча в Україні система соціальних вимірників формує однобічну і фрагментарну уяву про тенденції соціальних процесів та оцінку соціального стану різних верств населення [135]. Впровадження чинників оцінки соціальних процесів стає актуальним, що є більш чутливими до економічних та соціальних змін у суспільстві. Тому обґрунтованим є перехід від статистики цифр до моніторингу чинників, за допомогою яких з'являється можливість одержати оціночні показники, що характеризують соціальні явища більш поглиблено та взаємопов'язано.

Отже, система показників оцінки рівня соціального захисту населення складається з багатоаспектних факторів, котрі характеризують реальні умови життя населення, на підставі яких можна здійснити аналіз та оцінку, визначати пріоритетні напрями соціального захисту, серед яких, перш за все, має домінувати напрямок згладжування ризикової диференціації за рівнем і якістю життя окремих категорій населення.

5.2. Вплив соціальних ризиків та факторів на рівень соціального захисту населення

Будь-яка сфера людської діяльності обтяжена ризиками, які породжуються невизначеністю, а особливо соціальна. Це зумовлюється тим, що сам соціальний процес націлений у майбутнє. Детерміновані ситуації, коли відсутній ризик, зустрічаються в системі соціального захисту нечасто. Переважна більшість чинників, котрі спричиняють ризик, є слабо прогнозованими і неповністю контрольованими; їх неможливо усунути цілком, а тому навіть ефективні, на перший погляд рішення можуть призвести до відхилення від обраних цілей.

На засадах соціально орієнтованої економіки має здійснюватися вирішення пріоритетних завдань соціального захисту населення, яка тісно пов'язана зі змістом та суттю соціальної політики, що запроваджується державою [17, 135]. Врахування принципу взаємозв'язку з соціальними ризиками є головною умовою їх ефективного втілення. Даний підхід дає можливість останні розглядати як регулятор системи соціального захисту, а її оптимізаційна функція полягає у зменшенні цих ризиків. Такий рівень (якість) життя має бути спрямованим на нормальне відтворення – розвиток особистості на всіх без винятку етапах її життєдіяльності.

Поняття "соціальний ризик" у сучасній науковій літературі розглядається як небезпека, що викликає соціальні деформації та диспропорції у функціонуванні і розвитку людини, суспільства, держави [10].

Соціальний ризик, на нашу думку, являє собою можливість випадкового виникнення несприятливих та небажаних ситуацій, які не залежать від волі людини та знижують соціальний захист населення. У такому визначенні, на думку вітчизняних та зарубіжних вчених [15, 106], істотні наступні моменти:

– непередбачуваність, невизначеність, випадковість цієї можливості. У цьому випадку, враховується середня потреба у споживанні, ситуація є ризиковою, оскільки реальна потреба у споживанні, може перевищити середню (наприклад, коли якість споживання, виявляється невідповідною);

– небажаність виникнення збитку. У випадку якщо поява збитку не торкається інтересів суб'єкта, з яким даний збиток може бути пов'язаний, то це вже не є ризиком даного суб'єкта.

– грошовий вимір збитку дозволяє кількісно оцінити можливі ризики, а також керувати ними за допомогою різних економічних інструментів і методів, котрі дозволяють працювати з грошовими сумами. Серед можливих методів такого вираження можна, назвати наступні: величина прямих витрат на лікування, чи оцінка недоотриманого доходу внаслідок втрати працездатності, чи сума, що суспільство готове затратити на компенсацію суспільних і приватних втрат у випадку хвороби.

Будь-який суб'єкт може зіштовхуватися з економічним ризиком – окрема людина, група людей, виробничо-господарська одиниця (фірма, компанія, страхова, інвестиційна компанія і т. д.), держава в особі органів керування. Так, хвороба окремої людини супроводжується додатковими витратами на лікування і можливу

втрату доходу за місцем роботи. Існує імовірність утратити своє майно в результаті пожежі тощо. Група людей може зіштовхуватися зі збитком, що є наслідком стихійних лих (повені, землетрусу, граду, шторму тощо). Виробничій фірмі може бути нанесений збиток, обумовлений поломкою устаткування, несправностями опалювальної системи, землетрусом, помилкою працівника підприємства, у результаті чого відбувся випуск неякісної продукції тощо. Страхова й інвестиційна компанії можуть зіштовхнутися з фактом недостатності засобів для виконання своїх зобов'язань по виплатах .

В особі уряду держава зіштовхується з ризиками невиконання державного бюджету. Як інститут держави, Центральний банк виконує функції підтримки в рівновазі грошової сфери. Система цивільного захисту бореться з наслідками катастроф і стихійних лих. Визначені ризики мають місце на рівні і регіональних органах влади, і місцевого самоврядування [63, 109].

Поняття соціальних ризиків охоплює не лише ті ризики, виникнення яких приводить до грошового збитку. Вони включають також ризики, що приводять до збитку, що не можливо (прямо чи побічно) оцінити в грошовій формі. Так, ризик захворюваності, що є ризиком неекономічної природи, пов'язаний з фізіологічним збитком, що не цілком відповідає прямому і непрямому економічному збитку, вимірюваному як вартість лікування, утрати роботодавця тощо. "Залишок" (моральні страждання, зниження якості життя і т. д.), для якого безпосередній економічний еквівалент відсутній, проте можна оцінити в економічній формі, наприклад, через компенсуючу варіацію доходу, що забезпечує відновлення добробуту (корисності) постраждалого громадянина [106, 135].

Потребують розкриття, з точки зору вирішення завдань соціального захисту, і поняття, що пов'язані з кількісними та якісними показниками ризику. Погляди вчених відносно ступеня безпеки поділяються на два напрями: перший – це досягнення певної абсолютної безпеки, другий – це припущення прийнятного ризику, за межами якого виникають прояви національної безпеки, що свідчать про негаразди у суспільстві. Існує ще й поняття прийнятного ризику – як порогу допустимої безпеки, за межами якого діє загроза національній безпеці [10].

Одними із найскладніших і важливих питань в управлінні соціальними ризиками є питання про те, який ризик можна вважати прийнятним і де проходить межа між прийнятним і неприйнятним

ризиками. Для одержання відповідей на ці питання необхідно прийняти відповідні управлінські рішення, котрі можуть істотно відрізнятися один від одного в різних ситуаціях і для різних категорій населення. Однак, незважаючи на деяку суб'єктивність таких рішень, вони будуть визначатися наступними факторами:

а) ***особливостями виміру ризику***. Чисельне вираження рівня ризику дозволяє встановити придатні межі (інтервали значень) для прийнятного ризику, що полегшує контроль за дотриманням відповідних цільових настанов. Однак очевидно, що різні методики виміру ризику можуть привести до різних представлень про те, як можна виразити прийнятний ризик. Тому подібні методики важливі не тільки для ідентифікації і класифікації ризиків, вони вбудовуються в алгоритми вибору методів керування ризиком і оцінки ефективності програм регулювання ризиків;

б) ***політикою окремої категорії населення***. Часто рішення про те, що є прийнятний ризик, приймаються за аналогією з існуючою практикою і (або) відповідно до діючого законодавства. Незалежно від того, наскільки чітко прописані в законодавстві відповідні обмеження і наскільки тверді формально закріплені в ньому санкції за порушення останніх, будь-які значні відхилення від прийнятого усіма підходу можуть сприйматися як небезпечні і необґрунтовані;

в) ***специфікою прийнятої програми управління ризиком***. Вплив цього фактора ґрунтується на тому, що різне сполучення методів управління ризиком (наприклад, рішення про величину ризиків, що залишаються на власному утриманні) може змінити представлення про ступінь прийнятності тих чи інших ризиків. Тому встановлення рівнів прийнятного ризику може переглядатися в ході формування програми управління ризиком.

Визначення граничних значень ризику у формі завдання інтервалів можливих значень критеріальних показників є найпростішим способом встановлення рівня прийнятного ризику. Такі інтервали можуть розглядатися як цільові розпорядження для процесу управління ризиком, а також як інструмент узгодження окремих методів управління ризиком [65]. Граничні значення, що використовуються при такому підході, визначаються фінансовими можливостями держави, прийнятою загальною стратегією управління і розвитку держави і варіантом управління ризиками.

На погляд Г. Чернова і А. Кудрявцева [91] необхідно розглядати проблему комплексно при виявленні і оцінці джерел і масштабів максимально можливого потенційного збитку. Повинні

бути прийняті до уваги всі можливі наслідки потенційних ризиків, наприклад, можливі катастрофи, вибухи, втрата годувальника, втрата житла, інвалідність. Невід'ємною частиною програми регулювання ризиками при визначенні максимально можливого збитку є планування критичних ситуацій, тому що тільки в цьому випадку можна досить точно оцінити імовірність виникнення збитків і скласти плани по подоланню кризової ситуації.

З метою визначення, чи спроможна держава витримати всі збитки самостійно, чи належна вона передати частину відповідальності по них іншим суб'єктам, чи відмовитися від яких-небудь ризиків, необхідно визначити максимально можливий, найбільш імовірний, і очікуваний збиток як для всієї держави, так і по кожній категорії ризиків.

Соціальні гарантії близькі за змістом мають відношення до особи, якій держава гарантує соціальний захист на мінімальному рівні. У випадку коли держава не буде встановлювати і надавати гарантовану мінімальну соціальну допомогу, будуть діяти загрози життю і здоров'ю людини. Крім мінімальних соціальних гарантій з боку держави система соціального захисту використовує соціальні гарантії договірного регулювання трудових відносин, їхній рівень є більш високим у порівнянні з державними соціальними гарантіями і має тенденцію до зростання залежно від рівня прийняття – держава, галузь, регіон, підприємство.

З метою оцінки ризиків важливо враховувати не тільки їх види і складові, але і можливі наслідки для того, щоб запровадити превентивні заходи з метою недопущення негативної їх дії.

Соціальні ризики у науковій літературі аналізуються, як правило, за двома показниками:

– імовірністю настання несприятливої події (її можна підрахувати за статистичними даними за минулий звітний період);

– "вагою" ризиків, тобто їх значимістю.

Через те, що імовірність настання якоїсь небажаної події є економічним ризиком, то "вагу" такого ризику можна оцінити в грошовому еквіваленті, який частіше називають збитком від ризику. Грошовий вимір збитку дозволяє кількісно оцінити можливі економічні ризики і збитки, а також управляти ними за допомогою різних економічних інструментів і методів, що дозволяють працювати з грошовими сумами. Серед можливих методів такого вираження можна назвати наступні: величина прямих витрат на ліку-

вання, чи оцінка недоотриманого доходу унаслідок втрати працездатності, чи сума, що суспільство готове затратити на компенсацію суспільних і власних втрат у випадку хвороби людини.

Проте для оцінки соціальних ризиків такий підхід здійснити неможливо, оскільки можна проаналізувати лише перший показник – імовірність настання небажаної події, а збиток оцінити практично неможливо. Деякі автори [62, 109] стверджують, що збиток життю та здоров'ю громадян може бути визначено в натуральному або грошовому вигляді. Однак, на питання про те, як адекватно оцінити наприклад, вартість травми або загибелі людини, немає на сьогодні однозначної відповіді. Щодо цього існують різні методики, результати яких можуть різнитися в сотні разів [17]. Як приклад, ризик травматизму на роботі може бути оцінено збитком, що дорівнює грошовій компенсації потерпілому працівнику.

Таким чином, на сьогодні кількісно соціальні ризики можна оцінити лише за імовірністю їх настання.

Визначено і запропоновано 10 соціальних ризиків за факторами їх впливу на ці показники, на основі аналізу показників соціального захисту населення. Така кількість ризиків викликана тим, що саме їх можна оцінити кількісно, відповідно до існуючої статистичної інформації. Кількісна оцінка соціальних ризиків, дозволить виявити найбільш впливові на соціальний захист ризики та знайти ефективні шляхи їх зменшення. Основні фактори впливу на показники соціального захисту населення та відповідні їм соціальні ризики визначені у таблиці 5.1.

Соціальні ризики визначалися відповідно до факторів впливу на показник соціального захисту населення. У результаті аналізу цих чинників, виявлений вплив зазначених ризиків на декілька факторів та відповідних їм показників, а саме ризику:

1) смертності – це можливість настання смерті за будь-яких обставин. Його збільшення веде до збільшення фактору чисельності померлих, а це веде до зменшення природного приросту населення.

2) аборту – це можливість переривання вагітності, що веде до зменшення чисельності народжених, а це зменшує природний приріст населення.

3) втрати роботи – це можливість втрати людиною робочого місця внаслідок будь-якої небажаної обставини (звільнення, реорганізація виробництва тощо). Цей ризик впливає на фактори таких показників:

– забезпеченість житлом – втрачаючи роботу людина втрачає дохід, тобто зменшується можливість мати у власності житло, а це зменшує показник забезпеченості житлом;

Таблиця 5.1

Фактори впливу на показники соціального захисту населення та відповідні їм соціальні ризики

Показник	Фактор впливу на показник	Складова соціального ризику
Здоров'я населення	1. Чисельність хронічно хворих. 2. Чисельність травмованих на виробництві. 3. Чисельність інвалідів. 4. Загальна кількість зареєстрованих випадків захворювань.	– ризик травматизму на виробництві (фактори 1–4); – загальний ризик захворюваності (фактори 1–4); – ризик інвалідності (фактори 1–4).
Забезпеченість житлом	1. Забезпеченість житлом у середньому на одного мешканця.	– ризик втрати житла; – ризик втрати роботи.
Природний приріст населення	1. Чисельність народжених. 2. Чисельність померлих.	– ризик смертності; – ризик аборту.
Професійно-кваліфікаційний рівень освіченості населення	1. Чисельність населення з базовою (середньою) освітою. 2. Чисельність населення з середньою професійною освітою. 3. Чисельність населення з неповною вищою освітою. 4. Чисельність населення з вищою освітою.	– ризик втрати роботи (фактори 2–4).
Грошові доходи населення	1. Заробітна плата. 2. Прибуток змішаний, дохід та дохід від власності. 3. Соціальні допомоги та інші одержані, поточні трансферти.	– ризик втрати роботи (фактори 1, 3); – ризик травматизму на виробництві (фактор 3); – загальний ризик захворюваності (фактор 1); – ризик інвалідності (фактор 3); – ризик втрати власності (фактор 2); – ризик втрати годувальника (фактор 3).
Зайнятість населення	1. Рівень працевлаштування безробітних. 2. Рівень безробіття. 3. Рівень попиту на робочу силу.	– ризик втрати роботи (фактори 2, 3); – ризик інвалідності (фактор 3); – ризик загибелі на виробництві (фактор 3).

– професійно-кваліфікаційний рівень освіченості населення – впливає на фактори чисельності населення з середньою профе-

сійною освітою, з неповною вищою освітою та з вищою освітою, тому що втрачаючи роботу, втрачається дохід, і це веде до зменшення платоспроможності на здобуття освіти, що зменшує показник професійно-кваліфікаційного рівня освіченості;

– грошові доходи – збільшення цього ризику веде до втрати заробітної плати, а це зменшує показник доходів, але в свою чергу, збільшує фактор соціальної допомоги, що збільшує рівень доходів, але ці допомоги завжди менше від доходів заробітної плати. Через те, збільшення ризику втрати роботи веде до зменшення рівня грошових доходів;

– зайнятість населення – збільшення ризику втрати роботи збільшує рівень безробіття, що впливає на зменшення показника зайнятості. Цей ризик збільшує кількість робочих місць, що збільшує рівень попиту на робочу силу і зменшує показник зайнятості;

4) травматизму на виробництві – це небезпека отримання травми на виробництві внаслідок якоїсь небажаної обставини, що призведе до збільшення чисельності хронічно хворих, чисельності травмованих на виробництві, інвалідів та загальної кількості зареєстрованих випадків захворювань що зменшує соціальний захист. Цей ризик також впливає на фактор соціальних допомоги та інших одержаних трансфертів, що веде до збільшення рівня доходів, але ці допомоги є меншими від доходів заробітної плати. Через те, збільшення ризику травматизму на виробництві веде до зменшення рівня грошових доходів та соціального захисту;

5) загальний захворюваності – це небезпека захворіти внаслідок перебування людини в оточенні хворих людей, що веде до збільшення чисельності хронічно хворих, чисельності травмованих на виробництві, інвалідів та загальної кількості зареєстрованих випадків захворювань, що зменшує соціальний захист. Даний ризик впливає також на фактор заробітної плати, так як перебування працівника на лікарняному, зменшує розмір його грошових доходів, а це зменшує соціальний захист;

6) інвалідності – це небезпека отримання інвалідності внаслідок якоїсь небажаної обставини, що веде до збільшення чисельності хронічно хворих, чисельності травмованих на виробництві, інвалідів та загальної кількості зареєстрованих випадків захворювань, в результаті чого зменшується соціальний захист. Цей ризик також впливає на фактор соціальної допомоги та інших одержаних трансфертів, що веде до збільшення рівня доходів, але доходи від заробітної плати. Через те, збільшення ризику інвалідності веде до

зменшення рівня грошових доходів та соціального захисту. Даний ризик збільшує кількість вільних робочих місць, що збільшує рівень попиту на робочу силу і зменшує показник зайнятості;

7) втрати житла – це небезпека втрати житло внаслідок пожежі, стихійного лиха. Цей ризик веде до збільшення населення, що втратило житло, а це зменшує показник забезпеченості житлом та соціальний захист населення;

8) втрати власності – це небезпека втрати власність за будь-яких обставин, що впливає на фактор прибутку, змішаного доходу та доходу від власності, що зменшує рівень грошових доходів;

9) втрати годувальника – це можливість втратити годувальника, що веде до надання грошової допомоги державою, але не завжди веде до збільшення грошових доходів, що зменшує соціальний захист;

10) загибелі на виробництві – це небезпека загинути на виробництві внаслідок якоїсь небажаної обставини, що веде до збільшення кількості вільних робочих місць та рівень попиту на робочу силу, але втрата працівника високо цінується державою тому цей ризик зменшує соціальний захист.

На показник ризику втрати роботи не впливає фактор чисельності населення з базовою (середньою) освітою тому, що середня освіта дається всім безкоштовно, що не впливає на професійно-кваліфікаційний рівень освіченості населення.

Із запропонованих автором ризиків, на фактор рівня працевлаштування безробітних, жоден не впливає, тому що цей фактор збільшує показник рівня зайнятості та рівня соціального захисту, а ризики спрямовані на зменшення соціального захисту.

Таким чином, необхідно удосконалювати державну регіональну політику, котра спрямована на посилення ролі регіонів у прискоренні економічного та соціального розвитку країни. Головною її метою є створення умов для динамічного, збалансованого соціально-економічного розвитку регіонів України, підвищення рівня життя населення, демократизації всіх його складових.

5.3. Порівняльна оцінка соціального захисту населення України та країн ЄС

Модель оцінки соціального захисту має бути адитивною, оскільки на рівень соціального захисту населення впливають багато

показників. Технологія розрахунку моделей оцінки соціального захисту населення, на нашу думку, повинна передбачати:

1) кількісну оцінку показників соціального захисту населення, що дозволить визначити внесок кожного з її структурних компонентів до кінцевого результату;

2) визначення вагових коефіцієнтів кожного з показників у моделі, за допомогою методу експертних оцінок, що дозволить оцінити значимість використаних показників соціального захисту;

3) встановлення залежності рівня соціального захисту населення від її показників;

4) факторний аналіз системи соціального захисту населення, її структуризацію.

На основі факторного аналізу соціального захисту населення встановлені шість показників соціального захисту населення, які є практично незалежними один від одного. Такими показниками є: коефіцієнт здоров'я населення; коефіцієнт забезпеченості житлом; коефіцієнт природного приросту населення; коефіцієнт професійно-кваліфікаційного рівня освіченості населення; коефіцієнт грошових доходів населення та коефіцієнт зайнятості населення (див. табл. 5.2).

Для оцінки рівня соціального захисту населення пропонується адитивна модель:

$$P_{\tilde{n}.\varsigma\grave{a}\eth} = \sum_{i=1}^{n} I_i k_i \cdot 100\ \%, \qquad (5.1)$$

де $P_{c.зах}$ – рівень соціального захисту населення, %; I_i – рівень відповідного показника (у більшості випадків I_i = 0…1); k_i – ваговий коефіцієнт i-го показника, $i = 1 \ldots n$, $n = 6$.

На основі статистичних даних встановлюються коефіцієнт здоров'я населення, коефіцієнт забезпеченості житлом, коефіцієнт природного приросту населення, коефіцієнт професійно-кваліфікаційного рівня освіченості населення, коефіцієнт грошових доходів та коефіцієнт зайнятості населення, і знаходяться за формулами, поданими у таблиці 5.2.

Вагові коефіцієнти у формулі (5.1) визначають "вагу", тобто значимість відповідного показника у моделі. Сума вагових коефіцієнтів дорівнює:

$$\sum_{i=1}^{6} k_i = 1. \qquad (5.2)$$

Таблиця 5.2

Показники рівня соціального захисту населення за визначеними напрямами

Показник	Формула	Позначення факторної ознаки
Коефіцієнт здоров'я населення	$I_{çä.} = 1 - \frac{K + Ò + Q + R}{N}$	K – чисельність хронічно хворих, осіб; T – чисельність травмованих на виробництві, осіб; Q – чисельність інвалідів, осіб; R – чисельність осіб, для яких зареєстровано випадки захворювань; N – загальна чисельність населення, осіб.
Коефіцієнт забезпеченості житлом*	$I_{ç.æ.} = \frac{M}{M_0}$	M – забезпеченість житлом на одного мешканця, м^2 загальної площі, M_0 – мінімальна норма житла на одного мешканця, м^2 загальної площі.
Коефіцієнт природного приросту населення	$I_{ï.ï.} = 1 + \frac{N_{íàð} - N_{ïîì}}{N}$	$N_{нар}$ - чисельність народжених, осіб; $N_{пом}$ – чисельність померлих, осіб.
Коефіцієнт професійно-кваліфікаційного рівня освіченості населення	$I_{ï.ð.êâ.} = \frac{N_{äîð}^{ï.ð.êâ.}}{N_{äîð}}$	$N_{дор}$ – чисельність населення старше 15 років; $N_{äîð}^{ï.ð.êâ.}$ – чисельність населення, яке має професійно-кваліфікаційну освіту, осіб.
Коефіцієнт грошових доходів	$^{2}_{ä.} = \frac{Ä_{ñóê}}{Ì}$	$Д_{сук}$ – сукупний дохід на душу населення, грн; M – прожитковий мінімум, грн.
Коефіцієнт зайнятості населення	$^{2}_{ç.} = \frac{N_ç}{À}$	$N_з$ – чисельність зайнятого населення у всіх сферах економічної діяльності, осіб; A – чисельність економічно активного населення у віці 15–70 років, осіб.

***Примітка**. * Оскільки мінімальна норма житла на одного мешканця в Україні становить 23 м^2, що значно нижче даного показника у країнах з високим рівнем соціального захисту (Швеція – 46 м^2), за мінімальну норму житла на одного мешканця візьмемо норму у Швеції. На нашу думку, з ростом соціального захисту населення України мінімальна норма житла на одного мешканця буде наближатись до норм розвинутих країн.*

За результатами анкетування нами застосований метод експертних оцінок для знаходження вагових коефіцієнтів. На наш погляд, отримані в анкетуванні результати дають найбільш достовірну оцінку значимості використаних показників соціального захисту.

Спільно з Хмельницьким обласним центром зайнятості анкетування проводилось у квітні – травні 2006 р. Керівники установ були респондентами, які є експертами з питань соціального захисту населення. Кількість респондентів – 100 осіб. Питання, що стосується значимості показників соціального захисту, звучало так: "Оцініть за 10-бальною шкалою значимість кожного з наведених показників, що формують соціальний захист громадян". Результати анкетування представлені в таблиці 5.3.

Таблиця 5.3

Експертна оцінка значимості показників соціального захисту

Показник	Середня оцінка за 10-бальною шкалою, O_i	Ваговий коефіцієнт k_i
Коефіцієнт здоров'я населення $I_{зд}$	6,69	0,1704
Коефіцієнт забезпеченості житлом $I_{з.\,ж}$	8,34	0,2125
Коефіцієнт природного приросту населення $I_{п.п.}$	2,31	0,0589
Коефіцієнт професійно-кваліфікаційного рівня освіченості населення $I_{пр.кв.}$	4,57	0,1164
Коефіцієнт грошових доходів $I_д$	9,51	0,2423
Коефіцієнт зайнятості населення $I_з$	7,83	0,1995

Використовуючи середні оцінки O_i показників, знайдено вагові коефіцієнти за допомогою нормування середніх оцінок. Виходячи з формули (5.2):

$$\sum_{i=1}^{6} k_i = \sum_{i=1}^{6} O_i \alpha = 1, \qquad (5.3)$$

де O_i – середня оцінка за 10-бальною шкалою i-го показника, α – нормувальний коефіцієнт. Звідси, нормувальний коефіцієнт дорівнює:

$$\alpha = 1 / \sum_{i=1}^{6} O_i = 1/39,25 = 0,025. \qquad (5.4)$$

Вагові коефіцієнти, наведені в останній колонці таблиці 5.3 слід знаходити за формулою $k_i = O_i \alpha$.

Для перевірки достовірності отриманих результатів та узгодженості думок 100 експертів визначалась:

а) дисперсія оцінок, що характеризують розрізненість думок окремих експертів відносно середнього значення:

$D_{зд}$=0,39, $D_{з.ж.}$=0,56 $D_{п.п.}$=0,82, $D_{пр.кв}$=1,07, $D_{д}$=1,11, $D_{з}$=0,45.

б) середньоквадратичне відхилення:

$$\sigma_{зд.}= \sqrt{0,39} = 0,62 \text{ , } \sigma_{з.ж..}= \sqrt{0,56} = 0,75 \text{ , } \sigma_{п.п.}= \sqrt{0,82} = 0,9 \text{ ,}$$

$$\sigma_{зд.}= \sqrt{1,07} = 1,03 \text{ , } \sigma_{д.}= \sqrt{1,11} = 1,05 \text{ , } \sigma_{з.}= \sqrt{0,45} = 0,67 \text{ .}$$

в) коефіцієнти варіації: $V_{зд}$= 0,09, $V_{з.ж.}$= 0,08, $V_{п.п.}$= 0,40, $V_{пр.кв.}$= 0,23, $V_{д}$= 0,11, $V_{з}$= 0,09.

Таким чином, оцінка узгодженості з допомогою середньоквадратичного відхилення виявилась достатньою. Також оцінювалось чи не є експертні оцінки суперечливими. Вони виявились математично не суперечливими.

Оцінка значень, які може приймати рівень соціального захисту за розробленою моделлю має бути наступним етапом. При цьому слід розглядати як теоретичний (математичний), так і практичний (економіко-семантичний) бік показників, наведених у таблиці 5.4.

Таблиця 5.4

Теоретичні та практичні межі рівнів показників соціального захисту

Показник	Межа	
	теоретична	практична
Коефіцієнт здоров'я населення	$0 \le I_{зд} \le 1$	$0,32 \le I_{зд} \le 0,73$
Коефіцієнт забезпеченості житлом	$0 \le I_{з.ж.} \le \infty$	$0,26 \le I_{з.ж.} \le 1,07$
Коефіцієнт природного приросту населення	$0 \le I_{п.п} \le 2,2$	$0,92 \le I_{п.п} \le 1,3$
Коефіцієнт професійно-кваліфікаційного рівня освіченості населення	$0 \le I_{пр.кв.} \le 1$	$0,1 \le I_{пр.кв.} \le 0,52$
Коефіцієнт грошових доходів	$0 \le I_{д} \le \infty$	$0,4 \le I_{р.д} \le 0,96$
Коефіцієнт зайнятості населення	$0 \le I_{з} \le 1$	$0,29 \le I_{р.з} \le 0,953$

Для оцінки теоретичних значень враховується лише математичний бік розроблених розрахункових формул, що немає економічного змісту. Отже, теоретично рівень соціального захисту лежить у межах $0 \le P_{с.зах} \le \infty$. Для коефіцієнта природного приросту населення за максимальне теоретичне значення взято коефіцієнт фертильності жінок (2,2), яке необхідне для простого відтворення населення.

Для оцінки практичних значень, розглядалося мінімальне та максимальне значення показників, які вони можуть приймати (на

прикладі найменш та найбільш розвинених країн світу). Оскільки, ваговий коефіцієнт *i*-го показника $k_i \neq 0$ з визначення моделі, а рівні показників I_i фактично не можуть дорівнювати нулю (наприклад, практично неможливим є той факт, що хронічно хворим стане все населення), то рівень соціального захисту ніколи не може дорівнювати нулю.

Коефіцієнт здоров'я населення: $I_{зд.\min}$= 0,32 (країни центральної Африки) і $I_{зд.\max}$=0,73 (Швеція).

Коефіцієнт забезпеченості житлом: $I_{з.ж.\min}$= 0,26 (країни центральної Африки), $I_{з.ж.\max}$=1,07 (США).

Коефіцієнт природного приросту населення: $I_{п.п.\min}$=0,92 (Україна), $I_{п.п.\max}$=1,3 (Китай).

Коефіцієнт професійно-кваліфікаційного рівня освіченості населення: $I_{пр.кв.\max}$=0,1 (країни центральної Африки), $I_{пр.кв.\min}$= 0,52 (Великобританія).

Коефіцієнт грошових доходів: $I_{д.\min}$= 0,4 (країни центральної Африки), $I_{д.\max}$ = 0,96 (Швеція).

Коефіцієнт зайнятості: $I_{з.\min}$= 0,29 (країни центральної Африки), $I_{з.\max}$= 0,953 (Швеція).

Загалом значення рівня соціального захисту будуть лежати у межах:

$$P_{ñ.çàðmin} \le P_{ñ.çàð} \le P_{ñ.çàðmax},$$

де

$$P_{ñ.çàðmin} = \sum_{i=1}^{6} I_{i\min} k_i \cdot 100\ \%, \text{ а } P_{ñ.çàðmax} = \sum_{i=1}^{6} I_{i\max} k_i \cdot 100\ \%.$$

Користуючись таблицею 5.4, знаходимо, що

$$32{,}24 \le P_{с.зах} \le 90{,}00.$$

Нові механізми формування в Україні установлених світогосподарських зв'язків потребують поглиблення методів аналізу соціального ризику, оцінювання та моделювання, оптимізації управління ризиком на всіх рівнях господарювання.

Соціальні ризики, які впливають на фактори розробленої моделі соціального захисту та вагові коефіцієнти відповідних їм показників приведені у таблиці 5.5.

Здійснено класифікацію за імовірністю настання відповідної небажаної події соціальних ризиків для більш ефективного аналізу небезпеки (табл. 5.6).

Таблиця 5.5

Фактори впливу на показники соціального захисту населення, відповідні їм соціальні ризики та їх вага

Показник	Фактор впливу на показник	Складова соціального ризику	Ваговий коефіцієнт k_i
Коефіцієнт здоров'я населення	1. Чисельність хронічно хворих. 2. Чисельність травмованих на виробництві. 3. Чисельність інвалідів. 4. Загальна кількість зареєстрованих випадків захворювань.	– ризик травматизму на виробництві (фактори 1–4); – загальний ризик захворюваності (фактори 1–4); – ризик інвалідності (фактори 1–4).	0,1704
Коефіцієнт забезпеченості житлом	1. Забезпеченість житлом у середньому на одного мешканця.	– ризик втрати житла; – ризик втрати роботи.	0,2125
Коефіцієнт природного приросту населення	1. Чисельність народжених. 2. Чисельність померлих.	– ризик смертності; – ризик аборту.	0,0589
Коефіцієнт професійно-кваліфікаційного рівня освіченості населення	1. Чисельність населення з середньою освітою. 2. Чисельність населення з середньою профосвітою. 3. Чисельність населення з неповною вищою освітою. 4. Чисельність населення з вищою освітою.	– ризик втрати роботи (фактори 2–4).	0,1164
Коефіцієнт грошових доходів населення	1. Заробітна плата. 2. Прибуток, змішаний дохід та дохід від власності. 3. Соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти.	– ризик втрати роботи (фактори 1, 3); – ризик травматизму на виробництві (фактор 3); – загальний ризик захворюваності (фактор 1); – ризик інвалідності (факт. 3); – ризик втрати власності (фактор 2); – ризик втрати годувальника (фактор 3).	0,2423
Коефіцієнт зайнятості населення	1. Рівень працевлаштування безробітних. 2. Рівень безробіття. 3. Рівень попиту на робочу силу.	– ризик втрати роботи (фактори 2, 3); – ризик інвалідності (факт. 3); – ризик загибелі на виробництві (фактор 3).	0,1995

Таблиця 5.6

Матриця розподілу річних соціальних ризиків за імовірністю їх виникнення (2004 р.)

Складова соціального ризику	Величина ризику		
	малоімовірна (безпечна)	середньо-імовірна	високоімовірна (небезпечна)
1. Ризик втрати роботи	–	$2,7\times10^{-2}$	–
2. Ризик смертності	–	$1,7\times10^{-2}$	–
3. Загальний ризик захворюваності	–	–	$6,2\times10^{-1}$
4. Ризик травматизму на виробництві	$5,2\times10^{-4}$	–	–
5. Ризик інвалідності	$3,8\times10^{-3}$	–	–
6. Ризик втрати житла	$2,0\times10^{-3}$	–	–
7. Ризик аборту	–	–	$3,7\times10^{-1}$
8. Ризик загибелі на виробництві	$4,2\times10^{-5}$	–	–
9. Ризик втрати годувальника	–	$3,1\times10^{-2}$	–
10. Ризик втрати власності	$8,6\times10^{-5}$	–	–

Визначення структури та змісту заходів з соціального захисту, можливість певної зміни стану добробуту з урахуванням обсягів, показників та часу їх запровадження залежить від того, в якій зоні ризику перебуває в даний період певна особа.

Ризики (імовірності виникнення небажаних подій) знаходились таким чином:

1) ризик втрати роботи, як відношення чисельності населення, яке втратило роботу, до чисельності працюючого населення (тут і далі – за рік);

2) ризик смертності, як відношення кількості померлих до загальної чисельності населення;

3) загальний ризик захворюваності, як відношення чисельності захворілих в рік до загальної чисельності населення;

4) ризик інвалідності, як відношення чисельності вперше визнаних інвалідами за причиною інвалідності до загальної чисельності населення;

5) ризик травматизму на виробництві, як відношення чисельності травмованих на виробництві до загальної чисельності працюючих;

6) ризик втрати житла, як відношення чисельності зареєстрованих пожеж житлових приміщень до загальної чисельності житлових приміщень. Оскільки загальна чисельність житлових приміщень в статистичних даних не реєструється, то замість цього показника береться чисельність домогосподарств;

7) ризик аборту – відношення кількості абортів до кількості вагітних за рік. Оскільки справжню кількість абортів підрахувати неможливо через те, що приватні медичні заклади часто не подають статистики в органи статуправління, то враховуються дані МОЗ України, помножені на коефіцієнт 1,5. Цей коефіцієнт враховує частку незареєстрованих абортів. Кількість вагітних в рік можна підрахувати як суму кількості народжених та кількості абортів;

8) ризик загибелі на виробництві, як відношення чисельності загиблих на виробництві до загальної чисельності працюючих;

9) ризик втрати годувальника – це відношення чисельності населення, яке втратило годувальника, до чисельності непрацездатного населення. Чисельність непрацездатного населення вираховувалась як чисельність всього населення мінус чисельність економічноактивного населення;

10) ризик втрати власності – відношення чисельності населення, яке втратило власність, до загальної чисельності населення. Цей ризик впливає на рівень реальних доходів населення, оскільки втрата власності зменшує рівень доходів.

Умовний поділ соціальних ризиків здійснено у відповідності до того, що ризик з імовірністю $P \leq 10^{-1}$ вважаться небезпечним, ризик з імовірністю $10^{-3} \leq P \leq 10^{-1}$ є середньоімовірним, а ризик з $P \leq 10^{-3}$ є малоімовірним.

Рівень впливу ризиків на соціальний захист має визначатись як добуток ваги фактора, який відповідає певному ризику, на ваговий коефіцієнт відповідного показника.

Водночас деякі ризики впливають на декілька різних факторів та на різні показники. Тому, виходячи із запропонованої адитивної моделі (5.1), загальний рівень впливу кожного ризику на соціальний захист в цілому визначалась як сума його рівнів впливу на соціальний захист по окремих показниках. Класифікація соціальних ризиків за загальним рівнем впливу на соціальний захист згідно розробленої моделі оцінки приведено у таблиці 5.7. Таким чином, значимість впливу соціального ризику на соціальний захист населення визначається за формулою:

$$З_i = P_i \cdot V_i, \tag{5.6}$$

де $З_i$ – значимість впливу i-го соціального ризику на соціальний захист населення, P_i – імовірність виникнення i-го соціального ризику, V_i – загальний рівень впливу i-го соціального ризику на соціальний захист.

Таблиця 5.7

Розподіл соціальних ризиків за загальним рівнем впливу на соціальний захист

Складова соціального ризику	Загальний рівень впливу на соціальний захист
Ризик втрати роботи	0,4865
Ризик смертності	0,02945
Загальний ризик захворюваності	0,2454
Ризик травматизму на виробництві	0,2944
Ризик інвалідності	0,3564
Ризик втрати житла	0,2125
Ризик аборту	0,02945
Ризик загибелі на виробництві	0,062
Ризик втрати власності	0,032
Ризик втрати годувальника	0,124

Таблиця 5.8

Значимість впливу *i*-го компонента ризику на соціальний захист населення

Складова соціального ризику	Значимість впливу на соціальний захист
1. Ризик втрати роботи	$1{,}31355 \times 10^{-2}$
2. Ризик смертності	$5{,}0065 \times 10^{-4}$
3. Загальний ризик захворюваності	$1{,}52148 \times 10^{-1}$
4. Ризик травматизму на виробництві	$1{,}53088 \times 10^{-4}$
5. Ризик інвалідності	$1{,}35432 \times 10^{-3}$
6. Ризик втрати житла	$4{,}25 \times 10^{-4}$
7. Ризик аборту	$2{,}294 \times 10^{-2}$
8. Ризик загибелі на виробництві	$2{,}604 \times 10^{-6}$
9. Ризик втрати власності	$2{,}752 \times 10^{-6}$
10. Ризик втрати годувальника	$3{,}8688 \times 10^{-3}$

Таким чином, запропонований підхід передбачає:

1) визначення імовірності настання небажаних подій, які відповідають соціальним ризикам;

2) визначення рівня впливу ризиків на соціальний захист, як добуток ваги фактора у моделі соціального захисту на ваговий коефіцієнт відповідного показника. Якщо ризик водночас впливає на декілька різних факторів та показників, загальний рівень впливу кожного ризику на соціальний захист в цілому визначалась як сума його рівнів впливу на соціальний захист по окремих показниках;

3) кількісну оцінку соціальних ризиків як добуток їх імовірності виникнення на загальний рівень впливу соціального ризику на соціальний захист.

Розроблений підхід до оцінки соціальних ризиків, по-перше, дає змогу спрямувати дії відповідних органів на зменшення найнебезпечніших ризиків, підвищуючи ефективність боротьби з ними, по-друге, може бути застосований у будь-якому іншому регіоні (країні).

Отже, з метою ефективного підвищення соціального захисту населення необхідно зменшувати, в першу чергу, виявлені найнебезпечніші ризики, якими виявились ризик втрати роботи, ризик загальної захворюваності та ризик аборту.

Чітке подання про сучасний стан і розходження країн, що співпрацюють, відповідно, про перспективні потреби в конкретних заходах є однією з найважливіших умов співробітництва України і ЄС. Разом з тим, даний порівняльний аналіз виявляє, які соціальні показники України мають потребу в прискореному прогресивному розвитку і вимагають особливих заходів для їхнього вдосконалювання.

Першочергове значення для вирішення цих завдань має порівняльний аналіз показників соціального захисту України з оцінкою рівня по цих показниках серед країн, які співставляються, що є метою й завданням даного дослідження. Доцільно їх порівнювати з найбільш соціально розвинутими та найбільш передовими державами для аналізу й оцінки показників.

Типовими є методи оцінки показників для всіх соціально-економічних зіставлень і зводяться до двох:

– співвідношення показників,

– визначення частки показників за відповідними параметрами.

Повна порівнянність даних є найважливішою вимогою до показників, включених в аналіз. Національні джерела інформації не містять статистики по всіх соціальних показниках і всіх країнах ЄС. Ці вимоги задовольняють наступні міжнародні видання, які щорічно видаються авторитетними органами:

– World Development Indicators. The World bank 2004 [190].

– Human Development Report. United Nation Development Programmed. New York, Oxford, 2004 [152].

– Yearbook of Labour Statistics. International Labour Office. Geneva, 2004 [191].

– World demographic yearbook 2004. Geneva 2004 [189].

У цих виданнях охоплені всі країни і показники, наведені у порівняльних формах.

З найбільш соціально розвиненими державами порівняльна оцінка показників рівня результативності соціального захисту України представлена в таблиці 5.9.

Таблиця 5.9

Порівняльна оцінка показників рівня результативності соціального захисту України з найбільш соціально розвиненими державами

Показник	Україна	Швеція	Франція	Англія	Німеччина
Коефіцієнт здоров'я населення $I_{зд}$	0,227	0,730	0,710	0,690	0,670
Коефіцієнт забезпеченості житлом $I_{з.ж.}$	0,226	1,00	0,891	0,789	0,887
Коефіцієнт природного приросту населення $I_{п.п}$	0,992	1,147	1,008	0,944	0,989
Коефіцієнт професійно-кваліфікаційного рівня освіченості населення $I_{пр.кв.}$	0,360	0,500	0,510	0,520	0,470
Коефіцієнт грошових доходів $I_{д}$	0,631	0,957	0,948	0,957	0,901
Коефіцієнт зайнятості населення $I_{з}$	0,914	0,953	0,900	0,940	0,910
Рівень соціального захисту населення, %	52,00	88,46	83,83	82,08	81,55

Ідентичні статистичні дані по відповідному показнику окремої країни використовувались при оцінці перших чотирьох показників, що характеризують соціальний захист населення. В таблиці 5.9, оцінюючи показник забезпеченості житлом за мінімальну норму житла на одного мешканця було взято норму Швеції (46 м^2), яка прирівнювалась до норм житла по всіх вказаних країнам, і тому значення цього показника у Швеції становило 100 %. Згідно цих даних нормою житлової площі на душу населення є: у Великобританії – 36,3 м^2, у Франції – 41 м^2, у Німеччині – 40,8 м^2. При оцінці рівня соціального захисту населення у Швеції (88,46 %), Франції (83,83 %), Великобританії (82,08 %), Німеччині (81,55 %) із запропонованої моделі (5.1) видно, що даний рівень майже однаковий, незважаючи на деякі розбіжності у показниках. Практикність запропонованої моделі (5.1) доводять дані результати, легкість її користування, доступність інформації, та можливість застосування до будь-якої країни, що є необхідною умовою, при регулюванні системи соціального захисту населення. Досить різне положення по кожному показнику показав порівняльний аналіз рівнів соціального захисту населення України з країнами-членами ЄС. При цьому Україна виявилася істотно відстаючою від зазначених розвинених країн Європи по більшості показниках. Тому, для спрямування рівня соціального захисту України до рівня розвинутих

країн, доцільно спрямовувати дані за показниками соціального захисту України до максимальних значень показників розвинутих країн за кожним напрямом соціального захисту.

5.4. Механізми регулювання соціального захисту населення в системі забезпечення соціальної безпеки України

З боку високорозвинутих держав сучасні системи регулювання соціального захисту населення здійснюються шляхами використання різних форм соціального забезпечення. Зокрема, встановлення та періодичного перегляду мінімальних споживчих бюджетів прожиткового мінімуму, мінімальної заробітної плати, створення соціальних фондів, індексації доходів та заробітної плати. Тобто, це ті заходи, що входять у сферу державного регулювання через використання механізмів забезпечення. Досить широкі, і такі, що охоплюють значний спектр соціальної підтримки населення, мають свою логічну структуру та послідовність; ці заходи і механізми їх реалізації полягають у: розробці соціальних прогнозів, концептуальних (бюджетних) послань, впровадженні нормативів та соціально-економічних стандартів, розробці цільових програм як на загальнодержавному, так і на регіональному рівнях.

Практично не працюють норми, котрі закладені в законодавстві України. Частина прийнятих рішень є суперечливою, оскільки приймається без врахування регіональних особливостей.

Необхідно здійснювати регулювання соціального захисту населення наступним чином: фактично отримані показники соціального захисту порівнюються із нормативними, які включені у соціально-економічний стандарт якості життя, визначаються відхилення, і на основі них приймаються управлінські рішення щодо розробки необхідних напрямів державного та регіонального захисту, які подаються на вхід системи (рис. 5.1). Вихід української економіки на траєкторію зростання потребує невідкладної перебудови сфери соціального захисту, і насамперед, істотного підвищення добробуту людей, подолання глибокого падіння їхнього життєвого рівня. В даному випадку йдеться про можливість країни забезпечити задоволення життєвих потреб населення на рівні Європейських країн.

Тому, для підвищення ефективності регуляторної політики соціального захисту, на думку автора, необхідне встановлення стандарту якості життя, що є інтегральною характеристикою, в яку входять показники напрямів соціального захисту. Дані показники мають відповідати стандартам високої якості життя європейських країн.

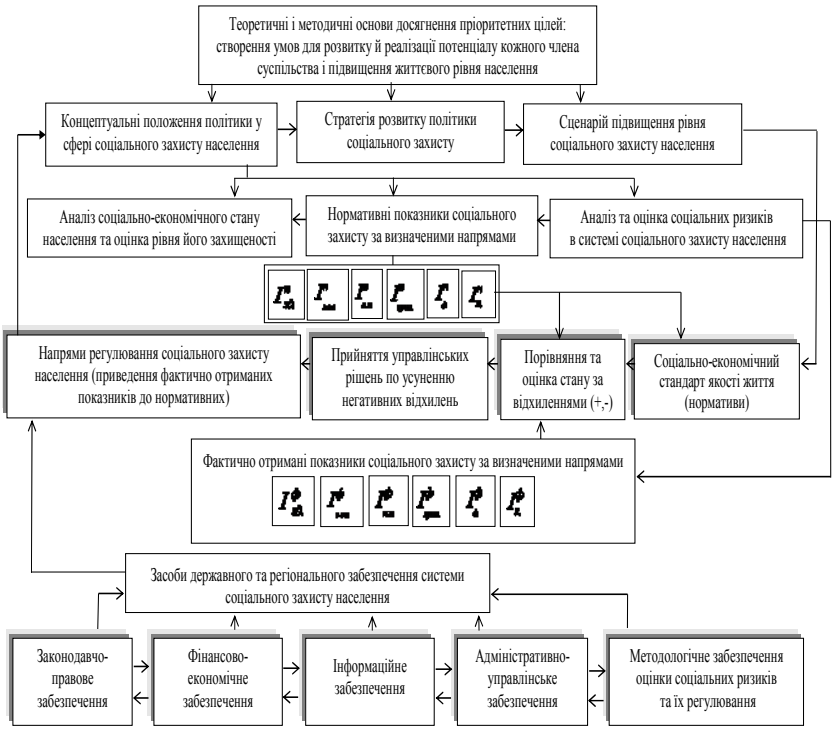


Рис. 5.1. Механізм оцінки та регулювання соціального захисту населення в Україні

Соціально-економічний стандарт гідної якості життя, базуючись на результатах оцінки показників рівня соціального захисту соціально розвинених держав, міг би використовувати наступні орієнтири за визначеними показниками:

І. ***Здоров'я населення.*** Для підвищення рівня здоров'я населення даний стандарт має бути – 0,73 (Швеція), шляхом:

1) створення правових, економічних та організаційних умов надання медичних послуг;

2) переорієнтації державної служби охорони здоров'я на

запобігання захворюванням, насамперед інфекційним, зниження ризиків, пов'язаних із забрудненням та шкідливим впливом довкілля, у т. ч. внаслідок Чорнобильської катастрофи;

3) забезпечення керованого розвитку платних медичних послуг та введення державного соціального медичного страхування, оптимального співвідношення між наданням медичних послуг і свободою їх вибору. Водночас необхідно забезпечити доступність медичної допомоги для соціально незахищених верств населення через законодавче визначення гарантованого рівня безоплатного медичного обслуговування.

II. ***Забезпеченість житлом.*** Стандарт забезпеченості житлом має бути на рівні 1,07 (США), для цього необхідно:

1) підвищення мінімальної норми житла на одного мешканця до 46 $м^2$;

2) обов'язкове обладнання житла водоводом, електрикою й телефоном, а число кімнат має відповідати кількості членів родини плюс одна кімната;

3) надання державної допомоги, пільг та інших видів соціальної підтримки малозабезпеченим громадянам і сім'ям, які виховують дітей, у забезпеченні житлом;

4) збереження системи забезпечення житлом найменш захищених верств населення, яка фінансуватиметься з державного та місцевих бюджетів;

5) стимулювання приватного будівництва, підтримка молодіжного житлового будівництва.

III. ***Природний приріст населення.*** Стандарт природного приросту населення – 1,3 (Китай). Цього можна досягти шляхом:

1) забезпечення матеріальних умов відтворення населення. На наш погляд, матеріальну допомогу майбутнім матерям потрібно надавати ще до народження дитини;

2) протидії природному зменшенню чисельності населення, зокрема жінок, шляхом поліпшення медичного обслуговування, зниження материнської смертності та захворюваності;

3) стимулювання народжуваності, шляхом активізації зусиль держави щодо широкого інформування населення про зацікавленість нації у підвищенні народжуваності та більшій кількості дітей.

IV. ***Професійно-кваліфікаційна освіченість населення.*** Стандарт даного показника має бути на рівні 0,52 (Великобританія), шляхом:

1) забезпечення гарантій у підвищенні кваліфікації, у спри-

янні творчого вияву особистості, у наданні матеріальної підтримки в період безробіття, у створенні рівних для всіх умов, у підвищенні добробуту;

2) створення умов для інтелектуального, духовного і фізичного розвитку громадян;

3) підвищення рівня освіти членів родини у працездатному віці не нижче 12 років навчання.

V. ***Грошові доходи.*** Стандарт грошових доходів – 0,96 (Швеція). Для цього необхідно:

1) зменшити видатки на харчування, які б не перевищували третини сімейного бюджету;

2) видатки на лікування не повинні впливати на погіршення якості харчування членів родини;

3) здійснити на всіх рівнях організаційно-економічні заходи, спрямовані на пошук необхідних коштів для підвищення рівня заробітної плати, пенсій;

4) індивідуалізувати оплату праці, яка базується на комплексній оцінці трудового внеску окремого працівника;

5) сприяти розвитку ринку страхових послуг від соціальних ризиків на державному рівні;

6) осилити адресні засади підтримки малозабезпечених сімей, замінивши цим нинішню соціально несправедливу і вкрай неефективну систему пільг, субсидій та компенсацій.

VI. ***Зайнятість населення.*** Стандарт зайнятості має бути на рівні 0,953 (Швеція). Цього можна досягти шляхом:

1) удосконалення системи управління працею. Працездатні члени родини повинні мати можливість знайти нову, більш ефективну роботу протягом місяця;

2) здійснення регулюючих заходів, спрямованих на ліквідацію прихованого безробіття, проведення політики продуктивної зайнятості;

3) забезпечення гарантій зайнятості у процесі приватизації та реструктуризації підприємств, підвищенні гнучкості ринку праці.

Запропонований стандарт якості життя є орієнтиром, на якому мають ґрунтуватися напрями регулювання системи соціального захисту населення, спрямовані на підвищення рівня життя населення.

Засоби реалізації регулювання політики соціального захисту населення доцільно представити у вигляді наступних блоків:

1. Законодавчо-правове забезпечення базується на:

– Конституції України;
– Кодексі законів про працю;
– Законі України "Про зайнятість населення";
– Законі України "Про межу малозабезпеченості";
– Законі України "Про охорону праці";
– Законі України "Про колективні договори та угоди";
– Декреті Кабінету Міністрів України "Про оплату праці";
– законах України стосовно осіб пенсійного віку;
– основних напрямах соціальної політики на період до 2011 р.;
– Концепції соціального забезпечення населення України;
– Законі України "Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії";
– основах законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування;
– діючій системи допомоги і гарантій передбачених законодавством України;
– законодавчих актах, постановах, рішеннях, положеннях про соціальний захист окремих категорій громадян;
– Бюджетному кодексі України.

2. Фінансово-економічне забезпечення базується на:
– збалансуванні соціальних витрат;
– формуванні матеріальної бази функціонування соціальних гарантій;
– стимулюванні інвестиційної діяльності;
– акумуляції фінансових ресурсів у соціальному бюджеті;
– встановленні відсоткових нормативів на соціальний захист населення по витратних статтях бюджетів всіх рівнів;
– регулюванні рівня заробітної плати залежно від інфляційних тенденцій;
– фондоутворенні соціальної підтримки на випадок безробіття;
– підтримці роботодавців для стимулювання створення додаткових робочих місць;
– фінансовому забезпеченні надання соціальних пільг, послуг, трансфертів;
– фінансуванні виконання державних соціальних програм цільового призначення та підтримки проблемних регіонів;
– фінансовому забезпеченні упередження та подолання надзвичайних ситуацій та загроз;
– фінансуванні соціального обслуговування малозахище-

них категорій населення.

3. Інформаційне забезпечення базується на:

– організації вибіркових обстежень різних верств населення на галузевому і регіональному рівнях;

– моніторингу платоспроможності населення;

– відстежуванні соціального розшарування населення;

– моніторингу оцінки ефективності витрат на соціальний захист населення;

– прогнозі витрат на соціальний захист і джерела покриття в системі консолідованого бюджету, місцевих бюджетів, цільових фондів;

– системі оцінки рівня соціального захисту;

– діагностиці соціального захисту населення.

4. Адміністративно-управлінське ґрунтується на:

– науково-методичному забезпеченні аналізу та оцінки рівня соціального захисту населення;

– прогнозуванні показників соціального захисту населення;

– визначенні компетенції органів державного управління щодо здійснення соціальної політики населення;

– розробці цільових комплексних соціальних програм;

– розробці державного реєстру населення за соціальним станом;

– підвищенні ефективності наукового та організаційного рівня управління системою соціального захисту населення;

– вдосконаленні соціальної інфраструктури.

5. Методологічне забезпечення оцінки соціальних ризиків і їх регулювання ґрунтується на:

– науково-методичному забезпеченні аналізу та оцінці соціальних ризиків на систему соціального захисту населення;

– встановленні небезпечності ризиків для системи соціального захисту населення;

– інформуванні населення про виробничі небезпеки, що відповідають заходах для їхнього запобігання й обов'язкове навчання безпечним прийомам праці;

– підвищенні відповідальності підприємців перед працівниками в області своєчасного попередження працівників про можливість ними ризику втрати теперішнього місця роботи;

– використанні карт ризику для території країни, для кількісного визначення рівня ризику і обґрунтування його прийнятності.

Зазначені методи забезпечення соціального захисту населення та впровадження системного підходу, передбачає наступні

напрями вдосконалення системи регулювання соціального захисту населення в ринковій економіці на основі показників за визначеними напрямами:

І. Здоров'я населення:

1) забезпечення механізму перерозподілу частини коштів, отриманих від надання медичних послуг не першої необхідності, на фінансування потреб невідкладної медичної допомоги. Слід усвідомлювати, що звуження сфери та якості надання медичних послуг веде до значного збільшення витрат на подальше лікування захворювань, що зростають, або й до непоправних демографічних наслідків. Тому, з метою підвищення ефективності соціальної політики на цьому напрямку, державне фінансування закладів з охорони здоров'я повинно орієнтуватися на розвиток профілактики та раннього попередження захворювань;

2) розробка і забезпечення фінансування Програми державних гарантій безкоштовної медичної допомоги, враховуючи витрати на амортизацію устаткування і капітальний ремонт будинків і споруд. Це вимагатиме оптимізації структури медичних послуг, удосконалення нормативної бази, зокрема розробки мінімальних соціальних нормативів забезпечення населення лікарськими засобами, а також підвищення ефективності організаційно-фінансових механізмів системи охорони життя та здоров'я;

3) розробка законів про медико-соціальне страхування та діяльність відповідних фондів. Прийняття відповідних законів закладе правові основи для забезпечення загальної доступності і підвищення якості послуг охорони здоров'я в рамках об'єднаної системи медико-соціального страхування, а також дозволить домогтися повної реалізації програми державних гарантій надання населенню безкоштовної медичної допомоги і ввести діючі механізми контролю за виплатою допомоги по тимчасовій непрацездатності;

4) забезпечення господарської самостійності та урізноманітнення організаційно-правових форм медичних організацій, перехід до єдиних методів оплати медичної допомоги, підвищення дієвості механізмів координації керування охороною здоров'я, а також уточнення відповідних наглядових повноважень на національному та регіональному рівнях, процедур ліцензування і регулювання діяльності страховиків.

ІІ. Забезпеченість житлом:

1) посилення адресності соціальної підтримки населення в усуненні перехресного субсидіювання житлово-комунального гос-

подарства, надані житлових компенсацій для забезпечення часткового відшкодування витрат на оплату житла і комунальних послуг малозабезпеченим сім'ям і гарантування, що відповідні витрати кожної сім'ї за встановленими соціальними стандартами не перевищуватимуть 20 % їхнього сукупного доходу;

2) створення умов для залучення довгострокових приватних інвестицій у житловий сектор і відпрацювання кредитних та позикових механізмів їхнього використання громадянами, забудовниками, органами місцевого самоврядування.

III. Природний приріст населення:

1) розробка програми, спрямованої на забезпечення сприяння сімейному добробуту й плануванню розміру родини. Дана програма має включати поліпшення медичного обслуговування вагітних жінок, підвищення рівня матеріальної підтримки сімей при народженні кожної наступної дитини;

2) створення як найсприятливіших умов для вагітних жінок за рахунок надання щомісячної соціальної допомоги з дня реєстрації вагітності у жіночій консультації. Щорічне зростання розміру допомоги забезпечить основні потреби вагітної жінки (вітаміни, медикаменти тощо). Розмір допомоги обов'язково повинен перевищувати розмір допомоги по безробіттю, не залежати від трудового стажу жінки, її освіти, соціального становища. Для працюючих жінок такі допомоги потрібно виплачувати разом із заробітною платою, але, щоб вони не були нижчими від допомоги з безробіття.

IV. Професійно-кваліфікаційна освіченість населення:

1) забезпечення збільшення витрат на освіту й істотне підвищення її ефективності, створення умов для залучення у сферу освіти коштів з позабюджетних джерел. Єдиною можливістю для входження України в постіндустріальне суспільство є внесення могутнього інтелектуального компонента в усі сфери економіки, управління та суспільного життя, яке дало б можливість досягати відповідних з розвиненими країнами результатів при значно менших ресурсах. Загалом, йдеться про практичне використання інтелектуальної та інноваційної складових як стратегічних ресурсів довгострокового економічного зростання;

2) зміна структури підготовки кадрів на користь спеціальностей, що визначають науково-технічний прогрес і мають попит на ринку праці;

3) розробка і забезпечення програм, спрямованих на удосконалення професійної орієнтації, підготовки, перепідготовки й

підвищення кваліфікації працівників; підготовки кваліфікованих робочих кадрів і спеціалістів середньої ланки як фундаменту суспільної стабільності в майбутньому внаслідок існуючої надлишкової чисельності кадрів з вищою освітою певних спеціальностей.

V. Грошові доходи:

1) розширення мінімального споживчого бюджету як основи мінімальної оплати праці, який повинен охоплювати не тільки витрати на харчування, одяг, предмети тривалого користування, тобто традиційну структуру. У прожитковий мінімум мають входити і значно вищі, ніж сьогодні, податки і платежі по обов'язковому страхуванню, а також повна оплата житла і комунальних послуг. Подібна структура може розглядатися як модель "повного бюджету прожиткового мінімуму";

2) розроблення всеосяжної обов'язкової програми державного страхування від соціальних ризиків: втрати роботи, хвороби, старості, втрати годувальника тощо. Головне джерело фінансування в цьому сегменті – фонди обов'язкового страхування, що формуються на базі страхових внесків роботодавця і робітника. Фонди діють винятково як страхові державні компанії, адаптуючись до змін у соціальній сфері. Нову роль сьогодні відіграють профспілки, що захищають права застрахованих робітників у всіх секторах соціального забезпечення;

3) розроблення та впровадження комплексу соціальних гарантій, які держава повинна надавати всім членам суспільства на мінімально прийнятному рівні для створення однакових стартових можливостей. Так, у межах пенсійного забезпечення йдеться про соціальні пенсії і пенсії для інвалідів з дитинства. Масштаби безкоштовної освіти визначаються також у межах мінімальних соціальних гарантій, рівень яких залежить від значущості конкретних видів інтелектуального потенціалу. Всі витрати по забезпеченню мінімальних гарантій фінансуються з державного бюджету за рахунок податків;

4) зниження навантаження на заробітну плату працівників при відрахуванні у Фонди загальнообов'язкового державного соціального страхування;

5) забезпечення надійності збереження страхових активів населення, держконтролю за цільовим характером їх витрат і підтримкою від знецінення;

6) розроблення законопроектів, що забезпечать поступовий перехід до накопичувального фінансування пенсій, передусім достро-

кових, врахування накопичень на індивідуальних рахунках у системі державного пенсійного страхування, а також підготувати один з базових законів, що визначає види пенсій і умови їхнього надання по державному пенсійному страхуванню.

VI. Зайнятість населення:

1) включення в колективний договір питання зі сприяння і збереження зайнятості при реструктуризації підприємств, захисту особливих груп працівників;

2) розробка та реалізація інвестиційних програм, що передбачають створення, збереження робочих місць у перспективних галузях економіки;

3) забезпечення економічно активного населення робочими місцями за рахунок інвестування виробництва і стимулювання підприємництва;

4) відродження мотивації до активної трудової діяльності, вдосконалення стимулів до зростання заробітної плати;

5) формування законодавчої та правової бази, що містить загальні принципи державної політики зайнятості, права й обов'язки громадян у даній сфері, норми економічної та соціальної захищеності працездатного населення у випадку втрати роботи, тобто дотримання норм державних гарантій.

Розглянуті напрями регулювання потребують реалізації запропонованого механізму у найближчій перспективі, як пріоритетних дій у системі соціального захисту населення.

Таким чином, механізм регулювання соціального захисту населення в Україні, враховує: його аналіз та оцінку, стратегію розвитку соціального захисту, через сценарій підвищення рівня соціального захисту населення, оцінку соціальних ризиків, засоби державного забезпечення. Сценарій включає напрями регулювання соціального захисту населення. Державне регулювання соціального захисту населення, на основі визначених нормативних показників, має поетапно відслідковувати їх досяжність і, дозволяє, з метою підвищення рівня життя населення, розробляти напрями удосконалення.

МІЖНАРОДНА ТА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЕФЕКТИВНОГО ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

6.1. Внутрішні інвестиції та проблеми залучення міжнародних інвестицій в економіку України

В процесі створення відкритої економічної системи ринкового типу, на сучасному етапі економічного розвитку України, необхідні значні інвестиційні ресурси для вирішення завдання структурної розбудови національної економіки, активізації розвитку науки і техніки, підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання.

Характерною є ситуація, на даному етапі розвитку економіки України, коли навіть прибуткові підприємства не здійснюють інвестиції у власне виробництво, незважаючи на високий ступінь зносу основних фондів. Серед власних джерел інвестицій, передусім, можна виділити – прибуток. Але, на жаль, при значному ризику реінвестування прибутку та високому рівні оподаткування, на підприємствах існують випадки заниження реального рівня доходу. Це пов'язано як із погіршенням фінансового стану підприємств реального сектору економіки, так і з падінням схильності до інвестування, яка, у свою чергу, зумовлена характерною для даного періоду нестабільністю.

Внутрішні інвестиційні ресурси в Україні є досить незначними. За нашими дослідженнями більшість підприємств мають гостру нестачу власних обігових активів у тому числі вільних грошових коштів за відсутності яких неможливо провести оновлення основного капіталу та досягнути високого рівня конкурентоспроможності продукції.

Амортизація є іншим джерелом інвестиційної діяльності. За

своїм економічним змістом амортизація не є інфляційним джерелом і при раціональному плануванні нарахування зносу може бути реальним джерелом фінансування інвестиційної діяльності підприємства. Проте, у сучасних умовах на більшості підприємств амортизація використовується не за призначенням та не виступає важливим джерелом розвитку підприємства.

Випуск акцій і облігацій підприємством є не менш важливим потенційним джерелом інвестицій. В сучасних умовах випуск цінних паперів набув особливо великого значення, та практична роль акцій, які емітують акціонерні компанії, у фінансуванні інвестицій в Україні ще незначна. Така тенденція відбувається через відсутність пропозицій грошових коштів за рахунок зменшення заощаджень, недосконалості законодавства. Емісія облігацій, як одне із зовнішніх джерел залучення інвестиційних ресурсів, також не одержала широкого поширення в зв'язку з нерозвиненістю фондового ринку і невисокими розмірами статутного фонду більшості підприємств. Це джерело залучення інвестиційних ресурсів доступне лише підприємствам з високими розмірами статутного фонду.

Використання таких джерел, як акціонерний капітал і кредиторська заборгованість є можливим не для всіх підприємств. Так, акціонерний капітал як джерело інвестиційних ресурсів, може бути використаний лише тими підприємствами, що створюються у формі акціонерних товариств.

На нашу думку, у той же час кредиторська заборгованість, як одне з джерел фінансування інвестиційної діяльності може бути використаний лише на незначні проміжки часу і тільки в тих випадках, коли кредиторська заборгованість сформована за рахунок економічно обґрунтованих відстрочок платежів, а не є наслідком неплатежів, що є дуже характерним для України. Отже, серед власних джерел формування ресурсної бази інвестиційної діяльності підприємств провідними є: прибуток і амортизація.

Більш детально розглянемо можливості фінансування інвестиційної діяльності підприємства за рахунок зовнішніх інвестиційних ресурсів вітчизняного походження: державні, недержавні, комерційні.

Одним із головних інвесторів у більшості країн світу є держава. Значна частина інвестицій формується за її рахунок, але в Україні на державні капіталовкладення припадає всього 8–9 %. Така тенденція відбувається через те, що: по-перше, державна інвестиційна програма з кожним роком скорочується, а по-друге,

більша частина державних інвестицій спрямовується на соціальні програми. Отже, розглядати їх як реальне джерело формування інвестиційного потенціалу України не доводиться.

Кредитування на сьогоднішній день залишається найбільш популярним засобом залучення додаткових коштів. Але на цьому шляху також виникають свої труднощі.

По-перше, обсяг ресурсів комерційних банків досить обмежений. Сукупний ресурсний потенціал банківської системи України менший, ніж потенціал одного великого банку Росії чи Польщі, не кажучи вже про розвинуті країни.

По-друге, комерційні банки не вкладають свої кошти в підприємства з нестабільним фінансовим станом, так як немає гарантії повернення кредиту.

По-третє, ставки по банківських кредитах досить високі. З другого боку, недостатні розміри господарських оборотів, мінімальні прибутки, значні обсяги заборгованості роблять більшість підприємств неплатоспроможними боржниками.

Лізинг є одним із найефективніших засобів кредитування у промисловості. Лізингова діяльність в Європі почала системно розвиватись з 60-х років XX ст., а на початку 90-х – в нашій країні. В Україні поряд з великими перспективами розвитку для лізингу можна виділити ряд перешкод, а саме: низька фінансова стійкість потенційних лізингоотримувачів; дефіцит фінансових ресурсів у деяких лізингових компаній; складність отримання обігових коштів; відсутність спеціалістів по веденню лізингових операцій; недосконаліть нормативно-правової бази по більшості видів фінансування в тому числі і лізингу. Особливістю лізингу є надання тільки обладнання, а потрібні ще й гроші на ремонт, модернізацію, будівництво, підготовку та перепідготовку персоналу, проведення маркетингових досліджень, рекламу тощо. Одним із засобів вирішення названої проблеми є іпотечне кредитування. Іпотечний кредит – це позика під заставу нерухомого майна, яка є забезпеченням виконання зобов'язання перед кредитором. Іпотечне кредитування відоме своїм механізмом підвищення надійності кредитної угоди та забезпеченням повернення позичкових грошей кредитору. Однак, в зв'язку з тим, що протягом 70 років було відсутнє право на приватну власність та володіння землею, а також неможливістю кредитора повернути предмет застави, функціонування цього механізму в Україні було майже неможливе. Тому спочатку повинен

запрацювати механізм стабілізації економіки.

Порівняно із світовою практикою, в Україні кредити дорогі. Ця ситуація ускладнюється також і невідповідністю між ставками відсотка і ризиками надання позик. Кредитні кошти інвестуються у високодохідні виробництва, а межі їх застосування дуже звужені. Ризик надання позик для банків в Україні має деякі особливості, що полягають у відсутності ефективного механізму реалізації застави, низької рентабельності, неефективному використанні основних фондів та трудових ресурсів.

Кредитно-депозитні операції є ще однією складовою джерел інвестицій (це операції із залучення капіталів інвесторів у банки у вигляді депозитних внесків з наступним їх використанням у формі кредитів). Разом з тим депозитні операції виступають одним із способів заощадження коштів населення. Стан економіки України суттєво обмежує ресурсну базу банків, зменшуючи, в свою чергу, розміри банківського кредитування. Таким чином, виникає замкнуте коло. Масштабні інвестиції спроможні пожвавити діяльність підприємств, зробити їх системологічними, збільшити обсяги виробництва, однак банківська система не має достатніх ресурсів, щоб профінансувати подібні інвестиції. Не змінює ситуації і тенденція до зростання банківських депозитів та обсяги кредитування, яка виникла на в останні роки. Тим більше, необхідно врахувати, що лише незначна частина із загального обсягу кредитів спрямовується на інвестиційну діяльність.

Не дивлячись на те, що в останні роки було здійснено низку спроб залучення заощаджень населення з метою інвестування реального сектору економіки, однак кошти населення, як джерело інвестиційних ресурсів ще не повною мірою реалізовані в Україні. Проте значні кошти акумульовані Ощадбанком, направлялися на фінансування дефіциту бюджету. Тому на сьогодні реальних можливостей залучати заощадження населення для інвестування у виробництво в достатніх розмірах, немає. Однак це джерело має великий потенціал позитивного впливу на макроекономічну ситуацію в цілому, так як це відбувається у розвинутих країнах (США та Японія), де населення володіє фінансовими активами, частка яких в декілька разів перевищує державну.

Таким чином, залучення міжнародних інвестицій в національну економіку є необхідною умовою від якої залежать результати впроваджених реформ та розвиток окремих галузей та сфер

виробництва. Поряд з цим залучення міжнародного капіталу та його ефективне використання допомагає інтегруватися у світовий економічний простір.

В країнах Центрально-Східної Європи сучасні тенденції міжнародного інвестування свідчать про те, що окремі інвестори починають виводити свої капітали в інші країни. Причиною такого перерозподілу є зростання конкуренції, втрата динаміки зростання обсягів збуту та зростання вартості робочої сили. Таким чином, Україна має шанс перерозподілити частину потоків капіталу на свою користь. Але іноземний капітал не поспішає приходити в Україну. І причина не в інвестиційному кліматі, корупції, перехідному періоді, а в тому що капітал рухається в бік визначеності та стабільності чого в Україні немає впродовж 17 років незалежності. Ця причина змушує міжнародного інвестора вести вичікувальну та обережну інвестиційну політику. Для того щоб іноземні інвестори пішли на вкладання капіталу в Україні, необхідно тільки одне – декілька років. Декілька років життя України в політичній стабільності, без злочинців та хабарників, гучних міжнародних скандалів, без політичних замовлень із чіткими правами на законну приватну власність.

6.2. Стан та перспективи ринку фондів прямого інвестування в Україні

Сучасний етап розвитку ринкової економіки України при різноманітті складних економічних процесів і взаємовідносин між підприємствами, фінансовими інститутами та державою на внутрішньому і зовнішньому ринках значною проблемою характеризується ефективним вкладенням інвестиційних ресурсів. Важливою складовою поступового розвитку національної економіки є інвестиції, так як економічна природа інвестицій обумовлена закономірностями процесу розширеного відтворення і полягає у використанні частини додаткового суспільного продукту для збільшення кількості і якості всіх елементів системи продуктивних сил суспільства.

Для нашої країни, на сьогоднішній день, актуальними залишаються вкладення саме приватних інвесторів і не останню роль в цьому відіграють фонди прямого інвестування. Тому за таких умов

розвитку інвестиційного бізнесу варто розглянути фонди прямого інвестування докладніше, визначити їх особливості та функціонування, оскільки вони можуть надати сталого розвитку українським компаніям.

Для підприємств немає єдиного універсального засобу залучення коштів для розвитку своєї діяльності. Немає різниці чи це буде банківський кредит, чи вкладення приватних інвесторів, у будь-якому разі компанія має бути завжди готовою до певних витрат, пов'язаних із залученням коштів. Але коли компанії вдається правильно підібрати спосіб залучення інвестицій і раціонально використати їх у потрібних цілях це може допомогти у створенні іміджу надійного та цілеспрямованого партнера та вивести компанію на іноземні ринки. Проте зараз, коли інвестування бізнесу в Україні ще не досить добре розвинене, українські компанії віддають перевагу банківським кредитам, або ж вкладають власні кошти за рахунок нерозподіленого прибутку.

Фонди прямого інвестування – це термін, що застосовується по відношенню до значної групи фондів та інвестиційних груп, які надають капітал на договірній основі приватним бізнес-одиницям. Фонди прямого інвестування діють як посередники між інституціональними інвесторами, підприємцями та корпораціями. Завданням таких фондів є надання інвестицій компаніям, які цього потребують. Кошти на розвиток компанії фонди прямого інвестування надають в обмін на частку акцій в інвестованому підприємстві. Через кілька років, коли компанія завдяки вкладеним інвестиціям перейшла на новий рівень розвитку і ринкова вартість її акцій збільшилась, фонд продає свою частку стратегічному партнеру або розміщує її на фондовій біржі. Продаючи акції фонду, компанія, по-перше, отримує гроші, необхідні для фінансування свого розвитку, а по-друге, отримує доступ до досвіду і знань фахівців, що працюють у таких структурах. При цьому фонд сприяє веденню бізнесу за західними стандартами та вимагає повної прозорості усіх бізнес-процесів. Оскільки фонди прямого інвестування працюють лише з найбільш перспективними компаніями, співробітництво з відомим фондом позитивно впливає на імідж компанії і свідчить про її добрі перспективи.

Щодо штатних працівників багатьох фондів прямого інвестування, то вони є успішними управлінцями, хоча і рідко приймають участь у щоденній діяльності фірм, якими вони володіють або в які збираються інвестувати кошти. Такі працівники надають

консультації та спрямовують керівників компаній на те, як досягнути зростання показників прибутковості компанії, що збільшить її вартість під час перебування підприємства у власності інвестиційного фонду.

Якщо розглядати історію ринку фондів прямого інвестування в Україні, то вона бере початок ще в 1993 році, коли виходець із України Майкл Блейзер заснував першу керівну компанію Sigma Bleyzer, а в 1996 році і перший фонд. Інвесторами фонду виступають великі фінансові інститути США та Європи, а також багаті династії усього світу. Портфель компанії збільшується з кожним роком і на сьогоднішній час нараховує більше 50 компаній. Рік потому, у 1994 році був заснований фонд Western NIS Enterprise Fund (WNISEF). Об'єми фонду складають 150 млн дол. США. З березня 2005 року WNISEF входить до складу керівної компанії Horizon Capital.

Також важливим фондом прямого інвестування в Україні є фонд Euroventures, який був заснований в 1998 році за ініціативою ЄБРР та уряду Голландії. На початковому етапі активи фонду складали близько 26,5 млн євро. За роки свого існування фонд профінансував більше десяти українських підприємств на загальну суму 22,6 млн євро.

Ще дві організації – Міжнародна фінансова корпорація і Європейський банк реконструкції та розвитку – іноді беруть участь в акціонерному капіталі компаній, однак частіше надають кредити. Проте зараз обидві організації планують концентруватися і на покупці компаній: прибуток від перепродажу підприємств, як правило, вищий, ніж від кредитних операцій. В управлінні наведених фондів знаходиться близько 900 млн. дол. США активів. Починаючи з 1993 року ці фонди інвестували близько двохсот компаній, більшість з яких на сьогодні є крупними представниками різних секторів економіки. Загалом кожен із фондів здатен вкласти від 1 млн дол. США до 10–15 млн дол. США інвестицій в одну компанію. Через 3–5 років після купівлі компанії фонд продає актив стратегічним інвесторам або партнерам – власникам компанії. Причому рентабельність таких інвестицій, за даними самих фондів, становить щонайменше 25 %, а іноді перевищує 100 %.

Деякі фонди прямого інвестування працюють лише у визначеній галузі бізнесу, в якій вони компетентні, інші ж шукають інвестиційні можливості в різноманітних галузях. Які ж саме галузі економіки є найбільш привабливими для фондів? При виборі об'єкту

вкладення коштів фонди прямого інвестування в першу чергу віддають перевагу компаніям, діяльність яких пов'язана зі споживчим сектором, телекомунікаціями, фінансовими та банківськими галузями.

Індикатором майбутнього зростання сектору економіки вважається робота фонду в тій чи іншій галузі. Коли, наприклад, фонди свого часу фонди зацікавилися підприємствами по виробництву соків, слідом за ними у цю галузь прийшли і стратегічні інвестори. Як результат такої діяльності – відсутність на соковому ринку вільних підприємств в які можна ще інвестувати кошти. Також багато допомогли фонди прямого інвестування і підприємствам кондитерської галузі. Фонди WNISEF і Sigma Bleyzer інвестували кошти в компанії АВК і "Полтавакондитер".

На сьогодні для інвесторів однією з найцікавіших галузей є телекомунікації та інформаційні технології. Поки що в цьому секторі має активи лише Sigma Bleyzer, що володіє компаніями "Воля-Кабель", "Софтлайн" та телеканалами "ІВК" та "КТМ" (зараз К1 і К2). В 2005 році до "Воля-Кабель" придивлявся російський фонд Delta Capital, хоча домовитися про укладання угоди про купівлю компаніям так і не вдалося.

Також привабливим сектором є фінанси. Лідером у цій галузі є фонд WNISEF якому належать акції ПроКредит Банку, Міжнародного Іпотечного банку та компанії "Фаворит Капітал". У роздрібній торгівлі та харчовій промисловості лідируючі позиції займають Euroventures та WNISEF, яким належать мережа супермаркетів "Фуршет" та мережа швидкого харчування "Швидко". Проте, на думку більшості експертів, в майбутньому фонди перестануть цікавитися цим сектором і перейдуть до іншої галузі, такої як, наприклад, морський транспорт, який вже зараз викликає у інвесторів неабиякий інтерес.

Контроль за операційною діяльністю інвестованої компанії зазвичай фонди прямого інвестування не намагаються взяти на себе. Фонди контролюють лише використання інвестицій і потоки грошей. Також варто зазначити, що не усі фонди прагнуть володіти контрольним пакетом акцій. Наприклад, фонди WNISEF та Euroventures найчастіше задовольняються лише міноритарним пакетом при умові впливу на роботу компанії і обов'язковій участі фонду в раді директорів. А от в Sigma Bleyzer, навпаки, вважають більш правильним купувати виключно контрольні пакети акцій чи хоча б блокуючий процент. У фонді таку стратегію пояснюють недотриманням в Україні прав міноритаріїв. До того ж після кризи 1998 р.

організація втратила велику частину своїх активів, після чого інвестори фонду ухвалили рішення вкладати гроші виключно в контрольні пакети підприємств. Однак навіть Sigma Bleyzer не претендує на повне управління компанією й залишає більшу частину операційної діяльності менеджерам підприємства.

Фонди прямого інвестування не вкладають грошей у новоутворені невеликі компанії через те, що це пов'язано з дуже великим ризиком. Скористатися інвестиціями фондів можуть лише відносно зрілі компанії з річним оборотом більш, ніж 10 млн дол. США.

Термін співпраці фонду з компанією складає в середньому 10 років. Половина цього терміну – активна фаза, коли фонд вкладає гроші в компанію. Потім, у другій половині строку існування, фонд концентрує свою діяльність на виході з активів.

Для того, щоб краще розібратися в діяльності фондів прямого інвестування в Україні розглянемо і проаналізуємо діяльність найбільших з них – WNISEF, Euroventures та Sigma Bleyzer.

Стратегія фонду WNISEF полягає у виявленні високоякісних команд менеджерів та ефективному використанні реальних можливостей цільових секторів ринків України та Молдови, що розвиваються найбільш швидкими темпами. Фонд інвестує від 3 млн дол. США до 15 млн дол. США у приватні компанії із середнім рівнем капіталізації, в яких додатково залучені кошти, передові методи ведення бізнесу, підбір менеджерських кадрів та розробка фінансової системи забезпечують основу для значного збільшення вартості капіталу. Компанія прагне використовувати доходи від інвестицій, головним чином, для розширення бізнесу та викупу контрольних пакетів акцій підприємств у ключових галузях економіки, що обслуговують зростаючий середній клас, включаючи фінансові послуги, виробництво споживчих товарів, роздрібну торгівлю, виробництво та деякі інші сектори.

На сьогодні фонд інвестує значну кількість перспективних компаній. У таблиці 6.1 представлено інвестиційний портфель компаній. Це сім найбільших компаній, в які фонд вклав інвестиції і часткою акцій яких володіє.

З неї видно, що найбільш привабливими для фонду є компанії харчової промисловості. Серед них і друга найбільша група кондитерських компаній в Україні – "АВК", що виробляє інноваційну кондитерську продукцію, та компанія-виробник фірмового, високоякісного морозива – "Троянда".

За роки діяльності фонду в Україні ним було здійснено і

багато виходів з активів компаній. Найуспішніші з них – це продаж

Таблиця 6.1

Інвестиційний портфель компаній (фонд WNISEF)

Актив	Сфера діяльності	Пакет акцій, %	Термін інвестування
Троянда	Харчова промисловість	74,9	з 1997 р.
Мережа ресторанів "Швидко"	Ресторанний	65,9	з 2003 р.
ПроКредит Банк	Фінанси	20,0	з 2000 р.
GCC	Скляна промисловість	34,7	н/д
Енергетичний альянс	Енергетика	59,9	н/д
Екопрод	Бізнес Агропромисловість	49,9	з 1999 р.
АВК	Харчова промисловість	25,1	н/д

частки акцій Шосткінського молокозаводу, ЗАТ "Слобожанська Будівельна Кераміка" та "Vitanta-Intravest" (табл. 6.2).

Таблиця 6.2

Портфель проданих компаній (фонд WNISEF)

Актив	Рік продажу	Пакет акцій, %	Новий власник активів
Шосткінський молокозавод	2007 р., травень	68,9	Французька компанія Fromageries Bel S.A.,
ЗАТ "Слобожанська Будівельна Кераміка"	2004 р., березень	100,0	Австрійська інвестиційна компанія Raiffaisen Investment AG та MARA Beteiligungsverwaltungs GmbH
"Vitanta-Intravest"	2003 р., січень	85,6	Голландська компанія Efes Breweries International B.V.

Фонд прямого інвестування Euroventures – це товариство з обмеженою відповідальністю, що функціонує за законами Республіки Кіпр. Euroventures здійснює керівництво двома фондам прямого інвестування: Euroventures Ukraine Fund I (капітал 30 млн дол. США) та Euroventures Ukraine Fund II (капітал 80 млн дол. США), а також виступає в ролі інвестиційного радника в The Ukraine Opportunity Trust PLC (капітал 62 млн дол. США), інвестиційний траст, фондові інструменти якого котируються на Лондонській Фондовій Біржі.

Фонд Euroventures намагається досягнути довгострокового приросту капіталу, скуповуючи, в результаті переговорів, значні дольові частки в компаніях. Зазвичай, компанія отримує прибуток від інвестицій впродовж 4–6 років. Розмір інвестицій коливається в межах від 5 до 15 млн дол. на одну пряму чи напівпряму інвес-

тиційну угоду. Серед галузей, які цікавлять фонд найбільше – харчова промисловість та будівельні матеріали (табл. 6.3). Також Euroventures володіє часткою акцій компанії Anthousa Limited (ТМ "Фуршет"), яка, на думку менеджерів фонду, в майбутньому зможе зацікавити західні мультинаціональні роздрібні мережі.

Таблиця 6.3

Інвестиційний портфель компаній (фонд Euroventures)

Актив	Сфера діяльності	Пакет акцій, %	Термін інвестування
Anthousa Limited (ТМ "Фуршет")	Роздрібна торгівля	10,2	2002–2007
Abikelly Limited (ТМ "Будмакс")	Будівельні матеріали	41,6	з 2005
Sodelem Developments Limited (ТМ "Молочна країна")	Харчова промисловість	12,1	2002–2007
HardicoInvestments (ТМ "Русанко")	Харчова промисловість	31,9	2002–2007
Sentera Limited	Кабельна продукція	27,0	2005–2008

З таблиці 6.3 видно, що середній термін співпраці фонду Euroventures з компаніями складає в середньому 5 років і в 2007 р. фонд продав свої частки акцій більшості найуспішніших компаній. Щодо успішних виходів фонду з активів інвестованої компанії, то це, перш за все, продаж частки акцій холдингової компанії International Distribution Systems BVI, оптового дистриб'ютора фармацевтичної продукції в Україні – компанії Laona Limited, та продаж контрольного пакету акцій компанії Orleander Limited (табл. 6.4).

Таблиця 6.4

Портфель проданих компаній (фонд Euroventures)

Актив	Рік продажу	Пакет акцій, %	Новий власник активів
International Distribution Systems BVI (ТМ "Миргородська" і "Моршинська")	2003 р., квітень	25,2	Стратегічний інвестор Zinerin B.V.
Laona Limited (ТМ "Альба")	2006 р., вересень	30,0	Власники компанії
Orleander Limited (ТМ "Ярило")	2007 р., квітень	55,5	н/д

Sigma Bleyzer – фонд прямого інвестування, що здійснює прямі інвестиції в країни, які знаходяться в процесі переходу до ринкової економіки, в тому числі в країни колишнього СРСР та

Східної Європи. Фонд обирає найбільш перспективні компанії і створює усі можливі умови для їх успішного розвитку. Крім роботи з портфельними компаніями, фонд залучує до співробітництва уряди країн, в яких він займається інвестиційною діяльністю. Компанія Sigma Bleyzer купує контрольні пакети акцій підприємств з високим потенціалом росту і застосовує свій досвід роботи для нарощування темпів росту об'ємів продажу, а також підвищує їх ефективність задля збільшення чистих прибутків. Фонд Sigma Bleyzer розглядає інвестиційні можливості в таких галузях, як кабельне телебачення, телекомунікації, дистрибуція, роздрібна торгівля, споживчі товари. На даний момент Sigma Bleyzer має під своїм керівництвом чотири фонди, загальний об'єм яких складає 600 млн дол. США.

За роки своєї діяльності в Україні фондом інвестовано більше 50 компаній. Найуспішніші компанії, з якими Sigma Bleyzer співпрацює – це ведучий оператор кабельного телебачення в Україні – "Воля-Кабель", та кондитерська фабрика "Полтаваконди-тер" (табл. 6.5).

Таблиця 6.5

Інвестиційний портфель компаній (фонд Sigma Bleyzer)

Актив	Сфера діяльності	Пакет акцій, %	Термін інвестування
Воля-Кабель	Кабельне телебачення	80,0	н/д
Полтаваконди-тер	Харчова промисловість	76,8	н/д
Softline	Інформаційні технології	н/д	н/д
Севастопольський морський завод	Суднобудування	51,0	н/д
Sentera Limited	Кабельна продукція	27,0	2005–2008

Варто зазначити, що фонди прямого інвестування, представлені в Україні, в своїх активах мають достатньо коштів, щоб вивести на гідний рівень найперспективніші українські компанії в різних сферах економіки. Але в чому ж полягають основні причини недостатнього розвитку фондів прямого інвестування в Україні? На нашу думку існує, принаймні, дві основні причини. По-перше, власники багатьох українських компаній просто не знають про існування джерел коштів, альтернативних банківським кредитам. Друга причина – це невідповідність вітчизняних компаній стандартам ведення бізнесу, прийнятим в розвинутих країнах. Трапляється, що почувши про корпоративні стандарти, управлінський

облік і часом навіть про необхідність формування відділу маркетингу, українські бізнесмени згортають переговори – банківський кредит обійдеться дешевше.

Таким чином, компанія, що претендує на співпрацю з фондом прямого інвестування, повинна мати не лише історію на ринку та чіткі перспективи розвитку, а й бажання вести бізнес за західними стандартами. Для багатьох вітчизняних компаній витрати на ведення бізнес-процесів за закордонними схемами набагато вищі, ніж вигоди, які можна отримати від співпраці з фондом. Крім того, фонди вимагають від компаній участі в акціонерному капіталі. Однак, на продаж частки акцій власної компанії готовий піти не кожен вітчизняний власник.

Сама структура української економіки не підходить фондам прямого інвестування. Великий бізнес – металургія, машинобудування, енергетика – коштів фондів прямого інвестування не потребує: активи в цих галузях розподілені між фінансово-промисловими групами і державою. Великим закордонним фондам вхід до цих секторів закритий. А інвестиції у дрібний та середній бізнес більшість фондів не цікавлять. Такі компанії зазвичай мають коротку історію на ринку, а вкладення в них не приносять значних доходів. У низькій активності фондів прямого інвестування в Україні винні і самі фонди. Приміром, одна з ключових вимог до претендента на партнерство – рентабельність вкладеного капіталу має становити не менше 100 %, але таких активів в Україні одиниці. Але не дивлячись на різноманітні труднощі, з якими стикаються фонди при веденні свого бізнесу, залишати український ринок вони не збираються. Можливо, в майбутньому в Україну прийдуть міжнародні фонди, такі як приміром Templeton Eastern або Barings Vostok, що здатні завоювати ринок за рахунок масштабних PR-кампаній і великих ресурсів материнських структур.

Таким чином, розглянувши діяльність фондів прямого інвестування бачимо, що ринок інвестицій в Україні на даний час ще досить малий, але в нього є перспективи для збільшення в першу чергу за рахунок приходу нових зарубіжних фондів. На українському ринку є досить багато перспективних компаній, які не здатні розвиватися без залучення капіталу. І тому саме добре розвинутий ринок фондів прямого інвестування є дуже важливим для економіки в цілому і саме він допоможе вивести українські компанії на зарубіжні ринки.

6.3. Фактори та принципи розробки національної інвестиційної стратегії

Досить складним і тривалим є процес встановлення і розвитку ринкової економіки. Не так давно Україна отримала статус країни з ринковою економікою і це лише один з перших кроків до поступового економічного розвитку. Проте, для того, щоб рухатись далі необхідні виважені науково-обґрунтовані перетворення, висококваліфіковані спеціалісти у різних сферах національної економіки, та все-таки найголовнішими є кошти, адже ефективне проведення реформування неможливе без залучення і раціонального фінансування економічних та соціальних програм.

В економічному розвитку України великою проблемою є високий рівень споживання та недостатній рівень заощаджень. Відсутність пріоритетного вектору формування інвестиційного потенціалу при реалізації ринкових реформ гальмує пожвавлення економічних процесів та перехід від макроекономічної стабілізації до сталого економічного зростання. Через цю проблему Україна потребує залучення міжнародних інвестиційних ресурсів. Світовий досвід показує, що у перехідному періоді залучені інвестиції є важливим фактором економічної стабілізації та поступового економічного зростання. Залучення міжнародних інвестицій в національну економіку є одним із завдань, від якого залежить поступовий перехід від однієї господарської системи до іншої. Крім того незадовільний обсяг внутрішніх інвестиційних ресурсів унеможливлює фінансування економічно-ефективних проектів у сфері виробництва та об'єктивно-необхідних соціальних програм. Тому, автор вважає за необхідне обґрунтувати першочергові заходи, які б сприяли формуванню сприятливих умов для залучення міжнародних інвестиційних ресурсів та пропонує систему принципів розробки національної інвестиційної стратегії.

Визначити фактори впливу державного та регіонального інвестиційного клімату на систему залучення міжнародних інвестицій. Обґрунтувати систему першочергових заходів, спрямованих на формування сприятливих умов, для залучення міжнародних інвестиційних ресурсів. Запропонувати систему принципів розробки національної інвестиційної стратегії.

У країнах Центрально-Східної Європи тенденції міжнародного інвестування свідчать про те, що окремі інвестори по-

чинають вивозити свої капітали в інші країни. Зростання конкуренції, втрата динаміки зростання обсягів збуту та зростання вартості робочої сили є причиною такого перерозподілу. Таким чином, Україна має шанс перерозподілити частину потоків капіталу на свою користь. Але іноземний капітал не поспішає приходити в Україну незважаючи на ті ініціативи, які ідуть від Президента України та Кабінету Міністрів України. Основним стримуючим чинником у формуванні сприятливого економічного середовища для міжнародної інвестиційної діяльності в Україні є незавершеність і непослідовність проведених реформ.

Важливим є досягнення певного балансу між пропорційністю обсягів інвестицій внутрішнього та зовнішнього походження. Разом з тим, зростання фінансування в Україні напряму залежить від внутрішніх заощаджень та міжнародних інвестицій. З цією метою необхідно розробити довготермінову комплексну стратегію розвитку інвестиційного потенціалу національної економіки. Національна інвестиційна стратегія залучення міжнародних інвестицій в Україну має формуватися у контексті забезпечення умов для стійкого економічного зростання.

Інвестиційна стратегія України повинна орієнтуватись на нарощування та оптимізацію структури інвестиційних джерел на напрямів їх вкладень. Поряд з цим, вона повинна бути послідовною, забезпечувати гарантії економічної безпеки інвестора.

Незважаючи на численність подій, що відбулися в Україні, наш регіон залишається привабливим та вигідним для вкладання інвестицій. Це пояснюється такими ключовими факторами як: вигідне транспортно-географічне положення, ємкий споживчий ринок, дешеві земельні та трудові ресурси.

Але поряд з цим існують чинники, які зменшують переваги України у залученні міжнародних інвестицій (рис. 6.1).

Розглянувши наведене, можна зробити висновок: для розвитку інвестиційного процесу та залученню міжнародних інвестицій в Україну необхідно розробити і провадити національну інвестиційну стратегію, яка б науково обґрунтувала всі елементи інвестиційного процесу в Україні. Для стимулювання міжнародного інвестування в економіку України необхідно провести ряд заходів загального та спеціального характеру.

Необхідно забезпечити впровадження системи заходів для посилення довіри іноземних інвесторів шляхом повного гарантування недоторканості вкладених інвестиційних ресурсів та за-

конно набутих прав власності.

Рис. 6.1. Вплив факторів державного та регіонального інвестиційного клімату на систему залучення міжнародних інвестицій

Національна інвестиційна стратегія має передбачати ряд заходів, спрямованих на формування сприятливих умов для залучення інвестиційних ресурсів та розвитку цивілізованих ринкових відносин. Серед цих заходів першочерговими є:

1) розробка принципово нової законодавчої бази, яка б стимулювала вітчизняних та іноземних інвесторів та однозначно сприяла становленню цивілізованого некриміналізованого ринку;

2) удосконалення податкової системи у бік спрощення, усунення паралелізму в статтях при обкладанні податками та їх взаємосуперечності;

3) вироблення чітких прав на законну приватну власність та

гарантування її недоторканості;

4) обґрунтовано визначити пріоритетні напрями для вкладання інвестицій, тобто розробити державну програму розвитку пріоритетних галузей економіки та стимулювати шляхом надання окремих пільг інвесторам, які займаються довгостроковим вкладанням у межах цієї програми;

5) забезпечити умови для повноцінного функціонування фондового і фінансових ринків та розвитку ринкової інфраструктури, які в комплексі сприяють ефективному інвестиційному середовищу.

Представлені заходи не абсолютні, однак можуть зіграти позитивну роль в інвестиційному процесі.

Таким чином, національну інвестиційну стратегію ми пропонуємо розробляти на основі системи принципів (рис. 6.2):

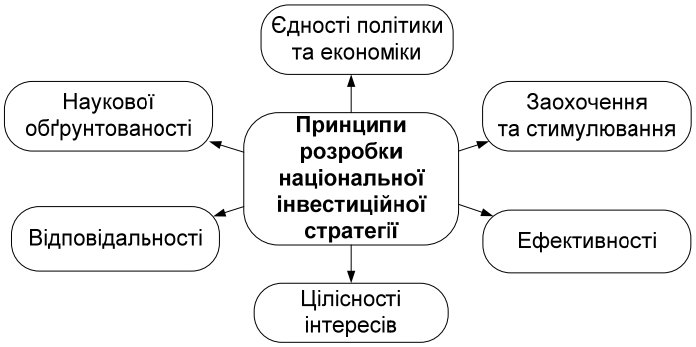


Рис. 6.2. Принципи розробки національної інвестиційної стратегії

– ***єдності політики та економіки***. Передбачає підтримку економічних змін політичними факторами;

– ***наукової обґрунтованості***. Всі адміністративно-управлінські рішення повинні бути науково-обґрунтованими, тобто враховували об'єктивні економічні закони та сучасну теоретико-методологічну базу, для забезпечення їх ефективності;

– ***заохочення та стимулювання***. Передбачає розробку важелів мотивації вітчизняним та іноземним інвесторам, які здійснюють довгострокове інвестування інвестиційних програм пріоритетних сфер економіки;

– ***відповідальності***. Полягає у прямій відповідальності органів державної влади за накази та розпорядження, зміну "правил гри", а інвесторів за непідприємницькі дії, які однозначно завдають

збитків як національній економіці, так і іншим вітчизняним чи зарубіжним суб'єктам господарської діяльності, які працюють в Україні (змова, монополія, демпінг);

– ***ефективності***. Полягає в одержанні інвестиційного доходу або інших цілей інвестора від інвестиційної діяльності та вирішенні окремих економічних, соціальних або екологічних завдань загальнодержавного або регіонального значення;

– ***цілісності інтересів***. Полягає у тому, що іноземний інвестор вирішуючи поставлені інвестиційні завдання та проваджуючи інвестиційні проекти задовольняє свої потреби в рамках нормативно-правого поля, тим самим задовольняє інтереси приймаючої сторони.

Розробка національної інвестиційної стратегії залучення і використання міжнародних інвестиційних ресурсів необхідна для забезпечення умов поступового розвитку економіки та вирівнювання соціально-економічних диспропорцій. При цьому її формування необхідно здійснювати на відповідних принципах, використання яких дозволить більш ясно формувати національну інвестиційну стратегію, що підвищить ефективність інвестиційного процесу в Україні.

6.4. Завдання, функції та механізми управління інвестиційною діяльністю підприємств у системі забезпечення економічної безпеки

Структурна перебудова економіки України є дуже капіталоі трудомістким процесом, ефективне проведення якої неможливе без залучення необхідних коштів від вітчизняних та іноземних інвесторів, внесок яких особливо важливий за умов становлення ринкової економіки і потребує підвищеної уваги з боку урядових структур і місцевих органів управління. Одним із найважливіших напрямів відтворення основних фондів і виробничих потужностей господарських структур на базі науково-технічного прогресу є інвестиційна діяльність, яка уможливлює ефективне регулювання розвитку національної економіки, істотне підвищення її активізації.

Необхідно виділити три складові структурної перебудови

будь-якого підприємства: оновлення техніки, запровадження сучасних технологій та удосконалення організації виробництва, методів та форми управління, звільнення підприємств від великого впливу податкової політики держави. Недостатність фінансових ресурсів та незначні можливості їх залучення є основною проблемою, що ускладнює процес відновлення основних фондів в Україні.

Основою розвитку підприємств, окремих галузей та економіки країни в цілому є інвестиції. Від уміння інвестувати залежить розквіт чи занепад власного виробництва, можливості вирішення соціальних та екологічних проблем. Без надійних основ інвестиційної діяльності важко сподіватися на сталий розвиток вітчизняного виробництва, науково-технічний і соціальний прогрес, а з ними і на належне місце у світовому співтоваристві.

Важливим засобом забезпечення умов виходу з економічної кризи, структурних зрушень в національній економіці, технічного рівня переоснащення підприємств виступають інвестиції. Економічна діяльність окремих господарюючих суб'єктів та країни в цілому значною мірою характеризується обсягом інвестицій, які здійснюються. Це зумовлено тим, що інвестиції формують виробничий потенціал на науково-технічній базі і визначають позицію країни на світових ринках. Вагому роль у формуванні ринкової економіки у зв'язку з цим відіграє науково обґрунтоване і послідовно чітке управління інвестиційними процесами.

Належного відображення в законодавчій базі та практиці управління інвестиційним процесом в Україні зарубіжний досвід в галузі інвестицій ще не знайшов. За таких умов для чіткого розуміння досліджуваної проблеми, що стосується вдосконалення управління інвестиційною діяльністю, а також вибору ефективних рішень щодо активізації інвестиційних процесів на підприємстві, доцільно уточнити основні поняття, що характеризують інвестиційну діяльність.

Незважаючи на розмаїтість теорії інвестицій різні, категорії та визначення тлумачаться по-різному, часто вузько без врахування економічних і соціальних факторів розвитку ринкової трансформаційної економіки, що в остаточному підсумку ускладнює вирішення як наукових, так і практичних завдань.

В першу чергу, потребує уточнення саме поняття "інвестиції". Проведене теоретичне дослідження сутності категорії "інвестиції" показало, що незважаючи на розмаїтість теорії інвестицій, визначення даної категорії тлумачиться по-різному. Це зумовлено

різними підходами до об'єкта, предмета, мети та форм інвестування. Крім того не всі явища процесів характерні для економіки перехідного періоду (фактори ризику та інфляції) знайшли відповідне відображення у визначенні категорії "інвестиції". Проведене дослідження дозволило нам визначити інвестиції капіталом в формі власних, позикових і залучених грошових коштів, матеріальних і нематеріальних цінностей, який вкладається в об'єкти виробничого і невиробничого призначення з метою забезпечення його збільшення, а також досягнення позаекономічних ефектів екологічного та соціального характеру, з урахуванням можливих втрат від ризику та інфляції. Наведене уточнення категорії "інвестиції" надає закінченості діалектичному зв'язку в ланцюжку понять "капітал – форма інвестування – об'єкт інвестування – мета інвестування – інвестиційний ризик". Також запропоноване вдосконалення понятійного апарату створює наукову базу для проведення поглиблених наукових досліджень, які сприятимуть подальшому розвитку теорії інвестицій. Окремої уваги заслуговує понятійний апарат, який пов'язаний з формами інвестицій. В економічній теорії та господарській діяльності пов'язаною з інвестиційною діяльністю підприємства, використовується більш ніж сто термінів, що характеризують різні види інвестицій.

Для розвитку економічних процесів різноманітні інвестиції мають різне відповідне значення. Тому для ефективного управління інвестиціями необхідна класифікація їх за ознаками. Існує декілька підходів стосовно класифікації інвестицій. Наведені різними авторами класифікаційні ознаки інвестицій висвітлюють суть цієї економічної категорії, однак на нашу думку вона потребує доповнення.

Реалізація інвестиційної діяльності підприємства неможлива без належного ресурсного забезпечення, тобто формування на підприємстві необхідних інвестиційних ресурсів. При цьому під інвестиційними ресурсами розглядаються усі види активів, що залучаються підприємством для здійснення вкладень в об'єкти інвестування. Інвестиційні ресурси мають велике значення на різних стадіях життєвого циклу підприємства (створення підприємства; розширення поточної діяльності підприємства; оновлення виробництва; спаду виробництва; перепрофілювання виробництва; банкрутства). Особливості інвестиційної діяльності підприємств, які знаходяться на різних стадіях свого життєвого циклу відрізняються різними інвестиційними потребами, темпами та джерелами формування інвестиційних ресурсів, різними можливостями залучення ін-

вестицій, рівнем диверсифікації інвестиційних операцій, формами інвестиційної діяльності, рівнем інвестиційного ризику. Крім того кожній стадії життєвого циклу підприємства характерна специфічна інвестиційна активність. Ми пропонуємо розширити класифікацію інвестицій класифікаційною ознакою за потребою виникнення на підприємстві (рис. 6.3).

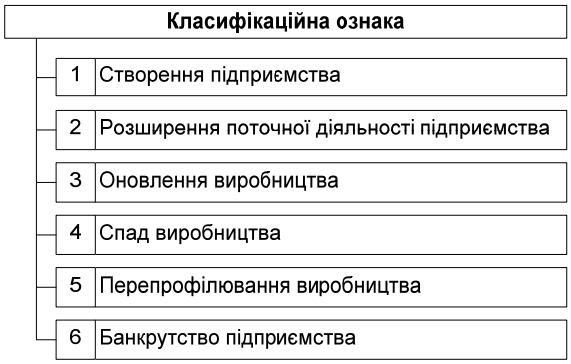


Рис. 6.3. Ознаки інвестицій за потребою виникнення на підприємстві

Введена класифікаційна ознака дає можливість визначати потребу в інвестиційних ресурсах відповідно до стадії розвитку підприємства.

1. Створення підприємства. Ознакою цієї стадії є велика питома вага реальних інвестицій. Забезпечуються високі темпи реального інвестування (будівництво корпусів, цехів, основних та допоміжних виробництв).

2. Розширення поточної діяльності підприємства. Збільшуються обсяги реального інвестування, відбувається диверсифікація реального інвестування, крім того може здійснюватись інвестування в розвиток операційних активів.

3. Оновлення виробництва. Інвестиції на забезпечення реновації амортизованих матеріальних та нематеріальних активів.

4. Спад виробництва. Інвестиції на підтримку необхідного обсягу операційної діяльності; реінвестування капіталу з низькорентабельних інвестиційних проектів.

5. Перепрофілювання виробництва. Інвестиції на забезпечення потреби реального інвестування.

6. Банкрутство підприємства. Інвестиції на забезпечення мі-

німальної норми операційного прибутку. Реінвестування капіталу з метою підтримки необхідного обсягу операційної діяльності.

Доцільними є також інші способи класифікації інвестицій. Безумовно, на підприємстві повинна використовуватись та класифікація, яка в найбільшій мірі відповідає діяльності в даній галузі, в даному регіоні та найбільш підходить для конкретної інвестиційної програми.

Цілеспрямований процес обґрунтування, вибору і прийняття управлінських рішень відносно формування інвестиційної програми і забезпечення її реалізації являє собою інвестиційна діяльність підприємства. Забезпечення реалізації інвестиційної програми на основних стадіях розвитку підприємства є основною метою управління інвестиційною діяльністю підприємства. Інвестиційна діяльність, в процесі реалізації основної мети, спрямовується на вирішення основних завдань (рис. 6.4):

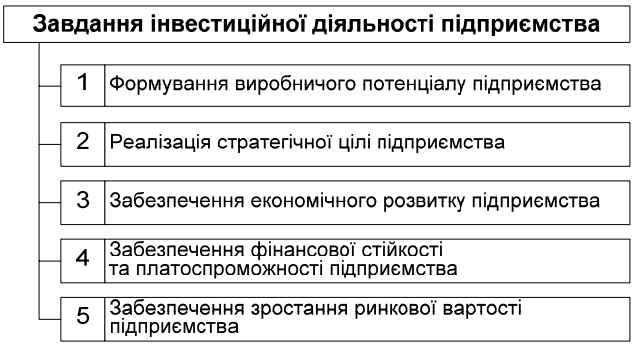


Рис. 6.4. Завдання інвестиційної діяльності підприємства

– інвестиційна діяльність підприємства має забезпечувати формування виробничого потенціалу підприємства за рахунок інвестування в нові виробництва, будівництво та оновлення фізично та морально застарілих виробничих основних засобів і т. п;

– реалізовувати стратегічні цілі підприємства, тобто визначати пріоритетні напрями розвитку підприємства, форми, характер та послідовність етапів реалізації довготермінових інвестиційних цілей;

– забезпечення економічного розвитку підприємства можливе лише на основі здійснення ефективного управління інвестиційною діяльністю;

– забезпечувати фінансову стійкість та платоспроможність

підприємства. Це пов'язано з тим, що в процесі здійснення інвестиційної діяльності значні фінансові ресурси відволікаються або залучаються на значний термін. Тому важливим є фінансова рівновага при заданих темпах економічного розвитку підприємства і процесом пов'язаним із реалізацією інвестиційної програми;

– забезпечувати ріст ринкової вартості підприємства. Ефективна система управління інвестиційною діяльністю створює основу для економічного розвитку підприємства, досягнення запрограмованих кінцевих результатів та постійного зростання ринкової вартості підприємства.

В процесі інвестиційної діяльності завдання мають бути оптимізовані між собою задля досягнення головної мети інвестиційної діяльності.

Реалізація низки принципів забезпечує ефективне управління інвестиційною діяльністю підприємства (рис. 6.5).

Рис. 6.5. Принципи управління інвестиційною діяльністю підприємства

I. Інтеграція із загальною системою господарського управління підприємством. Система управління інвестиційною діяльністю підприємства має бути інтегрована із загальною функціональною системою управління підприємством.

II. Управління інвестиційною діяльністю як одна з функціональних систем управління підприємством, націлена на реалізацію стратегічних завдань, оскільки інвестиційна діяльність по своїй економічній природі носить довготерміновий характер.

III. Системні рішення по всім аспектам управління інвестиційною діяльністю. Всі управлінські рішення в ході реалізації інвестиційної програми мають великий вплив на кінцеві результати, тому вони мають бути комплексно взаємоузгодженні.

Досягнення запрограмованих цілей та основних завдань економічного розвитку підприємства реалізується шляхом здійс-

нення конкретних функцій управління інвестиційною діяльністю (рис. 6.6).

Рис. 6.6. Функції управління інвестиційною діяльністю підприємства

1. Створення організаційно-управлінської структури управління. Організаційно-управлінські структури забезпечують обґрунтування прийняття і реалізацію управлінських рішень по всім аспектам інвестиційної діяльності підприємства. Створення такої структури необхідне для успішного функціонування підприємства для визначення напрямів інвестиційної діяльності в умовах швидкозмінного зовнішнього оточення.

2. Інформування. Формування інформаційної системи, яка забезпечує прийняття обґрунтованих інвестиційних рішень. Інформаційна система ґрунтується на постійному моніторингу внутрішніх і зовнішніх умов здійснення інвестиційної діяльності.

3. Інвестиційне планування. Здійснення планування інвестиційної діяльності підприємства по основним її напрямах в розрізі конкретних форм та обсягів на визначений період.

4. Стимулювання інвестиційної діяльності. Розробка механізму стимулювання реалізації прийнятих інвестиційних рішень, тобто підвищення зацікавленості працівників у реалізації інвестиційної програми.

5. Інвестиційний аналіз. Система аналізу різних аспектів інвестиційної діяльності підприємства.

6. Інвестиційний контроль. Здійснення ефективного контролю за реалізацією прийнятих інвестиційних рішень. Ефективна контролююча система забезпечує взаємозв’язок між формуванням

інформаційної бази, інвестиційним аналізом, інвестиційним плануванням та внутрішнім інвестиційним контролем підприємства.

7. Оцінка інвестиційної діяльності. Полягає у встановлені відхилень фактичних показників від запрограмованих кінцевих результатів. Оцінка може бути поточна та кінцева. Поточна оцінка визначає поетапні результати інвестиційної діяльності. Кінцева оцінка передбачає загальну оцінку після завершення терміну реалізації інвестиційної програми, тобто оцінює ступінь досягнення цілей.

Запропоновані завдання, принципи та функції тісно взаємопов'язані та складають основу для ефективної системи управління інвестиційної діяльності, направлену на досягнення запрограмованих кінцевих результатів інвестиційної діяльності і збільшення ринкової вартості підприємства.

Розробка нових методів управління процесом інвестування, які повинні відповідати завданням економічних перетворень на сучасному етапі є невід'ємною складовою трансформації соціально-економічних відносин в Україні. Перехід управління інвестиційною діяльністю підприємства на якісно новий рівень передбачає необхідність опанування цілим комплексом питань, що пов'язані із специфікою інвестиційного процесу. Тому виникає необхідність у розробці та формуванні комплексного механізму управління інвестуванням з метою використання переваг даного процесу. Насамперед, подібний механізм повинен охоплювати аналіз різноманітних факторів, що впливають на процес інвестування, регламентувати розробку, обгрунтування і реалізацію управлінських рішень щодо управління інвестиційною діяльністю.

Як показали практична діяльність промислових підприємств та теоретичні дослідження у попередньому розділі на основі анкетного опитування, проблема формування механізму управління інвестуванням не вирішена тому, що відноситься до кола недостатньо розроблених і вимагає уточнення, удосконалення, адаптації накопиченого досвіду, тобто додаткових глибоких теоретико-практичних досліджень. Дослідженню проблеми побудови механізму управління інвестиційною діяльністю присвячена значна кількість теоретичних досліджень і практичних рекомендацій. Однак вони мають локальний організаційний, економічний характер, що не забезпечує його комплексності. В першу чергу, доцільно розглянути суть поняття "механізм управління" у контексті економічної науки. Із філософської точки зору, механізм являє собою сукупність станів і процесів, з яких складається будь-яке явище, внутрішній пристрій,

система управління. У загальному вигляді під механізмом розуміється внутрішній устрій, система складових елементів і різні варіанти їхніх взаємозв'язків, сукупність яких формує стан і зміст процесів, що відбуваються.

Приведені дослідження довели, що механізм управління інвестиційною діяльністю повинен бути представлений як цілісна організаційно-управлінська система процесу інвестування, що є складовою частиною в загальній структурі господарського механізму підприємства. У цілому приведені визначення, доцільно розглядати як основу для формування сучасного поняття механізму управління інвестиційною діяльністю, що вимагає подальшого розвитку і адаптації. Отже, під механізмом управління інвестиційною діяльністю необхідно розуміти послідовність інвестиційних заходів, яка зумовлена сукупністю взаємозалежних елементів, що формують стан і зміст процесів, відповідно до визначених параметрів ефективності спрямованих на досягнення індивідуальних переваг над конкурентами.

Механізм управління інвестиційною діяльністю складається з науково-технічних, інформаційних, соціально-економічних, організаційно-управлінських, виробничих, нормативно-правових, тактичних, стратегічних та інших взаємозалежних елементів, що забезпечують досягнення виробничого інтересу. Механізм управління інвестиційною діяльністю становить систему основних складових, що регулюють процес обґрунтування розробки і прийняття цілого комплексу управлінських рішень. Ефективний механізм управління інвестиційною діяльністю дає змогу досягти поставлених цілей та вирішити основні завдання розвитку економіки підприємства. Виходячи з цього, механізм управління інвестиційною діяльністю має бути спрямований на мотивацію і цілеспрямоване використання організаційних форм управління у виробничій і соціальній сферах. Він реалізується шляхом формування цілей, завдань, основних функцій управління, принципів його функціонування, методів, організаційної структури управління та факторів і критеріїв оцінки ефективності управління, які разом розкривають відповідний механізм управління інвестиційною діяльністю (рис. 6.7).

Запропонований механізм управління складається із детально запланованої послідовності інвестиційних заходів і включає наступні складові, як видно з цієї схеми:

1) визначення макроекономічних умов здійснення інвестиційної діяльності. Досліджуються зовнішнє оточення, правове поле

для здійснення інвестиційної діяльності, аналізуються чинники, що формують кон'юнктуру інвестиційного ринку;

Рис. 6.7. Механізми управління інвестиційною діяльністю підприємства

2) визначення мети і завдань. На основі проведеного дослідження зовнішнього середовища формується система цілей та основних напрямів інвестиційної діяльності, а також визначаються пріоритетні завдання, які потрібно вирішувати у поточному періоді;

3) розробка інвестиційної стратегії. Розробляються стратегічні напрями інвестиційної діяльності. У процесі розробки інвестиційної стратегії визначають пріоритетні напрями та форми інвестиційної діяльності, характер формування інвестиційних ресурсів, послідовність реалізації довготермінових інвестиційних цілей, тобто виробляється системна концепція інвестиційної політики підприємства;

4) механізм формування інвестиційної програми. Інвестиційна програма є стержнем механізму. Інвестиційна програма являє собою систему заходів, котра спрямована на впровадження одного або декілька інвестиційних проектів за допомогою яких вирішуються певні інвестиційні завдання відповідно до визначеної інвестиційної мети. Механізм формування інвестиційної програми з попередньої діагностики та самої розробки інвестиційної програми. На першому етапі попередньої діагностики аналізується фінансовий стан підприємства, оцінюється ступінь ризику та можливість інвестування.

Розробка інвестиційної програми передбачає оцінювання та вибір інвестиційних проектів, які будуть входити в інвестиційну програму. Відбір проектів в інвестиційну програму заснований на ранжуванні завдань інвестиційної діяльності по їх значимості. Цей етап принциповий тому, що по-перше потрібно забезпечити збалансованість інвестиційної програми по найважливішим параметрам, та забезпечити зв’язок інвестиційної програми з виробничою та фінансовою;

5) механізм реалізації інвестиційної програми здійснюється введенням в дію відповідно до календарного плану реалізації інвестиційної програми. Оперативне управління ґрунтується на системі реалізації управлінських рішень. Механізм контролю організовує діючу систему перевірок за виконанням прийнятого рішення, обраного з бази альтернативних сценаріїв;

6) механізм оцінки ефективності інвестиційної програми. Вимагає оцінювання з позицій всіх складових інвестиційного аналізу, а саме комерційної, технічної, правової, фінансової, соціаль-

ної, екологічної і передбачає визначення абсолютного ефекту від впровадження інвестиційної програми;

7) механізм коригування інвестиційної програми. Прийняття рішень щодо коригування, реінвестування капіталу та виходу окремих інвестиційних проектів з інвестиційної програми ґрунтується на основі результатів порівняння фактичної ефективності від запланованої. Така ситуація може виникнути внаслідок прорахунків при плануванні та формуванні інвестиційної програми, не передбачуваної зміни кон'юнктури інвестиційного ринку, темпів інфляції або погіршення фінансового стану підприємства. Вивільненні інвестиційні ресурси можуть бути реінвестовані у нові більш ефективніші інвестиційні проекти.

Відповідно до рівня мінливості та ризику зовнішнього середовища, механізм управління інвестиційною діяльністю, дозволяє змінювати і коригувати прийняте рішення; придає даному механізму циклічний характер. Так, у разі одержання позитивного результату механізм сприятиме додатковим інвестиційним надходженням, у разі негативного результату – повертає інвесторів до першого етапу.

Запропонований механізм управління інвестиційною діяльністю на підприємстві має певні переваги: він враховує специфіку предметної області; дозволяє представити її у категоріях цілей і заходів, з урахуванням рівня значущості. Зазначені переваги концентруються в характеристиках механізму управління інвестиційною діяльністю, а саме: гнучкості; динамічності; синергійності; ефективності; мотиваційності; інформативності; циклічності.

Отже, взаємозалежні елементи механізму управління інвестиційною діяльністю змінюються за змістом і послідовністю. Перераховані складові механізму управління інвестиційною діяльністю є взаємозалежними і достатніми для його успішного функціонування.

Механізм управління інвестиційною діяльністю виконує безліч функцій, вирішує завдання та включає форми і методи самореалізації, у зв'язку із викладеним (рис. 6.8).

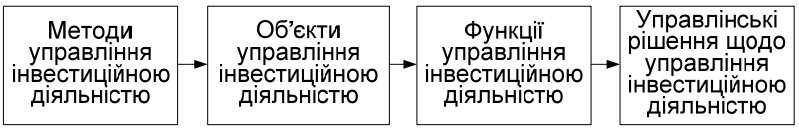


Рис. 6.8. Модель функціонування механізму управління інвестиційною діяльністю підприємства

Динамічною і чутливою економічною системою являє собою механізм управління інвестиційною діяльністю, яка ґрунтується на відповідному базисі. Базисом механізму є економічні закони, взаємозв'язок яких відповідно до ієрархії взаємодії, дозволяє отримати результат інвестування. Без правильного використання і урахування дії яких механізм не зможе виконувати своїх основних функцій.

Необхідно визначитися, в першу чергу, у відношенні основних функцій і завдань механізму. Функції, як вираження сутності інвестування, різноманітні і спрямовані на реалізацію права власника на прибуток, відповідно до затрачуваних зусиль і засобів вирішення протиріч між рівнем розвитку продуктивних сил підприємства і конкретними формами прояву виробничих відносин в процесі інвестування. Основними функціями механізму виступають:

– прогнозування і планування інвестиційної діяльності;

– розробка та реалізація інвестиційної стратегії, формування портфеля реальних та фінансових інвестицій;

– розробка та реалізація інвестиційної програми підприємства.

Завдання, що випливають з функцій, концентруються в забезпеченні організаційної спрямованості об'єкта і суб'єкта інвестиційного процесу, високій ефективності інвестування, ефективності дій виконавців, удосконаленні структури виробництва і управління.

Завдання механізму управління інвестиційною діяльністю підприємства представлені на рис. 6.9.

Рис. 6.9. Управління інвестиційною діяльністю підприємства

Крім того, при розв'язанні завдань, які ставляться перед механізмом управління інвестиційною діяльністю, необхідно враховувати: визначення привабливості пріоритетних напрямів для сталого економічного розвитку підприємства; інноваційну спрямованість інвестиційної діяльності; забезпеченість різними видами ресурсів у достатніх обсягах, передусім фінансовими; стан та динамізм зовнішнього середовища.

Структура механізму управління і термін його дії залежать від цілей і завдань соціально-економічного розвитку виробництва. Він може адаптуватися, здобувати нові риси під впливом різних умов господарювання, не змінюючи при цьому своєї сутності.

Фактори внутрішнього і зовнішнього середовища впливають на механізм управління інвестиційною діяльністю підприємства. До них, як правило, відносять мікро- та макросередовища, але на нашу думку названі фактори впливу потрібно розширити, доповнивши факторами впливу мезо- та мегасередовищ.

Дія механізму управління інвестиційною діяльністю тільки тоді може бути успішною, коли він буде побудований на обґрунтованій системі принципів. У цілому сукупність принципів реалізації механізму управління інвестиційною діяльністю можна представити сукупністю системних, організаційних, тактичних та стратегічних принципів що зображено на рис. 6.10.

Рис. 6.10. Принципи побудови механізму управління інвестиційною діяльністю підприємства

Запропонована система принципів є складовою частиною змістовної інтерпретації теоретичних основ управління інвестиційною діяльністю, що зосереджує теоретичні знання і дозволяє синтезувати методи, інструменти і моделі інвестиційних перетворень.

До системних принципів належать: цілісність; інтегративність; ієрархічність; динамічність; стабільність; самоорганізація.

Системні принципи дозволяють формувати найбільш ефективні інвестиційні стратегії, пов'язані з розвитком підприємства, в умовах зміни зовнішнього і внутрішнього середовища, що сприяє вирішенню певних інвестиційних задач. Крім того, системні принципи дозволяють якнайкраще досягти погодженості інвестиційної стратегії підприємства із загальною стратегією його економічного розвитку. Поряд з цим найкраща реалізованість інвестиційної стратегії досягається за рахунок використання найбільш ефективної організаційної структури.

Водночас, організаційні принципи побудови механізму управління інвестиційною діяльністю визначаються його цілями і стратегією. Завдання розробленого механізму полягає в досягненні цілей, для яких воно було створене. Ефективність вирішення даного завдання полягає в досягненні мети в конкретно обумовлені проміжки часу і при найменших витратах. Однак під впливом зміни попиту та темпів розвитку науки і техніки, збільшення масштабів і ускладнення виробництва, обмеженості ряду ресурсів та інших факторів може змінюватися характер і напрямки цілей, змінюються способи їх досягнення. Тому організаційні принципи додають певну гнучкість і пристосованість механізму управління інвестиційною діяльністю.

Необхідно також зазначити, що організаційні принципи зумовлюють вектор руху інформаційних потоків між різними скла-

довими елементами механізму управління інвестиційною діяльністю, що також впливає на ефективність, визначає тактику проведення інвестиційної діяльності. Організаційні і системні принципи дають можливість забезпечення комплексного підходу до управління інвестиційною діяльністю на основі розробки і реалізації інвестиційної програми.

До тактичних відносяться принципи: професіоналізму, що вимагає від розробників системних управлінських знань в області інвестування; балансу інвестиційних ризиків; структуризації цілей і задач; відповідальності за ухвалене рішення. Відповідальність забезпечує виконання прийнятих інвестиційних рішень на основі використання принципу професіоналізму; мотивації, що забезпечує моральну і матеріальну зацікавленість розробників і виконавців інвестиційних проектів для досягнення заданих параметрів ефективності, втілених у наступному принципі ефективності механізму інвестування. Ефективним повинен бути кожен етап та задачі, що розв'язуються в межах механізму з метою досягнення на цій основі синергійного ефекту управління інвестиційною діяльністю. Тактичні принципи відповідають критеріям часу, тобто оперативності, поетапній ефективності і включають в себе: обстеження факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, вибір методу генерації; синтез системи цілей і їх структуризацію, ранжування заходів створення банку альтернативних сценаріїв, відповідно до критеріїв ефективності, реалізацію і контроль за виконанням рішення, мотивацію, інформованість і аналіз результатів.

Стратегічні принципи забезпечують досягнення критеріїв якості, надійності і динамічності дії механізму в довгостроковій перспективі. До них належать: прогнозування, комунікативність, адаптивність. Принцип прогнозування припускає прийняття рішень на основі прогнозної інформації про тенденції зміни у зовнішньому середовищі. Принцип комунікативності враховує інтереси суб'єктів зовнішнього середовища при прийнятті інвестиційних рішень. Принцип адаптивності дозволяє механізму приймати зміни, що відбуваються у зовнішньому оточенні.

В основу теоретичного базису механізму управління інвестиційною діяльністю підприємства повинна бути покладена запропонована система принципів. Отже, механізм управління інвестиційною діяльністю необхідно будувати при використанні системи загальних законів виробництва, споживання, обміну і розподілу, а також системи організаційних, системних, тактичних і стратегічних

принципів, що забезпечують якість, надійність, економічність і стійкість механізму. Використання сукупності розглянутих і запропонованих принципів, цілей, задач, етапів при побудові механізму управління інвестиційною діяльністю підприємства дозволить забезпечити його вірогідність у досягненні цілей інвестування в коротко та довгостроковому періоді.

6.5. Формування інвестиційних стратегій: мікро-та макроекономічні підходи

Одним з ключових факторів забезпечення економічного розвитку підприємства виступає інвестиційна стратегія та розробляється в межах загальної економічної стратегії господарської діяльності підприємства. Це пов'язано з тим, що будь-який вид діяльності підприємства підпорядкований загальній стратегії, що має на увазі визначення довгострокових завдань, прийняття курсу дій і розподіл ресурсів, необхідних для виконання визначеної мети управління.

Таким чином, комплексні дослідження та розробку інвестиційної стратегії доцільно проводити тільки у взаємозв'язку з головними цілями функціонування підприємства. При цьому формування інвестиційної стратегії підприємства є трудомістким процесом, оскільки:

1) вона базується на прогнозуванні окремих умов здійснення інвестиційної діяльності (інвестиційного клімату) і кон'юнктури інвестиційного ринку;

2) складність цього процесу полягає в тому, що він вимагає ретельного пошуку і оцінки альтернативних варіантів інвестиційних рішень, що найповніше відповідають підприємству і перспективам його розвитку;

3) формування інвестиційної стратегії підприємства полягає у періодичному контролю та коригуванні по причині впливу зовнішніх і внутрішніх умов її реалізації.

Інвестиційна стратегія підприємства може бути подана у вигляді єдиної інтегрованої системи, що включає в себе економічну, нормативно-правову, інституційну, інформаційно-аналітичну, адміністративно-управлінську, виробничо-технологічну, маркетингову, системологічну підсистеми, що тісно пов'язані між собою критерієм досягненням заданих параметрів ефективності.

На рис. 6.11 схематично зображено інвестиційну стратегію у вигляді системи, яка містить всі основні елементи, необхідні для створення ефективної організаційної форми реалізації стратегічних завдань підприємства в постійних умовах зміни внутрішнього та зовнішнього середовища.

Структурування і розподіл їх дозволяють мати чітке уявлення про розробку і реалізацію інвестиційної стратегії підприємства. Водночас, доцільність розгляду у вигляді сукупності різних аспектів обумовлена тим, що стратегічне управління не має універсальності застосування в будь-яких ситуаціях і для вирішення будь-яких завдань.

1. Інвестиційна стратегія підприємства розробляється з використанням різних фінансово-економічних методів, що у сукупності утворюють науково-фінансову основу формування інвестиційної стратегії і являють собою економічний аспект інвестиційної стратегії. Елементами економічної підсистеми є сукупність різних економічних показників: обсяг випуску продукції; структура випуску продукції; динаміка реалізації готової продукції; динаміка інвестиційних витрат і доходів; строк окупності інвестиційних проектів.

Підсистеми інвестиційної стратегії підприємства	**Основні елементи інвестиційної стратегії підприємства**
① Економічна	– економічні показники
② Інституційна	– вибір виду інвестицій – формування інвестиційного портфелю – оцінка ризику – переміщення фінансових ресурсів – визначення критеріїв ефективності
③ Інформаційно-аналітична	– збір і обробка інформації; – інформаційний обмін – прогнозування змін
④ Нормативно-правова	– законодавчі і нормативні акти – внутрішні регламентуючі документи
⑤ Адміністративно-управлінська	– координація – регламентування – стимулювання – просування
⑥ Виробничо-технологічна	– розробки – технологія – виробництво
⑦ Маркетингова	– історія розвитку підприємства – традиції – стереотипи – цінності
⑧ Системологічна	– системність – об'єктивність – можливість пізнання – розв'язання протиріч

Рис. 6.11. Стратегія управління інвестиційною діяльністю підприємства

2. У рамках інституційної підсистеми здійснюється вибір інвестицій визначеного виду, формується інвестиційний портфель, оцінюється ризик проведення конкретних етапів і напрямків інвестиційної діяльності. Фінансовий елемент, що входить до нього лежить в основі фінансової діяльності та формуванні бюджету реалізації інвестиційної стратегії, виявляє і виділяє ресурси на вибрані цілі, відповідає за переміщення фінансових ресурсів. Ресурсний елемент передбачає визначення наскільки економічно і бережливо будуть експлуатуватися інвестиційні ресурси. Елемент ефективності – визначає критерії ефективності, дозволяє пов'язувати поставлені та одержані результати на основі аналізу, відповідно до запрограмованих критеріїв ефективності.

3. Нормативно-правова підсистема є взаємодією таких складових як: законодавчі і нормативно-правові акти на рівні держави, що утворюють юридичну основу та формують фіскальне середовище, у рамках яких підприємство розробляє інвестиційну стратегію і здійснює інвестиційну діяльність; внутрішні регулюючі документи підприємства, що дозволяють забезпечувати безперервність інвестиційної діяльності в рамках усього підприємства.

4. Інформаційно-аналітична підсистема інвестиційної стратегії забезпечує збір та обробку інформації, що є базою інформаційного обміну в рамках інвестиційної стратегії, і дозволяє оперативно реагувати на зміни у фіскальному середовищі, прогнозувати економічні перспективи ринків і планувати зміни в межах інституційного аспекту, коректувати певні частини інвестиційної стратегії.

5. Адміністративно-управлінська підсистема, до якої належать координація, регламентування, стимулювання, просування, забезпечує управління і координацію системи в умовах зміни зовнішнього і внутрішнього середовища.

6. Виробничо-технологічна підсистема забезпечує оцінку технічної оснащеності підприємства з позицій задач реалізації інвестиційної стратегії. До неї входять розробки, технологія, виробництво.

7. До маркетингової підсистеми належать історія розвитку підприємства, його традиції, стереотипи, цінності, що склалися на підприємстві.

8. Системологічна підсистема забезпечує досягнення критеріїв об'єктивності, реальності й адекватності стратегії. Вона являє собою логічне упорядкування всієї сукупності критеріїв за допомогою системного підходу, оцінки і класифікації взаємозв'язків, виходячи з запрограмованих інвестиційних результатів. Системологічний блок сприяє виявленню відсутніх взаємозв'язків (причин-

них, функціональних та наслідкових) у системі. До його елементів на нашу думку, необхідно віднести: системність, об'єктивність, можливість пізнання, матеріалізм, протиріччя, відображення, розвиток.

Інформаційно-аналітична підсистема дозволяє якнайкраще досягти погодженості інвестиційної стратегії підприємства із загальною стратегією його економічного розвитку. За рахунок додавання інституційної підсистеми забезпечується внутрішня збалансованість інвестиційної стратегії. При цьому на основі економічної і нормативно-правової оцінки досліджується погодженість цілей, напрямків і етапів реалізації тих чи інших стратегій для різних напрямків діяльності підприємства. У процесі такої оцінки визначається, наскільки узгоджуються між собою окремі стратегічні цілі і напрямки інвестиційної діяльності, а також послідовність їхнього виконання. Взаємодія і взаємозв'язок інвестиційної стратегії із зовнішнім середовищем забезпечується законодавчо-правовим аналізом на основі наявної інформації. Поряд з цим також оцінюється, наскільки розроблена інвестиційна стратегія відповідає прогнозованим змінам економічного розвитку й інвестиційного клімату країни, а також кон'юнктури інвестиційного ринку.

Пріоритетним завданням розробки інвестиційної стратегії управління інвестиційною діяльністю підприємства є уточнення етапів її побудови та розробки структурних елементів.

Мінливість зовнішнього середовища вимагає подальшого поглиблення теоретичного обґрунтування етапів процесу формування інвестиційної стратегії, що відповідають вимогам трансформаційного періоду.

Перелік етапів розробки інвестиційної стратегії підприємства, представлений на рис. 6.12.

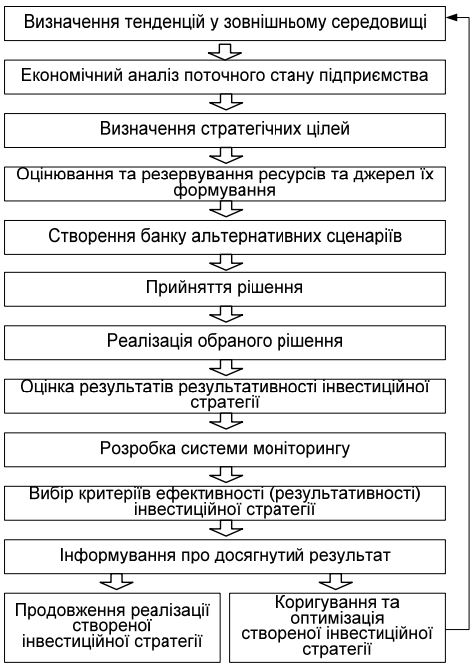


Рис. 6.12. Ієрархія етапів розробки інвестиційної стратегії підприємства

I. Визначення тенденцій у зовнішньому середовищі. Основне завдання першого етапу розробки інвестиційної стратегії підприємства полягає у виявленні закономірностей та особливостей окремих факторів впливу зовнішнього оточення підприємства. Поряд з цим встановлюється вплив зовнішніх (позитивних чи негативних) факторів на параметри інвестиційної діяльності та об'єкти стратегічного управління підприємства.

II. Економічний аналіз поточного стану підприємства. На другому етапі встановлюється дійсний потенціал підприємства з позиції реалізації інвестиційних завдань. Проводиться діагностика фінансового стану, досліджуються можливості збільшення обсягу та диверсифікації операційної діяльності підприємства, фінансові можливості формування інвестиційних ресурсів, професіональність складу персоналу, інформаційна система підприємства, організаційна структура управління підприємством.

III. Визначення стратегічних цілей. На основі результатів оцінки сильних і слабких сторін підприємства та макроекономіч-

ного середовища визначаються стратегічні цілі інвестиційної діяльності. Головною стратегічною ціллю інвестиційної діяльності як правило виступає збільшення ринкової вартості підприємства. Від головної стратегічної цілі формуються основні стратегічні цілі. На основі системи основних стратегічних цілей забезпечується вибір найбільш ефективних напрямів інвестування підприємства. Окрім того основні стратегічні цілі мають бути взаємопов'язані та синергійноспрямовані для досягнення головної стратегічної цілі.

IV. Оцінювання та резервування ресурсів та джерел їх формування. Ціллю такого аналізу є виявлення здатності підприємства формувати інвестиційні ресурси. Обсяг і достатність власних інвестиційних ресурсів. Склад кредиторів підприємства умови та форми кредиту. Необхідно визначити загальний обсяг інвестиційних ресурсів, питому вагу власних та залучених інвестиційних ресурсів в загальній сумі капіталу.

V. Створення банку альтернативних сценаріїв. Передбачається пошук альтернативних рішень інвестиційних завдань. Дається оцінка кожному сценарію з позицій та можливостей ризику, а також ресурсного забезпечення. Така альтернативність необхідна для оптимального забезпечення реалізації інвестиційної стратегії.

VI. Оцінка результативності інвестиційної стратегії. Цей етап завершує розробку інвестиційної стратегії. Така оцінка проводиться періодично та по закінченні строку дії інвестиційної стратегії. Для цього розробляється система вибраних показників. На основі розрахунків показників, що характеризують діяльність підприємства та за результатами причин відхилень від запланованих показників приймаються управлінські рішення.

Контроль займає особливе значення в ефективності інвестиційної стратегії і передбачає постійне відстеження результатів втілення інвестиційної стратегії та порівняння з встановленими цілями.

Розрізняють поточний та підсумковий контроль за реалізацією інвестиційної стратегії. Періодичність поточного контролю залежить від тривалості терміну реалізації інвестиційної стратегії. Поточний контроль передбачає визначення поетапних досягнень в процесі реалізації інвестиційної стратегії, іншими словами необхідно здійснити оцінку минулих тактичних дій щодо досягнення цілей інвестиційної стратегії та виявити ступінь їх досягнення. Для цього потрібно зібрати і обробити інформацію про хід реалізації інвестиційної стратегії. Наступним кроком є вибір показників оцінки ефективності інвестиції стратегії та порівняння фактичних показ-

ників з вибраними показниками ефективності. Оцінити інвестиційну стратегію одним показником неможливо, тому в якості показників потрібно використовувати економічні результати інвестиційної діяльності підприємства В процесі поточного контролю основними показниками виступають: рентабельність підприємства, обсяги продажу, фінансова стійкість, платоспроможність, ринкова вартість підприємства.

Необхідно виявити причини відхилень від запланованих результатів в процесі такої оцінки і вже потім на підставі даних аналізу інвестиційної стратегії приймається рішення про продовження або корегування реалізації інвестиційної стратегії. Схематично періодичний контроль за реалізацією інвестиційної стратегії підприємства зображено на рис. 6.13.

Рис. 6.13. Схема контролю за реалізацією інвестиційної стратегії

Після завершення терміну реалізації інвестиційної стратегії проводиться підсумкова оцінка, яка представлена на рис. 6.14.

Таким чином, важливим завданням при формуванні стратегії інвестиційної діяльності підприємства є виявлення необхідності

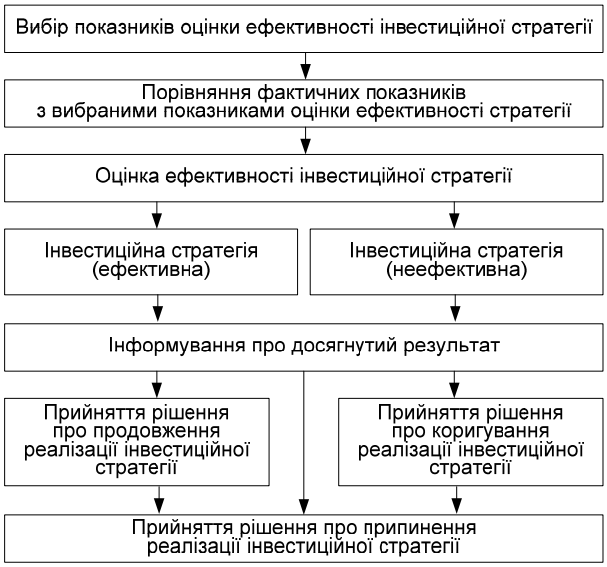


Рис. 6.14. Загальна оцінка діючої інвестиційної стратегії підприємства

проведення структурних стратегічних змін, створення ефективної організаційно-управлінської форми реалізації інвестиційних завдань. Доцільність інвестиційної стратегії визначається такими критеріями: узгодженість з фінансовими ресурсами, які можуть бути спрямовані на інвестиції; узгодженість результатів і реальних витрат на їх досягнення; визначеність за термінами досягнення встановленої мети; оптимальність поєднання очікуваного досягнення необхідної прибутковості та можливих ризиків і невизначеності майбутнього періоду; узгодженість запланованих інвестицій із загальноекономічними умовами зовнішнього для підприємства середовища.

При розробці інвестиційної стратегії використання сукупності розглянутих і запропонованих елементів дають можливість оцінити прийнятний рівень ризику, можливі фінансові наслідки результативності інвестиційних програм, дозволяють забезпечити її вірогідність у досягненні цілей інвестування, сприяють вирішенню певних інвестиційних завдань, які пов’язані з розвитком підприємства в умовах зміни зовнішнього середовища.

Розділ 7

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА І СУЧАСНИЙ МІЖНАРОДНИЙ МАРКЕТИНГ У СИСТЕМІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

7.1. Міжнародний маркетинг у зовнішньоекономічній діяльності підприємств на шляху до ЄС

У міжнародному маркетингу бажання знайти альтернативи перебування "рідних стінах" не піддається сумніву. Однак Солберг (1997 р.) [172] вважає, що слабка позиція на внутрішньому ринку та відсутність досвіду роботи на міжнародному не дають достатньо підстав для просування фірми за межі країни. Замість цього варто спробувати поліпшити свої економічні показники на внутрішньому ринку.

Перелік стратегічних установок фірми на шляху до європейської інтеграції:

– ***місцеві***:

А. Залишитися на внутрішньому ринку – незрілі фірми;

Б. Консолідувати свої експортні ринки – фірми підлітки;

В. Почати новий бізнес – зрілі фірми.

– ***потенційно*** глобальні:

А. Шукати ніші на міжнародних ринках – незрілі фірми;

Б. Розглянути можливості експансії на міжнародні ринки – фірми підлітки;

В. Підготуватися до глобалізації – зрілі фірми.

– ***глобальні***:

А. Підготуватися до продажу фірми – незрілі фірми;

Б. Шукати можливості створення союзу на міжнародному ринку – фірми підлітки;

В. Посилити свою позицію на міжнародному ринку – зрілі фірми.

Солберг вважає, що фірма, яка у своїй галузі – карлик серед більших міжнародних компаній, може спробувати збільшити власний капітал, залучаючи партнерів можливістю викупу фірми в майбутньому [172]. Така альтернатива може мати сенс для малих і середніх підприємств, що продають високотехнологічні компоненти своєї продукції (у якості субпостачальника) великим промисловим компаніям, які мають мережу представництв по усьому світу. Найчастіше виявляються фінансово вразливими малі й середні підприємства (з обмеженими фінансовими ресурсами) у ситуаціях, коли спостерігаються перепади попиту на світовому ринку. У випадках, коли фірма вже набула навички ведення справ на зовнішньому ринку, вона здатна підвищити свою конкурентоспроможність завдяки союзу із фірмами, які володіють відсутніми їй знаннями й уміннями.

Також Солберг описує й інші стратегічні установки.

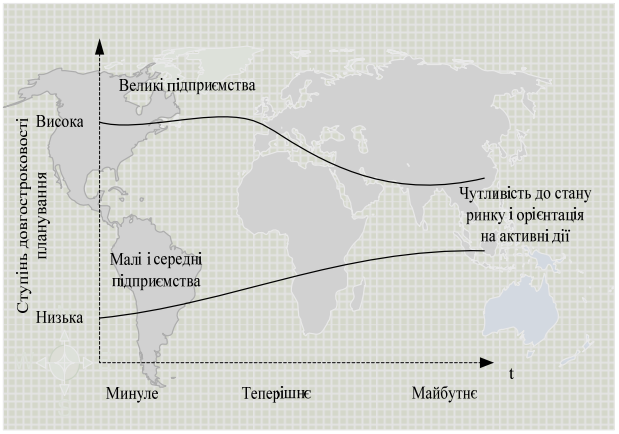


Рис. 7.1. "Наближення орієнтації" великих і малих (середніх) підприємств в умовах глобалізації

Багато великих багатонаціональних компаній (такі як IBM, Philips, GM і ABB) стали скорочувати масштаб своїх операцій і функціонують як конфедерації малих автономних, орієнтованих на активну дію компаній – це стало причиною "зближення" великих і малих (середніх) підприємств (рис. 7.1). Зміни, які відбуваються в орієнтації малих і середніх підприємств деколи ставляться під сумнів. Дослідники, такі як Бонаккорсі (1992 р.) [138], відкидають розповсюджене твердження: розмір фірми безпосередньо пов'язаний з

інтенсивністю експорту. Крім того, багато авторів, наприклад Жюльен та ін. [158], зробили висновки, що малі й середні підприємства не поводяться як однорідна група у своїй експортній діяльності.

Таблиця 7.1

Характеристики великих і малих (середніх) підприємств в системі глобалізації та європейської інтеграції

Якісний параметр	Підприємство	
	велике	мале і середнє
Ресурси	Багато ресурсів. Інтернаціоналізація ресурсів. Координація: персоналу; фінансування; відомостей про кон'юнктуру ринку тощо.	Обмежені ресурси. Екстерналізація ресурсів (зовнішні джерела постачання ресурсів).
Формування стратегії та процес прийняття рішень	Продумане формування стратегії. Адаптивний режим прийняття рішень, що припускає просування дрібними послідовними кроками – логічне накопичення, наприклад, кожний новий продукт незначно відрізняється від свого попередника.	Ситуативне формування стратегії. Підприємницька модель процесу прийняття рішень, наприклад, кожний новий продукт містить значні зміни в порівнянні зі старим зразком. Власник (менеджер) безпосередньо та особисто залучений у процес прийняття рішень на підприємстві і домінує в ньому.
Організація	Формальна (або ієрархічна). Не залежить від однієї людини.	Неформальна. Власник (підприємець) звичайно має владу і харизму для наснаги та контролю над всією організацією.
Ставлення до ризику	В основному не приймають ризик. Фокусуються на довгострокових можливостях.	Іноді схильні до ризику, а іноді його не приймають. Фокусуються на короткострокових можливостях.
Гнучкість	Низька.	Висока.
Можливість використання переваг ефектів масштабу і охоплення	Наявна.	Тільки обмеження.
Використання джерел інформації	Використовують найсучасніші можливості: бази даних; зовнішнє консультування; Інтернет.	Неформальні та дешеві методи збору відомостей: внутрішні джерела; особисте спілкування.

Малі та середні підприємства традиційно сприймали національні ринки як незалежні один від іншого, проте міжнародні ком-

панії, розвиваючись, починають розуміти, що існує взаємозв'язок між різними зовнішніми ринками, на яких вони працюють. Вони, усвідомивши вигоди координування різних національних маркетингових стратегій у виробництві й маркетингу, користуються ефектом масштабу при здійсненні розробок.

При зближенні поведінки малих (середніх) і великих підприємств, як і раніше існують деякі розходження у їх діяльності. Основні якісні розходження в стилі управління й маркетингу малих (середніх) і великих підприємств представлено в таблиці 7.1.

Використання сильних сторін обох типів орієнтації й переважна орієнтація на активні дії може стати наслідком цих тенденцій. Результатом тиску з боку європейського ринку буде те, що малі (середні) та великі підприємства усе більше інтегруються в нього й стають чутливими до його кон'юнктури. Однак для цього у двох типів фірм різні відправні точки. На використанні "ефекту масштабу" традиційно будують свою стратегію величезні глобальні компанії, впроваджуючи стандартизовану продукцію в усьому світі. Для підтримки конкурентоспроможності на національних ринках цим компаніям необхідно уважно відстежувати ринкову ситуацію й оперативну реакцію на її зміни.

7.2. Стратегії діяльності підприємств за умов розвитку міжнародної конкуренції

До якісних параметрів діяльності підприємств слід відносити:

1. Ресурси:

– фінансові. Документально підтверджується така риса малих і середніх підприємств, як недолік фінансових ресурсів через обмежений основний капітал. Власники вкладають у бізнес обмежені кошти, які згодом виснажуються;

– бізнес-освіта, спеціальні знання і навички. Характерною рисою менеджерів малих і середніх підприємств, на противагу великим підприємствам, є обмеженість їх професійної бізнес-освіти. Традиційно менеджер малого і середнього підприємства є технічним фахівцем або володіє певним ремеслом і малоімовірно, що він пройшов підготовку по кожній з основних бізнес-дисциплін. Міжнародний маркетинг – це найчастіше остання дисципліна, яка за-

своєна малими і середніми підприємствами, що розширюються. Менеджери в малому бізнесі є скоріше фахівцями широкого профілю, ніж власне менеджерами, тому спеціальні знання в галузі маркетингу часто перешкоджає досягненню успіху. Поява у фірмі фахівців в галузі фінансів і виробництва звичайно передує залученню до діяльності професійних маркетологів. Часто спостерігається, що власники малих і середніх підприємств активно залучені до продажу, розподілу, встановлення ціни й особливо до розробки продукції.

2. Формування стратегії та процесу прийняття рішень. Реалізована стратегія (видима віддача від діяльності організації) – результат поєднання наміченої ("планової") стратегії та ситуативної ("непланової") стратегії (рис. 7.2). Практично всі підприємства мають деякі елементи як наміченої, так і ситуативної стратегії.

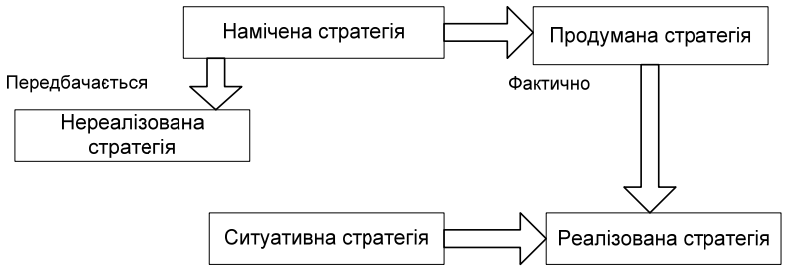


Рис. 7.2. Намічена і ситуативна стратегії діяльності підприємств в умовах європейської інтеграції

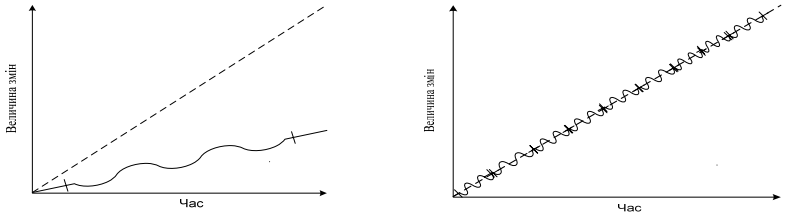
Менеджери великих підприємств у випадку із продуманою ("плановою") стратегією формулюють свої наміри настільки точно, наскільки це можливо, а потім намагаються їх здійснити з мінімальними відхиленнями.

Підхід до планування дозволяє створити послідовну серію кроків з поставлення цілей, аналізу, оцінки, пошуку і відбору коштів, реалізації поставлених завдань – для визначення оптимального довгострокового напрямку розвитку організації [156].

Підхід до процесу стратегічного управління в умовах європейської інтеграції – це так зване "логічне накопичення" [170] (постійне коректування стратегії здійснюється гнучко та на підставі досвіду). Якщо не значні рухи в стратегії виявляються успішними, то до стратегічного курсу вносяться нові невеликі зміни.

Іноді менеджери можуть вважати, що вони управляють "за наростаючою", відповідно до Джонсона (1988 р.) [156], але це не

означає, що фірма йде в ногу зі змінами в зовнішньому середовищі. Деколи відкориговані "за наростаючою" стратегічні зміни курсу підприємства й зміни в ринковому середовищі мають розбіжності і виникає стратегічний дрейф (рис. 7.3).



а *б*

– – – – – – – – – – – зміни в ринковій стратегії;
———————— – зміни стратегії

Рис. 7.3. Розбіжності стратегій та їх результат:
***а* – розбіжності стратегічних змін; *б* – стратегічний дрейф**

На малих і середніх підприємствах переважає підприємницька модель процесу прийняття рішень (рис. 7.4).

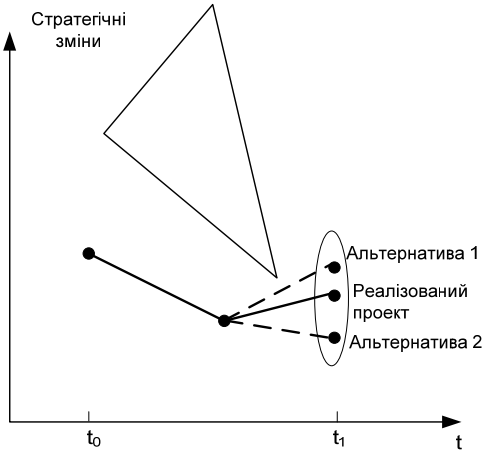


Рис. 7.4. Підприємницька модель процесу прийняття рішень

Оскільки процес прийняття рішень носить інтуїтивний, віль-

ний і неструктурований характер, тут можливі більш різкі зміни в стратегії. Інтервал можливих результатів визначає спектр можливих реалізованих стратегій (рис. 7.4). Підприємці на малих і середніх підприємствах схильні до пошуку нових можливостей (природна схильність до змін), що може істотно похитнути загальний курс розвитку фірми. Така зосередженість часто викликає непередбачувані наслідки, які носять дещо хаотичний характер і можуть викликати зміну загального напрямку розвитку підприємства.

3. Організація. На малих і середніх підприємствах співробітники звичайно перебувають ближче до керівника (підприємця), ніж на великих, і тому, якщо вони хочуть працювати, змушені пристосовуватися до його характеру й стилю керівництва.

4. Ставлення до ризику. Ризик має різні ступені. Великі підприємства, використовуючи модель процесу прийняття рішень, при якій особливе значення надається маленьким послідовним крокам з концентрацією на довгостроковій перспективі, не приймають участь у ризиках.

У малих і середніх фірмах відношення до ризику залежить від обставин. В ситуаціях, коли під загрозою перебуває виживання підприємства або коли основний конкурент підриває його діяльність, приймаються ризиковані рішення. Якщо у підприємця бракує необхідної інформації, а тому при ухваленні рішення не враховує деякі важливі факти, йому доводиться йти на ризик.

Також існують обставини, при яких малі й середні підприємства не схильні до ризику. Відбувається це у випадках, коли фірма зазнала шкоди від ризикованих дій у минулому й підприємець не бажає спокушати долю, поки до нього не повернеться впевненість.

5. Гнучкість. Через більшу близькість до клієнтів малі й середні підприємства здатні швидше й більш гнучко реагувати на проблеми споживачів, ніж великі.

6. Ефекти масштабу та охоплення:

– ***ефект масштабу***. Завдяки "ефекту кривої досвіду" і підвищенню ефективності виробництва, маркетингу, збільшення обсягу виробництва й продажів призводить до зниження витрат на одиницю продукції. Звичайно великі підприємства із вигодою для себе використовують володіння значною часткою ринку й наявність достатнього досвіду. Малі й середні підприємства схильні концентруватися на невеликих прибуткових сегментах ринку. Такі сегменти часто мають занадто мале значення для великих підпри-

ємств, щоб бути метою їх діяльності, але для малих і середніх підприємств вони істотно важливі. Як результат, в даній галузі їм дістається досить обмежена частка ринку.

– ***ефект охоплення***. Якщо фірма обслуговує більшу кількість міжнародних ринків, то від цього досягається більший ефект. У зв'язку із тим, що великі підприємства найчастіше активно діють у багатьох країнах на різних континентах, вони здатні передавати досвід, придбаний в одній країні, в іншу. Малі й середні підприємства, зазвичай, обслуговують досить обмежене число міжнародних ринків за межами внутрішнього. Щоб використати ефект охоплення, малі й середні підприємства іноді вступають в союзи або організації спільного підприємства з партнером, що володіє тим, що відсутнє у даної фірми: це може бути програма виробництва додаткової продукції або знання місцевого ринку.

7. Використання джерел інформації. Великі підприємства, майже завжди, як джерело життєво важливої інформації з міжнародного маркетингу, покладаються на звіти про ринок, які за їхнім дорученням готують міжнародні консалтингові фірми з високою репутацією (і відповідною оплатою!).

Звичайно неформальним шляхом збирають інформацію малі та середні підприємства, використовуючи особисте спілкування. Підприємець може підсвідомо синтезувати цю інформацію й використовувати для прийняття рішень. Отримана інформація, як правило, неповна й фрагментарна, а оцінка ґрунтується на інтуїції й, найчастіше, на здогадах. Процес у цілому визначається бажанням виявити якусь обставину, що дозріла для того, щоб нею скористатися.

При посиленні орієнтації малого або середнього підприємства на міжнародний ринок і зміни його курсу зростає потреба в комплексній інформації.

7.3. Інтернаціоналізація як фактор євроатлантичної інтеграції

Бажання заробити гроші стало фундаментальною причиною для початку експортної діяльності у більшості фірм. Але, як і майже в усіх видах ділової активності, один фактор рідко повністю відповідає за якусь певну дію. До більшості випадків, коли фірма вживає заходи у якому-небудь напрямку, призводить комбінація

факторів.

Основні мотиви для початку процесу інтернаціоналізації поділяються на активні й реактивні. ***Активні мотиви*** являють собою стимули до спроби зміни стратегії, що ґрунтуються на інтересі фірми до експлуатації унікальних навичок і вмінь (наприклад, знання особливої технології) або ринкових можливостей. ***Реактивні мотиви*** – це реакція фірми на тиск або погрозу на своєму внутрішньому або іноземному ринках і пасивне пристосування до них, змінюючи із часом свої види діяльності.

Для початку зупинимось на активних мотивах, які включають в себе наступні елементи:

1. Отримання прибутку і прагнення до зростання. Швидке отримання прибутку особливо важливе для малих і середніх підприємств, які перебувають на етапі початкового інтересу до експортної діяльності та виходу на європейський ринок. Також серйозним стимулом до початку експорту може бути курс на зростання підприємства.

Під впливом зворотного зв'язку, що виникає як результат минулих зусиль, виявляється ставлення фірми до зростання (як приклад, ставлення менеджерів до експорту може визначатися його прибутковістю). Звичайно, при намірах проникнути на міжнародні ринки очікувана прибутковість найчастіше досить відрізняється від реальної (що досягається в дійсності). Зокрема в міжнародних операціях по запуску програми, прибутковість спочатку може бути досить низькою. Якщо фірма раніше не займалася діяльністю на міжнародному ринку, різниця між прогнозами й реальністю може бути особливо великою. Впливи, що раптово виникають, часто істотно змінюють картину прибутку, незважаючи на ретельне планування. Наприклад, раптове зрушення в курсах валют може катастрофічно зруйнувати всі плани, навіть якщо вони були засновані на ретельній оцінці ринку.

2. Ініціатива менеджерів. Проявляється при прагненні фірми до зростання й збільшення прибутку. Ініціатива менеджерів – це мотив, що відображає прихильність керуючої ланки до діяльності в сфері міжнародного маркетингу й прагнення в ній брати участь. Ентузіазм менеджерів проявляється тому, що їм подобається бути частиною фірми, яка працює на міжнародному рівні. Це надає широкі можливості для закордонних поїздок. З боку менеджерів, ініціатива інтернаціоналізації часто являється простим відбиттям загального для всіх підприємців бажання постійного

росту й розширення ринку.

При визначенні експортних видів діяльності фірми відіграють вирішальну роль прагнення менеджерів. На малих і середніх підприємствах рішення по експорту можуть бути прерогативою єдиної особи, відповідальної за прийняття рішень; на великих підприємствах рішення можуть прийматися підрозділом, відповідальною особою. Незалежно від кількості людей, залучених у процес прийняття рішень по експорту, вибір стратегії проникнення на іноземний ринок залежить від бачення ними ситуації як уже сформованої там, так і очікуваної, і здатності компанії влитися в неї.

Процес інтернаціоналізації може бути також мотивований культурною соціалізацією менеджерів. Менеджери, які або народилися, або мають досвід проживання за кордоном або поїздками за рубіж, краще розуміють інтернаціоналізацію, на відміну від інших. Позитивне сприйняття ключовими особами (відповідальними за прийняття рішень) й оцінку іноземного середовища також можуть підсилити зайнятість у експортних компаніях у минулому або членство в професійних асоціаціях.

***3. Знання й уміння в сфері технологій* (*унікальний продукт*).** Фірма може виробляти товари або послуги, які не можна купити в більшості міжнародних конкурентів, або мати нові технологічні розробки в спеціалізованій галузі, але варто розрізняти реальний і вигаданий пріоритет. Багато фірм думають, що їхня продукція або послуги унікальні, хоча на міжнародному ринку це може бути й не так. Проте якщо продукт або технологія дійсно унікальні, це виразно може дати конкурентну перевагу й привести до великого ділового успіху за кордоном. Яка ж тривалість цієї технологічної або товарної переваги? Прикладом буде фірма, яка раніше володіла конкурентною перевагою і розраховувала на те, що багато років буде одним-єдиним постачальником для іноземних ринків, але через конкуруючі технології й часті випадки відсутності міжнародного патентного захисту можливість збереження цього типу переваги драматично зменшилася.

Імовірно, що фірма, яка випускає продукти, що кращі, ніж у конкурентів, одержить замовлення від іноземних ринків через відповідні якісні характеристики свого товару, які й будуть стимулом для потенційного покупця. Унікальні знання й уміння компанії на своєму внутрішньому ринку дають дуже велику можливість поширенню цих активів на закордонні ринки, оскільки ймовірні витрати на їхню експлуатацію на інших ринках будуть досить

низькими.

***4. Можливості іноземних ринків* (*ринкова інформація*)**. Умови, що склалися на ринку, стають стимулом, тільки у тому випадку, коли фірма має або здатна забезпечити собі ресурси, які дозволяють їх використовувати. При плануванні виходу на закордонний ринок, компетентні особи, розглядають обмежене число країн як можливу сферу діяльності. Більше того, вони схильні досліджувати спочатку ситуацію на тих ринках, де вона подібна із ситуацією на їхньому внутрішньому ринку.

Деколи, певні закордонні ринки помітно збільшуються в розмірі, надаючи звабливі можливості для фірм, що подумують про розширення. На економічних успіхах базується привабливість ринків Південно-Східної Азії, а Східної Європи – на їх відновленій політичній волі й бажанні розвивати торговельні й економічні відносини з країнами Західної Європи, Північної Америки та Японією.

Серед конкурентів фірма-експортер виділяється лише спеціальними знаннями з маркетингу (знання про іноземних клієнтів, ринки або ситуацію на ринку, яких немає в інших фірм), або доступом до інформації. Виникають такі спеціальні знання як результат міжнародних досліджень фірми, особливих контактів, які фірма може мати, або просто тому, що її співробітники з'явилися в потрібний час у потрібному місці (наприклад, розуміння сприятливої ділової ситуації може виникнути під час поїздки у відпустку). Успіх маркетингової діяльності в минулому може бути сильним стимулом для поведінки в майбутньому ("логічне накопичення"). Найчастіше достатнім каталізатором того, щоб компанія почала або розширила експорт є знання й уміння хоча б з одного основного виду маркетингової діяльності.

5. *Ефект масштабу*. Діяльність у сфері міжнародного маркетингу надає можливість фірмі збільшити випуск продукції й більш швидше набратися досвіду. Від тоді як Бостонська консалтингова група (Boston Consulting Group – BCG) продемонструвала, що збільшення випуску у два рази дає можливість знизити видатки на виробництво на 30 %, таких же результатів досягли багато інших фірм. Зростання обсягу виробництва у зв'язку з виходом на міжнародний ринок також може допомогти знизити витрати на виробництво продукції для внутрішнього ринку й зробити фірму більш конкурентоспроможної й на ньому. Наслідком цього ефекту часто стає те, що першочерговим завданням фірми являється прагнення одержати свою частку ринку. На першому рівні інтернаціо-

налізації це може означати посилення пошуку експортних ринків, а пізніше – привести до відкриття іноземних дочірніх компаній і іноземних виробничих потужностей.

Постійні витрати на адміністрування, потужності, устаткування, роботу персоналу й дослідження за допомогою експортної діяльності можуть бути розподілені між більшою кількістю підрозділів. Необхідною умовою експлуатації ефекту масштабу на іноземних ринках у самому повному обсязі для деяких компаній є можливість стандартизації маркетингового комплексу на міжнародному рівні. Але, для інших, стандартизований маркетинг не являється необхідною умовою для досягнення ефекту масштабу.

6. Податкові пільги. Серйозним стимулом для вступу на іноземний ринок також можуть бути податкові пільги, які дозволяють фірмі або пропонувати свої продукти на іноземних ринках по більш низькій ціні, або акумулювати більший прибуток. Цей стимул тісно пов'язаний з таким мотивом до виходу на міжнародний ринок, як прагнення до одержання прибутку.

Реактивні мотиви включають в себе:

1. Тиск із боку конкурентів. Тиск із боку конкурентів є основною формою реактивної мотивації. Фірма може побоюватись поступитися часткою внутрішнього ринку конкуруючим фірмам, які користуються перевагами ефекту масштабу, що досягаються з діяльності в сфері міжнародного маркетингу. Також існує ризик назавжди втратити іноземні ринки на користь внутрішніх конкурентів, які вирішать зосередити свою увагу на цих ринках, знаючи, що частка ринку легше всього дістається фірмі, що перша її захопить. У випадку недостатньої підготовки фірми, швидкий вихід на ринок може привести до такого ж швидкого виходу з нього. На додаток до цього поінформованість про те, що інші фірми, зокрема конкуренти, інтернаціоналізуються, є сильним стимулом для ідентичних дій. Важливим зовнішнім фактором, що стимулює інтернаціоналізацію є конкуренти. Набагато раніше, ніж Pepsi, Coca-Cola стала інтернаціональною компанією, але немає ніяких сумнівів у тому, що перехід Coca-Cola на закордонні ринки вплинув на те, що Pepsi рушила в тому ж напрямку.

2. Внутрішній ринок: ***малий і насичений***. Низький потенціал внутрішнього ринку може підштовхнути компанію до експортної діяльності. Внутрішній ринок не дозволяє деяким фірмам в достатній мірі використовувати ефект масштабу й охоплення, і вони автоматично включають експортні ринки у свою ринкову

стратегію. Така характерна поведінка притаманна для виробників продукції, що споживається невеликою кількістю легко ідентифікованих промислових підприємств, розташованих по всьому світі, або спеціалізованих споживчих товарів, що користуються деяким попитом у багатьох країнах.

Стимулом для просування фірми за кордон є насиченість внутрішнього ринку, що не дозволяє збільшити обсяг збуту або частку фірми. Продукти, що поставляються фірмою на внутрішній ринок, можуть мати життєвий цикл, що скорочується. Фірма може домогтися того ж результату за допомогою розширення ринку замість зусиль по фізичному продовженню життєвого циклу продукту. Раніше це часто приносило успіх, тому що споживачі в багатьох країнах, що розвиваються, не володіли тим рівнем потреб і вимог, які властиві споживачам в індустріально розвинених країнах. Деякі країни, що розвиваються, і зараз найчастіше мають потребу в продуктах, попит на які в більш багатих регіонах знизився. У такому разі, фірми можуть використовувати міжнародний ринок для продовження життєвого циклу свого продукту.

Прикладом можуть бути виробники приладів і автомобілів у Західній Європі, які споконвічно виходили на міжнародні ринки через те, що передбачали близькість насичення внутрішнього ринку. Ключем до розуміння того, чому багато фірм можуть розширюватися за кордоном є насиченість ринку. Насиченість внутрішнього ринку припускає існування невикористаних ресурсів (нереалізованих можливостей виробництва й менеджменту) усередині фірми. Здійснення нових ринкових можливостей можуть забезпечити невикористані виробничі потужності, а потенціал менеджменту може бути використаний для збору, інтерпретації й застосування ринкової інформації.

3. *Перевиробництво* (***зайві потужності***). Запас продукту фірми на складі виявиться вище необхідного, у тому разі, коли збут на внутрішньому ринку нижче очікуваного рівня. Ця ситуація може спонукає до експорту за допомогою короткострокового зниження цін на продукцію, що перебуває на складі. Як тільки попит на внутрішньому ринку повертається на колишній рівень, діяльність у сфері міжнародного маркетингу звертається, а то й зовсім припиняється. Фірми, що використовували подібну стратегію, можуть стикнутися із труднощами, якщо спробують знову її застосувати, тому що багато іноземних клієнтів не зацікавлені в тимчасових ділових взаєминах. Подібна реакція з-за кордону може із часом

привести до зниження експортної діяльності.

Проте у деяких ситуаціях серйозним стимулом є зайві потужності. При недостатньому використанні виробничого устаткування фірми розглядають вихід на міжнародний ринок як ідеальну можливість для досягнення більш широкого розподілу постійних витрат. Як альтернатива, якщо всі фіксовані витрати віднесені до внутрішнього виробництва, фірма може проникнути на міжнародні ринки із ціновою схемою, що концентрується в основному на змінних витратах. Подібна стратегія корисна лише протягом короткого періоду часу, інакше, продукт за кордоном буде пропонуватися за більш низькою ціною, ніж удома, що у свою чергу може стимулювати паралельний імпорт. Щоб забезпечити заміну виробничого устаткування, у майбутньому прийдеться покрити постійні витрати. Таким чином, неможливо довго дотримуватися стратегії проникнення на ринок, заснованої виняткова на змінних витратах.

У результаті мінливого попиту на внутрішньому ринку іноді виникають зайві виробничі потужності. Тоді як внутрішній ринок переходить на нові або сурогатні продукти, компанії, що виробляють більш старі версії продукту, розвивають зайві потужності й шукають можливості на закордонних ринках.

4. Самостійно виниклі замовлення з-за кордону. Поява попиту на продукцію малих компаній з-за кордону відкриває перед ними багато можливостей, що існують на експортних ринках. Реклами в професійних журналах, які розходяться по усьому світу, участь у виставках й інші засоби сприяють виникненню цього попиту. Як наслідок, велика кількість перших замовлень фірм-експортерів виникла самостійно.

5. ***Розширення збуту сезонних продуктів***. Вплив сезону на попит на внутрішньому ринку може проявлятися інакше, ніж на закордонних ринках. Це може бути стимулом для серйозного дослідження іноземних ринків, що приведе до більш стабільного попиту протягом року.

Наприклад: найбільший попит на своєму внутрішньому ринку виробник сільськогосподарського устаткування в Європі матиме переважно весною. Щоб домогтися більш стабільного попиту протягом усього року він взяв курс на ринки країн Південної півкулі (наприклад, Австралії, Південної Африки), де літо тоді, коли в Північній півкулі зима, і навпаки.

6. Близькість до міжнародних клієнтів **(*психологічна дистанція*)**. Головну роль в експортній діяльності фірми найчас-

тіше відіграє фізична або психологічна близькість до міжнародного ринку. Наприклад, німецькі фірми, що базуються поблизу австрійського кордону, можуть навіть не сприймати свою діяльність в Австрії як прояв міжнародного маркетингу. Скоріше – просто як продовження діяльності на внутрішньому ринку, не враховуючи те, що деякі їхні товари йдуть за кордон.

Більшість європейських фірм, на відміну від американських, автоматично стають міжнародними торговцями, тому що сусідні країни перебувають досить близько. Прикладом являється європейська фірма, що діє в Бельгії, якій необхідно подолати лише 100 км, щоб досягти іноземних ринків. Географічна близькість до іноземних ринків не обов'язково означає відчуття реальної близькості до іноземного споживача. Іноді близький за географічним положенням іноземний ринок, у зв'язку із сформованими соціально-культурними і юридичними факторами психологічно здається досить віддаленим.

7.4. Експорт продукції та економічна безпека фірм на шляху до європейської інтеграції

Для здійснення інтернаціоналізації необхідно, щоб хтось чи щось усередині або поза фірмою (т. зв. провідники змін) повинні її ініціювати та довести до реалізації (табл. 7.2).

Таблиця 7.2

Механізми ініціації експорту

Внутрішні				Зовнішні			
Сприятливий до змін менеджмент	Особлива внутрішня подія	Імпортування спрямоване всередину	Інтернаціоналізація	Попит на ринку	Конкуруючі фірми	Професійні асоціації	Сторонні експерти

Внутрішні механізми:

– ***сприятливий до змін менеджмент***. Менеджери, які

уважно відслідковують зміни ринкової кон'юнктури, раніше інших дізнаються про можливості, що виникають на закордонних ринках. Ціль їхньої діяльності – мати достовірні відомості про ці ринки, що забезпечує правильність рішень про те, коли та у якому напрямку компанія повинна розширюватися. Люди з досить космополітичними переконаннями зазвичай входять до складу сприятливого до змін менеджменту.

Поїздка за кордон, під час якої відкриваються нові можливості або факти, що підтверджують наявність раніше відомих являється фактором, що виступає в ролі пускового механізму. Менеджери, які жили за кордоном, вивчили іноземні мови або цікавляться іноземними культурами, звичайно раніше інших починають досліджувати можливості, що надаються їхній фірмі міжнародним маркетингом.

Найчастіше менеджери приходять у фірму, вже маючи деякий досвід у сфері міжнародного маркетингу, отриманий на попередній роботі, і намагаються його використовувати, щоб підвищувати ділову активність своєї нової фірми. Вони часто знаходять зовсім нові можливості розвитку, однією з яких може бути діяльність у сфері міжнародного маркетингу, вирішуючи свої професійні завдання на новому місці:

– ***особлива внутрішня подія***. Будь-яка серйозна подія являється ще одним важливим провідником змін. Новий співробітник, який твердо вірить, що фірмі варто зайнятися міжнародним маркетингом, може знайти способи переконати в цьому керівництво фірми. Одержання нової інформації про поточне використання продукту та перевиробництво або скорочення розміру внутрішнього ринку можуть слугувати як такими подіями. Наприклад, дослідницька служба компанії може розробити супутній продукт, придатний для продажу за кордоном.

Доведено, що на малих і середніх підприємствах рішення почати експорт приймає звичайно президент, опираючись на дані відділу маркетингу. Втілення рішень в життя, тобто ініціація реальної діяльності в сфері міжнародного маркетингу та здійснення цієї діяльності, згодом лягає в першу чергу на персонал, зайнятий у маркетингу. Тільки на фінальній стадії ухвалення рішення по оцінці діяльності в сфері міжнародного маркетингу основна роль знову належить президентові фірми. Отже, виявляється: щоб впливати на фірму зсередини, необхідно спочатку докласти зусиль, щоб переконати президента вступити на міжнародний ринок, а потім до-

вести співробітникам відділу маркетингу, що міжнародний маркетинг є важливим видом діяльності. І навпаки, відділ маркетингу – гарне місце для бажаючих активно зайнятися міжнародним бізнесом;

– ***інтернаціоналізація, спрямована всередину*** (***імпортування***). За твердженнями Уэлча і Лустарінена (1993 р.) [177], інтернаціоналізація, спрямована всередину (імпортування), може передувати й впливати на інтернаціоналізацію, спрямовану зовні, вступ на міжнародний ринок і маркетингову діяльність на ньому (рис. 7.5).

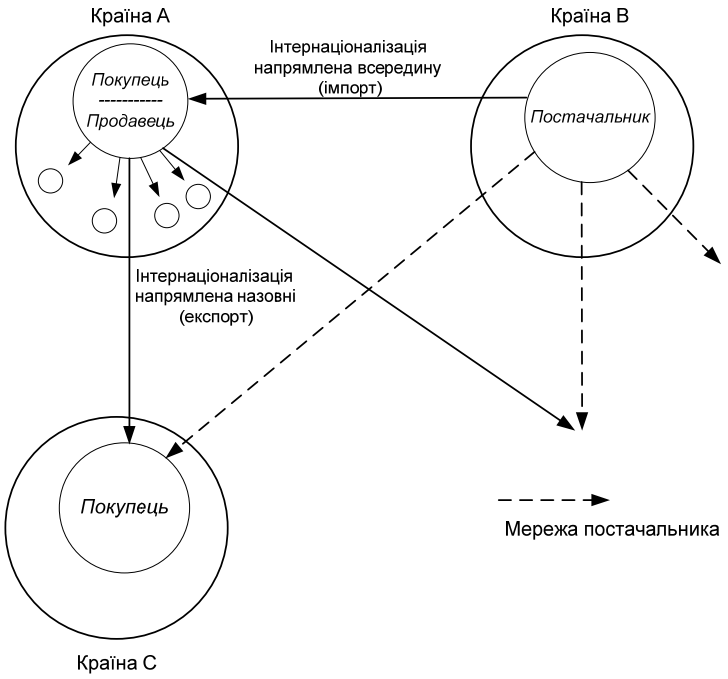


Рис. 7.5. Інтернаціоналізація, спрямована всередину (зовні): схематичний приклад

Між цими двома типами інтернаціоналізації існує пряма залежність; вона полягає в тому, що ефективна діяльність, спрямована всередину, здатна визначити успіх діяльності, спрямованої зовні, особливо на ранніх етапах інтернаціоналізації. Інтернаціоналізація, спрямована всередину, може бути ініційована:

а) ***покупцем***: активний міжнародний пошук різних іноземним

них джерел (ініціатива покупця – зворотний маркетинг).

б) ***продавцем***: ініціація іноземним постачальником (традиційна перспектива продавця).

При переході від інтернаціоналізації, спрямованої всередину, до інтернаціоналізації, спрямованої зовні, роль покупця (у країні А) зрушується до ролі продавця відносно як внутрішніх клієнтів, так й іноземних. Покупець (імпортер) одержує доступ до мережі постачальника через взаємодію з іноземним постачальником, так що згодом членам цієї мережі стане характерним зовнішній експорт. У деяких випадках за внутрішнім іноземним ліцензуванням слідує зовнішній збут технології.

Зовнішні механізми:

– ***попит на ринку***. До збільшення попиту на продукти деяких компаній призводить зростання на міжнародних ринках, що спонукає виробників цих продуктів до інтернаціоналізації. Перший ріст попиту на продукти фармацевтичних компаній дав їм змогу вступити на міжнародні ринки;

– ***конкуруючі фірми***. На серйозну увагу менеджменту заслуговує інформація про те, що адміністрація конкуруючої фірми розглядає деякі міжнародні ринки на предмет того, наскільки вони цінні та перспективні для освоєння. Аналогічні повідомлення повинні насторожувати, тому що конкурент здатний, зрештою, підірвати бізнес фірми;

– ***торговельні асоціації***. Формальні й неформальні зустрічі між менеджерами з різних фірм на зборах торговельних асоціацій, з'їздах або ділових круглих столах часто служать основним провідником змін. Пропонувалося навіть, щоб невеликі фірми ухвалювали рішення щодо початку експорту на основі колективного досвіду групи фірм, до якої вони належать;

– ***сторонні експерти***. (що сприяють інтернаціоналізації). Серед них експортні агенти, уряди, торговельні палати й банки (див. табл. 7.3).

На шляху успішних експортних операцій існує велика кількість різноманітних ***бар'єрів***. Деякі з них негативно позначаються в в процесі експортування (див. табл. 7.4), але в основному фірми зіштовхуються з ними уже на початковій стадії експорту (див. табл. 7.5).

Неадекватна інформація про потенційних іноземних клієнтів, конкуренцію й основні принципи ведення справ за кордоном є ключовим бар'єром, з яким зіштовхуються активні й майбутні експортери. Досягнення популярності за кордоном, достатньої для

формування клієнтури, забезпечення оплати, імпортні тарифи й квоти, труднощі в спілкуванні з іноземними дистриб'юторами та клієнтами також належать до числа головних турбот. Серйозні проблеми

Таблиця 7.3

Стороні експерти зовнішнього механізму ініціації експорту

Стороні експерти	Експортні агенти	– кваліфікуються як експерти по міжнародному маркетингу (як і експортні торговельні компанії й фірми по управлінню експортом); – мають контакти за кордоном і досвід просування туди товарів; – засновані для того, щоб займатися придатними для експорту продуктами; – чимало із цих торговельних посередників прямо звертаються до передбачуваних експортерів, якщо вважають, що їхня продукція має потенційні ринки за кордоном.
	Уряди	– уряди більшості країн стимулюють міжнародний бізнес через надання експертних звітів в галузі міжнародного маркетингу (програми сприяння експорту); – стимулюючі міри уряду впливають на прямі фінансові наслідки й допомагають фірмам в одержанні й аналізі інформації.
	Торгівельні палати	– зацікавлені в розширенні міжнародного бізнесу (так як і подібні їм экспортно-промислові організації, які прагнуть втягнути компанії в міжнародний маркетинг і надають стимули для цього); – стимули містять: налагодження контактів передбачуваного експортера або імпортера із закордонним бізнесом за допомогою надання інформації про закордонні ринки й фінансові установи, здатні профінансувати діяльність у сфері міжнародного маркетингу.
	Банки, фінансові установи	– є знаряддям інтернаціоналізації компаній; – приводять своїх внутрішніх клієнтів у стан готовності скористатися можливостями міжнародного ринку й допомагають їм перетворити ці можливості в капітал; – їх мета полягає в тому, щоб в міру розширення свого закордонного ринку клієнти усе більше користувалися їхніми послугами.

можуть також виникнути в результаті дезінтеграції виробництва

внаслідок вимоги з боку іноземних споживачів поставки нестандартних продуктів. Це збільшує витрати на виробництво й розподіл.

Таблиця 7.4

Найважливіші бар'єри, що перешкоджають процесу експортування

Загальні ринкові ризики	– відносна віддаленість ринку; – конкуренція на іноземних ринках з боку інших фірм; – розходження у використанні продукту на іноземних ринках; – мовні й культурні розходження; – розходження в товарній специфікації на іноземних ринках; – складність доставки послуг закордонним покупцям.
Комерційні ризики	– коливання курсів валют, коли контракти укладаються в іноземній валюті; – несплата з боку експортних клієнтів через суперечки щодо контракту, банкрутства, відмови прийняти товар і шахрайства; – затримки й ушкодження при експортній доставці й у процесі розподілу; – труднощі в одержанні експортного фінансування.
Політичні ризики	– обмеження з боку іноземного уряду; – національна експортна політика; – контроль за обміном валюти з боку уряду країни перебування, що обмежує можливість здійснення платежів іноземними клієнтами; – недостатня допомога з боку уряду для подолання експортних бар'єрів; – недостача податкових стимулів, що спонукають компанії займатися експортом; – висока вартість внутрішньої валюти стосовно її вартості на експортних ринках; – високі іноземні тарифи на імпортні товари; – заплутані іноземні імпортні правила й процедури; – складність торговельної документації; – вступ у дію національних законодавчих актів, що регулюють експорт; – соціальні конфлікти, революції та війни, що руйнують іноземні ринки.

Таблиця 7.5

Найважливіші бар'єри, що перешкоджають ініціації експорту

Зростання витрат через високі видатки на експортне виробництво, просування й фінансування
Особлива увага менеджменту до розвитку внутрішнього ринку
Нестача іноземних каналів розподілу
Нестача виробничих потужностей для охоплення іноземних ринків
Нестача капіталу для фінансування розширення на іноземні ринки
Нестача рішучості почати експорт
Нестача зв'язків з іноземним ринком
Недостатні знання
Недостатнє фінансування

Не слід перебільшувати значення цих ризиків – для експортерів існують різні стратегії управління ними. ***Заходи з управління ризиками**:*

– виключення ринків з високим ступенем ризику зі сфери свого експорту;

– географічна диверсифікованість діяльності і курс на створення умов, при яких фірма не занадто залежить від однієї-єдиної країни;

– при наявності можливості страхування ризиків особливо привабливі урядові схеми;

– структурування експортного бізнесу таким чином, щоб покупець ніс більшу частку ризику. Наприклад, встановлення ціни у твердій валюті й вимога авансу готівкою.

На малих і середніх підприємствах переважає підприємницька модель управління, орієнтована на активну дію. При цій моделі можливі різкі зміни стратегії, адже процес прийняття рішень інтуїтивний, спорадичний і неструктурований. Однак, малі й середні підприємства більш гнучкі, ніж великі, і здатні швидше реагувати на раптові зміни в міжнародному середовищі.

Але, як наслідок того, що великі підприємства часто діють як конфедерація малих і середніх, відбувається певне зближення маркетингової поведінки малих (середніх) і великих підприємств: і ті й інші починають більш чутливо реагувати на зміну кон'юнктури ринку.

Нами був представлений огляд основних мотивів інтернаціоналізації фірми (активні та реактивні). Активні мотиви – це внутрішні стимули, що ґрунтуються на інтересі фірми до експлуатації унікальних знань і вмінь або ринкових можливостей і що спону-

кають змінити стратегію. Реактивні мотиви – це реакція фірми на тиск або погрозу на своєму внутрішньому ринку або іноземних ринках і пасивне пристосування до них.

Для початку процесу інтернаціоналізації необхідно, щоб хтось або щось (“пускові механізми”) усередині фірми або за її межами ініціювали процес й довели його до реалізації. Щоб досягти успіху в сфері міжнародного маркетингу, фірмі доводиться долати експортні бар’єри. Деякі з них негативно позначаються в основному на ініціації експорту, а інші зустрічаються в процесі експортування.

ТРУДОВА І МІГРАЦІЙНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ В МІЖНАРОДНОМУ ПОДІЛІ ПРАЦІ ТА ПІДВИЩЕННІ ЯКОСТІ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ

8.1. Оцінка доходів і стандартів якості життя в Україні та країнах ЄС

Необхідність подальшої адаптації з оплати праці в Україні до норм і стандартів Євросоюзу та МОП виникає при посиленні світових інтеграційних процесів. На думку українських та зарубіжних експертів, законодавча база України у сфері оплати праці за основними її показниками наближена до норм Європейської соціальної хартії та Європейського соціального кодексу.

Прискорення ратифікації Європейської соціальної хартії, введення законодавчих змін до порядку та критерій визначення як мінімальної заробітної плати (див. табл. 8.1), так і решти стандартів призведе до впровадження європейських соціально-економічних стандартів в Україні.

Соціальні орієнтири рівня життя (табл. 8.1), до яких має прагнути Україна, і шлях до яких є реальним, але не простим. Для цього необхідно центральним і місцевим органам влади забезпечити зростання реальної зарплатні, пенсій, соціальних виплат; збалансувати реальні доходи всіх верств населення; наблизити розміри державних соціальних гарантій до прожиткового мінімуму.

Стійке зростання ВВП – головного показника економічної діяльності спостерігається в Україні з 1999 року. Україна за темпами зростання цього показника випереджає такі розвинуті країни ЄС, як Францію, Великобританію, та Німеччину (рис. 8.1), але це ще не означає її першість у ВВП на душу населення.

У 2003 році Україна посіла 31 місце за загальними обсягами та лише 76 місце за обсягами ВВП на душу населення серед

135 країн, прийнятих для аналізу в світі, незважаючи на вражаючі темпи зростання ВВП. Сьогодні нажаль Україна не належить до 1 групи

Таблиця 8.1

Соціальні стандарти рівня життя в країнах ЄС

Найменування соціального стандарту	Статистична величина
1. Тривалість життя	Від 25 (мінімум) до 85 (максимум) років
2. Освіта населення	100 %
3. Середня тривалість навчання	15 років
4. Реальний ВВП на душу населення (у купівельній спроможності до долара)	Від 200 (мінімум) до 40 тисяч (максимум)
5. Сумарний коефіцієнт народжуваності	2,14–2,15
6. Коефіцієнт старіння населення (частка населення старшого за 65 років у загальній чисельності населення)	7,0 %
7. Співвідношення 10 % найбагатших до 10 % найбідніших	10:1
8. Частка населення, що живе за межею бідності	10 %
9. Співвідношення мінімальної та середньої заробітної плати	1:3
10.Мінімальний рівень погодинної заробітної плати	3 долари
11. Рівень безробіття (з урахуванням прихованого)	8–10 %
12. Кількість правопорушень на 100 тис. населення	До 5 тисяч
13. Рівень депопуляції (кількість народжених до кількості померлих)	50:50

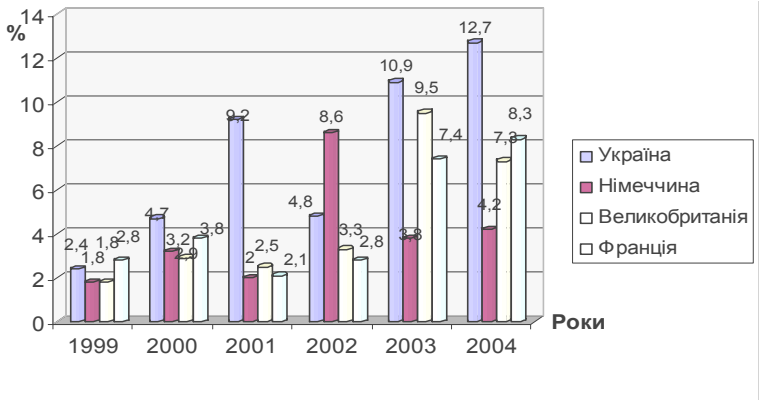


Рис. 8.1. Темпи зростання ВВП України та країн ЄС

із високим рівнем доходів, де ВВП на душу населення більше – 9655 дол. США на рік. До групи ввійшли: Німеччина – п'яте місце, Франція – шосте, Великобританія – сьоме.

Нині розміри мінімальної, номінальної та реальної заробітної плати в Україні не відповідають європейським стандартам життя населення та є значно нижчими. Отже, порівнявши показники номі-

нальної годинної заробітної плати одного середньооблікового працівника (табл. 8.2) України та країн ЄС можна сміливо стверджувати, що вони є в декілька разів нижчими за вищевказані соціальні стандарти.

Таблиця 8.2

Порівняння номінальної годинної заробітної плати в Україні та країнах ЄС

Рік	Країна*			
	Німеччина	Франція	Великобританія	Україна
1997	14,40	7,36	9,90	0,23
1998	14,89	7,57	10,40	0,30
1999	15,32	7,68	10,90	0,27
2000	16,13	8,03	11,40	0,35
2001	16,11	8,38	11,90	0,46
2002	15,90	8,70	12,32	0,57
2003	16,2	9,06	12,96	0,68
2004	17,4	10,2	13,6	0,71

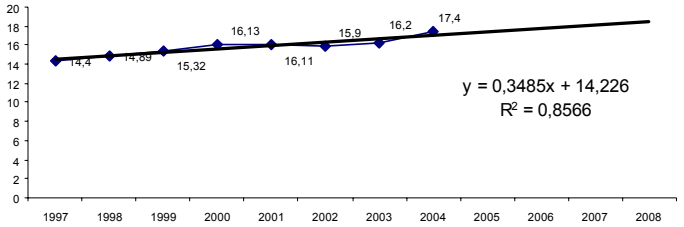
Примітка. *Номінальна заробітна плата за годину одного середньооблікового працівника, дол. США.

Складовими формування проблем оплати праці в Україні за порівнянням трендів зростання мінімальної годинної заробітної плати є:

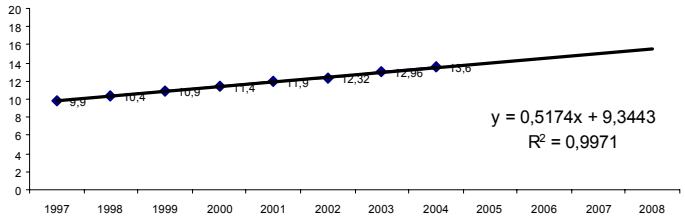
– розмір заробітної плати приведений на (рис. 8.2, *г*) значно нижчий від аналогічного показника для Німеччини (рис. 8.2, *а*), Великобританії (рис. 8.2, *б*) та Франції (рис. 8.2, *в*)

– темп зростання мінімального розміру оплати праці порівняно з перерахованими країнами має значне відставання, про що говорить кут нахилу ліній тренду між показником мінімальної заробітної плати для України та перерахованих членів ЄС.

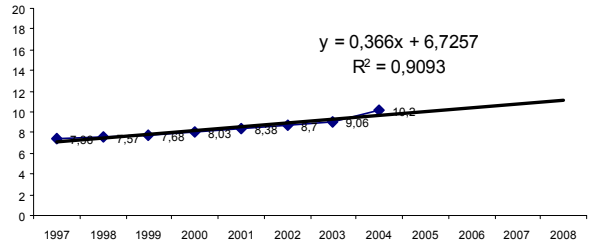
На даному етапі дослідження можна проігнорувати незначне відхилення в точності прогнозу (зважаючи на значення коефіцієнта детермінації для Німеччини (0,8566), Великобританії (0,9971), Франції (0,9093) та України (0,9429)) та констатувати що за незмінних умов розрив між представленими країнами ЄС та Україною буде зростати, що об'єктивно суперечить інтересам задекларованого Україною набуття членства у єдиній європейській спільноті. В найближчій перспективі значних успіхів у реформуванні оплати праці Україна досягне лише тоді, коли застосує радикальні заходи. Ця проблема чітко проявляється при необхідності досягнення Копенгагенських критеріїв у руслі досягнення рівня оплати праці.



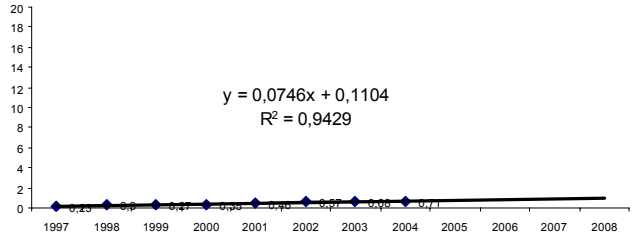
а



б



в



г

Рис. 8.2. Тренд зростання мінімальної заробітної плати:
***а* – Німеччина; *б* – Великобританія; *в* – Франція *г* – Україна**

Досліджувана проблема яскраво простежується на прикладі тенденцій у оплаті праці Болгарії та Румунії, які вступили до ЄС у 2007 році (рис. 8.3).

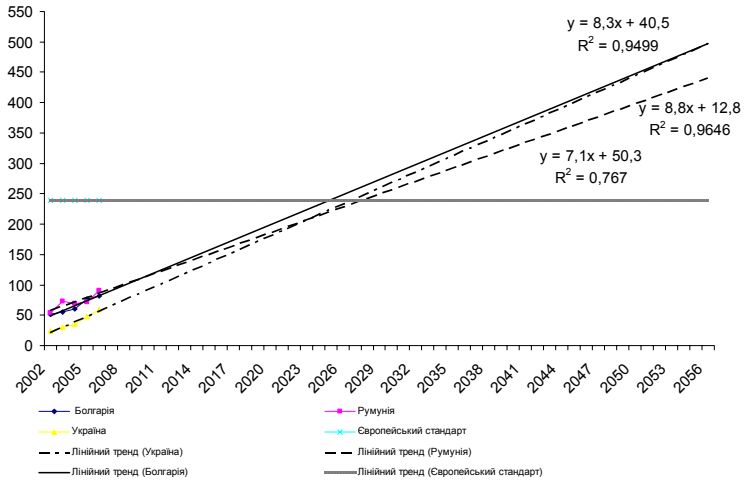


Рис. 8.3. Тренд мінімальної заробітної плати Болгарії, Румунії та України

За достатньо високого значення коефіцієнта детермінації кут нахилу виявлених ліній тренду свідчить, що досягти рівня оплати праці Румунії за незмінних умов можна у період з 2018 до 2026 року, Болгарії – у 2056–2060 роках. Необхідний для вступу до ЄС рівень оплати праці вірогідно буде досягнутий 2028–2030 роках. Однак проблема нарощення мінімального рівня оплати праці пов'язана також з загальноекономічними показниками ВВП, продуктивністю, механізацією та автоматизацією праці тощо.

Середньомісячна заробітна плата в Україні у доларовому еквіваленті, за статистичними даними, нижча, ніж у тих країнах, які належать до однієї групи за рівнем ВВП. Отож, виникає питання, де ж осідають відповідні нагромадження. Співробітники відділу оплати праці та доходів населення НДІ соціально-трудових відносин Мінпраці України провели всебічний аналіз щодо цієї проблеми. За їхніми твердженнями: на поверхні проблеми лежить оперування класичним розрахунком продуктивності праці. Зростання продуктивності у країнах ЄС не пов'язане із зростанням індексу споживчих цін, ані зі скороченням чисельності працівників, як це відбувається в Україні. В даному випадку, мова йде про те, що у вітчизняній економіці здебільшого зовнішні темпи приросту продуктивності праці є наслідком приросту чисельника формули – завдяки політиці ціноутворення на вільному ринку.

За аналогічний період в країнах ЄС не спостерігається такої розбалансованості (ВВП випереджає темпи приросту заробітної плати та продуктивності праці – таблиця 8.3).

Таблиця 8.3

Приріст ВВП, продуктивності праці, заробітної плати в Україні та країнах ЄС

Країна	Рік			
	2000	2001	2002	2003
	Приріст ВВП до попереднього року, %			
Німеччина	3,2	2	8,6	3,8
Франція	3,8	2,1	2,8	7,4
Великобританія	2,9	2,5	3,3	9,5
Україна	4,7	9,2	4,8	10,9
	Приріст продуктивності праці до попереднього року, %			
Німеччина	0,1	–0,2	–0,3	0,2
Франція	3,5	3,8	3,9	4,3
Великобританія	0	1,2	3,3	0,4
Україна	37,7	20,3	18,7	8,7
	Приріст середньої номінальної зарплати до попереднього року, %			
Німеччина	5,3	–0,1	–1,3	0,1
Франція	4,6	4,6	3,8	4,1
Великобританія	4,6	4,4	3,5	3
Україна	29,6	35,2	21	23

В основному інтегральним показником покращання інноваційної активності в економіці в країнах ЄС є зростання продуктивності праці. Аналіз тенденцій продуктивності праці в Україні підтвердив, що вони значно випереджають темпи зростання в країнах ЄС та середньосвітові показники (рис. 8.4).

На нашу думку, проблема полягає не стільки в розробці нових законодавчих та нормативно-правових актів з оплати праці, скільки в удосконаленні існуючих правовідносин з оплати праці в аспекті посилення державного та колективно-договірного регулювання, правовідносин, спрямованих на подальше, більш відчутне для працездатного населення, підвищення державних гарантій з оплати праці та механізмів їх більш дійової реалізації через договірні та державні нормативно-правові механізми, тому що саме стан реалізації цих правовідносин є вкрай незадовільним.

Дії держави щодо регулювання розмірів мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму, підтриманню рівня реальної

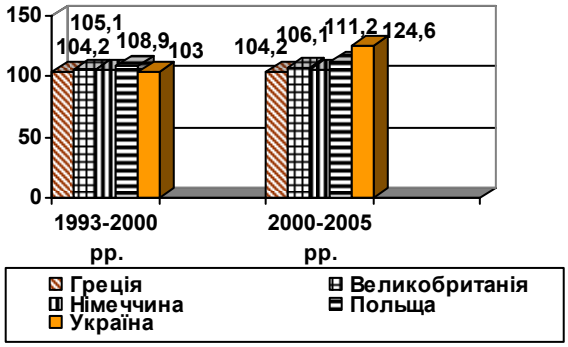


Рис. 8.4 Суспільний рівень продуктивності праці в Україні та країнах ЄС [192, 192]

заробітної плати та її купівельної спроможності, боротьби із заборгованістю протягом усього періоду реформування економіки, а тому й оплати праці поки що не привели до суттєвих змін у сфері доходів та рівня життя працездатного населення, на жаль, не мають поки що позитивної оцінки з боку значної більшості населення (табл. 8.4).

Таблиця 8.4

Мінімальні макроекономічні показники доходів населення в Україні [192]

Показник	Рік					
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Середньомісячна номінальна заробітна плата	230,0	331	376	462	590	806
Мінімальна заробітна плата	100,0	118	152,5	186,7	215	300,3
Прожитковий мінімум	287,6	331,05	365	365	386,3	453
Питома вага МЗП в ПМ, %	34,8	35,6	41,8	51,2	55,8	66,3
Питома вага МЗП в СНЗП, %	43,5	37,9	40,6	40,4	36,6	37,3
Питома вага ПМ в СНЗП, %	125,0	106,4	97,1	79,0	65,5	56,2
Питома вага працюючих, які отримують СНЗП нижче ПМ, %	70,2	64,5	60,2	49,7	35,8	26,5

Складається така ситуація через те, що мінімальна заробітна плата як державна гарантія є занадто низькою і на протязі останніх років не виконувала ролі регулятора середньої заробітної плати в країні. Мінімальна заробітна плата за цей період зросла у 9 разів, а середня заробітна плата – у 2,5 рази. До того ж в останні п’ять років темпи її зростання знизилися і за останні п’ять років (2001–2005 роки) вона зросла у 2,5 рази, а середня заробітна плата – у 3,5 рази. Щодо

прожиткового мінімуму, то за попередні роки його розмір збільшився в 4,2 рази, а за останні 5 років – в 1,6 рази. Підвищення співвідношення мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму (73,3 %) досягнуто не стільки за рахунок її зростання, а скільки за рахунок зниження темпів зростання прожиткового мінімуму.

Значно знизилися темпи підвищення як мінімальної заробітної плати, так і прожиткового мінімуму в останні п'ять років, що й викликало незадоволення працездатного населення політикою держави у сфері оплати праці. За даними моніторингового обстеження, проведено Держкомстатом України, більшість респондентів вважають, що мінімальна заробітна плата повинна складати не менш як 770 грн., а щодо розміру середньомісячної оплати праці, то 59,9 % респондентів рахують, що вона повинна бути більше 2000 грн, 36,6 % – від 1000 до 2000 грн і тільки 4,1 % до 1000 грн. Проте в окремих галузях значна частка працівників отримують заробітну плату нижче або в межах прожиткового мінімуму. Таких працівників в цілому в економіці України у 2005 році було 35,8 %, тоді як в сільському господарстві – 66,6 %, в легкій промисловості – 38,8 %, в харчовій – 34,8 %, у рибному господарстві – 52,8 %. За даними моніторингу Держкомстату України, що стосується виробничої сфери, 76,2 % респондентів (а це більше 6,0 млн. осіб) мають середньодушовий сукупний дохід на рівні нижчому за офіційно встановлений прожитковий мінімум або на його рівні, що свідчить про масову бідність і зубожіння цих людей, неможливість задовольнити навіть найнеобхідніші потреби. Співвідношення фактичної заробітної плати основних професій працівників та розмірів державних гарантій, визначених відповідними законодавчими актами в бюджетній сфері складає в освіті 0,51, у вищих закладах освіти – 0,41, у науці – від 0,38 (галузеві установи) до 0,47 (установи НАН України), в охороні здоров'я – від 0,38 до 0,47, в культурі – 0,58.

Заробітну плату нижчу або на рівні прожиткового мінімуму у 2005 році зараховано в освіті 49,7 % працівникам, в охороні здоров'я та сферах соціальної допомоги – 62,2 % працівникам [192].

На рахунок державного регулювання реальної заробітної плати та забезпечення купівельної спроможності населення, то за даними Держкомстату України за період з 1995 до 2005 року при зростанні номінальної заробітної плати в 11,0 разів реальна заробітна плата зросла усього в 2,7 рази, тобто купівельна спроможність номінальної заробітної плати знизилася в 4 рази. Номінальна заробітна плата зросла на 30,3% за 7 місяців 2006 року, а реальна всього на

19,5 %. Все це свідчить, що в умовах відсутності будь-якого регулювання цін практично неможливо забезпечити суттєвий рівень купівельної спроможності номінальної заробітної плати та відповідний рівень життя населення.

На нашу думку, існуючий сьогодні механізм індексації заробітної плати, який не забезпечує адекватного зростання цін підвищення заробітної плати та оподаткування доходів населення є неефективним.

Неоподатковуваний мінімум, як і раніше, залишається на рівні 17 грн. Також не внесено змін до закону "Про податок з доходів фізичних осіб". Якщо в європейських країнах основне податкове навантаження несуть громадяни, чиї доходи чи зарплата значно перевищує прожитковий мінімум, то в Україні виявляють винятковку "делікатність" до оподаткування високоприбуткових груп населення. Це вкрай спотворює суть податку, пов'язану з державним перерозподілом доходів.

У високорозвинутих країнах ЄС, при визначенні ставок податку на індивідуальний дохід, дотримуються принципу солідарної справедливості, але позитивні результати досягаються по різному. По-перше, згідно з принципом "горизонтальної справедливості" платники податків з рівним доходом платять рівні податки. По-друге, диференційоване оподаткування застосовується до людей з нерівними доходами ("вертикальна справедливість"). По-третє, справедливим вважається податок, якщо ступінь нерівності після його відрахування менший, ніж до цього.

Проблема у сфері своєчасної і в повному обсязі виплати заробітної плати та боротьби із її заборгованістю, яка продовжується протягом всього періоду реформування в Україні досі залишається невирішеною (рис. 8.5).

Загальна сума заборгованості на кінець 2005 року складала більше 1,0 млрд грн, знизившись з початку 2005 р. на 1,67 %. За даними Держкомстату України у період з 2000 до 2004 роки, за рахунок позовів працівників до роботодавців було стягнуто на користь працівників понад 1,0 млрд грн. Але поряд із скороченням спостерігається і збільшення боргів із заробітної плати працівникам підприємств, щодо яких реалізуються процедури відновлення платоспроможності боржників або визнання їх банкрутами. На кінець 2005 р. заборгованість працівникам таких підприємств становила 400,5 млн грн, збільшившись на 9,0 % [192].

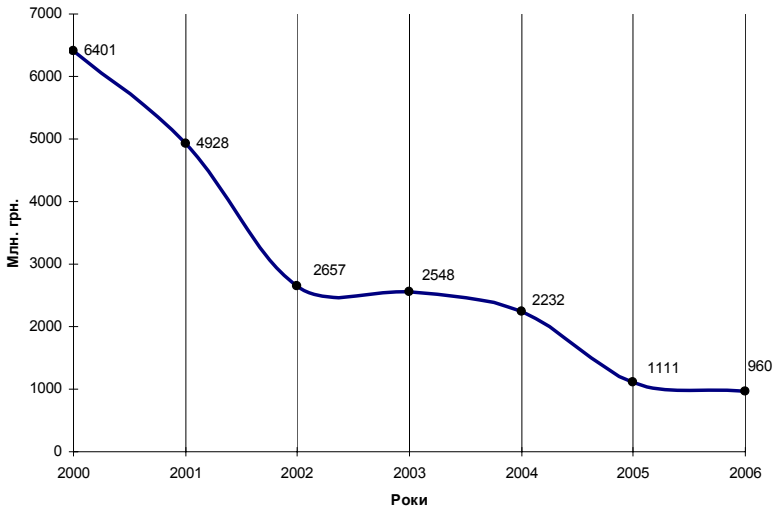


Рис. 8.5. Динаміка заборгованості із виплати заробітної плати (на початок року)

Питання "тіньової" оплати праці (зарплати у "конвертах") поки ще не вдається вирішити. Проведене на початку 2005 року центром економічних і політичних досліджень імені Олександра Разумкова соціологічне опитування громадян засвідчило, що 55,0 % опитаних в Україні отримували "тіньову" (у "конвертах") заробітну плату. Фахівці Дніпропетровського університету економіки та права стверджують, що зайнятість у "тіньовому" секторі економіки є основним джерелом доходів майже для 2,5 млн. громадян України.

За період 2000–2005 рр. обсяг "тіньової" економічної діяльності, за розрахунками Інституту економічного прогнозування НАН України в структурі ВВП, знизився з 60,7 до 46,0 %, тобто спостерігалося його стійке зниження. Однак вже у 2004 р. цей обсяг сягнув 52,0 % і збільшився порівняно з 2003 р. на 11,4 %; 30-відсотковий рівень цього показника вважається у світовій практиці критичною межею, за якою починається розбалансованість структури ВВП, падіння його обсягів, невиправдане приховане зростання обсягів на оплату праці найманих працівників та зниження прибутків і є загрозою для економічної безпеки України.

Мінімальна заробітна плата є однією з державних гарантій, яка має забезпечувати "цивілізовані торги" на ринку робочої сили.

Коли ж існує велика кількість підприємств з обмеженими можливостями щодо оплати праці, мінімальна заробітна плата, як регулятор попиту та пропозиції робочої сили на ринку праці, не завжди виконує цю функцію. Але й сам розмір мінімальної заробітної плати є нижчим за прожитковий мінімум, що знижує її роль як регулятора попиту та пропозиції робочої сили на ринку праці, відносини на якому у більшості випадків формуються стихійно, але практично на користь роботодавців. Мінімальна заробітна плата у документах МОП трактується як затверджена нижня межа заробітної плати, зафіксована в результаті певного договірного процесу за участю державної влади. Щорічно Верховною Радою за поданням КМ України встановлюється розмір мінімальної заробітної плати. Зміна мінімальної заробітної плати в Україні, починаючи з 1996 року, показана на рис. 8.6.

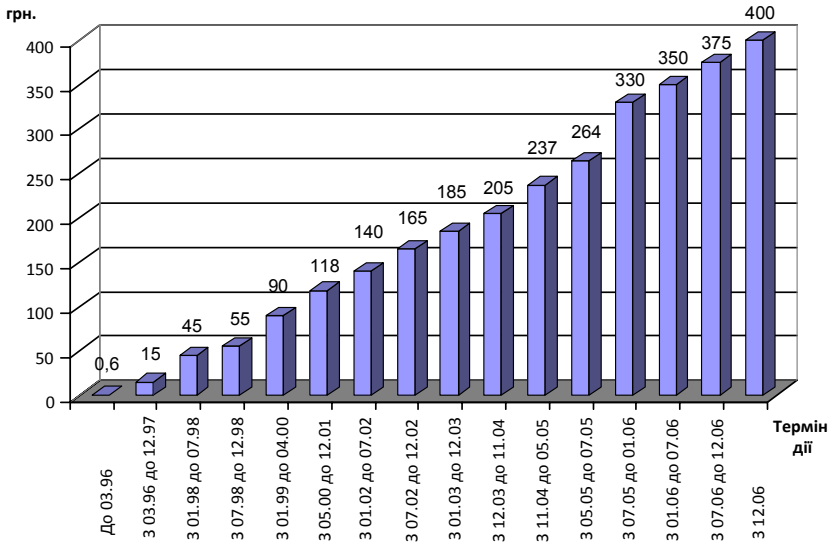


Рис. 8.6. Зміна мінімальної заробітної плати в Україні

За прогнозом мінімальна заробітна плата у 2007 році складе 45 % середньомісячної заробітної плати та 80 % прожиткового мінімуму. Але наскільки реальним є розмір прожиткового мінімуму виходячи з реального зростання цін на товари та послуги, воду, газ, електроенергію, опалення, проїзд та пальне та обов'язково пов'я-

зане з цим підвищення цін на продукти та споживчі товари? Лише радикальне втручання держави до сфери регулювання оплати праці з використанням відповідних важелів в цих умовах зробить передбачуваною та регульованою соціально-економічну ситуацію.

Розмір мінімальної заробітної плати кореспондується з мінімальними розмірами пенсій, допомоги у разі хвороби, з безробіття тощо. Суттєво впливає на характер відносин роботодавців і держави рівень мінімальних гарантій з оплати праці. Чим вищим буде розмір мінімальної заробітної плати, тим меншу частку доходів роботодавець буде видавати працівникам у "тіньовій формі" і тим більшу нараховувати у відкритій формі. Відповідно зростатимуть і суми податків до бюджету та відрахування до соціальних фондів.

Підвищення мінімальної заробітної плати до 300–500 дол. США, як відомо, стало однією з умов вступу Греції, Португалії, Іспанії до Європейського Союзу. Порівнявши вітчизняні здобутки в соціально-трудовій сфері з євростандартами (відомі як копенгагенські критерії), побачимо істотне відставання. Так, Європейським комітетом з соціальних прав мінімальну зарплату визначено на рівні 60 % середньої заробітної плати в країні (табл. 8.5). В розвинутих країнах ЄС вона перевищує прожитковий мінімум в 2–2,5 рази. Показник МЗП (2007 р.) в Україні склав 430 грн, а ПМ для працездатних – 505 грн (див. табл. 8.5).

Позитивно вплине і на інші соціально-економічні процеси у суспільстві та економіці, в тому числі і на систему соціального страхування та забезпечення, надання мінімальній оплаті праці її реальної ролі регулятора заробітної плати в державі, коли вона складатиме 60–70 % номінальної заробітної плати, як це відбувається у більшості країн ЄС, оскільки в останній при низькому рівні державних гарантій із заробітної плати:

– закріплюються низькі мінімальні рівні пенсій та допомоги;

– встановлюються високі ставки відрахувань до страхових фондів заробітної плати, що спонукає роботодавців вишукувати варіанти мінімізації цих платежів.

У разі інфляційного сплеску одним із заходів має бути готовність державних органів забезпечити вищі темпи зростання розміру мінімальної заробітної плати, а також вдосконалення і підвищення ефективності механізму індексації заробітної плати, щоб запобігти різкому зниженню реальної заробітної плати.

Необхідна зміна порядку підвищення державних гарантій в оплаті праці до нових стандартів державних гарантій, які б прискорили

Таблиця 8.5

Порівняльна характеристика мінімальної заробітної плати в країнах ЄС та Україні (у євро)

Країна	Рік				
	2002	2003	2004	2005	2006
Люксембург	1322	1369	1403	1467	1503
Нідерланди	1232	1249	1265	1265	1273
Бельгія	1163	1163	1186	1210	1234
Франція	1126	1154	1173	1197	1218
Великобританія	1076	1106	1083	1197	1269
Ірландія	1009	1073	1073	1183	1293
Греція	582	605	605	668	668
Іспанія	516	526	537	599	631
Мальта	538	534	542	557	580
Словенія	450	451	471	490	512
Португалія	406	416	426	437	437
Угорщина	206	212	189	232	247
Чехія	188	199	207	235	261
Польща	197	201	177	205	234
Литва	120	125	125	145	159
Естонія	118	138	159	172	192
Латвія	103	116	121	116	129
Болгарія	51	56	61	77	82
Румунія	54	73	69	72	90
Україна	24	30	35	48	59

шлях України до євростандартів рівня життя. При цьому мова йде не тільки про розміри самих гарантій, але й про форми їх реалізації. Не можуть надалі зберігатися гарантії у формах, адекватних дорин-ковій моделі економіки у державі з багатоукладною ринковою еко-номікою.

Відповідно до нових реалій має бути приведеною і модель державного регулювання оплати праці в організаціях бюджетного сектора. Розмежування органів, що визначають відносини з оплати праці в організаціях, які фінансуються з бюджетів різних рівнів, має бути першим кроком в цьому напрямі. На даний момент регіональні органи влади обмежені в можливостях доповнювати за рахунок власних ресурсів норми з оплати праці, встановлені на державному рівні. Вони повинні поступово набути права, які у повному обсязі дозволять регулювати відносини з оплати праці в організаціях, що є в їх віданні та фінансуються з регіональних бюджетів. Аналогічні права повинні отримати і органи місцевого самоврядування. Реалізація цього напряму, на нашу думку, потребує вирішення ***двох завдань***:

– децентралізація визначення розмірів мінімальної заробітної плати на регіональному рівні в залежності від розмірів регіонального прожиткового мінімуму, що необхідно, на наш погляд, не тільки для активнішого регулювання оплати праці в бюджетній сфері, а і в економіці в цілому;

– зміни, які будуть внесені до сфери регулювання правовідносин в оплаті праці бюджетних організацій, мають передбачати: вдосконалення системи формування бюджетів усіх рівнів стосовно витрат на оплату праці, а також (у разі необхідності) чинного податкового механізму; створення оперативної, не бюрократизованої системи міжбюджетних відносин, що гарантувала б як своєчасне надходження до цих бюджетів податкових відрахувань, так і раціональне їх використання для утримання організацій бюджетного сектора, включаючи оплату праці їх працівників.

Потрібно мати на увазі, що надання безоплатних соціальних послуг установами приватного сектора (та за їх рахунок) на доручення органів державної влади можливо тільки тоді, коли вартість цих послуг у приватному і державному секторах стане майже однаковою і відбиватиме суспільно необхідні витрати на їх надання (включаючи оплату праці працівників). Виникає ще одна вимога до організації заробітної плати – це поступове зближення рівнів оплати праці працівників бюджетного та інших секторів економіки у сфері надання соціальних послуг населенню (освіта, охорона здоров'я, культура, мистецтво, дозвілля тощо).

Питання регулювання в сфері оплати праці, до яких належать заходи, спрямовані на забезпечення зростання номінальної заробітної плати та формування джерел її подальшого підвищення на державному, регіональному рівнях та на рівні підприємств. Це здійснюється за рахунок:

– встановлення економічно та соціально обґрунтованих рівнів мінімальної заробітної плати з поетапним наближенням її розміру до прожиткового мінімуму, оскільки існуючі темпи підвищення розміру мінімальної заробітної плати не забезпечують її наближення до прожиткового мінімуму при випереджаючих темпах зростання цін порівняно із темпами зростання реальної заробітної плати;

– забезпечення випереджаючого зростання номінальної заробітної плати порівняно із підвищенням споживчих цін, як обов'язкової умови зростання реальної заробітної плати;

– зниження нарахувань на фонд оплати праці підприємств та спрямування вивільнених коштів на підвищення заробітної плати;

– удосконалення механізму індексації заробітної плати, передбачивши більш високий рівень компенсації її втрат при зростанні споживчих цін;

– створення механізму державного і громадського впливу на регулювання цін на споживчому ринку;

– посилення захисту прав працівників на заробітну плату в частині її своєчасної і в повному обсязі виплати та усунення порушень з боку роботодавців чинного законодавства з оплати праці, а також в умовах банкрутства підприємств із застосуванням заходів, що існують в міжнародній практиці та передбачені відповідною Конвенцією МОП № 175 (1992 р.).

8.2. Вплив інфляційних процесів на формування рівня оплати праці в Україні

Фактор інфляції у вирішенні різних проблем економіки (макроекономічних й мікроекономічних) набув досить великого значення в останні десятиріччя, який в сучасних розвинених країнах всебічно враховується державою, профспілками та іншими громадськими організаціями. Як не дивно, але цей фактор прямо і відчутно б'є по пересічним працьовитим людям. Щільно увійшли в плани і програми провідних наукових установ ЄС дослідження природи інфляції та факторів, які її обумовлюють. В Україні також є неабиякий досвід дослідження цього явища.

Плідно і ґрунтовно цією проблемою в Україні переймаються такі вчені як: В.С. Найдьонов, С.А. Кораблін, Я.А. Жаліло, А.Ю. Сменковський [80, 89] та інші. Вони зосереджують свою увагу переважно на боротьбі з інфляцією, незважаючи на велику кількість наукових праць, стверджуючи, що проблема подолання її наслідків багатогранна і складна. Наразі не можна обмежуватися тільки боротьбою з самою інфляцією, оскільки, попри всі намагання її утримання у певному прийнятному діапазоні, вона "виривається" за ці межі, руйнуючи економічні зв'язки та інтереси. Окремою проблемою фахівців різних напрямів економіки є постійне ліквідування наслідків цього руйнування. Шкода, але наслідки інфляційної руй-

нації в сфері економіки та шляхи їх подолання, особливо в сфері праці, досліджені недостатньо. Тому, ми здійснюємо спробу дослідження цієї важливої для України проблеми, оскільки заробітна плата є, з одного боку, основним джерелом грошових доходів найманих працівників, основою матеріального достатку членів їх сімей, а з іншого, певною частиною всіх витрат роботодавця на виробництво і найбільш ефективним засобом спонукання працівників до високопродуктивної і якісної праці. Більш як у 4,7 рази (табл. 8.6) зросла середньомісячна заробітна плата, яка у 1999 р. становила 178 грн, а у 2004 р. – 590,53 грн.

Таблиця 8.6

Динаміка номінальної і реальної заробітної плати в Україні (1999–2005 рр.)

Рік	Показник			
	Середньомісячна номінальна зарплата, грн	Індекс середньомісячної номінальної зарплати, %	Індекс реальної зарплати, %	Індекс інфляції середньорічний, %
1999	178	116,3	91,1	122,7
2000	230,1	129,3	99,1	128,2
2001	311,1	135,2	119,3	112
2002	376,3	121	118,2	100,8
2003	462,3	122,8	115	105,2
2004	590,6	127,5	123,8	109
2005	806	136,7	120,3	113,5

У порівнянні з країнами ЄС аналіз економічного розвитку України вказує, що на один долар заробітної плати середньостатистичний працівник України виробляє продукції в 3–4 рази більше, ніж середньостатистичний працівник ЄС. В Україні існують значні обсяги заборгованості по заробітній платі та інші недоліки у системі оплати праці, незважаючи на те, що розробляється політика доходів і заробітної плати, що спрямовується на посилення соціальної захищеності працівників, забезпечення продуктивної зайнятості населення, підвищення рівня оплати праці, зменшення розшарування населення за рівнем доходів.

Процес збільшення загального рівня цін – це інфляція. Зниження купівельної спроможності грошей, яке характерне, перш за все, для паперових та безготівкових грошей, що не мають власної вартості та не є реальним товаром, являється оберненою стороною інфляції. На сьогодні цей процес швидко розповсюджується і в Україні. Інфляція набула глобального характеру і стала невід'єм-

ною рисою сучасної економіки після зникнення "золотої" основи грошей. Російський економіст А.М. Коган, досліджуючи її динаміку в Англії, виклав свої результати в графічній формі (рис. 8.6), яка наочно відображає історико-інфляційний процес [48].

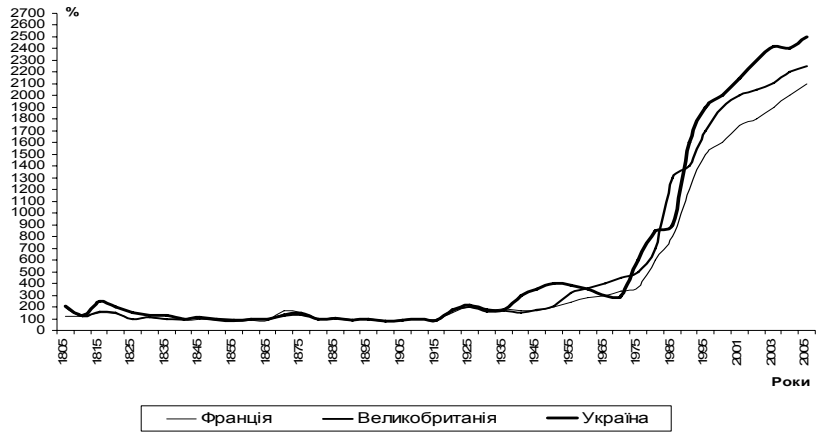


Рис. 8.6. Динаміка цін в у Франції, Великобританії та Україні

Очевидно, що крива інфляції має експоненціальний характер. При цьому слід виділити певні проміжки часу, в які зростання має чітко виражений характер значного збурення. Прикладом являється Захід у 1955–1965 роки, який форсованим темпом будував космічну галузь, запозичуючи до державного бюджету значні фінансові кошти. В 1975–1995 роки – індустрія персональних комп'ютерів, програмування зростає шаленими темпами у 35–45 % на рік. Швидко розвиваються наукомісткі галузі, орієнтовані на задоволення попиту широких верств населення, такі, як засоби комунікацій, біотехнологія, хімія, біохімія, медицина, тобто, авангардні галузі виробництва. Широко втілюється в життя програма побудови суспільного споживання. Тобто, інфляція, спричинена трансформаційною перебудовою економіки, має своє об'єктивне соціально-економічне, а не вузько політичне, підгрунтя.

В західних країнах черговий помітний "стрибок" інфляції розпочався теж не зненацька, а після обвалу індексу наукомістких підприємств NASDAQ влітку 2000 року. В той період очікування надприбутків цих підприємств не виправдовувало себе: наука теж має свої цикли розвитку. У порівнянні зі своїми європейськими

колегами, працівники (часто вони ж і власники) підприємств американських авангардних галузей, мали вищу зарплату (доходи) і, відповідно, вищий рівень собівартості продукції (послуг) та цін, які ставали не конкурентноздатними. Головним чином, наростання перешкод експорту, бюджетної заборгованості та величини від'ємного сальдо зовнішньої торгівлі спричинили значні труднощі американської економіки. Уряд США, задля оздоровлення економіки і надання їй конкурентних переваг у порівнянні з європейською та японською економіками, прийняв заходи, які з початку 2001 року призвели до поступової інфляції американського долара.

Автоматично рівень інфляції перетік і в Україну, оскільки Україна має значні торгові стосунки з країнами впливу американського долара та євро. Завдяки подальшому зростанню українського експорту напівсировинних товарів доларова маса в Україні збільшилася, що навесні 2005 року спричинило падіння курсу долара і певне соціальне напруження в чималому прошарку населення, яке тримає свої заощадження в доларах. Процес значного зростання надлишкової маси національної валюти, за допомогою якої НБУ викуповував долари, став головним наслідком дії цих обох факторів, і, відповідно, зростання інфляції. В даному випадку ми маємо збіг зовнішнього та внутрішнього факторів інфляції. Певна річ, Україна не має впливу на зовнішні фактори інфляції. Але внутрішні фактори повинні бути під контролем уряду, який має всі правові та адміністративні важелі. Доречно буде навести класифікацію із 10 внутрішніх факторів інфляції, запропоновану М. Павловським.

З написання роботи М.А. Павловського пройшло чимало часу, за який економіка України набула ще більшого спотворення. Продовжувала також зростати частка тіньової економіки, і на початок 2005 року за даними Президента України В. Ющенка сягнула 55 %. Опосередковано вплинув цей чинник на те, що наразі різниця в доходах бідних і багатих коливається в межах 1:30, в той час, як США 1:10, а в країнах Європи 1:5–7. Уряд почав проводити роботу по збільшенню доходів найбільш вразливих верств населення, намагаючись виправити ці співвідношення. На нашу думку, ця робота буде мати довготривалий характер, але із соціальної точки зору це виправданий крок. Об'єктивно він став черговим (одинадцятим) внутрішнім фактором інфляції, яку потрібно втримати за допомогою відповідних компенсаторів, перш за все у сфері споживання товарів першої необхідності. На жаль, сьогодні це не робиться і

науково не обґрунтовується.

Перелік внутрішніх факторів інфляційного процесу в сучасних умовах розвитку економіки України:

– дефіцит бюджету, який потрібно покрити за рахунок емісії грошей;

– затримка з виплатою заробітної плати;

– купівля іноземної валюти Національним банком;

– переведення підприємствами доларової маси в гривню;

– розрахунки між суб'єктами підприємницької діяльності в доларах;

– зростання грошової маси через "втечу" капіталу за кордон;

– зростання грошової маси через механізм бартерного обміну;

– заощадження і збереження населенням свого надбання в доларах;

– видача позик уряду України;

– кредити НБУ комерційним банкам;

– збільшення доходів найбільш вразливіших верств населення.

Першочергові потреби населення (одночасно і компенсатори інфляції) потребують заохочення інвесторів. В даному випадку потрібно вести боротьбу з інфляцією і наслідками її походження економічними заходами заохочення зростання виробництва, не будь-якого, а такого, яке дає одночасний позитивний результат на кількох напрямах (зростання виробництва і податків, скорочення циклу виробництва і, відповідно, прискорення обігу коштів, що є потужними компенсаторами вразливої дії інфляції). Тому, зазвичай, до першорядних потреб відносять продукти харчування (білки та вітаміни), а також одяг і взуття. Також методи заохочення повинні бути диференційованими не тільки за змістом, але й за регіонами. Наприклад, заохочувати виробництво м'яса птахів має сенс тільки в південних областях, де їх собівартість та ціну можна значно знизити за рахунок зменшення витрат енергоресурсів та більшої продуктивності кормової бази.

Показники індексу зростання споживчих цін, які обумовлювали інфляцію в Україні за період з 1996 по 2004 роки (гіперінфляція в період 1992–1995 років – це крайній прояв інфляції, який нічого не додає до розуміння природи цього процесу на сьогодні) наведені на рис. 8.7.

Порівняння зростання цін в країнах ЄС (табл. 8.7) зі зростанням їх в Україні свідчить про ідентичність характеру цих

процесів.

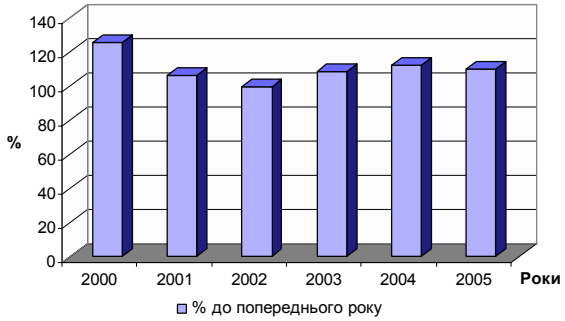


Рис. 8.7. Індекс споживчих цін в Україні

Таблиця 8.7

Індекс споживчих цін в окремих країнах ЄС та Україні (відсоток до попереднього року)

Країна	Рік						
	1995	2000	2001	2002	2003	2005	2006
Австрія	102,3	102,4	102,7	101,8	101,4	101,3	101,9
Бельгія	101,4	102,5	102,5	101,6	101,6	101,7	101,8
Болгарія	162,1	110,3	107,4	105,8	102,2	103,2	103,4
Данія	102	102,9	102,3	102,4	102,1	102,3	102,6
Естонія	128,8	104	105,7	103,6	101,3	102,2	104,3
Іспанія	104,6	103,4	103,6	103,1	103	103,5	103,6
Італія	105,4	102,5	102,8	102,5	102,7	102,8	102,9
Латвія	125	102,7	102,5	102	102,9	103	103,5
Литва	139,6	101	101,3	100,3	98,3	99,6	99,7
Нідерланди	102	102,5	104,5	103,5	102,1	103,2	104,8
Німеччина	101,8	101,9	102,5	101,3	101	101,3	101,4
Норвегія	102,5	103,1	103	101,3	102,5	102,7	102,9
Польща	127,8	110,1	105,5	101,9	100,7	101,2	101,3
Португалія	104	102,8	104,4	103,5	103,3	103,4	104,5
Сполучене Королівство	103,4	102,9	101,8	101,6	102,9	102,9	103,2
Угорщина	128,3	109,8	109,2	105,3	104,6	103,9	105,5
Франція	101,7	101,7	101,7	101,9	102,1	102,8	103
Чеська Республіка	109,1	103,9	104,7	101,8	99,9	101	103
Швеція	102,9	100,9	102,4	102,2	101,9	102	102,1
Україна	189,9	125,8	106,1	99,4	108,2	110,3	108,2

Потрібно зважити, що абсолютні різні значення інфляції в розвинутих країнах значно менші, ніж в Україні, а рівень оплати

праці – значно вищий (за 100 % узята середньостатистична оплата Данії). По такій причині не варто розглядати абсолютні рівні зарплати в розвинутих країнах та в Україні, тим більше, що структура споживання в цих країнах має значні відмінності. Однак заходи, пов'язані з організацією заробітної плати та її структурою заслуговують детального дослідження.

До зменшення реальної вартості грошей і споживання призводить інфляція. При цьому неможливо використовувати лише монетарно-адміністративні методи підвищення оплати праці. Вони можливі лише при бюджетному фінансуванні працівників, та й то при умові відносної розірваності оплати праці з результатами роботи. Значну частину населення України, в тому числі підприємців, охопила ідеологія лібералізму, а необхідність зміни тарифних угод (все більш прискорено, ніж раніше) відійшла на другий план.

При достатньому рівні загальної зарплати і наявності багатомільйонної армії безробітних, вважається, що оптимізація структури зарплати втратила свій сенс. На наш погляд, це помилкова точка зору, яка по суті відображає економічний інтерес власника підприємства, який протистоїть інтересу найманого працівника. Тому, що згідно діючого в Україні законодавства, до тарифу "прив'язано" багато інших виплат (премії, виплати на період непрацездатності не більше як два тарифи, виплати у випадку простою – дві третини тарифу тощо). Чим він вище, тим вище зазначені виплати.

Інша сторона проблеми – це небажання фахівців багатьох професій повертатися на виробництво, керівники якого свого часу ошукали їх і мають змогу робити це і надалі на законних підставах, в тому числі пов'язаних з низьким рівнем тарифів. Багатотисячні пропозиції роботи переповнюють сторінки преси. Справа полягає в довірі найманих працівників роботодавцям і до держави, які не створюють умови мотивації до плідної праці і гідної оплати, а не тому, що за багато років значна частина людей відвикла від роботи "за гудком".

Ми підтримуємо точку зору вітчизняного науковця Г.Т. Кулікова, який досліджував питання вартості робочої сили, та з'ясував, що вона значно нижче не тільки за показник в розвинутих країнах, але і в країнах ближнього зарубіжжя. Так, вартість робочої сили за одну годину робочого часу дорівнює: в Німеччині – 25 дол., в США і Японії – 16,4, у Франції – 15,5, в Південній Кореї – 7,5, Румунії та Болгарії – 0,8, Казахстані – 0,74, Білорусі – 0,55, Росії – 0,68, в той час, як в Україні – лише тільки 0,40 доларів [57]. До того ж,

Україна має найвищий рівень тіньової економіки з наведених країн. Що й доводить, те, що чинник державного управління економікою (в тому числі в сфері оплати праці) для України має вагоміше значення, ніж для вказаних країн. Також враховується думка Г.Т. Кулікова про те, що наслідком низької вартості робочої сили є уразливість психофізіологічного стану людини [57]. Ця теза може і повинна стати предметом окремого дослідження фахівців в галузі психології праці.

З цього приводу свою думку докладно виклав Д.П. Богиня. Розглянув проблему відчуження від праці (а низький рівень оплати взагалі, а тим більше через механізм занижених тарифів, є явним проявом такого відчуження) та його вплив на трудовий менталітет. Вчений наголошує, що гарантом успіху розпочатих в Україні ринкових перетворень має бути пробудження трудової активності громадян, реалізація та розвиток трудового потенціалу. Але на даний момент відбувається протилежне. Тому виникає необхідність осмислення всієї повноти кризи праці, яка за своїм змістом концентрує процес відчуження працівника від трудової діяльності [116]. Аналізуючи сказане, можемо констатувати тривожний симптом: проблемами психології праці почали перейматися не тільки психологи, але й професійні економісти. Ці факти є доказом того, що хвороба економічної практики зайшла надто далеко.

Рівень тарифу робітника першого розряду на даний момент вчетверо менший за середню зарплату в Україні, шостого розряду – менший в 2,4 рази. Отже, продуктивність праці в Україні значно менша, ніж в розвинутих країнах. Структура оплати праці також знаходиться поміж різних факторів такого становища. Візьмемо за приклад, умовний діючий тариф робітника VI розряду, прийнявши його за 10 одиниць. Відповідно до рівня заробітної плати, реальний тариф повинен був би скласти 24 одиниці (10×2,4). За формулою тариф дорівнює розцінці помноженій на кількість вироблених робітником виробів. Такий розрахунок дає змогу показати, що нинішня мінімальна фактична продуктивність праці українського працівника приблизно становить 42 % від розміру його потенційно можливої продуктивності (10:24×100).

При порівнянні з показниками європейських країн це віддзеркалює меншу частку оплати праці в ВВП України. Ця частка по Україні в 1999–2005 роках складала 43,7 % (за даними В.М. Геєця). Аналогічна частка у розвинутих країнах в 1995–1999 роках була такою: США – 56,6 %, Німеччина – 54,1 %, Франція – 51,9 %,

Великобританія – 54,2 %, Японія –54,8 %. Щільність значень наведених показників розвинутих країн та їх значна відмінність від відповідного показника в Україні, за умов значно меншої інфляції, є опосередкованим доказом нашого твердження: продуктивність праці деякою мірою залежить від об'єктивних факторів, пов'язаних з відповідністю тарифів рівню зарплати. Це свідчить про те, що своєчасне проведення перегляду Генеральних тарифних угод – може бути одним з цих заходів, які б підвищили продуктивність праці населення.

Орієнтований розрахунок підвищення продуктивності праці (ефективності виробництва), відповідно до фактора своєчасного перегляду структури оплати праці, перш за все тарифів, можна зробити на прикладі співставлення України та Франції, де частка оплати праці в ВВП серед наведених країн найменша (в даному розрахунку частково врахована елімінація дії інших чинників). Можливий показник підвищення продуктивності праці (ефективності виробництва) буде дорівнювати 125,6 % (51,9:43,7×100) (в США – 129,5 %). Це приклад вирішення проблем ефективності виробництва за рахунок реформування оплати праці шляхом перегляду тарифів, без чого намагання України увійти до ЄС буде гальмуватися.

Перераховано далеко не всі можливості, пов'язані з своєчасним переглядом тарифних ставок та окладів. Потужним фактором легалізації тіньової частини економіки України може стати централізований, постійний перегляд тарифних ставок та окладів. У цьому разі потрібно використовувати комплексний економічний, правовий та адміністративний підходи. Роботодавець немає права виплачувати робітнику заробітну плату, яка б, при виконанні норм виробітку, була б менша за тариф, згідно існуючого в Україні законодавства. Чим він вище, тим повинна бути вищою відповідальність роботодавця за організацію прибуткового виробництва, збут продукції та можливість легальної виплати зарплати. Зараз багато хто з підприємців не може забезпечити такі умови господарювання, а тому свій підприємницький ризик перекладає на державу, сплачуючи офіційно лише мінімальну зарплату (мінімальний тариф), а іншу частину зарплати – "в конверті". Дотепер вважалось, що підприємець таким чином ухиляється від сплати частини податків для їх мінімізації. Ця точка зору є вірною, але неповною, бо не враховує обставин, які обумовлюються загальним характером нестійкості української економіки.

Можна подолати всі перепони легалізації тіньової еконо-

міки, у тому числі, у сфері заробітної плати, зробивши економіку України стійкою. При аналізі стійкості економіки М.А. Павловський зазначав, що досягнення цієї фази розвитку на протязі великого проміжку часу можливе лише за умови раціонального втручання держави в економіку. Підвищення тарифів оплати праці відповідно до рівня інфляції, як доведено, є раціональним. Таким чином, при постійному виконанні такої роботи Уряд одночасно спричиняв би підвищення стійкості економіки України, що могло б стати одним із збудників змін психології роботодавців, які зараз уникають сплати частини податків. Певна річ, це не єдиний метод, який може повністю вирішити проблему легалізації зарплати, він повинен йти поряд з іншими (пов'язаних з контролем державних органів, які мають відповідні умови (працівники Мінпраці на місцях можуть це зробити шляхом запрограмованих аналітичних досліджень).

Побудова нової економічної системи, яка складається з відносно окремих "блоків", на нашу думку, повинна йти по шляху розбудови нової структури та розбудови кожного "блока" окремо. Тільки в такий спосіб, у взаємозв'язку змін загального і часткового можна побудувати щось нове. Приречена на поразку структурна зміна економічної системи без змін її окремих частин. Як свідчить біологія, техніка або інша наука, чужорідне тіло не зможе вписатися в єдиний генетично цілісний організм. Тому, побудова ефективної економіки просто неможлива без вирішення проблеми зміни тарифів стосовно рівня інфляції. Розуміється, це потребує наукового обґрунтування, правової підтримки, ефективного адміністрування, але без цього намагання України увійти до європейської спільноти будуть марними.

З цього випливає загальний висновок: зміна соціально-економічної системи та глобалізація економіки вимагають від науковців вирішення багатьох відокремлених, але взаємопов'язаних між собою, проблем економіки (також тарифних проблем оплати праці). Важливе місце серед них посідає інфляція. Поза всяким сумнівом, проблеми оплати праці ширші і багатогранніші, тому вирішення їх залежить від визначення багатьох факторів.

В організації оплати праці країн ЄС існує безліч проблем. Втім великий досвід, яким володіють згадані країни, є дуже корисним для економіки нашої країни.

Аналіз практики застосування американської, японської та західноєвропейської моделей оплати праці в країнах ЄС дозволив визначити їх головні критерії, функції та питому вагу тарифу у

структурі заробітної плати. Широковідомими є системи оплати, які передбачають двокомпонентність їх структури: відрядний заробіток і приробіток (додаткову зарплату, премію, доплати, надбавки тощо). Місце на підприємствах України можуть мати системи оплати Ф. Хелсі, Ровена, Барта-Меріка, Бедо, в залежності від необхідності досягнення поставлених цілей стимулювання високопродуктивної праці. Для стимулювання виробітку та високих результатів праці слід використовувати комбінації погодинної і відрядної форми оплати (системи Гантта, Аткінсона, Елінхейна, Г. Форда).

Індивідуальна оплата праці стала дуже поширеною на підприємствах ЄС. Її слід використовувати як при регулярній оцінці досягнень персоналу (рейтинг працівників, безтарифні системи), так за допомогою особливої структури тарифної системи ("плаваючі" розряди). Для підприємств України, які спрямовують свою діяльність на досягнення високої конкурентоспроможності і ресурсозбереження, можна запропонувати модель системи гнучкої дії на основі багаторівневої тарифної сітки, суть якої полягає у тому, що має бути: індивідуальний гнучкий підхід до визначення тарифних ставок працівників; можливість коригування тарифних ставок залежно від рівня ефективності діяльності підприємств, який визначається економією від зниження витрат на виробництво продукції; гнучкий механізм створення фонду оплати праці – від індивідуальних заробітних плат до зарплатного фонду.

Напрями удосконалення організації заробітної плати:

1) введення організації праці в якості основи на всіх рівнях управління системи тарифних угод і договорів, які визначаються в результаті колективних переговорів;

2) реформування організації оплати праці, що передбачає введення практики переговорів і досягнення домовленостей по конкретних питаннях організації оплати праці на різних рівнях (міжгалузевому, галузевому, на рівні підприємства);

3) тарифні угоди мають бути предметом переговорів між сторонами;

4) повинна бути рівна кількість представників на усіх рівнях колективних переговорів і домовленостей від кожної сторони;

5) тарифні угоди на рівні підприємств мають бути складовими колективного договору та включати в себе наступні складові: форми і системи оплати праці для різних груп і категорій працівників; розмір мінімальної заробітної плати; значення мінімальних і максимальних тарифних ставок по кожному розряду робіт і праців-

ників, виходячи з єдиної для усіх підприємств галузі тарифної сітки, яка прийнята галузевими тарифними угодами; значення мінімальних і максимальних посадових окладів по кожній посаді і на основі єдиних для всіх підприємств галузі шкал відповідних посадових окладів; види та розміри, показники і умови застосування доплат, премій і інших заохочувальних виплат; систему матеріальних штрафів за невиконання стандартів для робіт, які виконуються, і випуску продукції; інші питання оплати праці, специфічні для кожного підприємства.

Тенденція до заміни відрядної праці на погодинну властива західноєвропейським країнам. Однак існує безліч професій, які потребують застосування відрядної оплати праці.

При застосуванні відрядної оплати праці головними умовами є:

– реальна можливість застосування технічно обґрунтованих норм;

– відсутність негативного впливу цієї форми оплати праці на якість продукції, рівень дотримання технологічних режимів і вимог техніки безпеки;

– необхідність стимулювання до збільшення виробітку продукції і в результаті чого скорочується чисельність робітників за рахунок збільшення продуктивності праці;

– випадки, коли у працівника є можливість збільшити виробіток понад встановленої норми;

– випадки, коли витрати на нормування робіт та їх облік перекриваються економічною ефективністю збільшення прибутку.

Підприємствам в Україні необхідно йти, по шляху зменшення диференціації та великого розриву між найнижчим і найвищим тарифним розрядом, підвищення рівня мінімальної заробітної плати, на це вказує досвід країн ЄС та особливостей організації заробітної плати.

Місце нашої держави в системі соціально-трудових відносин і проблеми, з якими вона прямує до ЄС показав порівняльний аналіз стандартів якості життя. Якщо Україна прагне вступити до Світової організації торгівлі та Європейського Союзу першочерговим завданням є підвищення рівня мінімальної та номінальної заробітної плати до стандартів якості життя населення країн ЄС.

У поданому матеріалі авторами було введено інфляційну функцію заробітної плати, здійснено порівняльний аналіз зростання реальної заробітної плати, мінімального її рівня та динаміки індексу цін інфляційних процесів; визначено основні внутрішні фак-

тори, які спричиняють інфляцію і з якими слід боротися на макроекономічному рівневі соціально-трудових відносин; доведена необхідність підвищення вартості робочої сили, зростання продуктивності праці та перегляду Генеральних тарифних угод, структури оплати праці у зв'язку з підготовкою вступу України до ЄС.

Створення ефективного механізму оплати праці в Україні дасть змогу сформувати ефективно функціонуючий ринок праці з відповідним рівнем вартості робочої сили, яка неухильно має зростати у зв'язку з інтеграційними процесами. Наближення до життєвого рівня населення високорозвинутих країн, зніме масу проблем в соціально-трудовій сфері.

8.3. Міграція населення України до країн ЄС: мотивація та перспективи

Ототожнений, головним чином, з процесами глобалізації проблемний характер розвитку світової економіки, знаходить своє відображення в ускладненні світової фінансової системи, поглибленні торгівлі та спеціалізації національних економік, збільшенні переміщення населення, з одночасним зростанням перерозподілу людського потенціалу між світовими економічними лідерами та країнами третього світу, що виступають у якості міграційних донорів. Так, можна з певністю стверджувати, що перерозподіл людського потенціалу у межах світової економічної системи має більш глибокі причини та коріння, ніж це трактується у сучасних дослідницьких публікаціях, хоча й глобальні наслідки відкриття кордонів з необґрунтованих причин ототожнюються для України виключно з трудовими міграціями до Європейського Союзу.

Констатовані наслідки зростання міграційної активності у формі руйнування сімей, зміни соціального статусу, "відтоку мізків", з точки зору світової економіки, мають другорядний характер у порівнянні з перерозподілом статусу країн у системі міжнародного поділу праці. Якщо розглядати міжнародний поділ праці (МПП), як найвищий ступінь розвитку суспільно-територіального поділу праці між країнами, основою якого є економічно вигідна спеціалізація окремих країн і обмін випущеною продукцією визначеної кількості та якості, а також включення у світове господарство на основі традиційно прийнятих чинників МПП, серед яких, при-

родно-географічні умови, технічний прогрес та соціально-економічні умови, то, слід зазначити, що існують всі передумови кристалізації двох основних груп країн за впливом міграції робочої сили на міжнародний поділ праці. В економічному просторі сьогодення відмінності в соціально-економічних умовах різних країн набувають вирішального значення, а вплив перших двох чинників на МПП вирівнявся, тому, саме забезпечення соціально-економічних умов необхідно ототожнювати з найвищим рівнем відтворення соціальних гарантій, що трактується на практиці через рівень доходів населення, здатності до споживання необхідної кількості життєвих благ, пенсійного забезпечення, страхування тощо.

Саме кращі соціально-економічні умови є перманентними причинами прибуття економічно-активного населення до високорозвинених країн та одночасним їх відтоком з менш розвинених країн (третього світу), оскільки відповідність країни критеріям включення у МПП на основі чинників соціально-економічних умов, одночасно відносить цю країну до групи реципієнтів міграційних потоків на рівні глобальної економіки, а всіх інших – до групи міграційних донорів. Ці тенденції у спрощеному варіанті слід сприймати так, що з однієї сторони рівень розвитку країни залежить від кількості громадян, а з іншої від багатства кожного окремого громадянина. Винятком можуть бути ті країни, які вдаються до самоізоляції або не можуть бути віднесені до країн з ринковою економікою. Тому усі національні економіки багатих країн, таких як США, країни ЄС чи Австралія набувають статусу реципієнтів у системі міграцій глобального світового господарства, а такі, зокрема як країни Африки, Азії, Україна, Молдова чи Грузія – набувають статусу міграційного донора. Достатньо закономірною тенденцією глобальної економіки є збагачення високорозвинених країн з одночасними втратами країн третього світу, що на практиці зустрічається у формі нарікань представників останніх. В такому випадку єдиним способом збереження людського потенціалу міграційних донорів, є перерозподіл населення у межах національної економіки, тобто, коли міграції з сільських поселень до міст забезпечують зменшення кількості бідного сільського населення та одночасно збільшення середнього класу у містах, скорочення низькопродуктивної праці у агропромисловому комплексі та домашніх господарствах селян і збільшенням високопродуктивної праці у промисловості, сфері обслуговування інформатизації чи наукових досліджень.

Але прийняття рішення про переміщення мігранта відбувається тільки на рівні особистого мотиву, формувати чи скеровувати який можливо лише після ґрунтовного його дослідження, тому, ця спрощена система перерозподілу людського потенціалу світу на рівні гіпотези чи апріорного аналізу, достатньо важко піддається регуляторному впливу і не може бути однозначно використаною у якості інструменту підвищення статусу країни у МПП до найвищого рівня.

Незважаючи на розроблений інструментарій, достатнє вивчення та дослідження проблеми міграції населення протягом тривалого періоду вітчизняними та іноземними вченими, підходи до регулювання міграційної поведінки населення зводяться до причинно-наслідкових концепцій, коли поведінка мігранта є наслідком ряду особистих причин, які з'явились у минулому, хоча суть механізму психологічно-ментального вибору серед ряду альтернатив не встановлюється. Швидкі темпи суспільного розвитку, посилення глобалізації та науково-технічного прогресу ставлять під сумнів тотальне використання існуючого інструментарію регулювання міграцій, що включає управління міграціями населення за умов стабільності суспільного розвитку з можливістю екстраполяції тенденцій, які досліджені у минулому, на майбутні періоди, і на перший план виводять потребу у дослідженні психологічно-ментальних чинників міграційної поведінки особи. Тільки цілісна система внутрішніх та зовнішніх чинників впливу, які неперервні у часі незалежно від бажання мігранта є психологічно-ментальною складовою поведінки особи. В нашій державі наслідки глобалізації підкріплюються зміною суспільних формацій і соціально-економічного розвитку.

Науково доведено, що міграційна поведінка спільноти має історично сформовані передумови, лише на прикладі минулого століття ми маємо можливість виділити п'ять етапів у відмінностях міграційної поведінки сільських жителів визначених за критерієм свободи пересування (див. табл. 8.8)

За сучасних умов за відсутності адміністративного, штучного впливу держави на поведінку мігранта, його наміри підпорядковуються системі зовнішніх та внутрішніх чинників, а ключовим елементом дослідження має стати мотив поведінки. До сьогодні пряму дію факторів міграції в системі мотивації на практиці дослідити не вдавалось, і через те, пропонується використати індикативні показники міграційних чинників (від слова "індикатор" –

показник змін), де динамічна поведінка факторів відзначається змінами граничних параметрів показника, що досліджується. А сила

Таблиця 8.8

Етапи міграційної поведінки сільського населення, характерні риси [110]

Період та тривалість	Назва етапу	Причина виникнення	Характерна риса етапу
1850–1929 рр.	Ліквідація кріпосного права, Столипінська аграрна реформа.	Через ліквідацію кріпосного права утворюються групи безземельних селян.	Міграція безземельних селян з Австро-Угорської імперії до США, Канади, Бразилії, Аргентини. Диференціація селянства, переселення вільних селян, в інші регіони.
1930–1960 рр.	Колективізація сільського господарства	Командно-адміністративне управління державою. Обмеження прав та свобод людини, зокрема, свободи пересування. Голодомор.	Штучно створене обмеження свободи пересування, заборона переїзду до міст.
1960–1990 рр.	Створення паспортної системи і для селян	Свобода пересування, лібералізація стримування трудових ресурсів села.	Зародження та розквіт соціально-побутової, маятникової трудової та економічної сезонної міграцій.
1991–2004 рр.	Проголошення незалежності України	Отримання громадянами повних прав та свобод, погіршення економічного стану	Сезонні міграції за кордон з метою отримання доходу у 1991–1993 рр. від реалізації побутових товарів та від праці з 1993 р.
2005 р. – по сьогодення	Сучасні демократичні перетворення в Україні	Демократизація суспільних відносин, новітній характер перетворень, розгляд питань вступу до ЄС	Зміни у митному законодавстві, нові міжрегіональні угоди.

впливу фактора визначається порядком індикатора, відповідно до якого, за критерієм впливу та можливості протистояти йому мігрантом, нами виділені індикатори першого, другого, третього та четвертого порядків.

Певні уявлення про сам фактор міграції, як обов'язкову форму впливу на мотиви мігранта, у вигляді кривої за умови неперервності, визначає цю точку як причину міграції, яка чітко уявляється особою і реєструється у статистичній звітності, де існування фактора не завжди призводить до прийняття рішення про міграцію, а лише у певній точці кривої – межі, що приводить до якісних змін у намірах.

Індикатори першого порядку визначають власне мотиви поведінки особи-мігранта у процесі здійснення переміщення, протидія яким з боку мігранта є малоімовірною у міру закономірностей існування фактора, або, взагалі, неможливою. Так, для прикладу, сюди можна віднести екологічну катастрофу в Чорнобильській радіоактивній зоні, де індикатором виступає рівень радіоактивного забруднення або військові дії, їх інтенсивність, тривалість, кількість жертв, тощо (рис. 8.8).

Рис. 8.8. Фактори впливу на мотиви міграційної поведінки

Індикатори другого порядку включають в себе фактори міграційної поведінки особи, які відзначаються наявністю альтернативного вибору, та можливості мігранта їм протидіяти. Як приклад свідчить непрацевлаштованість потенційних мігрантів, де індикатором виступає співвідношення кількості працівників та вакансій відповідних кваліфікацій та розрядів, або шлюбність потенційних мігрантів, де індикаторами виступають гранична схильність до шлюбів з партнерами з інших міграційних зон та кількість осіб шлюбного віку.

Група індикаторів третього порядку характеризується відсутністю основного визначального впливу на мотиви особи щодо

здійснення міграції, а здійснюють лише вплив на характер та особливості переїзду і створюють міграції тільки емоційне забарвлення. Це тривалість та відстань переїзду, де індикатором виступає кількість пересадок та витрати на здійснення переїзду, де індикатором є ціна квитка.

Індикаторами четвертого порядку виступають ті фактори, які не здійснюють впливу на формування мотивів переїзду та характер переміщення, і можуть перейти до груп факторів першого, другого або третього порядків в перспективі.

Індикатори в системі взаємодії мотиваційного механізму мають можливість переходити порядком вище та порядком нижче із зміною впливу на міграційні наміри особи, тобто, приналежність факторів до індикаторів визначеного порядку немає постійного суворо визначеного характеру.

Через визначення взаємодії та впливу індикаторів першого, другого та третього порядків відбувається встановлення динамічних процесів міграційного поля. Основою опису є намагання охопити всі можливі альтернативні варіанти факторів аналогічних та різних порядків та їх взаємодію. Взаємодію факторів доцільно розглядати через вектори їхньої спрямованості (дії), серед яких можливе існування двох напрямків взаємодії: протилежної (фактори протидіють один одному), та одного напрямку (фактори підсилюють дію один одного).

Тільки в системі порядків індикаторів розглядаються закономірності впливу факторів протилежної дії, а взаємний вплив протилежних факторів першого і другого порядків за природою порядків факторів відбувається на користь факторів першого порядку (див. табл. 8.9). Отже, сам мотив міграції відповідає впливу факторів першого порядку.

Фактично, при нівелюванні факторів другого порядку вони все ж таки існують на протязі формування мотиву але під впливом фактора першого порядку. Отже, після зникнення впливу фактора першого порядку не виключена дія на мотиви міграцій фактора другого порядку в перспективі.

Потенціал фактора нижчого порядку збільшується при нівелюванні фактора нижчого порядку фактором вищого порядку, що можна охарактеризувати як мотиваційну пружину по аналогії з фізикою пружного тіла, а сам процес нівелювання слід охарактеризувати як власне зведення мотиваційної пружини потенційної міграції.

У зміні і розвитку міграційної поведінки населення реалізація накопиченого міграційного потенціалу фактора другого порядку, як правило, відбувається по-різному:

Таблиця 8.9

Взаємодія факторів впливу на міграційну поведінку

Фактор	Фактор			
	Першого порядку	Другого порядку	Третього порядку	Четвертого порядку
Першого порядку	Катастрофічний вплив на мігранта	Домінування фактора першого порядку, зведення мотиваційної пружини фактора другого порядку	Домінування фактора першого порядку, фактор третього порядку не проявляється	Домінування фактора першого порядку, фактор четвертого порядку не проявляється
Другого порядку		Взаємна компенсація факторів, зведення мотиваційної пружини	Домінування фактора другого порядку, негативне емоційне забарвлення за рахунок фактора третього порядку	Домінування фактора другого порядку, фактор четвертого порядку не проявляється
Третього порядку			Фактори взаємно нівелюються	Взаємодія факторів не позначається на діях мігранта
Четвертого порядку				Взаємодія факторів не позначається на діях мігранта

1. При раптовому зникненні впливу фактора першого порядку відбувається раптова реалізація потенціалу фактора другого порядку, тобто, “пружина вистрілює”. Різко змінюється мотиваційне поле, вид, характер, чисельність, напрямки міграції, поведінка мігрантів та ін. (див. табл. 8.10). Розмір міграційної хвилі, тривалість її сплеску, сила міграційного потоку відповідають силі зведення мотиваційної пружини. Наприклад, міграція сільських жителів до міст після паспортизації у 60–70-х роках минулого століття. Саме обмеження свободи пересування було фактором стримуючої дії першого порядку, а соціально-побутові, трудові, економічні та інші чинники стали фактором стимулюючої дії другого порядку.

2. Перехід фактора першого порядку до розряду факторів другого, третього або четвертого порядків спричиняється поступовим

зникненням впливу фактора першого порядку. Зміна мотиваційного поля відбувається поступово, обернено пропорційно зниженню впливу фактора першого порядку. Звідси випливає, що три-

Таблиця 8.10

Зміни та прояв факторів різного порядку

Зміна дії фактора (зникнення)		Прояв фактора другого порядку
Першого порядку	Раптове зникнення	Мотиваційне поле змінюється кардинально. Змінюється вид, характер, чисельність, напрямки міграції, поведінка мігрантів тощо
	Поступове зникнення	Мотиваційне поле змінюється поступово, обернено пропорційно до зниження сили фактора, що звів мотиваційну пружину. Поступова зміна видів міграцій, чисельності міграційних груп. Сплеск міграційної хвилі розтягується на тривалий період
Другого порядку		Фактор втратив актуальність під час дії фактора, що домінував. Вплив фактора не проявляється, міграційний потенціал втрачено

валість сплеску міграційної хвилі розтягується у часі, бо змінюється відповідна швидкість, види міграцій, чисельність міграційних груп, розміри міграційної хвилі.

3. Фактори другого порядку можуть втратити актуальність і зникнути як такі в період визначення мотиву поведінки факторами першого порядку. Внаслідок цього відбувається явище переходу фактора другого порядку до групи факторів третього або четвертого порядків. Слід зазначити, що в такі ситуації а ні раптове, а ні поступове зникнення фактора першого порядку не призводить до зміни мотиву, а фактор другого порядку не є ключовим мотиваційним фактором, незважаючи на попереднє зведення мотиваційної пружини і, відповідно, його зникнення ніяк не позначається на мотиваційному полі.

Фактори третього порядку навіть за умов збереження природи їхнього утворення, не мають ніякого значення при зникненні факторів першого та другого порядків, а виступають вони факторами третього порядку до інших факторів першого та другого порядку, за умов зникнення інших факторів цих груп. Тільки перехід факторів третього порядку до факторів першого або другого порядків змінює їх вплив на формування ключового фактора мотиваційного поля. Між факторами першого та третього порядків, у зведенні мотиваційної пружини, можна провести чітку аналогію, але сила зведення, порівняно з факторами першого порядку, є мізерною, і не може стримати вплив фактора другого порядку. Прак-

тично це відбувається у незначному коливанні міграційних хвиль, які є непомітними на фоні розміру міграційних хвиль, стимульованих факторами другого порядку.

Оскільки сила впливу факторів першого порядку на мотив міграційної поведінки не дає підстав говорити про будь-яку роль факторів третього порядку у формуванні мотиваційного механізму в сенсі його протидії факторам першого порядку, то протидія факторів третього порядку факторам першого порядку неможлива.

Тільки при взаємному впливі факторів рівних порядків можлива взаємодія факторів різних порядків у формуванні мотиваційного механізму міграційної поведінки, а протилежна дія таких факторів компенсує один фактор іншим. При протилежному спрямуванні впливу факторів першого порядку відбувається взаємне компенсування, яке має декілька варіантів виникнення можливих наслідків динаміки розвитку мотиваційного поля. При наявності двох факторів першого порядку різної сили, визначальним у формуванні мотиваційного поля є фактор, сила якого більша в середині групи даного порядку. При рівнозначній силі взаємне компенсування відбувається в часовому відрізку до зниження сили одного з факторів, або його зниження в силу існуючих закономірностей формування. Протидія факторів першого порядку, на практиці викликає у мігрантів наміри до здійснення переїзду, що повністю не відповідають кожному з них оскільки є компромісними по відношенню до обох факторів.

Наявність декількох ключових мотивів у мотиваційному полі, що спричинені протидією факторів другого порядку передбачає процес вибору особи з наявних альтернатив. За умови рівнозначної сили впливу факторів на формування мотиваційного поля, визначальне значення має наявність третього фактора другого порядку, який підсилює силу впливу одного з двох протилежних, або наявність фактора третього порядку (порядок останніх факторів не визначає пріоритетність вибору одного з факторів протилежної дії).

За умови однакового напрямку дії факторів формування мотиваційного поля відбувається по-іншому. Домінуюча роль фактора першого порядку у формуванні мотиваційного поля спостерігається у взаємодії факторів першого та другого порядку однакового напрямку (див. табл. 8.11).

Фактор першого порядку за своєю силою значно перевищує силу впливу фактора другого порядку і, при однаковому напряму дії, наміри здійснити переміщення стимульовані факторами пер-

шого порядку викликають міграцію осіб стимульованих факторами другого порядку, без будь-якого прояву індикаторів фактора другого порядку. При зникненні або зниженні впливу фактора першого

Таблиця 8.11

Матриця взаємодії факторів різного порядку

Фактор	Першого порядку	Другого порядку	Третього порядку	Четвертого порядку
Першого порядку	Фактори вже здобули максимального значення, отже зростання сили впливу не спостерігається	Зниження потенціалу фактора другого порядку внаслідок домінування фактора першого порядку	Домінування фактора першого порядку. Фактор третього порядку не проявляється	Домінування фактора першого порядку, фактор четвертого порядку не проявляється
Другого порядку		Підсилюють дію один одного.	Безперечне домінування фактора другого порядку, позитивне емоційне забарвлення за рахунок фактора третього порядку та його сприяння реалізації мотиву міграції	Домінування фактора другого порядку, фактор четвертого порядку не проявляється
Третього порядку			Підсилюють емоційне забарвлення від міграцій	Взаємодія факторів не проявляється на діях мігранта
Четвертого порядку				Взаємодія факторів не проявляється на діях мігранта

порядку спостерігається прояв індикаторів факторів другого порядку, проте сила впливу фактора другого порядку знижується завдяки значному відтоку потенційних мігрантів стимульованих фактором першого порядку, і як наслідок зниження міграційної хвилі.

При взаємодії факторів однакового напрямку другого та третього порядку відбувається домінування мотиву сформованого фактором другого порядку. Внаслідок впливу фактора третього

порядку проявляється прискорення здійснення міграції та спрощення реалізації намірів мігранта.

У взаємодії факторів першого та третього порядку одного напряму дії, як і у випадку протилежних напрямів дії, спостерігається домінування факторів першого порядку і відсутністю будь-якого впливу факторів третього порядку.

При дії факторів одного напряму на однаковому часовому проміжку відбувається підсилення впливу факторів одне на одного, що можна виразити за формулою – загальна сила впливу факторів дорівнює сумі сил факторів. На практиці вкрай рідко зустрічається існування спрощеної системи приведеної нами у взаємодії факторів одного та різних порядків, що зумовлюється динамікою функціонування мотиваційного механізму міграційних процесів.

Наявність будь-якого фактора не можна вважати постійним явищем, тому на зміну одному приходять інші фактори, і відбувається підсилення та компенсування факторів одне одним, що в лінійній системі координат варто виразити через коливання сили факторів (рис. 8.9).

Рис. 8.9. Динаміка формування мотиваційного поля ключовими факторами міграції

Фактори четвертого порядку цікавлять нас виключно з точки зору можливої перспективної належності до груп ключових факторів, тому що їх поведінка не впливає на формування моти-

ваційного поля мігранта до моменту їх переходу до групи факторів першого, другого та третього порядків.

Відмітимо, що видима універсальність впливу ключових факторів міграції на наміри особи переїзду, не зберігається в універсальності видів та форм міграції. На сьогоднішній день у працях науковців можна чітко простежити закономірність між наявним видом міграції і причинами, що її спонукають. Наприклад: маятникові міграції непрацевлаштованих жителів села до найближчих праценадлишкових міст, та сезонна міграція за відсутності навчальних закладів.

До сезонного заробітчанства спонукає низький рівень доходів населення, а невпевненість у майбутньому або незадоволення забезпечення культурного життя, соціально-побутової сфери – до постійних міграцій у міські поселення. На прикладі виділення нами мінімальних можливостей задоволення потреби необхідно вказати і на наявність елемента стримування міграційних намірів. У ситуації переїзду на постійне місце проживання у праценадлишковий регіон з'являється можливість реалізувати потребу у праці, але відсутність власного житла, господарства та нажитих речей, що є елементом стримування міграційних намірів схиляють особу саме до маятникової міграції.

Всі ці приклади поведінки факторів описують механізм їх взаємодії та формування мотиву міграції, і в силу своєї універсальності не стосувались до цих пір конкретних видів факторів.

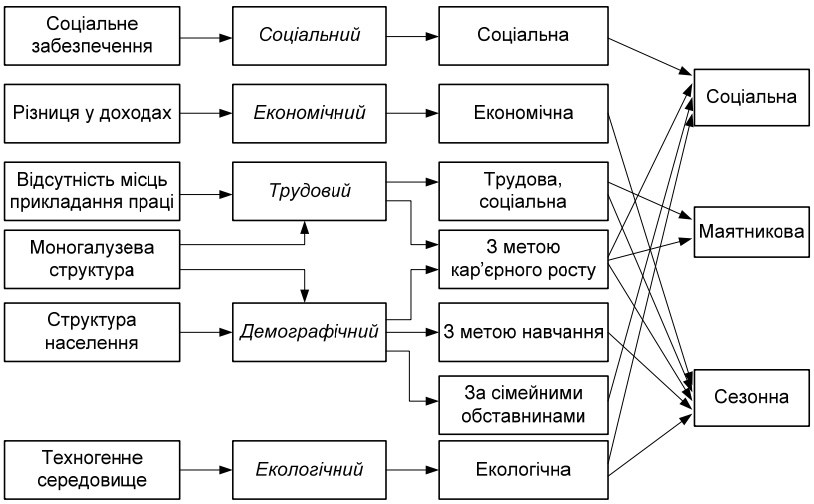


Рис. 8.10. Взаємозв'язок форм, видів та джерел формування міграцій населення

Одну з ключових ролей відіграє економічний фактор, особливістю якого є намагання мігранта отримувати більшу економічну вигоду за рахунок здійснення міграції. Цей фактор у сільських міграціях проявляється за умов відчутної різниці між розмірами отримуваного сукупного доходу у сільській місцевості та містах. Отже, можна стверджувати, що вплив економічного фактора інтенсивніший при значній диференціації доходів, і навпаки, низька різниця між розмірами отримуваного доходу зменшує стимули до переміщення.

Трудові фактори є близькими до економічних. У класифікаціях, що ми навели він окремо не виділяється, але за складністю утворення та вагою у мотиваційному механізмі заслуговує на окрему увагу. Його особливість полягає у місці прикладання праці, а специфіка його прояву визначається структурою співвідношення між пропозицією робочої сили та структурою робочих місць. Слід зазначити, що інтегральний показник – структурні розбіжності, породжують у мігранта мотив до міграції у місця потенційної праці. В Україні вплив трудового фактора проявляється через існування маятникової міграції до робочих місць у містах. Зовнішня схожість між економічною та трудовою міграцією виявляється через взаєм-

ний перехід однієї в іншу, і навпаки, часто відсутністю чіткої межі між ними.

Значну роль у міграційній поведінці відіграють демографічні фактори за рахунок їх визначальної ролі у формуванні міграційного потенціалу регіону. Прикладом слугують сільські поселення, з перевагою населення старшого віку, що не здатні породити значної міграційної хвилі до міст з метою подальшого навчання та отримання вищої освіти; перевага розселення у формі міських поселень не сприяє становленню соціально-побутової міграції; структурна перевага осіб жіночої статі, за інших незмінних умов, не спонукає до переважної міграції чоловіків у структурі мігрантів за сімейними обставинами.

За минулі 20–30 років до числа факторів, що спричинили масові міграції населення, окрім, збільшення доходів сім'ї, настанням навчального віку, отриманням роботи, відносять і намагання підвищення соціального статусу за рахунок професійного та кар'єрного зростання. Професійне зростання у сільській місцевості обмежується орієнтацією продуктивних сил на одну галузь економіки – сільське господарство у зв'язку з відсутністю розгалужених бізнесових та державних організацій, тому, міграція у міста стала єдиним можливим шляхом задоволення такого роду потреб.

Відзначені нами фактори мотиву міграції переважали у 1970–1980-х рр., і, гіпотетично, зазнали змін у 90-х роках минулого та на початку нового століття. Загальною причиною спаду міграційної активності сільських мігрантів стала загальна криза економічної системи та зниження кількості наявних та потенційно можливих у перспективі робочих місць. Як для держави в цілому, так і для нашої області зокрема, скорочення робочих місць породило новий фактор обмеження, де основним джерелом доходів переважної кількості сільських мігрантів є заробітна плата отримувана на робочих місцях, тобто, має місце процес "зведення мотиваційної пружини", описаний раніше. Як тимчасове явище економічна криза зникає, зведення мотиваційної пружини не проходить безслідно, поновлюється вплив соціально-побутових, трудових та економічних факторів.

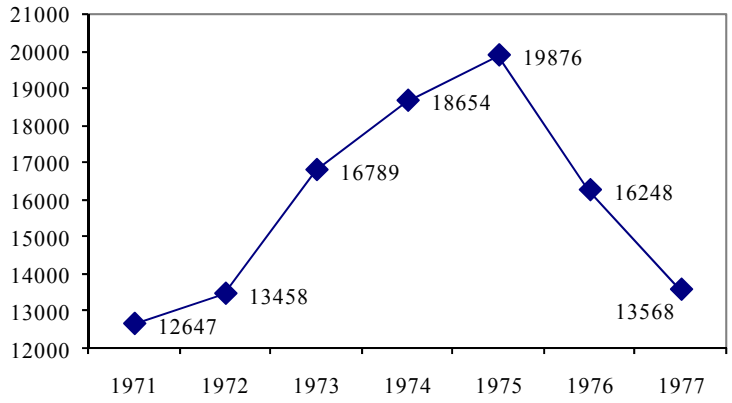
Слід окремо розглядати питання про час зародження міграційної хвилі, під якою розуміємо масовий рух населення спричинений бурхливим розвитком сільського господарства області [113]. Процес формування міграційної хвилі може відбуватись за рахунок факторів першого та другого порядків. Час появи міграційної хвилі

за фактором першого порядку слід ототожнювати з запасом витривалості сільських жителів, а саме запасами палива та енергії, запасами одягу, стійкості до руйнувань житла та ін., що можна охарактеризувати як резерв витривалості до дії фактора першого порядку. Можливо, що використання такого роду резерву відбудеться виключно за умови протидії аналізованому фактору фактора аналогічного порядку протилежної дії. Сам період використання внутрішніх резервів потенційних мігрантів назвемо передміграційною затримкою, тобто час між появою впливу фактора та початком міграції або міграційним лагом.

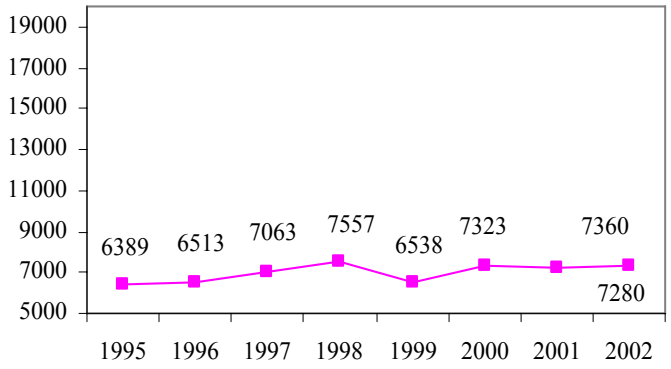
Детальний розгляд процесу утворення механізму мотивації міграцій, дає можливість зробити висновок про закономірність появи явища піку міграцій, ототожненого з найбільшим розміром міграційного переміщення за визначений період в межах міграційної хвилі [105]. В контексті пояснення резерву витривалості, явище піку міграцій бачиться нами через неоднакові запаси витривалості окремих учасників міграційного процесу, зокрема, особи з високим запасом мігрують останніми, особи з низьким – першими. Пік міграційної хвилі породжує основна маса мігрантів, які мають, як правило, середній резерв витривалості, розмір якої в силу кількісного співвідношення між окремими групами в середині міграційної хвилі, залежить від структури потенційних мігрантів визначеної за критерієм витривалості.

У міграційній поведінці допускається наявність двох основних типів піку міграцій – явного, яскраво вираженого, та неявного, з відсутністю міграційного піку.

Перший тип міграційних піків – явний характеризується нерівномірним розподілом осіб за резервом витривалості, а другий – неявний навпаки – рівномірним розподілом запасів. На практиці, на основі визначеної можливості розподілу резерву витривалості, зазначені на (див. рис. 8.4) типи зустрічаються досить рідко, а реально міграційна хвиля характеризується рядом піків переміщення, які можуть чергуватися з відсутністю піку міграції.



а – явний



б – неявний

Рис. 8.11. Міграційні піки за типами

Стійкість людини до зовнішніх стимулів вимагає охарактеризувати та виділити в окремий елемент понятійного апарату аналізу міграцій поняття резерву витривалості, що ототожнюється нами з запасом витривалості, і являє розмір матеріальних запасів потенційного мігранта та його домашнього господарства, який дає змогу забезпечити йому достатній рівень життєдіяльності.

Неможливість реалізувати появу міграційних намірів через відсутність резервів витривалості може стати фатальною для людини, або середовища, що її оточує. Наприклад, штучно здійснюваний голодомор 1932–1933 років призвів до відсутності продуктів

харчування у сільського населення України, яке намагалося переїхати до міст або інших регіонів "сталінської держави", але обмеження переміщення здійснюване воєнізованими загонами керованими централізовано призвело до восьмимільйонної людської жертви голодомору.

Резерв витривалості, що характерний міграціям та спровокований факторами першого порядку за своєю природою є відносно незначним, з низькою імовірністю поновлення за неперервної дії фактора. І в зворотному випадку він перетворюється в альтернативу до міграційних стимулів, а фактор першого порядку переходить у розряд факторів другого порядку.

Наслідком висновків поведінки міграційних факторів першого порядку є форма впливу на поведінку мігранта лише на етапах формування рухомості та переміщення особи, а вплив факторів першого порядку на етапі приживання новоселів незначний або взагалі відсутній. Отже, для переміщення за факторами першого порядку доцільно використовувати спрощену модель механізму мотивації міграцій, який включає два розглянутих етапи, а третій етап – приживання новоселів, стає відправною точкою (першим етапом – формування рухомості) наступних міграційних намірів.

На відміну від механізму мотивації міграцій за факторами першого порядку механізм за факторами другого порядку охоплює вплив на всіх трьох стадіях. За результатами сучасних досліджень можна виявити вплив факторів на етапах здійснення міграцій в аспекті, що не враховує класифікацію впливу зовнішнього середовища за порядками факторів. Демографи прийшли до висновку, що особа здійснює вибір між альтернативами створеними факторами початкової та кінцевої точок міграцій [73]. Де початкова точка міграцій – це місце формування рухомості особи, в якому незадоволення власним становищем переростає в намір здійснення переїзду. Тут, на відміну від факторів першого порядку, проблема не постає досить гостро, тому не вимагає негайного реагування, і необхідне ще щось, за ради чого мігрант схилиться до думки про потребу переїзду. Такими додатковими стимулами переміщення стають потенційні можливості отримати додаткову вигоду у кінцевому місці міграції. У цій ситуації можна говорити про факт виштовхування мігранта, а ті фактори під впливом яких реалізуються міграційні наміри, називаються факторами виштовхування. У трудових міграціях поряд з факторами виштовхування широкого розповсюдження набули і фактори притягання.

За сприятливих умов проживання також здійснюються міграції. Причиною їх здійснення є усвідомлення потенційними мігрантами у місці кінцевого перебування привабливих перспектив майбутнього. Підсумовуючи сказане можна зробити два припущення: здійснення переїзду за факторами виштовхування за відповідної умови приживання сподіванням мігранта, тобто міграції за факторами притягання можливі за відповідності зовнішнього середовища потенційного місця проживання сподіванням кращої перспективи.

8.4. Формування внутрішніх регіональних потоків руху населення

Важливим чинником міграційної складової формування населення області є високий людський потенціал сільської місцевості. Розглядаючи показники розподілу населення України за ознакою місця проживання, можна умовно визначити дві групи регіонів: перша – адміністративні одиниці з орієнтацією на промисловість, друга – регіони з перевагою сільського господарства.

В зв'язку з численною кількістю сільського населення, до числа аграрно-орієнтованих регіонів відноситься Хмельницька, Вінницька, Закарпатська, Івано-Франківська, Рівненська, Тернопільська та Чернівецька області. Досліджуваний нами регіон географічно знаходиться у зоні розташування перерахованих областей. Виходячи з розміщення Хмельницької області, можна припустити, що міграційні процеси з явним притяганням населення до промислових центрів за її межами набувають іншого характеру. Фактором стримування міжобласних переміщень виступає відстань до промислових центрів, а наміри особи реалізуються у межах досліджуваної адміністративної одиниці.

За останнє десятиріччя обсяги міграційного руху населення носили нерівномірний характер. Статистика свідчить, що на кінець минулого десятиліття спостерігалось зниження активності мігрантів за чисельністю прибулих у міста області. А піднесення міграційні хвилі навпаки, припало на початок десятиріччя. Причиною такого пожвавлення механічного руху населення дослідники визначають розпад Радянського Союзу, внаслідок якого населення, що мігрувало за часів його існування з етнічних територій, поверталось на свою батьківщину. У 90-х роках минулого століття чи-

сельність прибулих у міста області хоча і знижується, але є вищою за природній рівень, визначений у минулому (рис. 8.12).

Рис. 8.12. Міграція населення до міст Хмельниччини

Процес спаду міграційної активності не відбувається раптово. За період розпаду СРСР зниження чисельності прибулих компенсувалось збільшенням хвилі механічного руху населення з конфліктних та економічно-кризових регіонів новоутворених держав. На той час показник чисельності прибулих до сільської місцевості мав аналогічну тенденцію, де початок періоду мав позитивне значення показника сальдо механічного руху населення і був не характерний останнім десятиріччям для сільської місцевості (див. рис. 8.13).

Друга хвиля міграцій здійснювалась під впливом факторів першого порядку, зокрема економічної кризи, через поглиблення якої особа не здатна забезпечити фізіологічні норми існування та військових конфліктів, що загрожували життю мігрантів. Зміни у ана-

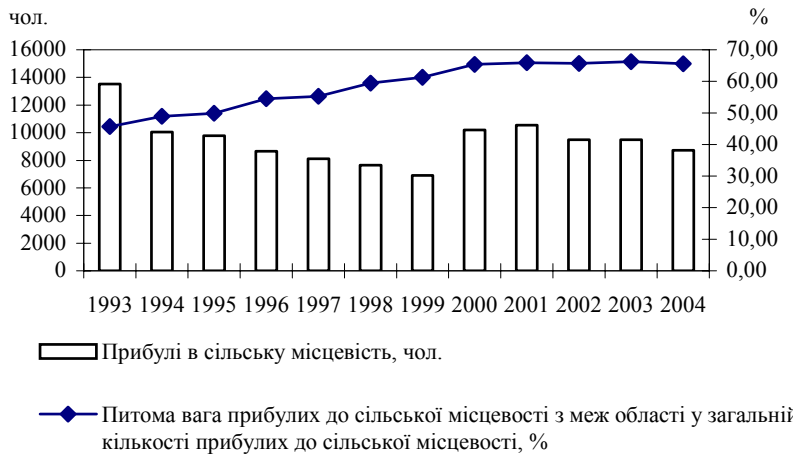


Рис. 8.13. Міграція населення до сіл Хмельниччини

лізованих статистичних показниках як у сільських, так і у міських поселеннях пояснюються протидією факторів першого та другого порядків, що відбувається на користь фактора першого порядку.

Необхідно зазначити, що попри однакові тенденції міграційної поведінки прибулих для сільських та міських поселень, простежується різниця у масштабах явища, де протягом всього періоду чисельність прибулих до міст перевищує чисельність прибулих до сіл області, а середньорічний розмір перевищення прибулих до міст над прибулими до сіл становить 7448 чол. (рис. 8.14).

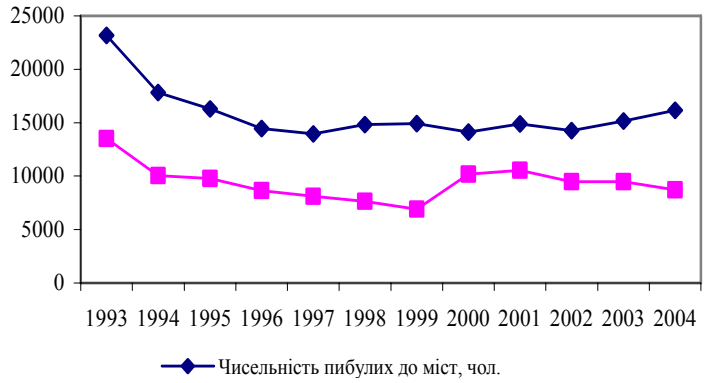


Рис. 8.14. Міграція до сіл та міст Хмельниччини

За невідповідності тенденцій між показниками загальної чисельності прибулих до міст і прибулих до міст з меж області, та чисельності прибулих з меж та поза меж області до сільської місцевості можна зробити висновок, що обсяги переміщення населення в межах області знаходяться під впливом відмінних від описаних зовнішніх факторів.

Зрівнюючи показники за роками періоду, що аналізується, ми спостерігаємо зниження чисельності прибулих в середині періоду. Коливання показника ідентичне етапам виникнення та подолання економічної кризи у державі із затримкою 1–2 роки. На початок періоду чисельність прибулих у міста з меж області становила 9484 чол., у 1996 році досягнуто мінімального значення – 7771 чол., а у 2003 році показник перевищив рівень 1993 року, в свою чергу зміна чисельності прибулих з меж області у сільські поселення відповідно у 1993 році становить – 6170 чол., у 1999 році – 4234 чол., у 2001 році – 6960 чол., у 2004 році – 5714 чол. (рис. 8.15).

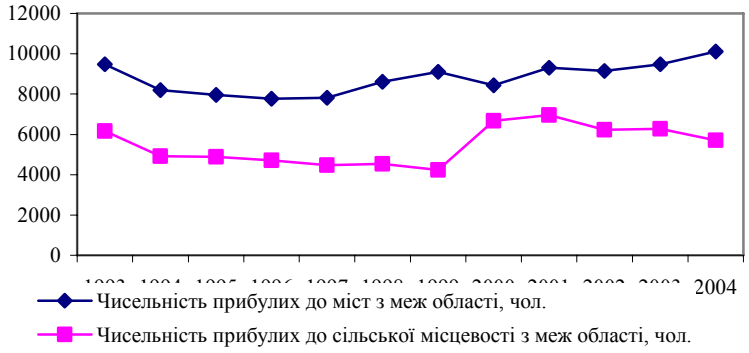


Рис. 8.15. Прибулі до міст та сіл в межах Хмельниччини

Отже, умови та фактори міграційної поведінки в межах області є ідентичними, тому вплив економічної кризи однаково позначається на активності переселенців, що підтверджується динамікою показників прибуття з меж області. Процес економічного спаду, що тривав до 1996–1997 років відзначився зниженням кількості прибулих з меж області, а економічне зростання 1997–1999 років супроводжувалося зростанням активності прибулих до міст. Чисельність прибулих до сільських поселень у 1999 році навпаки знижується, що цілком відповідає історично сформованим намаганням мігрувати до міських поселень.

Вже з 1999 року відновлення історично сформованих міграційних потоків припиняється, тенденції набувають ознак характерних етапу кризи, коли коливання кількості прибулих до сільських та міських поселень були майже ідентичними. Виходячи зі зробленого нами аналізу можна говорити про негативний вплив економічних спадів на чисельність прибулих в регіоні з його меж, зокрема, негативний вплив економічного фактора другого порядку, за якого мігрант надає перевагу залишатись на попередньому місці, оскільки ризик втрат через зміну місця проживання зростає.

Вибуття з міст за межі області на початок аналізованого періоду відбувалось за факторами аналогічними прибуттю з-за її меж, а саме міграція на батьківщину та етнічно близькі території прибулих в минулому відбувалась за системою розподілу спеціалістів з вищою освітою (рис. 8.16).

Рис. 8.16. Вибулі з міст Хмельниччини

Під впливом несприятливих економічних умов (рівень доходів, загальне скорочення робочих місць, високий рівень інфляції) з'являється нова хвиля економічних переселенців з Хмельницької області, яка приходить на зміну "перерозподільній міграційній хвилі", що зникає до середини дев'яностих років. У ній обсяги вибуття значно нижчі за обсяги прибуття.

У 2000–2004 роках відбувається активний процес міграції по вибуттю, при чому, чисельність вибулих у 2004 році нижче за чисельність вибулих у 1993 році на 2769 чол. (18628–15859). Збільшення кількості вибулих з міських поселень в межі області у цей період, свідчить про значну роль внутрішньообласного міграційного обміну у чисельності вибулих з міських поселень, а зменшення кількості вибулих в межі області на фоні зниження кількості вибулих з міст, підтверджує це припущення.

В першому десятиріччі періоду має місце вплив факторів другого порядку та спостерігається його дія на чисельність та характер процесу вибуття мігрантів з сільських поселень, які схожі на здійснені характеристики прибуття у міські та сільські поселення і вибуття з міст Хмельницької області (рис. 8.17).

Рис. 8.17. Вибулі із сіл Хмельниччини

Вибуття з сільської місцевості за розглянутий період має стійкий показник питомої ваги вибулих з сільської місцевості у межах області у загальній кількості вибулих з сільської місцевості, який становить 20,6 % при розходженні за весь період між максимальним та мінімальним значенням 8,68 %, а по прибуттю у міські поселення цей показник становив 23,22 %, по прибуттю у сільські поселення – 20,6 %, по вибуттю з міських поселень – 19,98 %. Підсумовуючи статистичні дані можна зробити висновок що, 61,79 % вибулих із сільської місцевості орієнтовані на переміщення у межах області, і тому сільська місцевість отримала статус міграційного донора, а міські поселення області, у внутрішньообласних міграціях, – статус реципієнта, бо міграційні втрати міських поселень, становлять лише 4859 чол., на фоні втрат сільської місцевості у 19097 чол.

При умові існування замкнутої міграційної системи у межах регіону, з обмеженою кількістю елементів, де втрати сільської місцевості є одночасним приростом чисельності населення міст, і навпаки, втрати міст – становлять міграційний приріст сільських поселень, то втрати міст у механічному русі населення компенсувались за рахунок притоку сільських жителів. У всіх роках, за ви-

ключенням 2000 року (рис. 8.18). спостерігається негативне міграційне сальдо внутрішньообласних міграцій сільської місцевості на користь міських поселень.

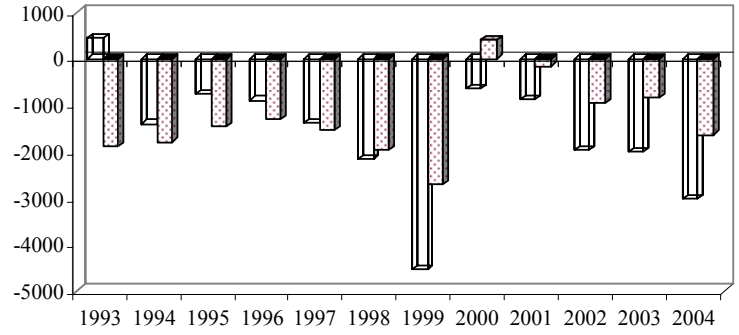


Рис. 8.18. Приріст міграцій до сіл Хмельниччини

Донорські стосунки сільської місцевості області склалися як на користь міських поселень, так і на користь інших регіонів, а найбільші втрати – 82,64 %, відбулись на користь міст регіону.

Міські поселення у міграційному обміні в свою чергу також "втрачали населення". Отже, область слід віднести до числа міграційних донорів, бо зниження чисельності жителів міст відбувалось на користь інших регіонів, а приріст за рахунок сільських жителів лише частково компенсував міграційні втрати.

Досить важко однозначно трактувати отриманий статистичний результат щодо позитивного значення міграційного обміну на користь сільських поселень у 2000 році бо відсутня тенденція до продовження цього явища в майбутньому, а спостерігається негативне сальдо внутрішньообласного обміну (див. рис. 8.19).

В силу динамічних змін у соціально-економічних відносинах області, трактування результатів міграцій необхідно здійснювати з їх прив'язкою до конкретних економічних подій.

Потреби мігранта включають в себе сукупність ряду необхідних елементів для життя особи (фізіологічні, житлові, праці, тощо), але ключовим та визначальним елементом для мігранта, як правило, стає праця, оскільки саме вона дає змогу задовольнити всі

інші потреби людини на сучасному етапі розвитку суспільних відносин в Хмельницькій області.

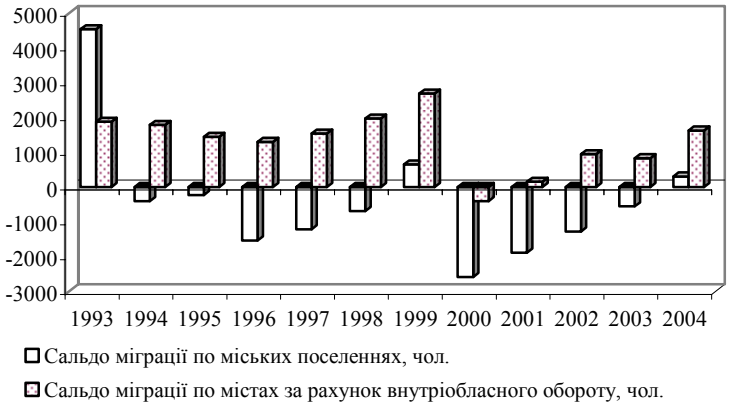


Рис. 8.19. Приріст міграцій до міст Хмельниччини

Зниження втрат сільської місцевості на користь міст області яскраво спостерігається з 1994 по 1996 роки, оскільки саме в цей період з'являється масове явне та приховане безробіття на фоні гіперінфляційних процесів.

Процес фінансової стабілізації 1996–1998 років став основою первинного економічного зростання та стабілізації на ринку праці області, завдяки чому попит на робочу силу міст компенсувався пропозицією праці сільських мігрантів, оскільки загальна криза головного споживача робочої сили поза міськими поселеннями – сільського господарства – створила незбалансованість між розвитком продуктивних сил села та потребою аграрної галузі. Наслідками став негативний вплив, стимульований невизначеністю прав власності на землю та обмеженими можливостями користування нею.

Противагою цього було економічне зростання 1999–2000 рр., яке вперше немало у своїй основі монетарних факторів, та призвело до збільшення кількості робочих місць у сільських поселеннях, через те логічним виглядає отриманий у 2000 році результат внутрішньообласного міграційного обміну.

Після стимулювання виробництва в агропромисловому комплексі, попри відсутність будь-яких додаткових заходів, у наступних періодах супроводжувалась відновленням орієнтирів на прикла-

дання праці у містах області та невиправданими сподіваннями сільських жителів на відновлення виробничих відносин у галузі, що сприяло поверненню міграційних втрат сільської місцевості до попередніх масштабів.

На користь зовнішніх міграційних факторів притоку населення у сільську місцевість як додатковий аргумент підтвердження гіпотези є позитивне значення показника сальдо міграцій, яке компенсувало втрати сільських поселень на користь міст області на початку періоду, що аналізується. По аналогії, але з негативним результатом, відбувається вплив зовнішніх міграційних факторів на кінець періоду, де чисельність внутрішньообласних переміщень складає значно меншу частку за чисельність мігрантів за межі області.

З основних двох джерел формування чисельності населення області альтернативою механічному руху є природній рух населення. Але вплив природного руху населення, що є потужним джерелом формування міграційного потенціалу на міграційні процеси відбувається з тривалою міграційною затримкою.

Вже після народження особа стає пасивним учасником міграцій у якості члена сім'ї, де рішення про здійснення переміщення приймають його батьки, а сам неповнолітній стає об'єктом впливу міграційних факторів, дія яких відбувається з урахуванням потреб сім'ї, та неповнолітнього мігранта зокрема: наявність дитсадка, школи тощо. Тільки з набуттям статусу повнолітнього, досягненням 16-річного віку, особа перетворюється на повноцінного учасника міграційних процесів, тобто самостійно приймає рішення про переміщення.

Розглядаючи характерний процес зниження чисельності сільських поселень за рахунок механічного руху населення, слід відмітити, що показники природного руху 1993–2004 років свідчать про нездатність населення до розширеного самовідтворення для компенсації негативного сальдо міграційного обміну з містами (див. табл. 8.20).

Відсутність приросту населення є причиною цієї ситуації. Зокрема, сільській місцевості відмічена стійка тенденція до збільшення негативного значення природного приросту населення. Так, щорічно, у сільській місцевості перевищення смертності над народжуваністю в середньому складає 8936 чол. Але й за умови збільшення обсягів природної плинності населення, компенсація міграційного потенціалу сільських поселень видається малоімовірною (див. табл. 8.21), отже, в перспективі потенціал сільських міграцій знижується.

Таблиця 8.20

Приріст населення Хмельниччини

Показник	Рік								
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Чисельність народжених (всього)	15903	14721	13833	12883	12359	12005	12072	12251	12647
з них у:									
– сільській місцевості;	7453	7022	6792	6455	6143	5807	5795	5485	5422
– міській місцевості.	8450	7699	7041	6428	6216	6198	6277	6766	7225
Чисельність померлих (всього)	23925	23940	22701	22441	22591	23095	23068	23441	23060
з них у:									
– сільській місцевості;	16341	16328	15384	14994	15027	14999	15282	15443	15189
– міській місцевості.	7584	7612	7317	7447	7564	8096	7786	7998	7871
Природний приріст населення (всього)	–8022	–9219	–8868	–9558	–10232	–11090	–10996	–11190	–10413
з них у:									
– сільській місцевості;	–8888	–9306	–8592	–8539	–8884	–9192	–9487	–9958	–9767
– міській місцевості	866	87	–276	–1019	–1348	–1898	–1509	–1232	–646

Таблиця 8.21

Рух міграційних процесів у селах Хмельниччини (чол.)

Показник	Рік								
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
1. Сальдо механічного руху населення сільської місцевості	–897	–1380	–2144	–4520	–626	–881	–1973	–1989	–2995
2. Природний приріст (+) (зниження (–) чисельності сільських поселень	–8888	–9306	–8592	–8539	–8884	–9192	–9487	–9958	–9767
3. Втрати від природного і механічного руху населення	–9785	–10686	–10736	–13059	–9510	–10073	–11460	–11947	–12762

Якщо досліджуваний нами природний приріст у містах Хмельницької області на початку періоду змінюється на зниження чисельності за рахунок природного руху, то причини і передумови виникнення такого роду тенденцій є спільними.

Слід окремо виділити розгляд питання про причини зниження міграційного потенціалу за рахунок природного руху населення як складової його формування. Відмітимо негативне значення показника природного приросту населення у сільській місцевості в декілька разів перевищують значення цього показника у містах за на порядок вищої смертності у сільських поселеннях.

Виявлену ще у 70–80-х роках минулого століття проблему високої смертності у сільській місцевості можна спостерігати й сьогодні. Власне причини перевищення аналізованого показника над середнім по Хмельницькій області та показником у міських поселеннях полягають у структурній незбалансованості вікових груп населення у наявних типах поселень, наприклад: на 1.01.2005 р. сільська місцевість характеризувалася високою питомою вагою осіб пенсійного та передпенсійного віку (рис. 8.22), внаслідок чого статистичні органи реєструють високий рівень смертності у сільській місцевості. Обернена тенденція спостерігається у містах області, де дана вікова група є найменш чисельною.

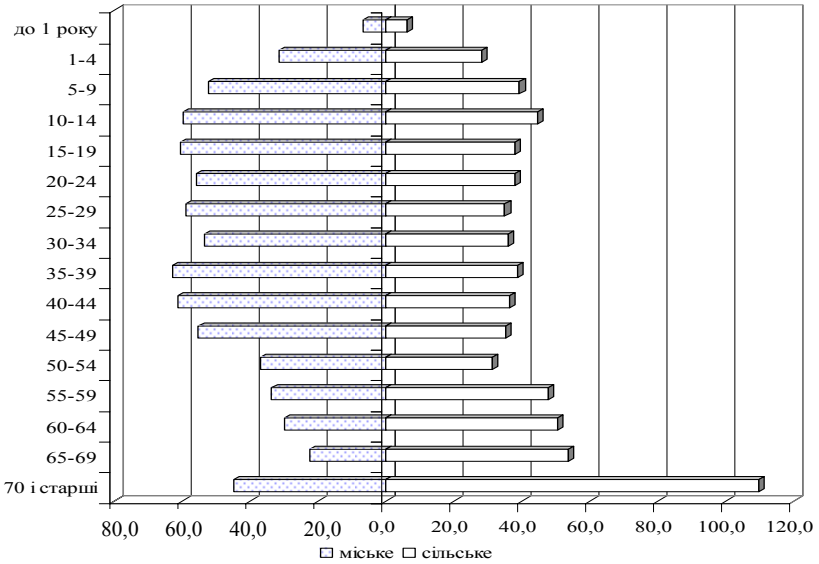


Рис. 8.22. Вікова структура населення Хмельниччини на 1.01.2005 р. [115]

Звернемо увагу на явище, від розуміння місця якого залежить повноцінність результатів досліджень механізму здійснення

міграцій, і їх мотивацій зокрема. Воно полягає у тому, що в основу будь-яких переміщень лягає можливість задоволення потреб особи в перспективі та є ключовим у розумінні сучасного міграційного обміну "село–місто". Якщо на сучасному етапі суспільний розвиток регіону визначає доходи від праці як єдине, або прирівняне до нього джерело задоволення потреб, то населення працездатного віку є основою всіх міграційних хвиль та груп. Слід зазначити, що разом з основною групою, в якості пасивних мігрантів приймають участь неповнолітні члени їх сімей та особи пенсійного віку, хоча їх частка у міграційному обміні незначна.

Зниження народжуваності у сільській місцевості з характерним процесом старіння сільського населення відбувається внаслідок міграції осіб працездатного віку, яка включає в себе й жінок фертильного віку. Отже, високий рівень смертності у сільських поселеннях є лише симптоматичним елементом глибокої проблеми втрати потенціалу сільських міграцій. Наступне покоління потенційних сільських мігрантів народжується вже у містах в ході переміщень жінок фертильного віку, та не відноситься до міграційних груп, тому, що мета – кінцева точка міграцій ними вже досягнута при народженні у сім'ї в минулому мігрантів.

В минулому міграційна політика у Хмельницькій області зводилась до стримування сільського населення у межах сільських поселень. В останній період з дослідження літературних джерел можемо простежити існування однобічного підходу до формування міграційної політики. Ядром її творення була дешева робоча сила для забезпечення потреб сільськогосподарського комплексу. Починаючи з періоду тоталітарного режиму і до падіння командно-адміністративної системи відтік сільського населення сприймався як негативне явище, яке за умов неефективного функціонування АПК сприймалось за головний чинник руйнування галузі.

Різницею, що визначає принципи становлення міграційної політики є той факт, що тоталітарний режим визначає особу-мігранта як робочу силу – носія трудових зобов'язань перед режимом ототожненим з суспільством та державою. Внаслідок існування такого підходу відбулось ігнорування права на вільне пересування і права на працю у формі "прописки громадян", та отримання можливості працювати за місцем проживання ("прописки"). З точки зору теоретиків тоталітарного управління використання таких інструментів мало стати фактором стримування втрат сільського населення. Внаслідок використання неприродних суспільному

розвитку методів, міграція набула неконтрольованого відтоку населення у міста прихованої форми. Покращення соціальної сфери села та наближення умов життя до міських стали шляхом стримування сільського населення від міграцій в 70–80-х роках минулого століття. Але з огляду робіт демографів видно, що покращення соціальної сфери, як інструмент управління міграціями, був опрацьований лише на теоретичному рівні, а власне вимірювання соціального чи економічного ефекту не проводилось взагалі.

На сучасному етапі суспільного розвитку, де особливо акцентується демократизація суспільства, людина визначається як найвищу цінність із забезпеченням головних прав і свобод, а всі інші потреби (держави, економіки, політики) відходять на другорядні місця. Виходячи з цього неприродне стримування сільських жителів від переміщення у міські поселення у міграційній політиці нівелюється разом з відмовою від тоталітарної системи.

Дослідниками висувається гіпотеза про порівняння ефекту від міграцій на теоретичному рівні за окремими вигодами для особи. До ефектів слід віднести: рівень освіти, медичного обслуговування, забезпечення працею, соціально-побутове забезпечення, культурний розвиток, рівень доходів, тощо, саме вони схиляють нас до беззаперечного висновку про сприятливіші умови життя у містах порівняно з сільською місцевістю. Історичний розвиток суспільства (передових демократичних країн), результатом якого є зменшення чисельності сільських жителів до рівня 2–8 % від загальної чисельності громадян став додатковим аргументом на користь хибності політики стримування міграцій село – місто.

Можна констатувати факт, що зміна принципів формування міграційної політики в найближчій перспективі визначить характер механічного руху населення області, який за останнє десятиріччя утворювався, на нашу думку, хаотично без будь-якого цілеспрямованого управління.

На цьому етапі дослідження на основі зроблених висновків слід запропонувати гіпотетичну модель формування мотивів до переміщення населення (див. рис. 8.23). Ключове місце у запропонованій моделі займають потреби мігранта виражені через базові потреби у харчуванні, одягу, сні, відпочинку; соціальні потреби у спілкуванні, товаристві; трудові потреби у праці зайнятості; вищі потреби у самовдосконаленні, навчанні, культурному розвитку.

Саме потреби є першоджерелом зародження мотивів, дія яких опосередковується через фактори особистості у формі харак-

теру, менталітету, активності, суб'єктивізму, психології, соціології групи, волі, ціннісних орієнтацій, навичок та очікування і визначають відношення особи до змін зовнішнього середовища, здійснення вибору на користь подальшого проживання чи здійснення переїзду в інше місце.

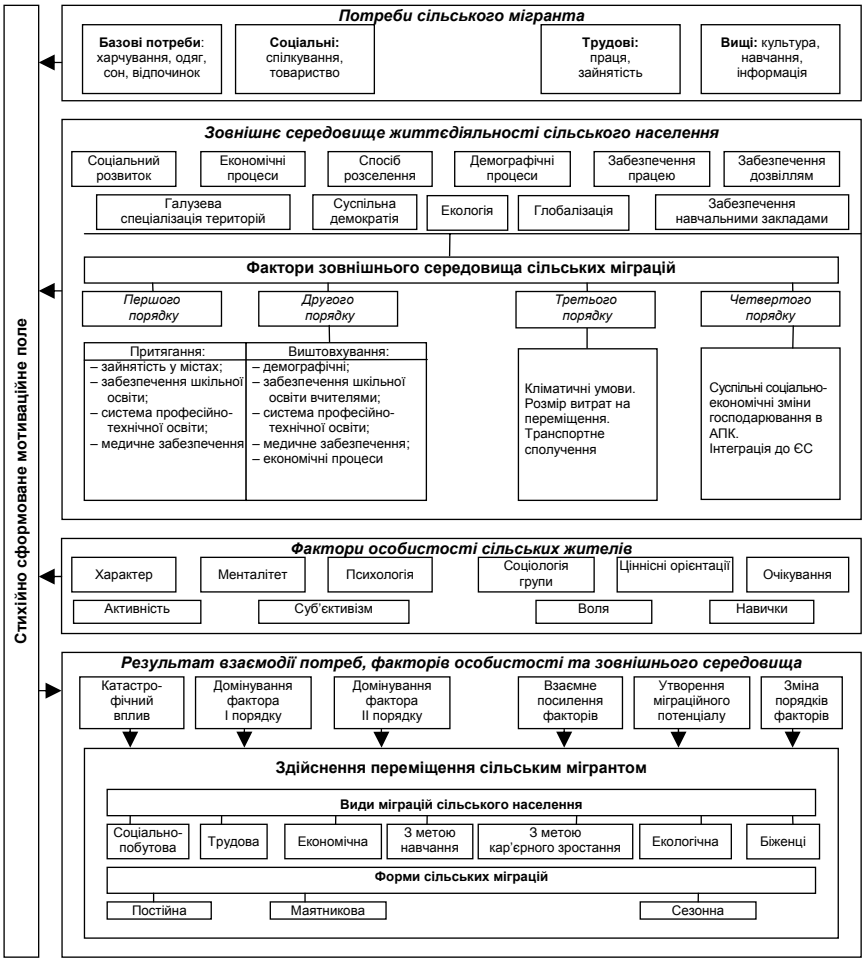


Рис. 8.23. Міграційна поведінка сільського населення на основі потреб, факторів та зовнішнього середовища

Фактори зовнішнього середовища структуровані за критерієм здатності мігранта до протистояння їх впливу становлять окрему групу елементів моделі формування мотиву до міграцій.

У цій моделі використання факторів першого порядку носить статистичний характер, оскільки висновки зроблені в ході аналізу показали некерованість та здатність обмежити їх негативні наслідки виключно за рахунок адміністративного втручання.

Фактори другого порядку є об'єктом безпосереднього впливу. Процес регулювання міграційних процесів на основі мотивів поведінки мігрантів за умови відсутності впливу фактора першого порядку відбувається за рахунок управління цими факторами.

На меншу увагу в запропонованій моделі заслуговують фактори третього та четвертого порядку, оскільки визначального впливу на поведінку мігрантів вони не здійснюють, але врахування їхнього впливу необхідне для встановленні імовірності зміни порядків факторів та зародження передумов для зміни міграційної поведінки.

Позитивна риса запропонованої нами моделі формування мотивів полягає у чіткій процедурі встановлення існування окремих видів міграцій на основі результату взаємодії потреб, факторів особистості та зовнішнього середовища, у ній також чітко виділено соціально-побутову, трудову, економічну, екологічну міграції, та переміщення з метою навчання, кар'єрного росту тощо. Представлена модель регламентує основні форми переміщення, до яких віднесено постійну, маятникову та сезонну міграцію.

8.5. Соціально-економічні зміни та наслідки реалізації міграційного потенціалу

Соціально-економічний розвиток сільської місцевості, як і всієї держави, на сьогоднішній день відзначений масштабними перебудовами у сфері способів виробництва, господарювання, життєдіяльності суспільства і окремих видах державного управління. Фактори та закономірності, що ми розглядали вище ніякою мірою не стосувались факторів четвертого порядку, а переважно обмежувались факторами першого та другого порядків. Але, будь-які значні зміни теоретично сприяють появі нових неіснуючих до

цього часу сценаріїв розвитку демографічної ситуації. Розглянемо наслідки господарсько-економічних перетворень. Суспільні зміни у сільській місцевості в першу чергу позначаються на виробничому потенціалі аграрної галузі та сфери прикладання праці жителів села, що потенційно являються факторами формування міграційних намірів.

Розвиток продуктивних сил в найближчому майбутньому сприятиме динаміці одного з факторів міграційної активності сільських жителів. Щоб усвідомити вагомість продуктивних сил необхідно звернутись до історичних особливостей розвитку сільських поселень та порівняти закономірності їх становлення. Головною перевагою для країн з ринковою економікою вважається свобода вибору та лібералізм всіх форм підприємництва, що склалося історично. Їм характерний перехід від екстенсивного розширення виробництва до інтенсивного його зростання, що відбувся у середині минулого століття, і супроводжувався скороченням енергоємності, матеріало- та трудомісткості сільськогосподарського виробництва (рис. 8.24).

Рис. 8.24. Виникнення трудової міграції

Реакцією сільських жителів, незабаром, стали масові міграції до міських поселень, за період з кінця сорокових до початку сімдесятих до міських поселень переїхало по окремих країнах Європи близько 10820 тис. чол. [194].

Наявність аналогічних чинників потенційної трудової активності сільських жителів спостерігаються і в Україні. Лише відмінності у впливі на мотиваційний механізм описуваного фактора у порівнюваних державах та нашій державі, в першу чергу, полягає у

часових обмеженнях. Технологічна революція у західних економіках зайняла від 15 до 30 років і носила еволюційний характер, в міру посилення якого активізувався міграційний обмін. Технологічні зміни в Україні, як і в Хмельницької області зокрема, переважно орієнтованої на сільське господарство, відбуваються у скачкоподібній формі, яка одномоментно в короткі терміни здатна вивільнити значну частину трудових ресурсів регіону, що можна визначити, як процес спрацювання "мотиваційної пружини" штучно зведеної протягом минулих 40–50 років насильним утриманням трудових ресурсів сільської місцевості.

На прикладі сучасної Польщі ми можемо спостерігати такий прецедент реалізації мотиваційних намірів економічно активної частини жителів сільських поселень. У масовій міграційній активності сільського населення у цій країні діяли різні фактори, від соціальних до економічних, поряд з якими реформи сільського господарства грали вагому роль у включенні трудового фактора в систему ключових елементів мотивації міграцій.

Але проектування наявного історичного досвіду інших країн без урахування місцевих ментальних особливостей підвищує імовірність отримання помилкових висновків, тому слід детально вивчити та простежити поведінку елементів мотиваційного механізму. Форми ведення сільського господарства на Україні історично закладені ще у дев'ятнадцятому столітті. А Чаянов у своїй праці "Теорії виключної живучості селянського господарства" чітко визначив механізм стійкості сільських жителів проти впливу факторів трудової міграції, визначив умови, при яких зміна зовнішнього середовища призведе до активності потенційного мігранта, що є надзвичайно цінним для нашого дослідження.

В основі селянського господарства, лежить натуральне виробництво, яке в основному орієнтоване на виробництво товарів для власного споживання, і лише надлишки виробленого ідуть на обмін або продаж, на відміну від бізнесових структур, метою діяльності яких є отримання прибутку. Селянські господарства у виробничому процесі орієнтовані виключно на власні сімейні внутрішні ресурси, тому при умові конкуренції з бізнесовими структурами на початку минулого століття селянські господарства незалежно від змін зовнішнього середовища існування залишались стійкими. Де ціноутворення власної продукції виступало основою стійкості селянського господарства в якій собівартість залишалась на найнижчому рівні, бо у неї не включалась праця членів сім'ї.

Витрати селян на виробництво були мінімальними або взагалі були відсутніми, це пояснюється тим, що власність на землю та засоби виробництва виключала потребу у витратах на купівлю будь-чого у сторонніх виробників з метою включення у процес виробництва.

Отже, науково-технічна революція кінця дев'ятнадцятого – початку двадцятого століття не мала кардинального впливу на міграцію сільських жителів, що мали у своєму розпорядженні власні засоби виробництва та приватні земельні ділянки в масштабах здатних забезпечити тогочасну пересічну сім'ю селянина.

Проведена Й. Сталіним у двадцятих-тридцятих роках минулого століття колективізація села зламала систему селянських господарств, а воєнізованими загонами придушувались міграційні наміри сільських жителів. Відміна заборони на приватну власність громадян набула форми дозволу утримання домашнього господарства сільських жителів та призвела до відродження принципу низького ціноутворення. Стійкість сільських жителів до зовнішніх міграційних факторів зазнала певних змін, що виявилися у зменшенні кількості членів пересічної сім'ї з семи-десяти чоловік на початку двадцятого століття до чотирьох-п'яти у шістдесятих-сімдесятих роках. Наслідки таких змін привели до зменшення кількості робочих рук сільської сім'ї. З іншої сторони, позитивною стороною для розвитку домашнього господарства стала катастрофічна безгосподарність державних керівників у галузі. Селянські домашні господарства отримали необмежений доступ до сировинних ресурсів, що потягнуло за собою масове розкрадання кормів вироблених колективними господарствами для вирощення тварин селянами у домашньому господарстві. Доречним стає принцип ціноутворення, за яким у виробництво закладаються мінімальні витрати та, за будь-яких умов селянину вигідно реалізувати власну продукцію.

Розглянута система зазнає суттєвих змін при ліквідації низької ефективності та безгосподарності колективних сільгосппідприємств, яка теоретично заснована на розвитку ринкових відносин та встановленні приватної власності на засоби виробництва і землю. Підвищення ефективності сільськогосподарських підприємств неминуче призводить до скорочення втрат від крадіжки майна домашніми господарствами, існування селянських господарств можливе виключно за рахунок купівлі жителями сільської місцевості засобів та предметів праці. Виконання цих умов перетворює селянське господарство у сільськогосподарське підприємство ма-

лих розмірів, яке нездатне виграти цінової конкуренції із-за програшу на рівні механізації виробництва та масштабах.

Виходячи з цього побудований нами ланцюжок логічних залежностей призводить до зростання міграційного потенціалу, бо вивільняється значна частина сільських жителів та унеможливлюється самозайнятість, як явище подолання безробіття у сільській місцевості. Така логічна схема міграційної поведінки працездатних сільських жителів приведена на (рис. 8.25)

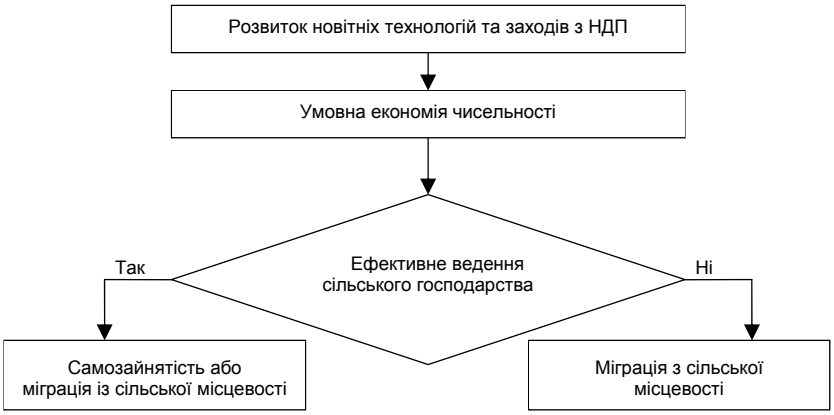


Рис. 8.25. Стимулювання міграційних процесів за умов розвитку НТР

Реалізація описаного нами механізму або хаотичне підвищення рівня продуктивності праці у сільській місцевості призводить до переходу факторів четвертого порядку у розряд факторів другого порядку, за умов низької ефективності галузі, та за умов ефективної роботи агропромислового комплексу у розряд факторів першого порядку. Відмітимо, що максимально можливий міграційний потенціал сільської місцевості у 2004 році, складає 229,34 тис. чол. [115], при чисельності економічно активного населення сільських поселень області 241,7 тис. чол. та досягненні найвищого рівня розвиту продуктивних сил, що відповідає показнику США, у 2 % зайнятих в галузі сільського господарства [102]. Але, досягнення високого рівня продуктивності, принаймні найближчим часом, завдання досить важке, і на практиці ще не реалізовувалось, хоча теоретично можливе з огляду на наявність головної передумови – родючих чорноземів. Доцільно припустити можливість

досягнення вивільнення трудових ресурсів зайнятих у сільській місцевості на рівні інших держав передових у галузі агропромислового комплексу, таких як країни Західної Європи, де середній показник зайнятості у галузі складає 8,1 %. Проводячи дослідження, теоретично припустимо, що рівень зайнятості між 2 % та 8,1 %, і всі подальші розрахунки виконаємо в зазначених межах.

Теоретично визначені і межі зайнятих у сільській місцевості ми орієнтовно розраховуємо як питому вагу працівників галузі у загальній чисельності економічно активного населення області. Де, за даними обласного управління статистики, чисельність економічно активного населення області у 2004 році становить 617,8 тис. чол. [115]. Зайнятість, за умов реалізації впливу досліджуваного нами фактора, опиниться в межах від 12,36 тис. чол. (617,8×2 %/100 %) до 50,04 тис. чол. (617,8×8,1 %/100 %), а вивільнення породить потенційну міграцію в обсягах відповідно при 2 % зайнятості 229,34 тис. чол. (241,7–12,36), при 8,1 % – 191,66 тис. чол. (241,7–50,04).

Теоретично, важко встановити, яким чином буде протікати породжувана факторами науково-технічного прогресу (НТП) міграція сільських працівників. Шляхів тут може бути декілька, тому наші припущення побудовою міграційних меж будуються за принципом логіки міграційної поведінки.

Дослідження шляхів генерації міграційних намірів, до цього часу, переважно проводилось на основі факторів виштовхування, але, ці фактори не єдині, що впливають на мігранта як в процесі зародження міграційних намірів, так і на етапах здійснення міграції. При взаємодії факторів складовим елементом є етапи міграційного переміщення, серед яких: початковий – формування міграційної рухомості; основний – переселення; заключний – приживання переселенців. На кожному з етапів здійснення міграцій на особу впливають фактори різного роду, наприклад: на етапі формування рухомості вплив спостерігається з боку факторів виштовхування, а на етапі переселення – з боку факторів притягання, хоча самі межі впливу факторів різного роду можуть бути досить умовними.

Ця умовність відноситься до факторів другого порядку, особливості якого полягають у виборі між альтернативами початкового пункту міграції та кінцевого. У випадку існування факторів першого порядку, згідно його особливих властивостей, вплив мають фактори, що характерні початковій точці міграції, тобто фактори виштовхування. Саме такою різницею, в цілому, визначається дифе-

ренційований характер між протіканням міграцій сформованих факторами різних порядків.

Мігранту, під впливом факторів першого порядку, не має значення кінцевий пункт перебування, бо основою мотиву постає намагання подолати незадовільний вплив зовнішнього середовища. Прикладом, що гостро ілюструє це твердження є міграція після аварії на Чорнобильській атомній електростанції, де головною метою особи було переміщення з зони екологічного забруднення у більш сприятливі регіони.

Розглянемо шляхи та причини для здійснення вимушеної міграції економічно активного населення Хмельницької області (за фактором першого порядку – НТП). Такими причинами трудової міграції економічно активного сільського населення стає неспроможність забезпечення нормальних умов життя потенційних мігрантів внаслідок відсутності джерел доходів у сільській місцевості. Але, на відміну від "Чорнобильського фактора", імовірність переходу НТП у розряд факторів першого порядку є низькою, оскільки модернізація галузі потребує тривалого часу, за який НТП реалізований у факторі другого порядку знизить та зведе до мінімуму потенціал трудової міграції спровокованої фактором першого порядку. Прийняття законодавчого або нормативного акту, який стане причиною зведення мотиваційної пружини може призвести до появи фактора першого порядку, а їх відміна спричинить зміну порядків факторів.

Сьогодні у регіоні поряд із збільшенням ролі лібералізації міжнародних відносин у формуванні міграційних намірів сільського населення, ми можемо спостерігати і зростаючий вплив євроінтеграційних процесів, характерною особливістю якого є відсутність чітко виражених перспектив, внаслідок чого потенційні мігранти не мають можливості планувати власний переїзд. Виходячи з нашого предмету дослідження, стрижнем впливу євроінтеграційних перспектив України є положення про вільний рух робочої сили на рівні з рухом ресурсів та капіталу в межах Європейського Союзу. Цей фактор за силою свого впливу заслуговує на окреме дослідження, а за багатогранністю прояву – на виділення у окремий фактор, який назвемо євроінтеграційним.

Єдиної думки у наукових дослідженнях про міграційні наслідки євроінтеграційних процесів не існує. За публікаціями останніх років можна чітко відстежити паралельне висловлення часто полярних думок, які коливаються від побоювання втрат тру-

дового потенціалу регіону та держави в цілому за рахунок так званого явища "відтоку умів", характерного більшості країн що розвиваються, які здатні інвестувати у становлення висококваліфікованих кадрів, проте не в змозі їх утримати через високий рівень бідності, до оцінки позитивних наслідків від трудової міграції за кордон, яка стає додатковим джерелом міжнародних трансферів та надходження валюти, що характерне для країн-донорів робочої сили серед яких Туреччина, Іспанія, Португалія.

Міграційні наслідки євроінтеграційних процесів визначаються і місцем України у них. На сучасному етапі акцент приділяється трьом імовірним позиціям, серед яких: роль повноправного члена Європейської спільноти; роль сірої, буферної зони; ролі дружнього сусіда та асоційованого члена на етапах вступу до Європейського Союзу. Головним чином саме від позиції України залежить становлення порядку міграційного фактора. Вже при вступі у Європейський Союз, фактор четвертого порядку переходить у розряд фактора притягання другого порядку, що впливає на мігрантів, які намагаються покращити власні економічні позиції, соціально-побутові умови тощо. І навпаки, появу фактора обмеження першого порядку спровокує статус сірої, буферної зони. З точки зору теорії ці прості механізми формування факторів впливу на міграційні наміри населення не здатні знайти відповідного відображення в утворенні міжнародних потоків руху робочої сили. Поміж численних причин низького мотиваційного потенціалу євроінтеграційного фактора міграційної поведінки до цього часу є реалізація намірів мігрувати до країн єврозони. Характерною її ознакою була нелегальна міграція, внаслідок якої сила зведення мотиваційної пружини значно нижча за силу мотиваційної пружини внутрішньорегіональної потенційної міграції.

Показники статистичної звітності внаслідок прихованих міграційних потоків дещо змінилися. Гіпотетично чисельність трудових міграцій за кордон з Хмельницької області може становити від 90650 до 129,5 тис. чол.

Розглядаючи реальний стан міграційного обміну з державами Європейського Союзу постає ряд запитань, серед яких головне – чи зросте чисельність мігрантів до країн єврозони? В даній ситуації можливі два альтернативні варіанти: отримання повної свободи пересування за умови прийняття України до Євросоюзу та обмеження в'їзду через відмову у вступ до нього.

Світова практика регулювання міграційних процесів Італії, Іспанії, Португалії та інших держав міграційних донорів показала, що очікування значних міграційних зрушень не виправдовуються. Причина цього полягає у тому, що при в ступі до Європейського Союзу необхідно виконати вимогу про наближення соціально-економічного стану потенційного члена євроспільноти до загальних стандартів, а наближення, в свою чергу, до стандартів життя розвинених країн спростовує різницю у отримуваних доходах та потребу здійснення переміщення. З 1966 року по 1970 рік Італію залишило близько 250 тис. чол., натомість коли у країнах Західної Європи з 1976 року по 1980 рік спостерігалась тенденція до зменшення розриву в економічному зростанні між Португалією, Іспанією і Італією та більш багатшими країнами – Францією та Німеччиною, міграційне сальдо в Італії було позитивним [113].

Можна прийти до висновку, що штучні адміністративні обмеження не здатні припинити потік трудових мігрантів до Європейського Союзу. Зазначені фактори трудової міграції реалізовувались протягом 1991–2004 років і міграційний потенціал знижувався, а на його фоні не відбувалось формування мотиваційної пружини. Отже, вступ до Євросоюзу призведе до появи зворотної міграції в Україну та позитивного сальдо міжнародного міграційного обміну, а відмова Україні у вступі до Європейського Союзу не призведе до значних змін у міграційних процесах.

Як наслідок вступу України до Європейського Союзу стане ще вищий рівень лібералізації внутрішніх ринків та їх наближення до стандартів розвинених країн, що посилить вплив власне лібералізаційних факторів на розвиток ринку трудових ресурсів сільської місцевості та їх відтоку у міські поселення. В процесі реалізації міграційних намірів населення переслідує мету покращення власного життєвого рівня, для потенційних мігрантів завжди актуальним було завдання поліпшення власного соціально-побутового забезпечення при виникненні та долучені до соціально-побутової міграції, отримання засобів до існування при трудовій міграції та поліпшення матеріального становища при економічній міграції.

Факт появи в перспективі великої міграційної хвилі спровокованої змінами у технологічних процесах сільськогосподарського виробництва, та вивільнення понад 80 % економічно активного населення сільських поселень викликає занепокоєння.

Через зведення у минулому мотиваційної пружини, завдяки високій частці немеханізованої праці у сільському господарстві виник високий міграційний потенціал сільських поселень.

В першу чергу прогнозована потенційна міграція орієнтована на осіб працездатного віку. Але, слід передбачити обов'язкове включення до міграційних груп і інших категорій сільського населення, що головним чином пов'язане з суміщенням віку економічно-активного населення з репродуктивним періодом. Отже, реальна міграційна хвиля збільшиться на число дітей у сім'ях потенційних трудових мігрантів і складе 340,74 тис. чол., з яких 111,4 тис. чол. – неповнолітні члени сімей потенційних мігрантів (табл. 8.12).

Таблиця 8.12

Структура потенційних міграційних потоків за віком

Вікова група	Чисельність групи, тис. чол.	Питома вага групи, %
Все населення	370,5	100
в т.ч. у віці, років:		
0–4	29,2	7,88
5–9	38,0	10,26
10–14	44,1	11,91
15–19	10,1	2,72
20–29	53,6	14,46
30–39	73,8	19,93
40–49	64,7	17,47
50–59	42,2	11,39
60–70	14,7	3,98
Із загальної кількості населення у віці:		
– молодшому за працездатний	111,4	30,05
– економічно-активне населення	259,2	69,95

Лише на 69,95 % ця вікова структура імовірної міграції складається з економічно активного населення сільських поселень, які слід зменшити на рівень зайнятості в сільському господарстві ринкової економіки з передовими технологічними засобами виробництва (2–8,1 %).

Частка осіб пенсійного та передпенсійного віку у загальній структурі міграційного потоку економічно-активного населення з членами сімей становить 11,39 % у групі сільського населення 50–59 років та у групі 60–70 років – 3,98 %.

Виходячи з структурованості потенційної міграції можна зробити висновок про те, що вплив системних соціально-еконо-

мічних змін, виділений у окремий фактор, в основі свого прояву містить характерні ознаки трудової міграції з загальною чисельністю потенційних трудових мігрантів від 151,5 тис. чол. до 189,7 тис. чол. Якщо виділена група потенційних мігрантів молодших працездатного віку прив'язана до батьків, то навіть за неналежності її членів до носіїв трудових відносин, їх міграційна поведінка продиктована мотивацією старших членів родини та відбувається за загальними закономірностями протікання трудових міграцій.

Умовне припущення про негативні наслідки міграції переважної більшості економічно активного населення сільських поселень до міст Хмельницької області базується на очікуванні переміщення всіх потенційних мігрантів одночасно, але історичний досвід таку можливість виключає. Лише через прив'язаність до характеру реалізації намірів трудових мігрантів відбувається переміщення в кілька хвиль. Дії трудового мігранта на першому етапі мотивовані тільки пошуком місць прикладання праці для отримання засобів до існування, а потреба у постійному проживанні в місцях праці ігнорується. Маятникові міграції складають найбільшу групу трудових мігрантів сільської місцевості, для яких є характерним регулярне прибуття на роботу та поверненням після закінчення робочого дня у місце постійного проживання. Інша група мігрантів, з віддаленим місцем проживання мігрує з меншою частотою, затримується на триваліший термін у містах та організовується навколо тимчасового житла разом з паралельно існуючим у сільських поселеннях місцем постійного проживання. Однією з форм трудових міграцій, як доповнення до маятникової є сезонна міграція, що проявляється в утворенні тимчасових потоків пов'язаних з сезонністю сільськогосподарського виробництва (переробка цукрових буряків, баштанних культур, будівництво у даній галузі).

Таке утворення трьох міграційних потоків невипадкове і за формою реалізації з однієї сторони воно тісно прив'язане до факторів виштовхування, які й формують міграційний потенціал, а з іншої – до факторів притягання що включають наявність вільних робочих місць, сезонність та галузеву спеціалізацію міст, структуру ринку праці, стадії економічного циклу та інше.

Розгляд закономірностей маятникового та сезонного руху трудових мігрантів, досліджених в минулому, має цілком чітке статистичне обґрунтування у міграційних факторах Хмельницької області зокрема. Економічна та сумісна з нею трудова маятникові міграції в основі мають потребу пошуку додаткових доходів та

робочих місць. Особи, що знаходяться в пошуках роботи задовольняються лише мінімальними фізіологічними потребами, а житлове забезпечення для них не має пріоритетного значення. у міських поселеннях При сучасних цінах на нерухомість є малоімовірним факт отримання постійного помешкання сільським жителям у міських поселеннях, тому, явище постійної трудової міграції у Хмельницької області нехарактерне для фактора системних структурних змін у сільському господарстві.

Кількість та чисельність міграційних груп, що можуть бути прийняті, можна оцінити за показником плинності кадрів на галузях економіки міст області, характерних їм ринку праці. На протязі 2000–2004 років постійний рух на нетіньовому ринку праці має рівномірний розподіл. Так, у 2004 році в Хмельницькій області кількість працевлаштованих з числа незайнятого населення складає 28388 чол., на які може претендувати сільське населення. Але включення у перерозподіл міського ринку праці для сільських жителів супроводжується їх спеціалізацією на немеханізованій ручній праці та низькою кваліфікацією. Отже, потенційні мігранти претендують на робочі місця та місця, які не потребують спеціальності і професії. За даними 2004 року кількість робочих місць на легальному ринку праці, за які зростає конкуренція з боку сільських працівників, складає18747 чол. А ті робочі місця, що вимагають високої кваліфікації, досвіду роботи та спеціалізованих знань на перших етапах конкурентної боротьби з працівниками міст недоступні для даної групи мігрантів.

Незважаючи на явний програш у якості робочої сили, сільські працівники через ціновий конкурентний фактор реалізовують наміри працевлаштування. Внаслідок нижчого рівня заробітних плат у сільській місцевості маятникові мігранти здатні задовольнитись більш скромними заробітками на відміну від жителів міст. Наприклад, у 2000–2004 роках заробітна плата у сільському господарстві та мисливстві Хмельницької області була найнижчою і становила у 2000 році 92,58 грн/чол. на місяць з подальшим зростанням до 187,8 грн/чол на місяць у 2004 році. Винятком у 2000–2001 рр. є лише готельне та ресторанне господарство. Про очевидну привабливість робочих місць у містах для сільських працівників свідчить нижчий за середній темп зростання заробітної плати в сільському господарстві, навіть за відсутності впливу фактора системних структурних перетворень [108] у сільському господарстві. Навіть поряд з включенням мігрантів до конкуренції на офіційному ринку праці

значна їх частина орієнтована на неофіційний сегмент з надання послуг населенню, зокрема зайнята на тіньовому ринку праці.

Загальна сукупність факторів формування мотиваційного механізму, серед яких безальтернативність виникнення безробіття через структурні зрушення у технологічному процесі сільськогос-

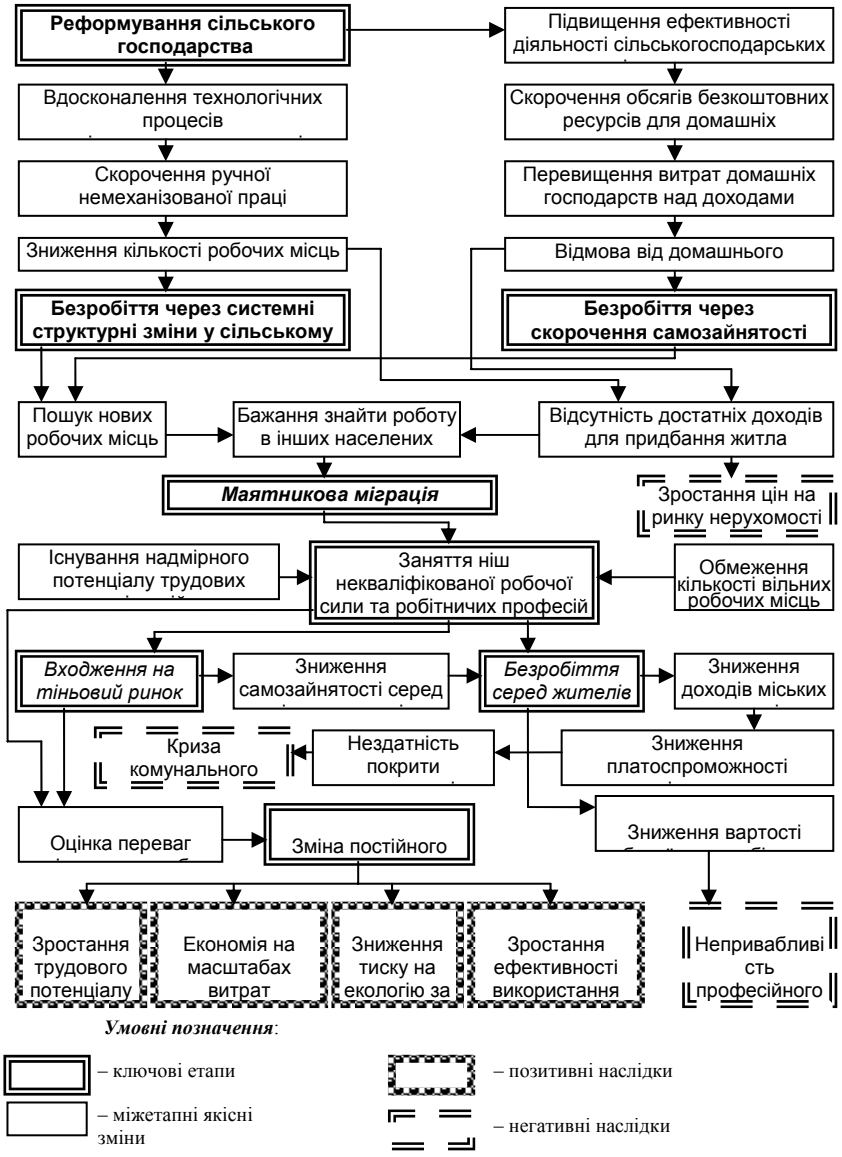


Рис. 8.26. Наслідки системних структурних змін у технологічному процесі сільськогосподарського виробництва

подарського виробництва, зниження самозайнятості через непривабливість сільськогосподарської діяльності для домашніх господарств та відсутність засобів для купівлі житла у містах провокують домінування саме маятникових переміщень серед сільського населення див (рис. 8.26).

Метою сучасного етапу економічних відносин стає підвищення ефективності діяльності підприємств в АПК що реалізовується через вдосконалення господарського механізму сільськогосподарських виробників та заміни технологій на нові. Безпосередній плив реформування АПК відбувається через два взаємонезалежних наслідки: з однієї сторони використання нових технологій скорочує частку ручної немеханізованої праці, після чого відбувається скорочення кількості робочих місць та зростання безробіття, а з іншої – підвищення ефективності господарювання підприємств призводить до скорочення безкоштовних ресурсів для домашніх господарств, що супроводжується зростанням витрат, отриманням збитків від домашніх господарств та відмови від них взагалі. До зростання безробіття призводить зниження самозайнятості у домашніх господарствах. Отже, зниженню технологічного безробіття протидіє тенденція до зниження самозайнятості, через яку загальний рівень безробіття у сільських поселеннях лише зростає у зв'язку з втратою інтересу до домашніх господарств.

Процес зростання безробіття в сільськогосподарському виробництві тотожне поширенню цього явища через моногалузеву спеціалізацію у сільській місцевості, а міжгалузеве перетікання робочої сили тотожне до переміщення безробітних у міста області з сільської місцевості. Та на етапі міграції надлишку робочої сили у кінцевому пункті перебування на особу впливає фактор обмеження у формі відсутності достатньої кількості засобів для переїзду на постійне місце проживання та придбання житла. Саме цей фактор обмеження надає міграціям маятникової форми економічно-активного населення сільської місцевості.

Безпосередній контакт з середовищем кінцевого пункту перебування характеризується у наступному етапі здійснення міграцій. Оскільки міські поселення нездатні прийняти таку кількість трудових мігрантів, то існування надмірного трудового потенціалу та обмеження кількості вільних робочих місць штовхає мігрантів шукати роботу на тіньовому ринку праці, ототожненого з незафіксованим сегментом у статистичній звітності. При збільшенні пропозиції трудових ресурсів на неофіційному ринку праці перед-

бачається висока імовірність зростання безробіття та зниження самозайнятості населення.

Для міських жителів позитивні процеси на сільському ринку праці, що супроводжуються одночасним покращенням соціального забезпечення мігрантів, обертаються ускладненнями ситуації із працезабезпеченням та зростанням соціальної напруги через платоспроможність домашніх господарств і зниження доходів.

Незважаючи на існування соціального загострення, сучасні вітчизняні та зарубіжні науковці сходяться на позитивних наслідках концентрації у містах робочої сили. Так званий прояв позитивних наслідків набуває широкого розмаху після тривалого періоду існування стійкої маятникової міграції, яка завершується усвідомленням переваг міського способу життя від сільського. Лише тоді міграційна поведінка особи характеризує завершення етапу маятникових трудових міграцій та включення до постійного соціально-побутового руху населення у формі переселення до міст регіону.

За такими чотирма головними напрямками можна охарактеризувати отримання позитивного ефекту від концентрації економічно-активного населення у містах Хмельницької області:

1 – зростає трудовий потенціал міст;

2 – зростає ефективність використання трудових ресурсів;

3 – економія на масштабах витрат на освіту та медицину;

4 – знижується тиск на екологію за межами міст.

Одночасно суперечливим та найбільш вагомим для міст області на сучасному етапі міграційної поведінки населення є зростання трудового потенціалу міст, оскільки саме цей процес при наявних позитивних наслідках у кризовий період призводить до зростання безробіття серед жителів міст.

Процес зростання соціальної ефективності розвитку регіону від міграцій сільського населення до міст області відбувається через економію на освіту та медичне обслуговування за окремими неосновними в цих сферах витратами та їх перенесенням безпосередньо на медицину та освіту. Внаслідок переміщення населення до міст області відбувається зниження тиску на екологію сільської місцевості через зниження побутових відходів та їх централізовану утилізацію в міських поселеннях у спеціально відведених для цього місцях. У приведених нами наслідках результат міграцій носить позитивний характер, попри негативну оцінку сільських міграцій у минулому, коли переїзд до міст сприймався виключно як втрата трудового потенціалу сільського господарства. Але зосередженість

на позитивних результатах залишає неповними обставини переїзду через негативні тимчасові наслідки у зростанні напруги на ринку нерухомості міст, втрати привабливості професійного навчання та виникненні кризи комунального господарства.

Через відсутність житла для новоприбулих виникає криза на ринку нерухомості. Власне нестача житла здатна стримувати обсяги міграцій, спровокувати зведення мотиваційної пружини та замінити постійну міграцію на маятникову, тощо. Сам факт зростання пропозиції некваліфікованої та професійно-технічної робочої сили на ринку праці міст призводить до зниження її вартості, викликає втрату інтересу до професійно-технічного навчання як такого.

Для міських поселень найбільші негативні наслідки проявляються у тиску на соціальну інфраструктуру та зокрема на комунальне господарство, механізм вразливості якого включає послідовні якісні зміни, які починаються через вищу конкурентоспроможність за ціною сільської робочої сили на сегментах некваліфікованого ринку праці. Як результат конкуренції сільських та міських працівників стає зростання безробіття серед останніх, яке супроводжується зниженням обсягів їх доходів та здатності сплачувати комунальні рахунки за використане тепло, воду, електроенергію, газ та ін. Компенсувати втрати комунального господарства за рахунок зростання їх доходів не вдасться, оскільки, переважна частина сільських працівників проживає у гуртожитках, некомфортабельних житлах або є маятниковими мігрантами.

Розділ 9

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЯК ОСНОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

9.1. Сучасна парадигма конкурентоспроможності в системі міжнародного бізнесу та євроінтеграційних процесів

Розвинутим країнам допомагає глибоке розуміння проблем міжнародної конкуренції своєчасно реагувати на технічні, економічні та інформаційні зміни, що відбуваються в світі і своєчасно вживати заходи на рівні як окремих великих фірм, так і держави загалом, забезпечуючи тим самим підтримання своїх конкурентних переваг. Інтернаціоналізація конкуренції, особливо у другій половині XX ст., зумовила підвищену увагу до неї вчених і практиків багатьох країн. До початку 1990-х років питання конкуренції особливо не цікавили підприємства України оскільки всі питання вирішувались на рівні найвищого центрального керівництва. При цьому міжнародна торгівля велася в основному через всесоюзні спеціалізовані торговельні організації і підприємства України здійснювали, по суті, внутрішньодержавні поставки. На етапі здобуття незалежності перед Україною постала нова задача над розв'язанням якої вже тривалий час працюють зарубіжні спеціалісти. Саме відсутність вітчизняного досвіду в цій сфері стало однією з головних причин труднощів для нашої держави у митній політиці, оподаткуванні, підготовці міжнародних торговельних угод, виходу вітчизняних підприємств на зовнішні ринки тощо.

Вагомий внесок у дослідження проблем конкурентоспроможності зробили такі відомі зарубіжні вчені, як Е. Вогель, Е. Вернер, Д. Кісінг, П. Кругман, С. Лідер, Д. Лейк, Д. Лодж, Р. Нельсон,

Б. Олін, М. Портер, М. Позер, Д. Репкін, Д. Сакс, Е. Хекшер та інші. Протягом останнього часу ці проблеми розробляються також вітчизняними вченими зокрема В. Андріанов, Я. Базилюк, Б. Губський, В. Геєць, Д. Лук'яненко, І. Монтієв, В. Сіденко, І. Спиридонов, С. Соколенко, Р. Фатхутдінов та інші.

Шлях удосконалення від простих до складніших форм пройшла конкуренція у своєму розвитку. Конкуренція, як явище, була властива рабовласницькій, феодальній і навіть первіснообщинній епосі, її зародження і виникнення історично відносять до простого товарного виробництва. Конкуренція між простими товаровиробниками (ремісниками, селянами) орієнтується на ринкову вартість товару. Ті з них, які витрачають на одиницю продукції більше праці порівняно з суспільно-необхідною, в конкурентному суперництві втрачають свої позиції і не мають успіху.

У зв'язку із переходом у розвинуте товарне господарство особливого імпульсу дістала конкуренція. Вільна конкуренція була характерною для ринкового господарства XVIII ст., феномен її детально дослідив Адам Сміт, якому належить вираз "невидимої руки". Відомий англійський економіст перший зробив крок до розуміння конкуренції як ефективного засобу цінового регулювання:

– вперше показав яким чином конкуренція, зрівнюючи норми прибутку, призводить до оптимального розподілу праці і капіталу між галузями;

– розробив елементи моделі досконалої конкуренції і теоретично довів, що в її умовах можливе максимальне задоволення потреб;

– на основі теорії конкурентної ціни сформулював поняття конкуренції як суперництва, що підвищує ціни (при скороченні пропозиції) і зменшує ціни (при надлишку пропозиції);

– визначив основні умови ефективної конкуренції, що включають наявність великої кількості продавців, вичерпну інформацію про них, мобільність використовуваних ресурсів.

М. Портер, П. Хейне є також прихильниками цього напрямку.

Механізм регулювання конкуренції, тобто встановлення "правил гри", коли підприємства та фірми намагаються запровадити нові принципи суперництва вводиться у найрозвинутіших країнах світу на рубежі XIX ст. Їх суть полягає в тому, що підприємці діють не наосліп, силою витісняючи один одного з ринку, а з допомогою маркетингу детально вивчають ринкові можливості, його кон'юнктуру. Це значною мірою "заземлює" напругу виникнення кризи надвиробництва, оскільки зі споживачем наперед узго-

джуються обсяги, номенклатура, умови і термін реалізації продукції. Однак, у середині XX ст. визначились загальні уявлення про сутність конкуренції та її основних рушійних силах, що виявилося у чотирьох постулатах класичних моделей: досконалої (чистої) конкуренції, монополістичної, олігополістичної конкуренції та чистої монополії, тобто має місце структурний підхід. Основу цього підходу відображено у роботах Ф. Эджуорта, А. Курно, Дж. Робінсон, Е. Чемберліна та інших учених. При структурному підході акцент змінюється із самої боротьби компаній одна з другою на аналіз структури ринку, тих умов, які існують на ньому. Так, Ф. Найт визначав конкуренцію як ситуацію в якій конкуруючих одиниць багато і вони є незалежними. В популярному курсі економіки К.Р. Макконнелла та С.Л. Брю говориться, що "конкуренція – це наявність на ринку великої кількості незалежних покупців та продавців, можливість для покупців та продавців вільно виходити на ринок і залишати його".

Функціональним є третій підхід до визначення конкуренції, що описує роль, яку конкуренція відіграє в економіці. Й. Шумпетер, в рамках своєї теорії економічного розвитку розглядав конкуренцію як суперництво старого з новим. Ф. фон Хайєк досліджував конкуренцію зовсім з іншого боку, називав її "процедурою відкриття". На його думку, на ринку лише завдяки конкуренції приховане стає явним.

Дії більшості країн щодо реалізації спеціальних програм, метою яких є підтримка вільного підприємництва, захист від кримінальної і недобросовісної конкуренції, проведення антимонопольних заходів пояснюються тим, що конкуренція є невід'ємною частиною ринкових відносин. Таким чином, створюються конкурентні відносини на внутрішньому та зовнішньому ринках, вдосконалюється законодавча база, досліджуються конкурентні відносини.

Система антимонопольного розвитку в Україні пройшла ряд етапів, кожен з яких був відзначений нормативними актами:

– постановою Ради Міністрів СРСР "Про заходи по демонополізації народного господарства" 1990 р.;

– законом СРСР "Про обмеження монополістичної діяльності у СРСР" 1991 р.;

– законом України "Про обмеження монополізму і недопущення недоброякісної конкуренції у підприємницькій діяльності" 1992 р.;

– законом України "Про Антимонопольний комітет України"

1993 р.;

– постановою Верховної Ради України "Про Державну програму демонополізації економіки і розвитку конкуренції" 1993 р.;

– указом Президента України від 21.03.1995 р. "Про створення Міжвідомчої комісії з питань демонополізації економіки" (скасований у 2001 р.);

– указом Президента України від 19.11.2001 р. "Про основні напрямки конкурентної політики на 2002–2004 рр.";

– законом України "Про природні монополії" 2000 р.;

– законом України "Про захист економічної конкуренції" 2001 р.;

– Господарським кодексом України 2003 р. тощо.

Дві системи антимонопольного регулювання сформувались у світовій практиці [50]:

– американська – політика направлена проти монополії як структурної одиниці. Має найбільше розповсюдження у США, Японії, Канаді;

– європейська – політика направлена на забезпечення контролю за структурною концентрацією підприємств, яка може призвести до виникнення монополії, регулювання діяльності структур монопольного типу і протидію негативним проявам ринкової влади монополії. Найчастіше зустрічається у країнах ЄС, Австралії.

Одним із найважливіших елементів ринкового механізму є конкуренція. Як відомо, ринок є динамічною субстанцією, що постійно намагається досягти стану рівноваги. Відхилення від стану рівноваги ринку породжує зміни у ринковій поведінці суб'єктів ринку їх суперництво, метою якого є реалізація економічних інтересів учасників ринку. Економічним змістом суперництва як процесу дій суб'єктів ринку є конкуренція. В перекладі з латини "concurentia" – це "збігаюсь", "зіштовхуюсь" і за суттю означає суперництво між учасниками ринку за кращі умови виробництва, реалізації і купівлі продукції, товарів, послуг. Існування конкуренції передбачає наявність об'єкта і суб'єкта. У міжнародному масштабі суб'єктами світового ринку виступають держави, регіони або регіональні угруповання, галузі, підприємства, транснаціональні корпорації. Об'єктом конкуренції виступають товари і послуги.

Конкуренція охоплює мікро-, мезо-, макро- та мегарівні економічної системи. Мікрорівень конкуренції або внутрішньогалузева конкуренція виникає між виробниками однієї галузі. Її результат – встановлення середньої ціни у галузі. Інший рівень –

мезорівень або міжгалузева конкуренція. З'являється між виробниками кількох галузей у розрізі невзаємозамінних товарів за задоволення потреб споживача. Її кінцевою метою є встановлення середньої норми прибутку в економіці в цілому. Макро- і мегарівень розглядають конкуренцію країн і регіональних угруповань. Об'єктом конкуренції цих рівнів є суперництво за створення кращих умов для бізнесу.

Концепція конкуренції М. Портера – теорія п'яти сил, на сьогоднішній день є найбільш відомою. Суть цієї теорії полягає в тому, що автор припускає, що привабливість і як наслідок прибутковість галузі, фірми визначаються в першу чергу структурою галузі, її основними конкурентними силами, до яких відносяться: можливість проникнення у галузь і на ринок нових конкурентів (загроза нових фірм), загроза виникнення і проникнення товарів-субститутів, вплив покупців, постачальників, суперництво між конкурентами в галузі (рис. 9.1).

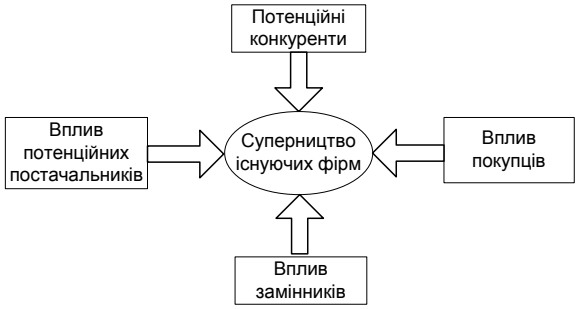


Рис. 9.1. Сили конкуренції за М. Портером

Визначає потенціал граничного прибутку в галузі сукупний вплив цих чинників, де потенціал прибутковості вимірюється показниками довгострокової віддачі інвестованого капіталу. Не всі галузі мають однаковий потенціал. Вони істотно відрізняються за своєю граничною прибутковістю, оскільки відрізняється сукупний вплив чинників конкуренції [97].

Фірми, які мають можливість легко ввійти в галузь і зацікавлені у цьому є, як правило, потенційними конкурентами. Забезпечити безпеку від появи таких конкурентів можливо шляхами:

– патентування, ліцензування власної продукції, тобто її правовий захист;

– стабільний і вигідний для фірми доступ до виробництва;

– диференціацією продукції, підтримкою високого іміджу власної торгової марки;

– ефективними шляхами збуту, що максимально доступні для покупців;

– економії на масштабах (скорочення витрат на одиницю продукції при збільшенні обсягів виробництва);

– лідируюче становище в розробці і впровадженні НДДКР тощо.

Можливості вимагати зниження ціни на продукцію, розширення її асортименту, особливих умов платежу, кредитування тощо є загрозою від покупців. Вихід полягає у максимально можливому забезпеченні вимог споживачів.

Проявляється конкурентна сила постачальників у можливості маніпулювати цінами на власну продукцію, її якістю, що впливатиме на прибутковість і рентабельність фірми-споживача, зміну обсягів постачання конкретним фірмам-замовникам тощо. Особливо цей вплив буде сильним якщо підприємство-постачальник притримується єдиної збутової політики, не зазнавало впливу товарів-субститутів, продукція його диференційована або унікальна на даному ринку, не вважає фірму-споживача важливим покупцем, є для споживача єдиним постачальником даного продукту тощо. Шляхи зменшення впливу сили – диференціація власної продукції, розширення кількості фірм-постачальників сировини, моніторинг ринку факторів виробництва тощо.

У дослідженні сил конкуренції найбільша увага приділяється конкурентам, що працюють у одній галузі, які випускають аналогічну продукцію і реалізують її на тих же ринках.

Класифікація конкурентів може бути проведена відповідно до ознак споживачів та товарів (рис. 9.2).

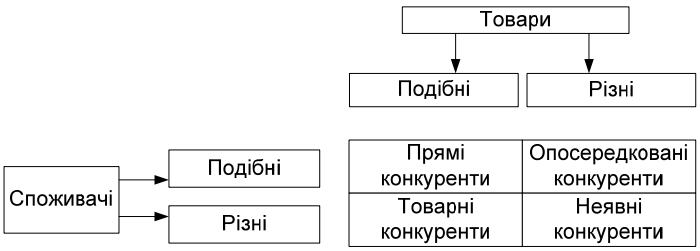


Рис. 9.2. Типи конкурентів

Використання матриці "товари–споживачі" [37] пропонує П. Дойль, за допомогою якої дається характеристика конкурентам. Виділяються чотири категорії конкурентів:

I. Прямі конкуренти – фірми, які пропонують подібні продукцію подібним споживачам;

II. Товарні конкуренти – реалізують однакову продукцію різним споживачам;

III. Опосередковані конкуренти – продають різні товари подібним категоріям споживачів;

IV. Неявні конкуренти – це фірми які випускають різну продукцію і пропонують її різним споживачам.

За задоволенням потреб на ринку товарів конкуруючими фірмами [23] їх класифікують на фірми, які:

– орієнтовані на забезпечення всього комплексу вимог, що висувається до товару;

– спеціалізуються на задоволення специфічних певних сегментів ринку;

– планують вихід на ринок з аналогічним товаром;

– обслуговують інші ринки з подібною продукцією і мають високу імовірність виходу на даний ринок;

– випускають товари-замінники, що можуть витиснути даний продукт з ринку.

Класифікувати конкурентів за типами ринкових стратегій [47] пропонують А.І. Ковальов, В.В. Войтенко :

– фірми, які мають схильність до ринкової експансії і діють на суміжних ринках;

– фірми, що використовують стратегію диференціацію виробництва і працюють в одній або суміжних галузях;

– великі фірми-покупці продукції даної компанії;

– крупні постачальники матеріалів, сировини і обладнання для даної компанії;

– малі фірми, які в результаті поглинання великою компанією стають сильними конкурентами на ринку.

Класифікацію за стратегією конкурентної боротьби, яку фірма може застосовувати, наводить І.Ю. Сіваченко [121]:

– віоленти ("силова" стратегія) – фірми діють у сфері крупного, стандартного виробництва;

– патієнти ("нішова" стратегія) – притаманна фірмам із

вузькою спеціалізацією;

– комутанти (стратегія "пристосування") – переважає у малому неспеціалізованому бізнесі у локальному масштабі;

– експлеренти ("піонерська" стратегія) – пов'язана із створенням нових або радикальним перетворенням старих товарів, сегментів ринку.

Залежно від поставленої мети, аналізу, при використанні комплексу критеріїв, науковцями визначаються класифікація конкурентів:

– найближчих, що випускають аналогічну продукцію, обсяги реалізації якої наближаються до обсягів фірми, що аналізується;

– більш сильних у фінансовому ракурсі конкурентів, ринкова частка яких вища ніж у досліджуваної фірми, а конкурентні переваги очевидні; порівняння з такими конкурентами дозволяє оцінити ефективність конкурентної стратегії підприємства і при необхідності підвищити її;

– фірми, які домінують на ринку, тобто займають значну частку сегменту ринку і визначають основні тенденції його розвитку;

– усі фірми в рамках географічного розташування, що робить аналіз найбільш повним;

– всі можливі, в тому числі потенційні конкуренти.

Характер і спосіб задоволення споживчого попиту виділяє наступні види конкуренції:

1) функціональна, котра ведеться між різними товарами (або виробниками різних товарів), які задовольняють одну певну людську потребу, значить виконує одну загальну функцію;

2) видова, котра виникає між товарами (виробниками) одного виду, які призначені задовольняти одну й ту ж потребу, але відрізняються за одним будь-яким важливим параметром;

3) предметна – можлива між схожими товарами (виробниками), які різняться якістю виготовлення або й однаковою якістю.

Конкуренцію, з урахуванням дотримання норм законодавства, поділяють на добросовісну і недобросовісну. В розрізі результативності виділяють ефективну і неефективну конкуренцію. За конкурентною ситуацією в галузі або на ринку конкуренція може бути досконалою (чистою) і недосконалою (монополістичною або олігополістичною), і припиняється при чистій монополії.

"Корисні конкуренти" і "конкуренти-знищувачі" визначаються в зарубіжній практиці. Наявність "корисних конкурентів", тобто тих, які притримуються правил розвитку галузі, надає фірмі певні стратегічні переваги, а саме: сприяють збільшенню загаль-

ного ринкового попиту, поділяють частину витрат з розвитку ринку, сприяють розвитку і розповсюдженню нових технологій, об'єднавшись допомагають виступати з більш сильною позицією при укладенні різного роду домовленостей із державними органами, профспілками тощо. Характерними рисами "конкурентів-знищувачів" є те, що вони постійно порушують правила і домовленості, намагаються захопити більшу частину ринку, йдуть на невиправданий ризик, який негативно впливає на всю галузь.

Поняття "маверик" (maverick) відзначають зарубіжні спеціалісти, тобто нетрадиційний конкурент, що тільки з'явився на ринку. Особливість його полягає у тому, що він не звертає увагу на встановленні правила гри, а грає за власними правилами. Прикладом маверика може бути компанія IKEA – шведська фірма, яка торгує побутовою технікою, сантехнікою та меблями. Вона швидко вийшла на світовий ринок завдяки створенню нової системи розподілу праці між постачальником і замовником. Фірмам, що довгий час працюють на ринку досить важко справлятись з мавериками через неможливість впливу на них традиційними методами. Єдиний шлях – істотне зниження витрат на виробництво продукції або створення абсолютно нового товару [131].

Отже, зводиться конкуренція підприємств галузі до створення сприятливих умов відносно елементів конкурентного середовища які визначають рівень конкуренції. Визначальним моментом при виборі маркетингової політики підприємством, методів і засобів конкурентної боротьби є саме рівень інтенсивності конкурентного середовища.

Найбільший вплив на інтенсивність конкуренції, як зазначають спеціалісти, мають три наступні фактори: темпи зростання ринку і рентабельність ринку, характер розподілу ринкових часток між конкурентами. Ринкова частка фірми відображає ступінь домінування, можливість впливу останньої на структуру і величину кон'юнктури ринку, ціни і динаміку розвитку останнього.

Способи визначення частки ринку, що займає фірма, вітчизняна економічна література подає у такому вигляді:

а) частка ринку за обсягом (визначається як частка від кількості реалізованих виробів, послуг до загального обсягу продажу на базовому ринку, визначається у натуральних показниках);

б) частка ринку у вартісних показниках (визначається аналогічно до попереднього, але за основу береться величина виручки);

в) за часткою ринку, який обслуговується (у розрахунок береться обсяг продажу у сегменті, який займає фірма, а не базовий

ринок);

г) відносна частка (розрахунок проводять діленням обсягів продажу фірми до обсягів продажу конкурентів);

д) за часткою ринку відносно лідера (розрахунки проводять аналогічно попередньому, але відносно найбільшої фірми-конкурента).

Пропонується, для більш глибокого аналізу, поділяти частку ринку на кілька компонент: рівень проникнення, рівень ексклюзивності і рівень інтенсивності. Перший показує відсоток покупців, які споживають продукцію фірми до загальної кількості споживачів товарів даної категорії. Другий (його ще називають часткою прихильності) показує відсоток купівлі даної марки до всіх покупок цієї марки, віднесених на товарну категорію до якої належить дана марка. І, нарешті, третій показник порівнює середню кількість товарів даної марки, яку купує споживач із середньою кількістю покупок даної категорії товару, яка припадає на одного споживача. Частка ринку торгової марки визначається добутком названих компонентів.

Використовують індекси відносної ціни з метою визначення частки ринку у вартісному виразі, тобто відношення середньої ціни марки до середньої ціни конкурентів [58].

Показник, який відображає ступінь концентрації виробництва галузі, зазвичай використовують для оцінки характеру розподілу ринкових часток між конкурентами. Цей показник дозволяє оцінити ступінь монополізації ринку і є величиною, зворотною до інтенсивності конкуренції. Для розрахунку використовується так званий чотирьох частковий показник концентрації (*CR* – Concentration Ratio).

$$CR_4 = \frac{OP_1 + OP_2 + OP_3 + OP_4}{OP}, \tag{9.1}$$

де OP_1 – обсяг реалізованої продукції *i*-го підприємства (у певній валюті);

OP – загальний обсяг реалізації продукції заданого асортименту (у валюті);

$OP_1 = \max (OP_i)$, для усіх $i = 1/n$;

$OP_2 = \max (OP_i/OP_1)$, для усіх $i = 1\ldots(n–1)$;

$OP_3 = \max (OP_i/OP_1, OP_2)$, для усіх $i = 1\ldots(n–2)$;

$OP_4 = \max (OP_i/OP_1, OP_2, OP_3)$, для усіх $i = 1\ldots(n–3)$;

n – загальна кількість підприємств, які реалізують максимальні обсяги продукції у загальній кількості реалізації продукції

на даному ринку.

Для оцінки ступеня концентрації товарних ринків у США з 1968 по 1984 роки використовувався такий показник. У випадку, якщо CR_4 перевищував 0,75 запроваджувались обмеження на злиття (поглинання) підприємств, тому що цей ринок розглядався як об'єкт монопольної практики.

Тепер коефіцієнти концентрації розраховуються і відслідковуються національною статистикою США і Франції для 4, 8, 20, 50, 100 провідних підприємств ринку. В Німеччині, Англії і Канаді для 3, 6, 10. З середини 1980-х років CR_4 став використовуватися і в країнах Східної Європи, зокрема, в Угорщині і Польщі.

На практиці використовуються також інші показники, котрі характеризують частку фірми на досліджуваному ринку: індекс Херфіндала, індекс Херфіндала–Хершмана, індекс Розенблюта, коефіцієнт Джіні, індекс Лернера тощо.

Відповідно до законів "Про захист економічної конкуренції" і "Про Антимонопольний комітет України", у практиці вітчизняного підприємництва використовується спеціальна "Методика визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку", котра передбачає наступну послідовність дій:

– встановлення об'єкту аналізу, а саме суб'єкта господарювання (групи суб'єктів господарювання), конкретного товару (продукції, роботи, послуги), який випускається, поставляється, продається, отримується (споживається, використовується) цим (цими) суб'єктом (суб'єктами) господарювання;

– складання переліку товарів (робіт, послуг), відносно яких повинне визначатися монопольне (домінуюче) положення суб'єкта господарювання і які мають ознаки одного товару, товарної групи.

– складання переліку основних продавців (постачальників, виробників), покупців (споживачів) товарів (товарних груп);

– визначення товарних меж ринку;

– визначення територіальних (географічних) меж ринку;

– визначення проміжку часу, протягом якого визначатиметься становище суб'єктів господарювання на ринку – часових меж ринку;

– визначення об'ємів товару, який обертається на ринку;

– розрахунок часток суб'єктів господарювання на ринку;

– складання переліку продавців (постачальників, виробників), покупців (споживачів) товару (товарної групи) – потенційних конкурентів, які можуть продавати (поставляти, виробляти), придбавати (споживати, використовувати) такий же або аналогічний то-

вар (товарну групу) на ринку;

– визначення бар'єрів вступу на ринок і виходу з ринку для суб'єктів господарювання, які продають (поставляють, виробляють), придбавають (споживають, використовують) такий же і (або) аналогічний товар (товарну групу) на ринку;

– встановлення монопольного (домінуючого) положення суб'єкта (суб'єктів) господарювання на ринку.

Кількість і послідовність проведення, етапи визначення монопольного (домінуючого) положення суб'єктів господарювання можуть змінюватися залежно від фактичних обставин, зокрема, особливостей товару, структури ринку, об'ємів наявної інформації про ринок і т. п.

Темпи зростання ринку та інтенсивність конкуренції. Навіть при рівних потужностях конкурентів прискорене зростання ринку може усунути протиріччя між підприємствами за рахунок задоволеності їх темпами розвитку. Наприклад, високі темпи на ринках, які швидко розвиваються і які забезпечуються зростаючим попитом і пропозицією товарів, відсувають на задній план проблеми конкуренції. Це відбувається, головним чином, через те, що збільшення ринкових часток підприємств відбувається не за рахунок конкурентів, а за рахунок збільшення кількості споживачів або обсягів (кратності) покупок вже існуючими споживачами. У цій ситуації інтенсивність конкуренції падає.

Однак, прискорене зростання не може бути нескінченним. Будь-який ринок товарів, з багатьох об'єктивних і суб'єктивних причин, переживає стан стагнації, застою або невеликого позиційного зростання, коли збільшення обсягу продаж підприємства може відбуватися, головним чином, за рахунок переманювання споживачів у конкурентів та погіршення позиції конкурентів. В такій ситуації активність конкурентної боротьби значно зростає. Цей факт необхідно враховувати в комплексній оцінці інтенсивності конкуренції. Головна складність такого розрахунку полягає в неоднозначності визначення граничних значень темпів зростання, за межами яких інтенсивність конкуренції мінімальна (зона значень темпів зростання більших за 100 %), або наближається до максимуму (значення темпів зростання менших за 100 %). Практика бізнесу свідчить про те, що більшість ситуацій, які описують динаміку ринків конкретних товарів, можна обмежити двома граничними значеннями річних темпів зростання обсягів реалізації: 70 % і 140 %.

Рентабельність ринку та інтенсивність конкуренції.

Важливим економічним фактором, який визначає інтенсивність конкуренції є коефіцієнт рентабельності даного ринку (*Рр*), який визначається відношенням сукупного прибутку, який одержаний підприємствами на даному ринку (*П*), до загального обсягу продаж (*Ор*):

Доведено, що ринок з високою рентабельністю характеризується перевищенням попиту над пропозицією. Зазначена обставина дозволяє реалізувати цілі, які стоять перед підприємствами, відносно безконфліктними прийомами й методами і які не зачіпають інтереси конкурентів. Із зменшенням прибутковості бізнесу ситуація змінюється на протилежну.

Може бути корисним оперування узагальненою характеристикою інтенсивності конкуренції для зручності проведення порівняльного аналізу інтенсивності конкуренції на різних ринках (сегментах ринку) і оцінки їх привабливості (з точки зору конкурентної активності). Крім бази порівняння вона дає можливість уточнити результати аналізу окремих елементів конкурентного середовища підприємства і більш послідовно підійти до формування спеціального аналітичного звіту. При аналізі рівня та інтенсивності конкуренції на світових ринках необхідно враховувати процеси регіоналізації та глобалізації. В результаті формування регіональних ринків визначаються їх географічні межі. Це може позначитися на таких факторах, як асортимент продукції, вартість транспортних витрат тощо. І, навпаки, глобалізація сприяє розширенню географічних меж світових ринків і зменшенню можливості їх монополізації.

Чим ефективніше функціонує ринок, тим вище конкурентоспроможність фірм і продукції, з якою вони виходять на ринок. Поняття конкуренції тісно пов'язане із конкурентоспроможністю. Як категорія, конкурентоспроможність є властивістю будь-якого суб'єкту отримувати перевагу над своїм суперником. Існує декілька підходів до класифікації конкурентоспроможності [71] за ознакою:

– часом визначення (поточна, перспективна);

– масштабності суб'єктів (товару, підприємства, галузі, галузевого комплексу, національна);

– географічною (міжнародна, національна, регіональна або районна).

Сучасна література по-різному трактує конкурентоспроможність підприємства. Європейський форум з проблем управління визначає так: "конкурентоспроможність – це реальна чи потенційна можливість фірми в умовах, що склались, проектувати, виготовляти і збувати товари, які за ціновими і неціновими характерис-

тиками привабливіші для споживача, ніж товари конкурентів" [56]. Проте в інших джерелах можна знайти і наступні визначення конкурентоспроможності підприємства: відносна характеристика, що відображає відмінності процесу розвитку даного виробника від його конкурента як за ступенем задоволення своєю продукцією конкурентної суспільної потреби, так і за ефективністю виробничої діяльності [7]; показує на скільки продуктивна і ефективна фірма по відношенню до конкурентів, посередників і в обслуговуванні замовлень [36]; це можливість ефективної господарської діяльності і її практичної прибуткової реалізації в умовах конкурентного ринку.

Підприємству, з метою досягнення конкурентної переваги, необхідно створювати і покращувати свої конкурентні переваги, котрі допоможуть найкраще використовувати ресурси в умовах конкурентного середовища. Багатовимірною категорією є конкурентоспроможність підприємства, для визначення якої використовують змінні адаптивності конкурентних переваг і результатів економічної діяльності підприємства відносно основних конкурентів.

Для того, щоб підприємство було конкурентоспроможним необхідно постійно покращувати якість своїх товарів та послуг; скорочувати виробничі витрати; покращувати взаємовідносини із постачальниками і споживачами; вдосконалювати власні організаційні системи для більш швидкої і гнучкої реакцій на зміни потреб споживачів тощо.

Залежно від якості управління і виробництва Р. Хейсом, С. Уилрайтом та Д. Кларком визначається чотири основних рівня конкурентоспроможності підприємства [131]:

Перший рівень. Підхід може бути ефективним, якщо підприємство міцно займає місце у своїй ніші, якщо воно "виростає" із неї, то йому необхідно знаходити певні власні конкурентні переваги при виході на інші ринки. До даного рівня відносяться підприємства, керівництво яких свою роль бачить лише у виробництві продукції, не опікуючись конкурентною боротьбою. Вони впевнені у технічному, економічному аспектах своєї діяльності.

Другий рівень. Намагання відповідати стандартам і вимогам, які встановлюються головними конкурентами, характерне підприємствам такого рівня. Як правило, у період загострення конкурентної боротьби, такі фірми, програють.

Третій рівень. Фірми досягають успіху не лише завдяки функції виробництва, а спираються на високій ефективності органі-

зації виробництва, якості, управління.

Четвертий рівень. Це фірми світового класу. Підприємства-новатори, вони спроможні конкурувати на будь-якому рівні і з будь-якими конкурентами.

Методичні підходи до визначення конкурентоспроможності підприємства література подає декілька [56, 61, 131]. Це зокрема, метод рівноваги фірм і галузі, структурно-функціональний метод, метод "профілів" і якості, матричний метод тощо. Метод рівноваги фірми і галузі заснований на теорії А. Маршала факторів виробництва. Відповідно до неї, фірма досягатиме рівноваги лише тоді, коли опиниться у ситуації при якій у неї не буде стимулу переходити у інший стан: змінювати обсяги виробництва або частку ринку. При такій умові фірма буде випускати максимально можливий обсяг продукції. При такій умові у фірми відсутні надприбутки, а значить – кількість конкурентів не збільшиться. Структурний підхід враховує тип конкуренції на ринку даної галузі. Інтенсивність конкуренції найбільш висока при її досконалому типі. При монополістичній, олігополістичній конкуренції і при монополії існує обмеження кількості конкурентів, які можуть надати товар певної якості і певної ціни. Внаслідок чого виникає можливість цими фірмами впливати на умови виробництва і збуту, а також вхідними бар'єрами у галузь. Через це фірми стають залежними від ринкового впливу, який визначається концентрацією виробництва і капіталу. Функціональний підхід засновується на визначенні і аналізі основних економічних показників підприємства. Зокрема американською консультативною фірмою "Дан енд Бредстріт" пропонується проводити аналіз трьох основних груп показників діяльності: показників ефективності виробничо-збутової діяльності, показники стану виробничої сфери діяльності і показники фінансової діяльності. Метод "профілів" передбачає встановлення критеріїв задоволення потреб споживачів даного продукту. Ієрархія характеристик встановлюється експертним шляхом, порівнюється можливість оцінки, визначаються інтегральні і одиничні показники, які порівнюються із показниками фірм-конкурентів. Матричні методи передбачають можливість оцінки конкурентоспроможності фірми за допомогою матриць ("привабливість ринку–конкурентоспроможність", "значення виробництва–конкурентоспроможність", моделі Хофера–Шенделя, модель ADL/LC) і у тісному зв'язку із стадією життєвого циклу товару, фірми, галузі, темпами розвитку ринку,

привабливістю галузі тощо.

Безперечним є той факт, що конкурентоспроможність підприємства тісно пов'язана із конкурентоспроможністю товарів, які вона випускає.

Стосовно визначення поняття конкурентоспроможності товару існують різні думки. Також є різні погляди на визначення поняття конкурентоспроможності товару. Так, Ю. Іванов дає наступне визначення поняття: "По-перше, під конкурентоспроможністю розуміють ступінь відповідності конкретного товару в кожний певний момент часу вимогам обраного ринку за технічними, економічними та іншим характеристикам. По-друге, це комплекс факторів, які відображають як техніко-економічні характеристики продукції, так і умови їх реалізації. По-третє, під конкурентоспроможністю товару розуміється комплекс споживчих і вартісних характеристик, завдяки яким відбувається розподіл попиту між ними та іншими товарами, які обертаються на ринку.

Характеристикою продукції є конкурентоспроможність продукції, яка відображає її відмінність від товару – конкурента як по ступені відповідності конкретної суспільної потреби, так і по витратах на її задоволення.

Конкурентоспроможність товару, на думку окремих дослідників, являє собою суму якості, ціни і обслуговування, і управляти конкурентоспроможністю можна шляхом забезпечення оптимального співвідношення між цими складниками.

Для об'єктивної оцінки конкурентоспроможності товару виробник повинен використовувати ті ж критерії, що і споживач, лише при такій умові можна сподіватись на достовірність оцінки. Таким чином, рівень конкурентоспроможності товару визначається у кінцевому рахунку покупцем, який купуючи її визнає останню такою, що відповідає його потребам і вимогам.

У загальному вигляді ***конкурентоспроможність*** визначається відношенням корисного ефекту до сумарних витрат, які включають витрати, що пов'язані з придбанням і експлуатацією товару і називаються ціною споживання. Виходячи із цього умови надання переваги одному з товарів всім іншим виражається формулою:

$$\hat{E} = \frac{\mathring{A}_{\hat{e}}}{\ddot{O}_{\tilde{n}\ddot{i}\,\hat{i}\,\text{æ}}} \to \max, \qquad (9.2)$$

де $E_к$ – корисний ефект, $Ц_{спож}$ – ціна споживання.

Чим більше співвідношення, тим вище конкурентоспромож-

ність товару. Проте визначити, чи відповідає потенційно експортний товар даній умові, можна лише в результаті порівняльного аналізу сукупних характеристик товару з товарами-конкурентами за ступенем задоволення конкретних потреб і за ціною споживання. Оцінка конкурентоспроможності будь-якого товару, що йде на експорт включає наступні етапи:

– аналіз ринку та вибір найбільш конкурентоспроможного товару-зразка для порівняння і визначення рівня конкурентоспроможності даного товару;

– визначення набору порівнювальних параметрів обох товарів;

– розрахунок інтегрального показника конкурентоспроможності даного товару.

Тільки в результаті порівняння може бути визначена конкурентоспроможність будь-якої продукції, і тому є відносним показником.

Єдиного підходу, на думку спеціалістів, щодо визначення рівня конкурентоспроможності продукції не існує. Проте існує певний алгоритм, акцентують фахівці, за яким встановлюється рівень конкурентоспроможності товару [30, 103, 173].

З визначення мети дослідження починається оцінка конкурентоспроможності у випадку:

– коли необхідно визначити положення даного товару серед аналогічних, буде достатньо провести їх пряме порівняння за найважливішими параметрами;

– якщо метою дослідження є оцінка перспектив збуту товару на конкретному ринку, в тому числі за кордоном, то в аналізі повинна використовуватися інформація, яка включає відомості про вироби, які є на ринку і вийдуть на ринок в перспективі, а також відомості про зміни діючих в країні стандартів і законодавства, динаміки споживчого попиту.

Вивчення ринкових умов є основою оцінки конкурентоспроможності, яке повинно проводитись постійно, як до початку розробки нової продукції, так і в ході її реалізації. Основне завдання полягає в необхідності виділення тієї групи факторів, котрі впливають на формування попиту в певному секторі ринку:

а) аналізується коло постійних покупців;

б) аналізуються напрямки розвитку аналогічних розробок;

в) розглядаються сфери можливого використання продукції;

г) розглядаються зміни у вимогах постійних замовників продукції.

Обирається продукція, для якої буде проводитись аналіз чи

формуватися вимоги до майбутнього виробу, на основі вивчення ринку та вимог покупців, а далі визначається номенклатура параметрів, які приймають участь в оцінюванні.

Порівняння проводиться по кожній з груп параметрів, яке показує наскільки ці параметри близькі до відповідного параметру потреби. Узагальнено схема оцінки конкурентоспроможності товару в тому числі того, що планується експортувати, представлена на рис. 9.3.

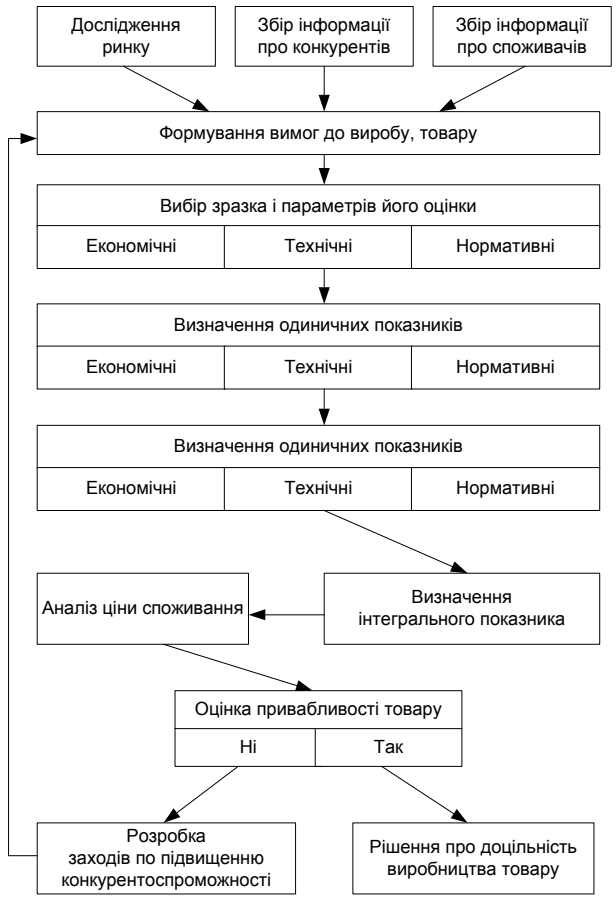


Рис. 9.3. Загальна схема оцінки конкурентоспроможності продукції

Вибір зразка є одним з найбільш відповідальних моментів

аналізу конкурентоспроможності товару. На цьому етапі роботи помилка може призвести до викривлення результатів всієї роботи. Зразок повинен належати до тієї ж групи товарів, що й виріб, який аналізується. Він повинен бути найбільш показовим для даного ринку, як такий, що завоював найбільшу кількість переваг покупців.

З оцінки нормативних параметрів починається аналіз конкурентоспроможності. Якщо хоча б один із них не відповідає рівню, який передбачений нормативами та стандартами, то подальша оцінка конкурентоспроможності продукції не має сенсу, незалежно від результату порівняння по іншим параметрам.

Фахівці, з методичної точки зору, пропонують ввести спеціальний показник, який може приймати лише два значення: 1 або 0. Якщо параметр відповідає нормам і стандартам, він дорівнює 1, у протилежному випадку – 0. За нормативними параметрами загальний показник буде визначатись за формулою:

$$I_{\text{íï}} = \prod_{i=1}^{n} q_i, \tag{9.3}$$

де q_i – одиничний показник по i-му нормативному параметру, n – число нормативних параметрів, які оцінюються.

В подальшому відбувається оцінка параметрів технічної групи (клас продукції, конструктивні, ергонометричні, естетичні параметри). Після такого аналізу розраховується одиничний параметричний показник:

$$Q = \frac{P}{P_{100}}, \tag{9.4}$$

де P – величина параметричного показника, P_{100} – величина параметричного показника умовного виробу, який забезпечує потребу споживача на 100 %, або існуючого товару, який найбільш повно відображає потреби покупців.

Наступним етапом є проведення підрахунку технічного інтегрального показника $I_{\text{òï}}$. Для цього кожному параметричному показнику обраховується його частка (a) порівняно до всього виробу.

$$I_{\text{òï}} = \sum_{i=1}^{n} q_i \times a_i, \tag{9.5}$$

де q_i – одиничний параметричний показник по i-му параметру; a_i – частка i-го параметра; n – кількість досліджуваних

параметрів.

Його розрахунок для товару призначеного для експорту, заснований на порівнянні його з параметрами існуючого товару, який найбільш повно відображає потреби покупців. Показник конкурентоспроможності товару до виробу конкурента визначається так:

$$K = \frac{I_{ТП1}}{I_{ТП2}}, \tag{9.6}$$

де $I_{ТП1}$ – інтегральний технічний показник виробу що аналізується, $I_{ТП2}$ – інтегральний технічний показник виробу-зразка.

Розрахунок інтегрального економічного показника. В цьому випадку досліджується ціна споживання. Для цього:

$$Å_{ÄÏ} = \frac{Ö_{ÑÀ}}{Ö_{ÑÊ}} \le 1, \tag{9.7}$$

де $Ц_{СА}$ – ціна споживання товару, який аналізується, $Ц_{СК}$ – ціна споживання товару-конкурента.

Розрахунок інтегрального показника конкурентоспроможності всього виробу. На підставі проведених розрахунків обчислюється загальний показник. При виході з новим товаром на міжнародний ринок потрібно добиватися того щоб інтегральний показник відносної конкурентоспроможності виробу у відношенні до зразка був більше 1 [29]:

$$ÊÑ_â = {}^2_{Í\,Ï} \cdot \frac{{}^2_{ÒÏ}}{Å_{ÄÏ}} \ge 1, \tag{9.8}$$

На думку М.І. Перцовського [4], для визначення конкурентоспроможності продукції можна користуватись одним із методів її оцінки: ***диференціальний*** (використовуються одиничні показники для оцінки досягнення продукцією визначених параметрів), ***комплексний*** (розраховуються групові, узагальнені і інтегральні показники за потребою), ***змішаний*** (обчислюються як одиничні показники так і інтегральні. При цьому частково одиничні можуть об'єднуватись у групи залежно від їх значущості).

Після визначення конкурентоспроможності товару визначають і конкурентоспроможність фірми:

$$ÊÑ_ô = ÊÑ_â \times Ð_i\,, \tag{9.9}$$

де $КС_в$ – конкурентоспроможність виробу; $Р_м$ – рівень

управління маркетингом, який визначається швидкістю реагування на зміну попиту виходу на ринок з новим товаром порівняно з конкурентами [19].

Підходи до оцінки конкурентоспроможності фірми і товару є різні.

Оцінювати конкурентоспроможність товару і підприємства за ціною, пропонує Л.А. Данченок і наголошує, що ціна виступає фактором конкурентоспроможності, як правило для стандартизованих товарів широкого вжитку. При цьому виконуються закономірності: чим нижча ціна на товар, тим вищий на нього попит (для визначених товарів), і чим вищий попит на стандартизований товар загального вжитку, тим вище його конкурентоспроможність [5].

За показниками використання кадрового потенціалу також можна оцінювати конкурентоспроможність фірми. При цьому аналізується система управління і управлінський персонал, показники статистики чисельності всього персоналу, його склад і динаміка [24]. Б.І. Холод, А.А. Пономарьов пропонують також проводити розрахунок ефективності витрат на персонал [13, 20].

За показниками науково-дослідного і виробничого потенціалу пропонується проводити, згідно поглядів К. Хершматтом і Т. Зоммеерлатте, оцінку конкурентоспроможності фірми [150]. При цьому використовується "метод кращих показників", в основі якого лежить принцип підвищення конкурентоспроможності продукції через її споживчі властивості, ціну і якість.

Пропонують з метою оцінки конкурентоспроможності фірми віднести показники фінансової стабільності, які свідчать про ступінь стійкості фірми; спроможності виготовляти продукцію, яка користується попитом на ринку й забезпечує фірмі отримання стабільних кінцевих результатів. До зазначених показників варто віднести:

а) відношення загальної вартості продажу та вартості матеріальних виробничих запасів показує, що сталося, або зниження попиту на готову продукцію, або збільшення запасів сировини. Зменшення цього показника свідчить про уповільнення обігу запасів;

б) відношення загальної вартості продажу та вартості нереалізованої продукції свідчить про спад попиту на продукцію фірми та затоварювання готової продукції;

в) відношення прибутку до загальної вартості продажу; підвищення цього показника свідчить про підвищення рівня конкурентоспроможності фірми;

г) відношення вартості реалізованої продукції до її кіль-

кості за поточний період;

д) відношення обсягу до суми дебіторської заборгованості показує яка частка реалізованої продукції поставлена покупцями на основі комерційного кредиту тощо.

При більш низьких витратах виробництва, фірма, отримує більш великий прибуток, що дозволяє розширювати обсяги виробництва, підвищувати його технічний рівень, економічну ефективність та якість продукції, а також удосконалювати систему збуту. Як наслідок, конкурентоспроможність такої фірми та продукції, що виробляється, підвищується, що сприяє збільшенню її частки на ринку за рахунок інших фірм, які не мають таких можливостей.

Аналіз витрат обігу, який обчислюється шляхом відношення величини збутових витрат до розмірів прибутку, має важливе значення і дозволяє викрити невиробничі витрати по всій системі товарного руху від продавця до покупця.

Підприємство є конкурентоспроможним, як правило, якщо здатне довгий час в умовах відкритої ринкової економіки залишатися прибутковим.

Визначення конкурентоспроможності фірми характеризують показники, до яких відносяться:

– чисельність зайнятих;
– кількість основних конкурентів;
– частка на внутрішньому і світовому ринках;
– чистий дохід на одного зайнятого.

Існують спеціальні індикатори та методи визначення цінової конкурентоспроможності за певний період на практиці закордонних фахівців. Визначення цінової конкурентоспроможності на внутрішньому національному ринку, як правило, проводиться шляхом порівняння цін внутрішнього ринку і цін імпортних товарів, або світових цін. На зарубіжному ринку співставляються три показники: витрати виробництва в національній валюті; обмінні курси валют; розміри прибутків (різниця між продажною ціною на ринку і витратами виробництва).

З урахуванням як цінових, так і нецінових факторів, крім описаних, існує ще цілий ряд методик оцінки конкурентоспроможності. Досить важливого значення при аналізі конкурентоспроможності експортної продукції відіграє фактор часу. Приймається до уваги так звана теорія “життєвого циклу” товару.

Запропонований в роботі В.Я. Маштабея також інший шлях вирішення питання конкурентоспроможності, який розглядаючи

конкурентоспроможність, як відповідність товару умовам ринку по технічним, економічним, комерційним та іншим характеристикам, пов'язує воєдино поняття "якість", "технічний рівень", "конкурентоспроможність". Загальна кількість цих показників досягає 400 [103].

До груп техніко-економічних показників, котрі характеризують складний виріб на ринку споживання відносять:

– властивості виробу на стадії попиту, а саме – економічна ефективність його використання (наприклад, потужність обчислення, довговічність, амортизація, ремонтопридатність тощо);

– характеристики виробу з точки зору можливості його використання в комплексі з машинами та зручності експлуатування (технічні параметри, площа тощо);

– характеристики виробу на стадії цього збуту (зовнішній вигляд, вид пакування тощо);

– інші ознаки (наприклад, престижність).

В свою чергу, наведені групи показників поділяють на два основних види: технічні та економічні, котрі відповідно поділяються на параметри ергоекономічності, естетики, відповідності стандартам та законодавству, а також на параметри, які визначають рівні окремих елементів ціни попиту.

Отже, оцінка конкурентоспроможності фірми на конкурентному ринку, або його сегменті, побудовані на ретельному аналізі технологічних, виробничих, фінансових та збутових можливостей фірми. Вона є останнім етапом маркетингового дослідження та покликана з'ясувати потенційні можливості фірми і заходи, які фірма повинна вжити для забезпечення конкурентоспроможності позиції на конкурентному ринку.

Наступні показники повинна містити така оцінка:

– перелік заходів та засобів, якими фірма може забезпечити собі перевагу на ринку;

– набір ринків або їх сегментів для кожного продукту (ринкова диференціація);

– асортимент продукції, її обсяги та вартість (продуктова диференціація);

– потреба у засобах на формування попиту та стимулювання збуту;

– потреба у капіталовкладеннях фактичних та перспективних як за окремими видами продукції, так і за конкретними ринками;

– створення заохочувального уявлення про фірму у покупців, виготовлення високоякісної продукції, постійне оновлення

продукції на основі власних розробок та винаходів, забезпечених патентним захистом, добропорядне та чесне виконання зобов'язань за угодами по відношенню терміну постачання товарів та послуг.

При розробці стратегії фірми, її технічної, асортиментної та збутової політики за основу беруться результати досліджень.

Фірма, реалізуючи стратегію зростання, прагне вийти на світовий ринок, що дозволяє їй отримати додаткові прибутки, отримати нові конкурентні переваги, збільшити обсяги реалізації власної продукції тощо. Разом із тим, вихід фірмою на ринки інших країн вимагає глибокого дослідження міжнародного середовища бізнесу за допомогою різних методик, наприклад SLEPT і PEST аналізу. Перший дозволяє вивчити соціально-культурне, правове середовище, економічні умови діяльності, політичний клімат країни, технологічні фактори бізнесу. Другий – політичний клімат і його вплив на розвиток бізнесу, аналіз економічних умов діяльності, соціально-культурне середовище, технологічні фактори бізнесу. Підприємство, запроваджуючи стратегію міжнародної діяльності, повинно обов'язково враховувати:

I. Основні економічні показники країни-партнера (попит і пропозицію, рівень цін, насиченість ринку, їх доступність, існуючих і можливих конкурентів тощо);

II. Політичне становище (ризики втрати майна, ризики неповного повернення майна при обмеженні зовнішньоекономічної діяльності, ризики обмеження виходу на ринок тощо);

III. Зовнішньоекономічну політику країни (зазвичай країни підтримують власного виробника при його намаганні вийти на зовнішні ринки, і захищають внутрішні ринки, проводячи політику протекціонізму, підвищуючи або вводячи мита, нетарифні обмеження.

9.2. Ділова активність у досягненні міжнародної конкурентоспроможності та фінансово-економічних рейтингів

Складовою частиною національної економічної політики є зовнішньоекономічна політика країни. Вона спрямована на досягнення чотирьох основних цілей, які стоять перед економікою кожної країни: забезпечення повної зайнятості, стабільності рівня цін, економічного зростання та рівноваги платіжного балансу. Очевидно,

що вказані цілі водночас можна розглядати і як критерії ефективності зовнішньоекономічної політики.

Конкурентоспроможність нації є складною і багатоплановою категорією, аналіз якої вимагає чіткого усвідомлення основних моментів методологічного характеру. Зовнішньоекономічна стратегія практично всіх країн з ринковою економікою визначається забезпеченням конкурентоспроможності національної економіки. Варто відзначити про те, що:

а) для створення конкурентних переваг національного виробництва потрібно 10 років і більше (тобто виходить за межі трьохчи чотирьохрічного економічного циклу);

б) нації набувають переваги завдяки відмінностям, а не подібності;

в) на світовому ринку конкурують фірми, а не нації. Тому саме фірми повинні передусім створювати і утримувати конкурентні переваги над своїми суперниками з інших країн. Держава має визначати та впливати на середовище, в якому оперують компанії, його інфраструктуру;

г) конкурентні переваги у виробництві мають відносний характер. Тому окремі уряди при виробленні економічної політики мають насамперед орієнтуватися на міжнародні досягнення, норми та стандарти.

До факторів, котрі обумовлюють національні переваги в тій чи іншій галузі відносять:

– розвиток суміжних галузей та галузей-постачальників;

– характер попиту на певні продукти й послуги;

– наявність і структура виробничих ресурсів;

– стратегія фірми, структура, конкуренція на національному ринку.

Слід зауважити, що критерії конкурентоспроможності національної економіки не є сталими, і останнім часом сам підхід до її визначення зазнав суттєвих змін. Якщо раніше вважалося, що перспективи країни на світовому ринку визначаються передусім наявністю та структурою природних ресурсів, ємністю внутрішнього ринку, співвідношенням рівнів витрат цін, то нині на перший план виходять інші фактори – насамперед структурного, науково-технічного, соціально-культурного та управлінсько-адміністративного плану.

На думку М. Портера визначені фактори є головними детермінантами конкурентоспроможності країни, які у свій час утворюють національний “ромб” – систему, компоненти якої взаємно

посилюються. Крім того, ним виділяється два додаткових чинника: випадок (значні винаходи, прогрес у фундаментальних технологіях, війни тощо) і уряд (його основна роль полягає в тому, щоб впливати на чотири основні групи чинників, хоч роль останнього є досить обмеженою).

Спостереження доводять, що тривале економічне зростання не може бути рівномірним, його постійно переривають періоди економічної нестабільності. Тільки стійке економічне зростання може забезпечити прагнення суспільства до постійного поліпшення рівня і умов життя. Однак піднесення і спади рівнів економічної активності, що змінюють одне одного, зазвичай називають діловим чи бізнесовим циклом. Термін "цикл" вживається в біології та інших науках для позначення таких подій, що постійно повторюються, але не обов'язково в однаковому ступені. Тому є всі підстави вважати, що рух ділового життя суспільства існує у формі циклів, сутність яких полягає в повторювальній послідовній зміні. Ще в середині XIX ст. французький учений Клемент Жюгляр відкрив перший економічний (діловий) цикл довжиною у 7–11 років, тобто у середньому 9 років. Нині економісти-теоретики і бізнесові практики дедалі частіше звертають увагу на поняття ділового циклу і пов'язують соціально-економічний розвиток держав з новими винаходами, технологіями та методами виробництва.

Схильність до повторення економічних явищ притаманна ринковій економіці будь-якої країни. Ще в першій половині XIX ст. цю особливість помітили економісти. Намагаючись виявити причини надвиробництва, що проявляються в значному перевищенні пропозиції товару над попитом на нього з одночасним зниженням до критичного рівня, вони звернули увагу на періодичність зниження або підвищення попиту, збільшення обсягів виробництва або його застій. Проблема мала настільки велике значення, що її аналіз здійснив майже кожен вчений XIX і XX ст. Проблемі циклічного розвитку присвячені роботи А. Шпітгофа, М. Туган-Барановського, К. Маркса, К. Веблена, У. Мітчела, Дж. М. Кларка, Дж. Хікса, Дж.М. Кейнса, Й. Шумпетера, Н.Д. Кондратьєва, П. Самуельсона і т.д.

Не дивлячись на те, що їхні роботи об'єднані єдиної тематикою, проте у них відслідковуються різні підходи до трактувань, які пояснюють причини, фази й характеристику циклів, прогнози. Мова йде про безперервні коливання ділової активності, зльотах, падіннях ринкової кон'юнктури, чергуванні переважно екстенсивних і переважного інтенсивного типів економічного росту.

Економічний цикл П. Самуельсон визначає як загальну рису майже для всіх областей економічного життя і для всіх країн з ринковою економікою. Однак, визнаючи об'єктивний характер економічного циклу, більшість сучасних економістів пропонують вивчати це явище через аналіз внутрішніх і зовнішніх факторів, що впливають на характер циклу, його тривалість, специфіку прояву окремих фаз.

Зокрема, серед зовнішніх факторів можна відзначити:

– освоєння нових територій і пов'язану із цим міграцію населення, коливання чисельності населення земної кулі;

– потужні прориви в технології, винаходи та інновації, що дозволяють докорінно міняти структуру суспільного виробництва;

– війни, революції й інші політичні потрясіння;

– відкриття великих родовищ золота, урану, нафти та інших коштовних ресурсів.

Зокрема, до зовнішніх факторів можуть бути віднесені об'єктивні та суб'єктивні обставини, що викликають періодичну повторюваність економічних явищ і ті, які лежать поза економічною системою (М. Портер називає їх "випадком").

Екстернальними теоріями прийнято називати теорії, що пояснюють економічний цикл, головним чином, наявністю зовнішніх факторів, на відмінність від інтернальних теорій, що розглядають економічний цикл, як породження внутрішніх, властивих самій економічній системі факторів. Зазначені фактори можуть викликати через певні проміжки часу як підйом, так і спад активності економіки.

До внутрішніх факторів відносять:

– економічну політику держави, що виражається в прямому й непрямому впливі на виробництво, попит і споживання;

– інвестування, тобто вкладення коштів у розширення виробництва, його модернізацію, створення нових робочих місць;

– особисте споживання, скорочення або зростання якого позначається на обсягах виробництва та зайнятості.

Проте тільки зовнішніми і тільки внутрішніми факторами масштабні зміни економічної системи не можуть викликатися.

Рух трьох величин: рівня зайнятості, обсягу продукції і рівня цін припускає діловий цикл. Економічна система, у процесі безупинного економічного зростання, проходить чотири фази, що називаються фазами ділового циклу. В економічній науці їх вперше запропоновано**.** Це пік (процвітання), спад (рецесія), дно (депресія) і піднесення (розширення та прискорений розвиток економіки шля-

хом відновлення основних фондів на новій технологічній основі, передусім за рахунок впровадження інновацій). У загальному вигляді економічний цикл являє собою результат коливання різних показників економічної активності і темпів зростання ВНП, загального обсягу продажу, загального рівня цін, рівня безробіття.

Головною фазою циклу є криза, котра завершує попередній цикл і є початком наступного. Розпочинається вона труднощами збуту готової продукції, зростає безробіття і скорочується номінальна зарплата, скорочується обсяг виробництва, зменшуються реальні доходи, з обігу зникають вільні грошові засоби, як наслідок ускладнення розрахунків між виробниками, зростає попит на позичковий капітал і збільшуються процентні ставки за кредит.

У застої виробництва, проявляється інша фаза циклу – депресія, характерними рисами якої є: поступово реалізуються товарні запаси; поступове зростання сукупного попиту; скорочення попиту на кредитні ресурси.

Фаза пожвавлення розпочинається з невеликого зростання обсягів виробництва. Характерним для неї є: перехід до стійкого розширення виробництва; зростання попиту на сировину, паливо, енергію; зростання попиту на робочу силу; зростання зарплати і відповідно попиту на товари широкого вжитку. Обсяг виробництва нарешті досягає докризового рівня, зростають ціни, прибуток і зарплата, економіка вступає у стадію піднесення.

Фаза піднесення – це фаза циклу, коли виробництво переживає рівень попереднього циклу і зростає високими темпами. До характерних рис відносять: значний приріст виробничих інвестицій; зростання попиту на товари; розширення комерційної діяльності; зростання ставки проценту. Швидке економічне піднесення, яке розпочинається, готує ґрунт для наступної кризи, а отже і циклу.

Рух інвестицій є глибинним процесом, котрий впливає на тривалість і глибину циклічних коливань. Криза утворить вихідну базу для нових масових капіталовкладень. По-перше, тому, що вона, знецінюючи основний капітал, створює тим самим умови для відновлення виробничого апарату. По-друге, вона змушує до відновлення на новій технічній основі, що дозволяє знизити витрати виробництва й відновити докризовий, а потім забезпечити й більш високий рівень прибутку. Даючи шлях для масових інвестицій на новому технічному рівні, криза штовхає економіку до переходу в нову, більш високорозвинену фазу.

Економічна криза є епіцентром циклічного руху, у якому

позначається межа і у той же час виявляється імпульс росту економіки. Криза, таким чином, при всіх її руйнівних проявах виконує стимулюючу функцію, даючи початок переважно інтенсивному типу економічного росту, служить важливим елементом саморегулювання ринкової економіки.

Отже, криза завершує період обороту більшості індивідуальних капіталів і дає початок новому циклу обороту. Здійснюється не тільки заміна, але й відновлення нового капіталу. Динаміка науково-технічного прогресу й моральне зношування техніки такі, що роблять це відновлення несинхронним стосовно до масштабів всієї економіки. Додаткову нерівномірність надає масовому відновленню основного капіталу мінливість кон'юнктури. Тому реальний циклічний процес є складним явищем, зумовлюваним зв'язаними між собою факторами – оборотом основного капіталу, науково-технічним прогресом, динамікою кон'юнктури.

Таким чином, реакцією ринку на порушення макроекономічних пропорцій є економічний цикл.

М. Портер показав і розглянув процес розвитку конкурентоспроможності національних економік ряду провідних країн Заходу у другій половині XX ст., що економічне зростання – це рух у бік ускладнення конкурентних переваг та зміцнення позицій високоефективних сегментів і галузей. Такий процес супроводжується швидким зростанням ефективності всієї економіки. Щоб розібратися в процесах економічного розвитку з погляду інтересів конкуренції, М. Портер використовував методологічні і теоретичні підходи, в основу яких покладено методики вивчення національної економіки як єдиного цілого. Рівні економічного розвитку різних країн можна розглядати у вигляді деякого ряду стадій (циклів) конкуренції, які розрізняються між собою за специфічними джерелами досягнення конкурентоспроможності на світовому ринку, видами та ступенями розвитку успішно функціонуючих галузей і кластерів (групи сполучених галузей). Виділення таких моделей М. Портером є одним із методів побудови абстрактної моделі національної економіки. У відповідності до викладених М. Портером дефініцій виділяють стадії конкурентоспроможності національної економіки, які відповідають чотирьом основним стимулам або рушійним силам, що визначають її розвиток в окремі періоди часу. Це фактори виробництва, інвестицій, нововведень і багатства. На перших трьох стадіях відбувається зростання конкурентоспроможності національної економіки, що зазвичай, супроводжується зростанням добробуту.

На останній стадії зростання припиняється, уповільнюється і настає спад. Виділення цих стадій схематично показує як розвивається економіка, які проблеми постають перед національними фірмами на кожному етапі її розвитку і які основні сили забезпечують зростання або викликають застій економіки.

На основі інвестицій, на стадії розвитку конкуренції, конкурентні переваги економіки базуються на готовності і спроможності національних фірм до агресивного інвестування. Фірми вкладають кошти у сучасне ефективне обладнання і кращу технологію. Інвестиції також спрямовуються на купівлю ліцензій, створення спільних підприємств, та інші засоби, що спрямовуються на підвищення конкурентоспроможності галузей. Здатність національної економіки сприйняти і покращити зарубіжну технологію є визначальною умовою досягнення визначеної стадії конкурентоспроможності. Зростання обсягу інвестицій призводить до створення нових передових факторів і розвитку більш досконалої інфраструктури. Збільшення чисельності технічно орієнтованого персоналу і зростання кваліфікації робітників, які все ще отримують зарплату відносно низького рівня, надають можливість використовувати більш складне обладнання і вдосконалювати технологію. Інтенсивна внутрішня конкуренція в галузях, які забезпечили виходи на світовий ринок, спонукає фірми нарощувати інвестування з метою модернізації виробничих процесів, зниження витрат, покращення якості продукції і запровадження нового асортименту. Істотною умовою досягнення цієї стадії є те, що національні фірми легко вдаються до дій, пов'язаних із ризиком, а також те, що зростання кількості аутсайдерів викликає посилення внутрішньої конкуренції в багатьох галузях. Принциповою відмінністю цієї стадії від попередньої є можливість і бажання інвестувати в розвиток економіки, а ці фактори утворюють більш сталу базу конкурентоспроможності.

На основі факторів виробництва на стадії розвитку конкуренції практично всі національні економіки, що діють на світовому ринку, досягають своїх переваг у конкурентній боротьбі майже виключно завдяки факторам виробництва а саме: природним ресурсам, сприятливим природно-кліматичним умовам, надлишковій або дешевій робочій силі. В такій економіці конкуренція між фірмами всередині країни відбувається на основі зниження цін на продукцію в галузях із нескладною або недорогою і доступною технологією.

На основі нововведень на стадії розвитку конкуренції, як вважає М. Портер, забезпечення конкурентних переваг національ-

ної економіки за рахунок факторних витрат стає все більш рідкісним явищем. Відтепер не володіння факторами, а навпаки їхня нестача сприяє зростанню конкурентоспроможності, стимулює впровадження нових техніки і технології. Зростає кількість і ускладнюється структура університетів, наукових установ і організацій інфраструктури. Виникають нові механізми формування і безперервного удосконалення факторів виробництва, все більшою мірою орієнтованих на потреби конкретних галузей. На стадії удосконалення факторів виробництва національні фірми не лише застосовують і покращують залучені іноземні техніку і технології, але й створюють нові їх види. Саме на стадії нововведень виникає явище, що дістало назву "нова економіка". Коло сегментів, в яких національні фірми успішно конкурують на міжнародному ринку весь час розширюються.

На відміну від попередньо визначених стадій стадія конкуренції на основі багатства, у кінцевому підсумку призводить до спаду виробництва. Рушійною силою економіки є вже досягнутий достаток. Головна проблема полягає в тому, що економіка яка приводиться в рух багатством, яке створене раніше, починає втрачати здатність до зміцнення завойованих позицій і переваг через те, що зацікавленість інвесторів, менеджерів, зміщується в бік, який підриває усталеність процесів інвестування і нововведень а значить і економічне зростання. Ставляться цілі, привабливі з точки зору соціального розвитку, але вони витісняють інтереси, які сприяють прогресу в економіці. На цій стадії фірми починають поступатися своїми позиціями в міжнародній конкуренції, бо приділяють більше уваги збереженню своїх колишніх переваг, ніж пошуку нових. Стадія багатства характеризується повільним, але неухильним рухом до спаду, тому кількість робочих місць у галузях, які здатні підтримувати стійке зростання конкурентоспроможності, є недостатнім для забезпечення зростання рівня життя населення.

Циклічність розвитку, як видно, відслідковується також і у процесі зміни стадій конкурентоспроможності економік на світовому ринку, тож кризовий стан співпадає з етапом розвитку економіки на стадії багатства, депресія – стадії факторів виробництва, пожвавлення – відповідає стадії інвестицій, а фаза піднесення – стадії нововведень.

На думку М. Портера, перехід від однієї стадії до іншої визначається, такими основними умовами [120]:

– мотивацією. Перехід від стадії до стадії вимагає наявність працівників, які зацікавленні у збільшенні тривалості робочого дня,

високих заробітках, пошуках шляхів для зростання прибутковості компанії, її зростання;

– формуванням факторів виробництва. Якщо механізми, які створюють і покращують фактори функціонують добре, вони забезпечують основу для конкурентної переваги більш високого порядку;

– вдосконаленням попиту. Підвищення якості попиту створює потенціал успішного розвитку передових галузей і спеціалізованих сегментів. Причиною розширення попиту є більша вимогливість галузі до продукції інших галузей;

– внутрішньою конкуренцією. Жвава внутрішня конкуренція у великій кількості галузей необхідна для стимулювання нововведень і піднесення конкурентоспроможності;

– здатністю до створення нового бізнесу. Перехід до кожної нової стадії вимагає наявності ефективних механізмів створення нового бізнесу або шляхом організації нових. Це є необхідною і суттєвою рисою здорової конкуренції.

– окремими факторними труднощами. Несприятливі умови менш розвинутих факторів стимулюють зусилля на користь підвищення продуктивності і конкурентоспроможності на більш високий рівень.

Отже, економічним, соціальним і політичним відносинам властивий циклічний характер розвитку.

Виділимо кілька положень, котрі характерні для будь-яких видів циклу, для всіх галузей знань:

І. Циклічність означає розвиток по спіралі, а не по замкнутому колу. Цей механізм прогресивного руху в найрізноманітніших його формах.

ІІ. Структура кожного циклу виражається послідовною зміною фаз:

– зародження нового циклу в надрах старого;

– освоєння, коли ознаки нового стають очевидними, але його прояв ще слабкий в порівнянні із ознаками старого;

– стрімке поширення нового циклу, що заперечує віджилі елементи старого циклу, який ще триває;

– фаза зрілості, коли революційний цикл остаточно затверджується, стає пануючим, переважним і нагромаджуючи елементи консерватизму;

– остання фаза – відмирання застарілого циклу, що представляє вже вчорашній день, але всіляко пручається й пристосовується до нових умов.

III. Об'єктивно обумовлена тривалість і зміна циклів та їхніх фаз.

IV. Кожний цикл індивідуальний, неповторний, має свої специфічні риси, що характеризують його як черговий щабель до прогресу.

Визначення конкурентоспроможності вимагає комплексного аналізу економіки окремої країни та передбачення можливих змін у світовому господарстві та на національному рівні. Будується такий аналіз на основі кількісних і якісних методів. Кількісні базуються на використанні математичних і статистичних методів аналізу для показників. Це частіше стосується обсягів ринку в грошовому або натуральному вираженні, цін, витрат і факторів, які на них впливають. Цей метод використовують у своїх дослідженнях консалтингові фірми які оцінюють конкурентоспроможність різних країн світу і роблять конкретні техніко-економічні обґрунтування різних методів і підходів для їх підвищення. Кількісний аналіз доповнює якісний, оскільки не всі фактори і механізми зростання конкурентних переваг нагромадження потенціалу конкурентоспроможності можна виміряти.

Існує декілька підходів у теорії і практиці міжнародних економічних відносин до визначення конкурентоспроможності національної економіки і показників, які її характеризують:

а) оцінювання на основі системного підходу з використанням статистичних методів, моніторингового дослідження;

б) оцінка вартісних результатів виробництва або використання певних ресурсів.

Конкурентоспроможність на макрорівні, до якого відноситься державний рівень, визначають за допомогою таких показників як динаміка прибутків населення, ефективність використання усіх видів ресурсів, темпи інфляції, рівень зайнятості, сальдо торговельного балансу, питома вага високотехнологічного експорту тощо. Крім того при здійсненні дослідження міжнародної конкурентоспроможності країни визначають конкурентоспроможність її регіонів або регіонів країн. Так Європейським Союзом з 2003 року розраховується конкурентоспроможність своїх регіонів за показником продуктивності праці регіону за 1 годину роботи.

Набула поширення думка серед вітчизняних економістів [9, 23] стосовно того, що стан конкурентоспроможності країни можна оцінювати за рівнем участі національної економіки у міжнародній торгівлі (питома вага країни на світових ринках, імпортні квоти

тощо), що обумовлюється тим, що завоювання країною значної частини ринку певного товару підвищує її конкурентні переваги і навпаки. На противагу їм існує і інша думка. Проте Л. Антонюк заперечує такий підхід і аргументує це тим, що ні позитивне, ні від'ємне сальдо, ні об'єм експортного ринку, ні курс обміну національної валюти самі по собі не можуть дати вичерпної відповіді стосовно динаміки конкурентоспроможності [5]. Негативним моментом підходу який ґрунтується на характері зовнішньоекономічних зв'язків країни є те, що він не містить посилань на джерела торгівельних успіхів країни.

Проведені М. Портером впродовж останніх років дані досліджень підтверджують той факт, що не існує кореляційного зв'язку між визначеними показниками і рівнем життя у країні як одним із індикаторів конкурентоспроможності національної економіки. Вченим не було виявлено значної залежності між конкурентоспроможністю країни і такими показниками, як зовнішня заборгованість держави, золотовалютні резерви, нагромаджена величина експорту (імпорту) інвестованого капіталу, питома вага стратегічно важливих товарів у структурі ВВП тощо. Вченим підкреслюється, що основним показником, який може визначити рівень життя в країні це продуктивність, оскільки у ньому криється основне джерело прибутку на душу населення [16].

Отже, концепція конкурентоспроможності на рівні країни єдине на чому вона може ґрунтуватися, це продуктивність використання ресурсів, постійне підвищення фірмами продуктивності, розвиток ними якостей, необхідних для завоювання міцних конкурентних позицій в технологічно нових сферах. До показників продуктивності національної економіки відносять: зростання продуктивності праці, капіталу, загальну продуктивність факторів виробництва; ріст загальної продуктивності тощо. Підтвердженням справедливості цієї точки зору слугує достатня кількість прикладів. Так співставлення даних по продуктивності праці найбільш розвинутих країн Європи і Америки показало, що на кінець XIX ст. і початок XX ст. лідерство Великобританії у світовій торгівлі співпало з лідерством і у продуктивності праці [5].

Концепція конкурентоспроможності, в умовах інтеграційних процесів і глобалізації, по новому пов'язує основи економічного зростання, розв'язання проблем зайнятості, поліпшення якості життя населення в країні з відкритою економікою. Найреальніше уявлення про відносний стан країни дають високий рівень

життя населення у поєднанні з характеристиками позиції держави в міжнародній торгівлі і показниками продуктивності використання факторів виробництва. Концепція конкурентоспроможності національної економіки як спроможності підвищувати рівень життя в країні через підвищення продуктивності і зайнятості знайшла своє відображення у програмах ЄС.

За 2003 рік у Звіті з конкурентоспроможності країн-членів ЄС представлена динамічна система оцінки міжнародної конкурентоспроможності, котра включає в себе розрахунок продуктивності праці, ВВП, ВВП на душу населення, на одного працюючого, його приріст за певний період часу (2, 5, 10 років), показники зайнятості, вартість одиниці робочої сили, цінову одиницю експорту і імпорту, показники швидкості зміни галузевої макроструктури економіки і інші. Оцінка конкурентоспроможності країни яка надає можливість визначити зростання благополуччя її жителів дає змогу уникнути автоматичного ототожнення конкурентоспроможності національних фірм і конкурентоспроможності національної економіки. Показник ВВП на душу населення визначено як один із визначальних факторів високих стандартів життя населення. Продуктивність праці та ВВП порівнюються із високорозвиненими країнами світу і претендентами на вступ до ЄС.

Варто відзначити відносно даної оцінки те, що періодично система цих показників змінюється, включаються нові показники, оцінюється вплив глобальних факторів.

Однак, методика Комісії ЄС базується на іншому і оцінює конкурентоспроможність країни з точки зору цін і витрат виробництва, оскільки конкурентоспроможність товарів, які виготовляються національними компаніями, їх експорт є основними характеристиками конкурентоспроможності відкритої економіки. Згадана методика базується на таких показниках як номінальний ефективний курс національної валюти, реальний ефективний курс національної валюти і показник відносної вартості робочої сили. Названі показники дають уявлення про поточний стан країн-членів відносно основних торгових партнерів на вступ до ЄС, про перспективи їх росту і росту благополуччя їх громадян. Так номінальний ефективний курс національної валюти відстежує зміни у вартості національної валюти відносно валют основних торгових партнерів (nominal effective exchange rate – NEER). Зростання показника негативно впливає на конкурентоспроможність вітчизняних виробників з точки зору витрат. Ефективний курс національної валюти (real effective

exchange rate – REER), показує зміни у номінальному ефективному курсі національної валюти і зміни у відносній вартості одиниці робочої сили. Показник відносної вартості одиниці робочої сили (relative unit labor costs – RULC) характеризує відносні темпи інфляції оплати праці і продуктивності праці.

Слід зазначити, незалежними масмедіа Financial Times FT–500, Fortune 500, як показником конкурентоспроможності країни визначають кількість національних компаній серед найбільших компаній світу. У рейтингу FT–500, який охоплює всі країни світу, акціонерні компанії проранжовані згідно ринкової капіталізації. Fortune 500 охоплює тільки американські компанії і в повному переліку включає 1000 компаній, критерієм вибірки є обсяг виручки. В рейтингу FT–500 за 2001 рік присутні найбільші акціонерні компанії світу із 36 країн, які представляють 47 різних галузей. Перші позиції в рейтингу займають США. Всього з 500 найбільш великих акціонерних компаній світу США належить 244 із загальною ринковою капіталізацією більше 7 трлн дол., у Великобританії – 40, Японії – 64. Тут слід зазначити, що країнами ЄС представлено всього 149 компаній в той час як США – 392. Тому за цим показником визначають вищу конкурентоспроможність США у порівнянні із ЄС і Японією.

Два рази на рік англійський діловий журнал "Euromoney" визначає рейтинги конкурентоспроможності. Оцінка економічної можливості розрахуватись за отримані позичкові засоби є особливістю його визначення. Інтегральний показник складається із дев'яти чинників: політичний ризик, економічні перспективи, показник зовнішньої заборгованості, борг у зв'язку з дефолтом або в зв'язку з реструктуризацією боргу, кредитний рейтинг або рейтинг платоспроможності по кредитних боргах, доступ до банківських ресурсів, доступ на ринки капіталів, доступ до форфейтингових послуг. Згідно із цим рейтингом перше місце посідає Люксембург, друге – Швейцарія, третє – США. Україна в ньому посідає 129 місце серед 180 країн. Звичайно, лише за цим критерієм давати оцінку міжнародній конкурентоспроможності не коректно, оскільки отримані засоби не завжди ефективно використовуються в економіці країни. Хоча як один із елементів системи показників міжнародної конкурентоспроможності країни може бути використаний.

Оцінюється міжнародна конкурентоспроможність країн за методикою Всесвітнього економічного форуму яка передбачає розрахунок кількох індексів: загального – Growth Competitiveness

Index – GCI та мікроекономічного – Microeconomic Competitiveness Index (MICI). Перший з них розроблений авторським колективом під керівництвом Дж. Сакса, виходить із того, що в умовах сучасної глобальної конкуренції досягнення конкурентних переваг можливе лише на основі інновацій. Тому по-іншому Growth Competitiveness Index (GCI) називають індексом інноваційної сприятливості країн, який щорічно визначається Всесвітнім економічним форумом. На підставі розрахунків визначається спроможність національних економік протягом середньострокового періоду досягати сталого розвитку на основі нових знань і технологій. Цей показник базується на статистичних даних і на даних анкетувань та охоплює такі фактори як технологія, макроекономічне середовище, суспільні інститути. При побудові індексу розраховується три субіндекса: технологічний, громадських інституцій і макроекономічного середовища. На основі цих розрахунків виявляється спроможність національної економіки досягати сталого розвитку у середньостроковому періоді. Крім того, всі країни згруповані як ключові інноватори і неінноватори. Критерієм такого поділу слугує показник кількості агентів, зареєстрованих на 1 млн населення.

Навколишнє середовище є незаперечним фактом значного впливу на становище фірми, де вона може підвищувати свої конкурентні переваги використовуючи ефективні стратегії та реалізуючи свою продукції на глобальних ринках. Ці аспекти включає розрахунок мікроконкурентоспроможності (з 2003 року Business Competitiveness – BCI). Методику оцінки мікроконкурентоспроможності країн за допомогою таких факторів як якість бізнес-середовища і досконалість стратегій підприємств запропонував М. Портер і відзначив: “мікроекономічний підхід зосереджується на вимірюванні і порівнянні комплексної системи показників, які підтримують високий рівень продуктивності і значно корелюють із ВВП на душу населення. Цей підхід підкреслює той факт, що поліпшення конкурентного потенціалу не простий лінійний процес, в якому всі нації повинні використовувати певний набір відповідних величин” [168]. Якість мікроекономічного середовища, яке має вирішальне значення, складається із: факторних умов, умов попиту, конкуренції, стратегії компанії, споріднених і підтримуючих галузей. До тактики і стратегії компанії відносять досконалість виробничого процесу, природа конкурентних переваг, персонал, витрати компаній на НДДКР, професійний менеджмент, питома вага ліцензованих іноземних технологій. М. Портером було запропоновано виділити

три групи країн для дослідження цих показників: країни із низьким рівнем ВВП на душу населення (менше 6800 дол. – 31 країна, до яких належить і Україна, в якої ВНП на душу населення становить 4,224 тис. дол.); із середніми рівнем прибутку (від 6800 дол. до 20000 дол.), високим рівнем прибутку (більше 20000 дол.).

Україна протягом 2000–2007 років, за даними звіту Світового економічного форуму, займала нижні щаблі за показниками GCI. Однак, слід зважати на відносність результатів, оскільки рейтинг з кожним роком охоплює все більше країн. Крім того, країни, для яких є сумніви щодо репрезентативності результатів, індекс не розраховується. Враховуючи це можемо зазначити, що Україна має тенденцію до підвищення власної конкурентоспроможності. І хоча у 2007 році в рейтингу Україна займає 73 місце з 131 країн, тобто в рейтингу вона понизила показник на чотири пункти. Її випередили такі країни СНД, як Росія (58), Казахстан (61), Узбекистан (62) і Азербайджан (66). Менш конкурентоздатна економіка, ніж у нас, в Грузії, Вірменії і Молдавії. Сусідами по рейтингу з Україною є такі країни: Філіппіни (71), Бразилія (72), Румунія (74), Уругвай (75).

Динаміку загального індексу міжнародної конкурентоспроможності деяких країн, оцінену за методикою Світового економічного форуму, наведено у таблиці 9.1.

Таблиця 9.1

Рейтинг країн за глобальним індексом конкурентоспроможності

Країна	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Фінляндія	5	1	1	1	1	1	2	6
США	1	2	2	2	2	2	1	1
Швейцарія	9	15	6	7	8	8	4	2
Швеція	12	9	3	3	3	3	4	4
Литва	–	43	39	40	36	43	39	38
Словаччина	36	39	46	43	43	32	37	41
Польща	34	41	50	45	60	51	45	51
Румунія	–	56	67	75	63	67	73	74
Росія	52	58	58	70	70	75	59	58
Україна	**56**	**60**	**69**	**84**	**86**	**84**	**69**	**73**
Грузія	–	–	–	–	94	86	87	90
Загальна кількість країн	58	75	95	101	104	117	117	131

Основними позитивними факторами, що вплинули на підсумковий рейтинг України, на думку дослідника Центру соціально-

економічних досліджень "CASE – Україна" В. Дубровського, стали високий рівень заощаджень, висока кількість випускників ВНЗ, низький реальний обмінний курс; високий рівень витрат на науково-дослідну діяльність, гнучкий ринок праці; доступність компонентів та обладнання. Водночас, до негативних факторів були віднесені: корупція; слабкі інститути фондового ринку; високий рівень податків, незахищеність прав власності.

Зауважимо, що одними з найвідоміших економічних індексів є індекси конкурентоспроможності Світового економічного форуму, що складаються для окремих країн, поряд з індексом економічної свободи, індексом сприйняття корупції, індексом залучення інвестицій Конференції ООН з торгівлі та розвитку та індексом глобалізації консалтингової компанії A.T. Kearney. Вони використовуються стратегічними інвесторами, політиками, громадськими організаціями та дослідниками для оцінки економічного середовища та перспектив економічного зростання країни.

9.3. Механізм управління конкурентоспроможністю підприємства в системі економічної безпеки

Поняття "конкурентоспроможність" є відносним, оскільки товар, що успішно конкурує на одних ринках, може бути абсолютно неконкурентоздатним на інших. Це і породжує необхідність розмежування конкурентоспроможності на зовнішньому і внутрішньому ринках. Тобто, при формуванні загальної концепції в області конкурентоспроможності необхідно враховувати все розмаїття категоріальних характеристик цього явища.

В умовах ринку питання конкурентної взаємодії знайшли віддзеркалення в роботах економістів ринкової школи: А. Сміта, М. Портера, А. Маршалла, Д. Макконелла, Й. Шумпетера. На сучасному етапі проблеми конкурентоспроможності підприємств розглядали Р. Азоєв, П. Завялов, А. Зокін, Л. Лозовський, І. Спірідонов, Н. Перцовський, А. Юданов та інші. Вагомий внесок у дослідження проблеми розвитку управління конкурентними перевагами підприємств, у тому числі в умовах транзитивної економіки, зробили такі вчені як: Я. Базилюк, А. Воронкова, М. Гельвановський, В. Гриньова, Я. Жаліло, Ю. Іванов, Н. Калюжнова, Д. Кириченко, А. Кредісов,

О. Кузьмін, Р. Фатхутдінов, О. Шнирков.

В економічній літературі аналіз поширених теорій конкурентоспроможності свідчить про те, що кожен науковий підхід відображає окремі критерії і рівні прояву конкурентоспроможності як економічної категорії. Умовно їх можна класифікувати в три групи, що мають в поглядах на дану наукову проблему наступні відмінності у:

– напрямі підходів до визначення конкурентоспроможності;

– визначенні переліку чинників, що впливають на конкурентоспроможність;

– підходах оцінки конкурентоспроможності підприємства.

Водночас, об'єднуючим всіх точок зору, наукових позицій і поглядів є визначення конкурентоспроможності як здатності підприємства виступати на ринку нарівні з конкуруючими суб'єктами.

Серед економічних категорій категорія "конкурентоспроможність" займає одне з провідних місць, що характеризують ефективність діяльності господарюючих суб'єктів. Спираючись на оцінку суб'єктів господарювання, що виникають в сучасних умовах взаємин, традиційне трактування категорії конкурентоспроможності слід сформулювати як багатобічну економічну категорію, що розглядається на рівні товаровиробників, товарному, галузевому рівнях. При цьому необхідно підкреслити, що залежність між рівнями конкурентоспроможності не завжди носить лінійний характер, тобто конкурентоспроможність на мікрорівні не завжди забезпечує відповідну ефективність на мезо- і макрорівнях. При розгляді конкурентоспроможності як багатобічної економічної категорії необхідно врахувати особливості кожного з рівнів визначення конкурентоспроможності (товар, підприємство, регіон, країна), врахувати особливості формування переліку "чинників впливу", критеріїв оцінки залежно від даного рівня.

Визначення конкуренції має наступне трактування, згідно Закону України "Про захист економічної конкуренції", – це "суперництво між суб'єктами господарювання з метою отримання завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання дістають можливість вибирати між декількома продавцями, покупцями". Відповідно ринкова конкуренція або конкуренція в економічній системі, що самоорганізується, – це боротьба суб'єкта господарювання за обмежений обсяг платоспроможного попиту з боку споживачів, що ведеться на доступному сегменті немонопольного

ринку. Конкуренція виявляється на всіх господарських рівнях: мікрорівні (підприємство), мезорівні (рівень галузей), макрорівні (рівень всієї економіки в цілому), глобальному (між країнами). Універсально конкурентоспроможність можна визначити як іманентну економічному суб'єктові здатність брати участь в ринковій економіці в умовах конкуренції при зростанні доходів, розширенні виробництва, підвищенні рівня і якості життя учасників економічного процесу. Однак, приведені визначення не дають можливості точно виділити особливості конкурентоспроможності як категорії, оскільки на даний момент відсутня узгодженість в думках щодо властивостей конкурентоспроможності на мікро-, мезо- і макрорівнях. Отже, для відповіді на питання про приналежність компонентів економічної системи до області дії конкурентних взаємин необхідно проаналізувати напрями поглядів на конкурентоспроможність в цілому.

При аналізі даної категорії, вчені, розуміючи, що властивість конкурентоспроможності в цілому об'єктивно існує, і в той же час, відчуваючи відсутність єдності поглядів в цьому питанні, прагнуть використовувати термінологію, що найповніше відображає бажаний результат, і не конкретизують істотність відмінностей трактувань залежно від рівня конкурентних відносин. Крім того, існує думка про неможливість формулювання загального поняття конкурентоспроможності зважаючи на його залежність від того, стосовно якого об'єкту або суб'єкта воно відноситься. В той же час достатньо велика кількість публікацій містить в тому або іншому ступені значну кількість фактів і висновків, що дозволяє провести попередній аналіз економічного змісту терміну "конкурентоспроможність". Проте, незважаючи на наявність певного наукового доробку, комплексні дослідження проблем розвитку управління конкурентними перевагами підприємства в умовах вітчизняної економіки по суті відсутні. Гостро дискусійними залишаються питання дослідження системних аспектів організації та підвищення стратегічної спрямованості управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства з урахуванням особливостей об'єкта управління, що є необхідним для ефективної адаптації теоретичного базису управлінської науки до специфічних умов зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Методи дослідження економічної сутності конкурентоспроможності, полягають у використанні просторового аналізу для визначення релевантного стану системи економічного розвитку як сутнісно необхідної умови реалізації мети функціонування системи –

її входу до економічної системи більш високого рівня. Аналіз стану управління конкурентоспроможністю свідчить про відсутність єдиної думки серед науковців щодо її економічної сутності. Наявність спільної компоненти є суттєво необхідною умовою, яка визначає як можливість вільного входу, так і масштабність інтегрування системи економічного розвитку у релевантний ринок. Міжнародна конкурентоспроможність підприємства – це особливий функціональний стан системи економічного розвитку підприємства, при якому забезпечуються його інтегрування у світогосподарські структури. Положення ускладнюється ще і тим, що конкурентоспроможність є безпосереднім або допоміжним зосередженням дослідницьких інтересів багатьох областей знань, починаючи зі сфер, що безперечно входять в концепцію маркетингу і закінчуючи сферами, конкурентні віносини в яких тільки починають складатися в сучасних умовах.

Досить часто, конкурентоспроможність національної економіки трактують як економічну категорію, що характеризує полягання суспільних відносин в державі для забезпечення умов стабільного підвищення ефективності національного виробництва, адаптованого до змін світової кон'юнктури і внутрішнього попиту на основі розкриття національних конкурентних переваг і досягнення кращих, ніж у конкурентів, соціально-економічних параметрів [8]. Галузева конкурентоспроможність залежить від можливостей конкретного товаровиробника випускати конкурентноздатний товар, споживчі, цінові і якісні характеристики якого визначають його успіх як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Що ж стосується регіонального рівня думки вітчизняних економістів не завжди однозначні. І.А. Піддубний вважає мезорівень рівнем міжгалузевої конкуренції і визначає міжгалузеву конкурентоспроможність як "конкуренцію між підприємствами різних галузей, об'єктом якої є не взаємозамінні товари і послуги, а встановлення середньої норми прибутку в економіці в цілому" [177]. Жаліло Я.А дає наступне визначення конкурентоспроможності як економічної категорії, що характеризує якісний стан розвитку соціально-економічної системи, що забезпечує ефективне задоволення потреб її об'єктів на регіональному рівні [55].

В окремих дослідженнях конкурентоспроможність розглядається в рамках стратегічної орієнтації управління як сукупності можливостей (конкурентний потенціал) підприємства в різних сферах діяльності, що певним чином взаємодіють між собою: виробничі, інноваційні, маркетингові, кадрові, ресурсні. Загалом, поняття "конкурентоспроможність підприємства" розглядається як великий

комплекс соціально-економічних характеристик, що показують положення суб'єкта господарювання на ринку.

Конкурентоспроможність підприємства включає сукупність, з одного боку, внутрішніх чинників: рівень використання науково-технічного, виробничого, кадрового потенціалу; потенціалу маркетингових служб, що реалізуються у процесі відтворення; і зовнішніх по відношенню до нього соціально-економічних і організаційних чинників, з іншого боку законодавчі основи діяльності, фінансово-кредитну, податкову політику; тип і ємкість ринку; характеристики конкурентів; особливості впливу громадських організацій і політичних партій, що дозволяють підприємству створювати продукцію, яка за ціновими і неціновими характеристиками привабливіша для споживача, аніж продукція конкурентів.

Ототожнюється поняття конкурентоспроможність товару з поняттям якості товару. Так, С.І. Соколенко визначає конкурентоспроможність товару як сукупність якісних і вартісних характеристик товару, яка забезпечує задоволення певної потреби споживача [163]. Проте, практичний досвід свідчить, що за якістю більшості промислових товарів країна може поступатися не тільки розвиненим країнам і при цьому мова дійсно може йти про конкурентоспроможність. Тому вітчизняні експортери могли б успішно конкурувати на світовому ринку переважно за рахунок ціни експортної продукції. Конкуренція за якістю примушує фірму шукати шляхи поліпшення продукту, виділення його із загальної товарної маси. Оскільки на світовому ринку конкурують декілька постачальників приблизно аналогічної продукції і покупець має можливість вибору, виробник-продавець прагне поліпшити якість пропонованого товару. Таким чином, термін "конкурентоспроможність" дійсно може ототожнюватися з поняттям якості товару, проте, якість – це лише один з аспектів конкурентоздатності.

Аналіз наявних точок зору, проведений нами, дозволив виділити цілий ряд моментів важливих для характеристики конкурентоспроможності і уточнення її місця в економічній науці і управлінській практиці серед інших економічних категорій:

– конкурентоспроможність як економічна категорія має релятивістську природу, оскільки розглядається щодо конкретного ринку і конкретного аналога;

– привабливість об'єкта визначається ступенем задоволення сукупності різнопланових, іноді суперечливих вимог навколишнього середовища;

– конкурентоспроможність об'єкту – це міра його приваб-

ливості для споживача;

– конкурентоспроможності властивий динамічний характер, тобто є сенс розглядати її лише стосовно конкретного моменту часу, з урахуванням змін ринкової кон'юнктури в часі.

При дослідженні змісту категорії "конкурентоспроможність" наступним етапом є необхідність вибору критеріїв і чинників, на основі вивчення яких можна провести порівняння і сформулювати умови конкурентоспроможності об'єкту.

Слід розуміти під конкурентоспроможністю якісну та кількісну характеристику, що виконують роль головних ознак при оцінці конкурентоспроможності об'єкта. Одиничний критерій відноситься до однієї з простих характеристик, що визначають конкурентоспроможність, наприклад, продажна ціна, ступінь автоматизації виробництва. Комплексний критерій означає сукупність характеристик, що визначають конкурентоспроможність. Різновидами комплексного критерію є груповий і узагальнений критерії. Груповий критерій конкурентоспроможності – це комплексний критерій, який відноситься до групи характеристик, що визначають конкурентоспроможність товару з того або іншого боку. Прикладом групового критерію конкурентоспроможності галузі може бути організаційно-управлінська складова функціонування об'єкту. В цьому випадку до основних характеристик даної групи слід віднести форми організації виробництва, виробничу структуру підприємств галузі, ступінь оптимізації технологічних режимів тощо.

Дещо умовними є поняття одиничного і групового критеріїв: у різних умовах, що оцінюють конкурентоспроможність, деякі критерії можуть виступати в ролі одиничних та групових критеріїв. Наприклад, продажна ціна з позиції споживача – це одиничний критерій, з позиції підприємства – груповий. Узагальнений критерій конкурентоспроможності – це комплексний критерій, за яким приймають управлінське рішення відповідно до результатів оцінки конкурентоспроможності продукції. Прикладом може бути рівень конкурентоспроможності продукції, рейтинг підприємств в галузі.

Варто розуміти під чинником конкурентоспроможності безпосередню причину, наявність якої необхідна і достатня для зміни одного або декількох критеріїв конкурентоспроможності. Залежно від рівнів аналізу конкурентоспроможності відповідно розрізняється і перелік чинників (причин), що впливають на зміну параметрів функціонування підприємства. Окрім традиційних чинників конкурентоспроможності товару, серед яких якість, ціна, сервіс і

маркетингове оточення, важливого значення у визначенні рівня конкурентоспроможності товару мають імідж і престиж як фірми, що виготовляє даний товар, так і комерційних і торгових фахівців фірми, що продають товар споживачам, а також авторитет тієї країни, де виготовляється товар. Показниками престижності фірми можуть служити ступінь визнання на ринку і у споживачів авторитету її товарного знаку, її частка в загальному об'ємі продажів даного товару, динаміка їх зростання. Крім того, серед чинників конкурентоспроможності товару першорядного значення набувають витрати виробництва, продуктивність та інтенсивність праці, які роблять вплив на ціну і якість виробів.

Великого значення останніми роками у забезпеченні міжнародної конкурентоспроможності набуває екологічний чинник. Поєднання жорстких екологічних стандартів і загострення конкуренції на світовому ринку примушують підприємства при розробці нових виробів використовувати принципи попередження забруднень навколишнього середовища в комплексі з екологічним самоконтролем. Тому ціни на товари і послуги повинні враховувати екологічний чинник їх виробництва, а також умови використання ресурсів, подальшу утилізацію, усунення відходів і рециркуляцію. В даний час більшість країн світу забезпечує підвищення своєї товарної конкурентоздатності за рахунок використання інновацій, розробки високотехнологічних продуктів, створення яких неможливе без розвитку науково-технічного потенціалу. Основні критерії, які визначають конкурентоспроможність товару на світовому ринку, – це відносні величини рівнів корисного ефекту товару і вартості. Стосовно аналізу чинників конкурентоспроможності підприємства можна виділити зовнішні: державне регулювання економіки; кредитно-фінансову систему країни, галузі; ринкову інфраструктуру; природно-ресурсний потенціал країни, галузі; соціальну ситуацію та внутрішні: характер і швидкість впровадження нововведень; ефективність комунікацій; трудовий потенціал; мотивацію персоналу; організаційну структуру підприємства; ефективність технології; маркетингову діяльність; фінансове забезпечення; організаційну культура; якість аналізу конкурентів [177].

В зарубіжних країнах здійснюються широкомасштабні впровадження висококреативних моделей управління міжнародною конкурентоспроможністю фірм і корпорацій, виокремлення його у самостійний контур системи менеджменту та перетворення в одне з найбільш пріоритетних завдань державної економічної політики. Глобалізаційні процеси суттєво посилюють роль критерію конку-

рентоспроможності підприємств у їх зовнішньоекономічній діяльності на світових ринках.

Послаблення організаційних основ управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств є наслідком трансформаційних процесів в економіці України, що посилює загрозу їх витіснення зарубіжними конкурентами як на внутрішньому ринку, так і на закордонних ринках. У зв'язку з цим, особливої актуальності набувають питання розвитку теоретичних засад, вдосконалення системної організації та посилення стратегічної спрямованості управління міжнародною конкурентоспроможністю вітчизняних підприємств за умов розвитку євроінтеграційних процесів та вступу України до СОТ. Підвищення міжнародної конкурентоспроможності підприємств України набуває нового змісту і вимагає нового аналітичного інструментарію його осмислення та розв'язання. Нетотожність категорій продуктивності, ефективності та конкурентоспроможності полягає у тому, що перші відображають стан внутрішніх процесів у номінальному його значенні, тоді як шкалою виміру стану системи за критерієм конкурентоспроможності є шкала відносин. Зазначені критерії пов'язані між собою неоднозначно: позитивна динаміка одного із них необов'язково зумовлюється аналогічною динамікою інших.

При аналізі факторів конкурентоспроможності підприємств легкої промисловості, нами виявлено потребу вдосконалення методів їх систематизації за ознаками, які б враховували системне походження та системний характер дії факторів конкурентоспроможності. Всі фактори, які здійснюють реальний вплив на систему міжнародної економічної діяльності підприємства, одночасно є й факторами його міжнародної конкурентоспроможності. До них відносяться: простір виникнення, сфера, структура і вид зовнішньоекономічної діяльності підприємства, використання якого дозволяє в управлінському аналізі оперативно виявляти ті фактори конкурентоспроможності, на розвиток яких має бути акцентована увага топ-менеджменту підприємства. Системна організація даного виду управління в Україні може бути визначена як перехід від "організаційно-усіченої" до "формально-структурованої" наявної моделі.

Домінуючими у системах управління конкурентоспроможністю підприємств легкої промисловості є: тактична, пасивна, пасивноспостерігаюча і навіть деструктивна функції підсистеми регулювання. Поглиблений аналіз дав можливість дійти висновку про те, що дисфункціональність системи управління обумовлюється:

антиісторичним характером проектування системи управління – з пасивною фіксацією старіння та відсутністю механізмів розвитку і вдосконалення; відсутністю достатньої різноманітності у координатора системи управління – його невідповідністю закону "необхідного різноманіття"; слабкістю методологічного забезпечення; недосконалістю інформаційного забезпечення, що породжує ентропійні процеси у системі управління; цільовою та структурно-функціональною неузгодженістю підсистем управління з усіма наслідками щодо зниження рівня функціонування системи.

Концептуальні положення системного, ситуаційного, процесного та стратегічного підходів до управління та їх творче використання з урахуванням особливостей міжнародної економічної діяльності підприємства є основою розвитку управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства. Нові ознаки, за якими управління міжнародною конкурентоспроможністю слід розглядати як відносно самостійний вид менеджменту, полягають у активному використанні міжнародного економічного простору як специфічного ресурсу розвитку підприємства; відсутності моносуб'єкта управління та існуванні більш складного суб'єктного контуру управління; специфічному апараті управління, який має відображати процеси руху товарів (послуг) через митні кордони країн; стратегічній спрямованості даного виду управління, яке зачіпає політико-економічні інтереси інших країн, породжуючи їх протистояння і навіть міждержавні конфлікти. На нашу думку, управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства – це система забезпечення життєздатності підприємства як суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності, яка складається із взаємодіючих між собою та із зовнішнім середовищем підсистем у відповідності з їх функціональними особливостями, режимом та принципами координації.

Інтегровану цілісність підсистем регулювання та управління, пов'язаних між собою модулем вибору та елементів взаємодіючих із зовнішнім середовищем являє собою сучасна модель організації механізму управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства. Підсистема регулювання містить механізми загального регулювання та підтримки різних рівнів, які відображають стратегічні напрями інтеграції економіки України у світове господарство. Структура підсистеми управління складається із шести підсистем нижчого рангу, які замикаються в управлінський цикл. Взаємодія підсистем регулювання та управління здійснюється через модуль вибору, функцію якого може виконувати експертна

система типових процедур (алгоритмів) рішення проблеми, яка розробляється з урахуванням засобів державного регулювання та методів прямого впливу на об'єкт управління. Використання запропонованого механізму підвищує рівень управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства за рахунок формування таких властивостей як інтегрованість та динамічна збалансованість елементів системи управління; розширена функціональність та галузь використання; гнучкість і адаптивність за рахунок зростання різноманітності координатора та масштабування елементів базового блоку управління; ефективність процесу управління за рахунок можливостей вибору підприємством адекватних принципів координації:

Система інформаційного забезпечення управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства має ґрунтуватися на розширенні ознак систематизації зовнішньоекономічної інформації та забезпеченні зручності у використанні для різних суб'єктів управління. Інформаційно-орієнтований підхід до формування на підприємствах має будуватися на довідково-інформаційних, інформаційно-аналітичних та інформаційно-методичних комплексах.

Стратегічний контекст і зміст управлінських дій на етапах стратегічного аналізу, стратегічного проектування, стратегічного планування та стратегічного контролю, спрямованих на формування потенціалу зростання міжнародної конкурентоспроможності підприємства відображає механізм розвитку управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства. Ефект управлінського впливу на підвищення конкурентного потенціалу, достатнього для закриття стратегічних розривів та адаптування підприємства до вимог зовнішнього ринку відображає потенціал зростання міжнародної конкурентоспроможності підприємства.

Дослідження моделей конкурентної поведінки підприємств світового ринку продукції легкої промисловості із використанням множинного регресійного аналізу дозволило визначити залежність показника рівня їх міжнародної конкурентоспроможності як функцію, що залежить від обсягу експорту продукції на ринку; частки підприємства на зовнішньому ринку; рентабельності експорту підприємства на ринку; рівня маркетингового супроводження продукту на ринку. Дані показники рекомендується використовувати для ранжування та оцінки привабливості сегментів світового ринку текстильної продукції з урахуванням впливу кожного фактору на рівень міжнародної конкурентоспроможності та можливостей розвитку ресурсного і управлінського потенціалів підприємства.

Запропонований методичний підхід та його використання прийнятне за умови коригування базових показників агрегованої моделі оцінювання у відповідності з конкурентним ринком. Що ж стосується підприємств-продуцентів світового ринку текстильної продукції, то завдання оцінки потенціалу зростання їх міжнародної конкурентоспроможності вирішується за допомогою запропонованої методики.

Отже, глобалізаційні процеси і загострення міжнародної конкуренції ставлять перед вітчизняною економічною наукою проблему розробки, обґрунтування і впровадження активних систем управління конкурентними перевагами підприємства як органічної складової сучасного менеджменту. Розв'язання проблеми вимагає оновлення теоретичних поглядів на економічну суть поняття "міжнародна конкурентоспроможність підприємства" як передумови ідентифікації об'єкта управління, розвитку категоріального апарату, вдосконалення системних засад організації та посилення стратегічної спрямованості управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства.

Таким чином, управління конкурентоспроможністю підприємства – це особливий функціональний процес економічного розвитку підприємства, при якому забезпечується його інтегрування у світогосподарські структури та усталене функціонування підприємства як суб'єкта міжнародної економічної діяльності.

Аналіз, виявлення та врахування факторів міжнародної конкурентоспроможності підприємства є складовими управлінського циклу, а їх систематизацію доцільно здійснювати на основі комбінованого методу декомпозиції. Усі фактори, які здійснюють вплив на систему міжнародної економічної діяльності підприємства, є факторами його міжнародної конкурентоспроможності.

Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства легкої промисловості в сучасних умовах являє собою систему забезпечення життєздатності підприємства як суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності, яка складається із сукупності взаємодіючих між собою та з середовищем підсистем у відповідності з їх функціональними особливостями, принципами координації та режимом функціонування.

Формування моделі функціонування, в якій досягається рівень конкурентоспроможності, необхідний для стійкого оперування підприємства на зовнішньому ринку є метою розвитку сис-

теми управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства. Концептуальними напрямами її розвитку є підвищення організаційно-методологічного та інформаційного рівнів забезпечення та посилення стратегічної спрямованості системи управління.

Одними з головних напрямів вдосконалення системних та стратегічних характеристик управління є нарощування різноманітності галузевої підсистеми регулювання з метою розширення її регулятивних можливостей; посилення стратегічної структурності та стратегічної процесуальності управлінського циклу мікромодуля системи та його впливу на зростання адаптаційних можливостей підприємств до вимог зовнішнього середовища. Вдосконалення управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств вимагає визначення комплексного показника його ефективності та чинників галузевої конкурентоспроможності. Останні акумулюють умови конкурентоспроможності підприємств, що визначаються, з одного боку, спільністю функцій, що виконуються підприємствами в галузі, а з іншого – схожою реакцією на вживані інструменти промислової політики. До зовнішніх конкурентних галузевих переваг варто віднести:

– високий рівень конкурентоспроможності галузі;

– активну державну підтримку малого і середнього бізнесу;

– якісне правове регулювання функціонування економіки країни;

– відвертість суспільства і ринків;

– високий науковий рівень управління економіки країни;

– гармонізацію національної системи стандартизації і сертифікації з міжнародною;

– відповідну державну підтримку науки та інноваційної діяльності;

– високу якість інформаційного забезпечення управління країною;

– високий рівень інтеграції усередині країни і в рамках світової спільноти;

– диференційовані і оптимальні податкові ставки в країні;

– низькі процентні ставки в країні;

– наявність доступних і дешевих ресурсів;

– якісну систему підготовки і перепідготовки управлінських кадрів в країні;

– хороші кліматичні умови і географічне положення країни;

– високий рівень конкуренції у всіх областях діяльності в

країні тощо.

До внутрішніх конкурентних галузевих переваг доцільно віднести:

– високу потребу в товарах певної галузі;

– оптимальний рівень концентрації, спеціалізації і кооперації в галузі;

– оптимальний рівень уніфікації і стандартизації продукції галузі;

– висока питома вага конкурентоздатного персоналу в галузі;

– якісну інформаційну і нормативно-методичну базу управління в галузі;

– конкурентоздатність постачальників;

– наявність доступу до якісної дешевої сировини та інших ресурсів;

– виконання робіт по оптимізації ефективності використання ресурсів;

– високий рівень радикальних нововведень (патентовані товари, технології, інформаційні системи тощо);

– конкурентоздатність менеджерів;

– функціонування в організаціях галузі системи забезпечення конкурентоспроможності;

– проведення сертифікації продукції і систем;

– ексклюзивність товару галузі;

– високу ефективність організації галузі;

– високу частку експорту наукоємких товарів;

– висока питома вага конкурентоздатних організацій і товарів галузі тощо.

Можна виділити ряд важливих моментів у приведеній класифікації чинників, серед яких, по-перше, чинники конкурентоспроможності товару по суті є фундаментальними в розрізі формування умов конкурентоспроможності на більш вищих рівнях ієрархії; по-друге, конкурентні переваги галузі багато в чому схожі з конкурентними перевагами організації, що входить в дану галузь; по-третє, конкурентоспроможність галузі формується під впливом безлічі чинників, інтегральна оцінка яких не завжди піддається виміру, і, як наслідок, значно ускладнена розробка стратегічних заходів щодо формування конкурентоспроможності підприємств галузі легкої промисловості.

На основі уточненої класифікації груп чинників конкурентоспроможності сформулюємо умови формування механізму управ-

ління конкурентоспроможністю підприємств легкої промисловості.

Практично завжди проблеми управління конкурентоспроможністю, що стояли перед вітчизняними підприємствами, формулювалися у вигляді завдань по забезпеченню конкурентоспроможності продукції. Це було обумовлено слабким залученням нашої країни до процесів міжнародного поділу праці, ізольованістю фінансово-економічної системи і неможливістю точно зіставляти витрати виробництва і виручку від продажу товарів на зовнішніх ринках.

Управління процесами з макро- на мікрорівень і економічними явищами потребує розробки механізмів прийняття внутрішньофірмових рішень. Ключовим етапом процесу прийняття того або іншого рішення є аналіз альтернативних варіантів і вибір такого, який найбільш повно відповідає поставленим цілям. У міру розвитку ринкових відносин усередині країни і залучення її в світові господарські зв'язки інтерес в питаннях конкурентоспроможності зміщується безпосередньо до підприємства і галузі. Адже в умовах ринкової економіки фірма-виробник, яка постачає свої товари як на зовнішній, так і внутрішній ринок, не може тривалий час займати стійкі позиції, спираючись в своїй стратегії тільки на показники товару, не враховуючи світові рівні якості і витрати на створення і його реалізацію. Крім того, при проникненні на новий для себе ринок підприємство приймає рішення про розширення виробництва або його скорочення, про збільшення інвестицій в цілях модернізації технологічного устаткування або оновлення продукції, що випускається, тільки на основі оцінки власної конкурентоспроможності і конкурентоспроможності інших виробників у галузі.

Рис. 9.4. Складові сучасного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства

На сучасному етапі основною умовою забезпечення конкурентних переваг підприємств є формування механізму управління конкурентоспроможністю, ключовими елементами якого повинні виступати заходи, спрямовані на вдосконалення наступних його складових (рис. 9.4):

– соціально-трудова складова. Серед чинників цієї складової – стан умов праці і організаційна культура виробництва; участь персоналу в процесі управління виробництвом; політика просування персоналу; система морального і матеріального стимулювання; стан соціальної інфраструктури;

– організаційно-управлінська складова. До основних чинників відносяться форми організації виробництва; виробнича структура підприємства і ступінь оптимізації технологічних режимів; організація праці, підбір, розстановка і кваліфікація персоналу; системи оплати праці; організаційна структура управління, система планування, обліку і контролю;

– техніко-технологічна складова об'єднує наступні елементи – стан засобів праці; якість предметів праці; прогресивність технологічних процесів; рівень механізації і автоматизації праці і виробництва; ступінь використання засобів виробництва; умови проведення НДПКР і масштабність впровадження науково-технічних розробок;

– фінансово-економічна складова: ефективність поточних витрат; ефективність використання засобів виробництва; ефективність використання живої праці; фінансова стійкість підприємства; результативність (прибутковість) виробництва;

– екологічна складова: стан охорони навколишнього середовища; умови і стан охорони праці; забезпечення екологічної безпеки місця існування, переробка і використання відходів виробництва, рівень екологоємності продукції;

– галузева складова. До основних чинників відносяться ефективність організації галузі; якість інформаційної і нормативно-методичної бази управління в галузі, доступ до якісної сировини і умови матеріально-технічного постачання; ступінь уніфікації, стандартизації і сертифікації галузевої продукції; науково-технічний потенціал галузі, стан інноваційної діяльності, система підготовки і підвищення кваліфікації кадрів;

– природно-ресурсна складова механізму, в яку входять:

умови видобутку і якість сировини; умови забезпечення водними, енергетичними та іншими ресурсами; транспортна інфраструктура; кліматичні умови;

– ринкова складова. Серед чинників – доступ до ринку ресурсів і нових технологій; ексклюзивність товарів; відлагодження каналів розподілу продукції, ефективність системи стимулювання збуту; стан сфери післяпродажного супроводу.

Крім того, іншою важливою умовою в рамках формування ефективного механізму управління конкурентоспроможністю галузі легкої промисловості є застосування системного і ситуаційного підходу. Суть даного підходу полягає в тому, що кожне економічне явище розглядається і оцінюється у взаємодії з іншими явищами, при цьому решта всіх елементів об'єкту і процесів, що відбуваються в ньому, взаємопов'язується з внутрішніми і зовнішніми чинниками. Адже складно судити про повну конкурентоспроможність підприємства, якщо лише дев'ять з десяти різновидів товару, що випускаються, володіють властивостями конкурентоспроможності. Та ж ситуація і з галуззю – якщо тільки 80 % підприємств даної галузі відповідають умовам ефективної конкурентної взаємодії на внутрішньому або зовнішньому ринку, то природно і мови не може бути про конкурентоспроможність галузі в цілому. Комплексне вирішення проблеми управління конкурентоспроможністю припускає, перш за все, досягнення пропорційності і збалансованості виробничих ресурсів як за обсягами, так і за часом їх використання на основі глибокого аналізу організаційних, економічних, технічних і соціальних умов використання чинників виробництва.

Правомірна постановка питання про створення ефективної комплексної системи підтримки конкурентоздатного потенціалу галузі, за умов міжфункціональних зовнішніх і внутрішніх зв'язків, що ускладнилися, яка була б адекватною сучасним вимогам, враховувала всі групи чинників галузевої системи управління конкурентоспроможністю, ґрунтувалася на принципах адаптивності і створювала можливості гнучкого і швидкого ухвалення управлінських рішень. Така система (з чітко поставленою метою) повинна включати комплекс інноваційних, інвестиційних, маркетингових, матеріальних, організаційно-управлінських, соціальних, кадрових заходів, що постійно діють, спрямованих на встановлення, забезпечення і підтримку необхідного рівня конкурентоспроможності галузі.

Початковим пунктом для розробки макроекономічних заходів, спрямованих на підвищення її рівня є оцінка конкуренто-

спроможності галузі. Принципова можливість такої оцінки на рівні галузі пов'язана із спільністю функцій, що виконуються підприємствами галузі в економіці, з схожою реакцією на дії інструментів промислової політики, з існуючою системою узагальнення статистичної звітності.

Оцінка конкурентоспроможності легкої промисловості України обумовлена її значенням в національній економіці як галузі, що багато в чому визначає зростання промислового виробництва, істотно впливає на зайнятість в національній економіці, що забезпечує значну частину податкових надходжень і валютної виручки. Конкурентоспроможність легкої промисловості характеризує її здатність існувати і розвиватися в країні, відповідати існуючому попиту на продукцію за складом підгалузей, номенклатурою і асортиментом продукції, що випускається, її якісним і ціновим характеристикам, а також одночасно сприяти зростанню добробуту зайнятих в ній працівників.

Метою оцінки рівня і аналізу динаміки конкурентоспроможності підприємств легкої промисловості є:

– виявлення існуючих тенденцій і найбільш загальних чинників зміни конкурентоспроможності підприємств галузі за певний період;

– розподіл зростання об'єму продажів і виробництва, пов'язаного з коливаннями кон'юнктури та від зростання, пов'язаного з поліпшенням конкурентоспроможності галузі.

Економічно значущою є оцінка конкурентоспроможності підприємств галузі легкої промисловості по відношенню до певного ринку. Галузь не може бути конкурентоздатна на всьому світовому ринку в однаковій мірі, що обумовлене особливостями попиту на кожному ринку; промисловою і зовнішньоекономічною політикою держави, включаючи і міжнародні угоди про зовнішню торгівлю; складом і якісним станом аналогічної галузі в країні, де розташований цільовий ринок. Виходячи з цього, оцінку конкурентоспроможності доцільно проводити на тих ринках, де галузь або присутня значно, або прагне розширити свою присутність.

Близько половини виробленої вітчизняної продукції за останні роки реалізується на внутрішньому ринку. Така значна питома вага реалізації робить стійку роботу галузі залежною від конкурентоспроможності на ньому. Пріоритетність внутрішнього ринку обумовлена також інтересами національної безпеки. Внутрішній ринок, забезпечуючи збут більшій частині виробленої про-

дукції, дозволяє галузі зберегтися в умовах торгових воєн, економічних санкцій.

З іншого боку, із зростанням конкурентоспроможності не відбувалося збільшення зайнятості. Кількість робочих місць в галузі стійко скорочувалася (за відсутності значного технічного переозброєння), рівень оплати праці знижувався щодо середнього по промисловості. Це пояснюється тим, що в галузі використовувалися, в основному, цінові переваги, що досягаються у тому числі і за рахунок зменшення прихованого безробіття.

Отже, характерною особливістю є низький рівень залученості підприємств легкої промисловості в зовнішню торгівлю, по-перше, тих країн, для яких властива невелика ємкість внутрішнього ринку; і по-друге, розміщення продуктивних сил. Низька диверсифікованість експорту вказує на те, що галузь відносно конкурентоздатна на єдиному ринку. По відношенню до інших малих країн, що мають її як профільну галузь, залучення вітчизняного текстильного виробництва в зовнішню торгівлю є низьким. При малій ємкості внутрішнього ринку експорт тільки половини вироблюваної продукції недостатній для виживання галузі. Одним з шляхів розвитку галузі – збільшення присутності на інших ринках, за характеристиками попиту схожих, перш за все, з іншими країнами СНД, Азії, Центральної Європи.

На вітчизняний ринок збільшення експорту відбувалося переважно за рахунок зростання ринкової частки вітчизняного виробництва, що відображає зростання його конкурентоспроможності. Конкурентна позиція на даному ринку як в цілому, так і по окремих номенклатурних групах є слабкою, що не дозволяло істотно впливати на його кон'юнктуру. Проте дана характеристика з часом швидко поліпшувалася. Зростання конкурентоспроможності обумовлене інтенсивнішим оновленням продукції, що випускається, підвищенням його технологічності та інноваційності, зростанням інвестицій в галузях-споживачах української продукції. Вплив загальної кон'юнктури на величину експорту був більшою мірою негативним, оскільки загальний попит на дану продукцію за даний період знизився.

В промислово розвинених країнах присутність вітчизняного в аналізованому періоді була мінімальною. Останнє свідчить про його нездатність при нинішньому стані основних фондів і об'ємі фінансування НДПКР конкурувати на ринках країн, що мають розвинений комплекс.

Вітчизняне виробництво на внутрішньому ринку домінує, в той же час його конкурентна позиція з часом погіршується, що пояснюється прямою залежністю між експортом кінцевої продукції з України та імпортом. Фактично, це означає включення вітчизняного виробництва в кооперацію з іншими країнами.

Проведений аналіз стану конкурентоспроможності підприємств легкої промисловості України дає підстави стверджувати, що їх участь в міжнародному бізнесі вимагає ввести рад показників, серед яких:

а) показник "конкурентоспроможності продукції підприємств регіону", який може відображати якісну характеристику можливостей підприємств на конкретному історичному етапі;

б) показник "ступінь впровадження інновацій у виробничий процес"; він демонструє, наскільки швидко різні винаходи в науці і техніці упроваджуються в цикл виробництва;

в) "екологічність виробництва". Цей показник є результатом двох попередніх, оскільки враховує впровадження нових екологічних технологій у виробництво і збільшення споживчої задоволеності кінцевою продукцією і, відповідно, підвищує конкурентоспроможність товарів, особливо на світових ринках.

Таким чином, при розгляді конкурентоспроможності як багатобічної економічної категорії необхідно врахувати:

– особливості кожного з рівнів визначення конкурентоспроможності (товар, підприємство, регіон, країна);

– особливості формування переліку "чинників впливу", критеріїв оцінки залежно від даного рівня.

Таким чином, для підвищення конкурентоспроможності підприємств легкої промисловості на зовнішньому ринку необхідно:

1) проаналізувати стан і виявити причини, що обумовлюють структурну недосконаліть і функціональну недостатність діючої системи управління міжнародною конкурентоспроможністю промислових підприємств;

2) застосувати методи дослідження економічної сутності конкурентоспроможності, які ґрунтуються на використанні концептуальних положень системного підходу;

3) запровадити моделі структурної організації та розвитку діючої системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств із врахуванням закономірностей системоутворення, пріоритетів та інструментів державного регулювання і засобів прямого впливу на об'єкти управління;

4) розробити і запровадити сучасне інформаційне забезпечення системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств у контексті концепції інформаційного менеджменту;

5) удосконалити методи оцінки ефективності управління міжнародною конкурентоспроможністю та розробити практичні рекомендації щодо посилення стратегічної спрямованості даного виду управління;

6) розробити моделі організації механізму управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств як інтегрованої цілісності підсистем регулювання та управління, які взаємодіють між собою через модуль вибору на основі принципу відповідності системи, використання якої дозволяє здійснювати процеси управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств з урахуванням пріоритетних напрямків інтеграції економіки України у світове господарство та стратегічних цілей зовнішньоекономічної діяльності підприємства;

7) розробити методи оцінки ефективності управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств, що ґрунтуються на розрахунку потенціалу зростання міжнародної конкурентоспроможності підприємств;

8) проаналізувати та систематизувати фактори стратегічної спрямованості міжнародної конкурентоспроможності підприємств легкої промисловості;

9) розвивати системи інформаційного забезпечення управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств на базі інформаційно-орієнтованого підходу до формування систематизованих інформаційних комплексів та пропозицій щодо створення спеціалізованих парадержавних структур з інформаційної підтримки зовнішньоекономічної діяльності підприємств, використання яких підвищує інформативність системи та обґрунтованість управлінських рішень.

9.4. Експортні можливості та альтернативні стратегії зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств

Як форма господарювання, ***промислове підприємство***, що функціонує на принципах добровільності і самостійності у виборі

напрямків діяльності та певної відповідальності за результати роботи, набула в Україні за останні роки певних темпів економічного зростання і сформувала об'єктивні передумови для активізації зовнішньоекономічної діяльності.

Проблема зовнішньоекономічної діяльності не є новою для вітчизняних підприємств. Ряд організаційно-економічних питань, в основному пов'язаних з експортом та імпортом продукції, вирішувались і за часів планово-регульованої економіки вищими ієрархічними рівнями управління – главками, управліннями, міністерствами. Разом з тим, головна особливість вирішення проблеми розвитку зовнішньоекономічної діяльності полягає в тому, що в сучасних умовах всі механізми її реалізації перебувають в руках промислових підприємств.

Зарубіжні і вітчизняні фахівці у своїх численних дослідженнях показують, що в Україні на теперішній час не створено сприятливих умов для ефективного управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств. Про це переконливо свідчать часті зміни в чинному законодавстві України з питань, які регламентують зовнішньоекономічну діяльність; низький рівень виконавчої дисципліни як з боку підприємств так і з боку владних структур; високий рівень корумпованості управлінського апарату та тіньової виробничої діяльності; не відпрацьованість економічних відносин між підприємствами і владними державними структурами.

Отримання нормальних прибутків за будь-яких умов, що є бажанням більшості промислових підприємств, переважає над необхідні розроблення довгострокової стратегії розвитку іноземної діяльності на виготовлення конкурентоспроможної продукції, впровадження високоефективних ресурсозберігаючих технологій.

На теперішньому етапі, створення сприятливих умов, з боку держави, для розвитку зовнішньоекономічної діяльності, має відбуватися в основному, шляхом зниження адміністративного впливу і розширення сфери використання економічних важелів, які мають заохочувати підприємства до активізації інтеграційних процесів. Досвід зарубіжних держав з розвинутими ринковими інституціями та економікою засвідчує, що високі темпи економічного зростання досягаються за рахунок ефективного функціонування підприємств.

В тій чи іншій мірі будь-яке підприємство залежить від успішної співпраці з закордонними партнерами – або безпосередньої, або ж через посередників. Прискорення інтеграційних процесів у світовій господарській системі обумовлює розширення

сфери діяльності підприємств за межі власні країн. Характерним є і те, що суть та особливості цієї співпраці давно перейшли межі товарообміну в його класичному розумінні. Сьогодні діяльність підприємства за межами власної країн стосується не лише купівлі-продажу товарів і послуг, але й виробництв, інвестицій, фінансів, впливу на ринки.

Поглиблення зовнішньоекономічної діяльності підприємств і процесів розвитку, їх співпраці з іноземними партнерами всередині країни все частіше стали окреслюватися поняттям ***інтернаціоналізації***.

Як процес, інтернаціоналізація може бути охарактеризована певними фазами розвитку її форм, якими є експорт, передача ліцензії; франчайзинг, дочірнє підприємство, закордонна філія, виробниче підприємство, (виробництво) за кордоном. Вони відображають й трансформацію процесу інтернаціоналізації на основі досвіду міжнародних корпорацій. Ці форми часто представляються у вигляді моделей, залишаються до певної міри в причинно-наслідковому зв'язку одна з одною. Вважається, що дослідження однієї форми певною мірою її створює умови для переходу до другої. Такий підхід можна знайти в багатьох авторів, зокрема, у Л. Береховена [137], Е. Кулгави [151], Н.Г. Мейснера [168]. Інтернаціоналізація як процес розглядається і у вітчизняній науковій літературі. Зокрема, Б. Губський визначає її як "процес залучення фірми до міжнародних операцій". На основі цього інтернаціоналізацію можна розуміти як розвиток підприємства від вітчизняного через інтернаціональне (міжнародне) до світового (глобального).

Критерієм оцінки рівня інтернаціоналізації підприємства досить часто служить кількість закордонних ринків, на яких воно провадить свою діяльність. Одні автори [139, 143, 145, 146] дотримуються точки зору, що для міжнародного підприємства є характерним володіння чи контроль діяльності виробничих підрозділів (одиниць) в двох чи більше країнах. Інші вважають, що підприємство є міжнародним, якщо воно володіє підрозділами чи контролює їх діяльності в чотирьох чи п'яти країнах [148, 184], а Дж. Байон і Дж. Карген вважають, що кількість країн мусить бути не менше семи [183].

Практика господарювання підтверджує, підприємство не мусить переходити в своєму розвитку поступово від однієї форми до іншої. Залежно, зокрема, від вихідної позиції і цілей, які підприємство ставить перед собою, інтернаціоналізація може здійсню-

ватись різними способами, а відкриття за кордоном різних підрозділів фірми (від представництва до спільних підприємств) в певній мірі можна вважати рівноцінним варіантом.

Визначення "міжнародне підприємство", на думку Е. Дюльфера, не може стосуватись тих фірм, які займаються лише експортом, продажем ліцензій чи франчайзингом [154]. В практиці міжнародним визнається таке підприємство, яке функціонує в світовому масштабі.

Однак, висуваючи ще більш жорсткий критерій, Е. Зібер [147] вважає, що підприємство є національним навіть тоді, коли має декілька філій чи дочірніх підприємств за кордоном, якщо останні суттєво не впливають на діяльність підприємства. Про "справжню інтернаціоналізацію" підприємства, на його думку, можна говорити лише тоді, коли центр ваги його діяльності пересунеться за кордон. "Глобальним" підприємством, на його думку, є таке, яке має філії "в цілому світі" і має відносно високу питому вагу на іноземних ринках.

У наукових дослідженнях поняття міжнародного підприємства і "мультинаціонального" деякі автори розрізняють і вказують на розвиток підприємства від національного до експортного, далі до міжнародного і, в кінці кінців, до "мультинаціонального", яке ототожнюється зі світовим (глобальним). Однак, інші дослідники трактують поняття "міжнародне" і "мультинаціональне" як синоніми. Це стосується також часто вживаного в американській літературі визначення "транснаціональне". В науковій літературі зустрічається визначення "наднаціональне підприємство", яке відноситься до фірми, підпорядкованої якійсь громадській, позаурядовій організації [173].

Аналізуючи згадані точки зору, можна зробити висновок про те, що найчастіше міжнародним (мультинаціональним) є підприємство, яке здійснює діяльність принаймні в двох країнах, тобто поза країною походження воно володіє (самостійно чи з іншими партнерами) виробничими чи торговельними підрозділами.

Основна частина підприємств зацікавлена у розширенні своєї діяльності, виході на зовнішні ринки, у продажу продукції за валюту або бартерні операції із закордонними партнерами. Це визначає необхідність пошуку й обґрунтованої розробки нових управлінських ідей і концепцій, у тому числі й у сфері зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств, щоб створити можливість їхньої адаптації й інтеграції у світове економічне середовище.

Безперечно, в основу концепції управління інтегрованим ви-

робництвом варто покласти принцип цільової орієнтації й методи управління однорідним бізнесом із використанням функціональної структури, диференційованої по сферах діяльності виробництва – функціональним підсистемам. У якості таких підсистеми виділені: маркетинг і збут, технологія й виробництво, дослідження й розробки, закупівлі, персонал, фінанси.

Для інтегрованого виробництва цільовим параметром є обов'язкове збереження присутності на світовому ринку через підвищення конкурентноздатності продукції для максимально повного задоволення вимог потенційних споживачів, тобто рішення їхніх проблем через використання виробленого інтегрованим виробництвом продукту. Для подолання бар'єрів входу на світовий ринок, варто створити передумови для досягнення необхідного рівня конкурентоспроможності підприємства, яку варто визначити як порівняльна перевага стосовно інших фірм даної галузі усередині країни та за її межами.

Експортні поставки для багатьох підприємств, що займали міцні позиції на українському ринку, стали додатковим джерелом отримання прибутку від реалізації частини своєї продукції за кордоном. Як правило, це були підприємства, що відрізнялися високими темпами росту, що володіють можливостями для випуску конкурентноздатної продукції. Експортна активність їх у частині випадків пояснювалась звуженням або насиченням внутрішнього ринку й інших несприятливих факторів, що впливають на продаж товарів на внутрішньому ринку, необхідністю зберегти кадри тощо. Проте достовірна оцінка конкурентноздатності підприємства може бути отримана тільки в рамках групи фірм, що відносяться до однієї галузі, або шляхом порівняння між собою цих підприємств як у масштабі країни, так й у масштабі світового ринку.

На зовнішньому ринку конкурентноздатність товару знаходиться в основі конкурентноздатності промислових підприємств. Якщо він не в змозі задовольнити потреби покупця, то ніякі зусилля не зможуть поліпшити позиції такого товару на зовнішньому ринку. Такий товар звичайно спеціально створюється на базі національного товару після серйозного аналізу вимог сегмента покупців (ринку) тієї країни або групи країн, де підприємство має намір вести експортну діяльність. При цьому необхідно мати на увазі можливі зміни цих вимог у перспективі, передбачати належне правове, сервісне, рекламне забезпечення. Товари ринкової новизни є ключовими для комерційного успіху підприємства. Фірми, що продають

такі товари, мають можливість призначити монопольні ціни й одержувати більше високу, у порівнянні із середньої, норму прибутку. Таким чином, товарна політика припускає певний курс дій експортера й наявність таких принципів, завдяки яким забезпечується ефективне, з комерційної точки зору, формування експортних асортиментів товарів. Розробка та здійснення товарної політики на зовнішніх ринках вимагають чіткого уявлення про перспективні цілі експорту й сформованої на цій основі стратегії експортної діяльності підприємства. Не менш важливе знання ринків і характеру вимог кінцевих споживачів, ясне уявлення про свої можливості й ресурси (дослідницькі, науково-технічні, виробничі, збутові тощо) у цей час й у перспективі.

Отже, аналіз експортної політики підприємства дає оцінку доцільності вибору тієї або іншої форми ЗЕД. Саме вона в остаточному підсумку показує, наскільки правильно були поставлені підприємством стратегічні завдання в області експорту. Експортна товарна політика включає певний курс дій експортера й наявність таких принципів, завдяки яким забезпечується ефективне з комерційної точки зору формування експортних асортиментів товарів.

Товар можна назвати ***експортним***, якщо такий товар відібраний або спеціально створений після серйозного аналізу вимог сегмента покупців (ринку) тієї країни або групи країн, де фірми мають намір вести експортну діяльність. При розробці експортного товару доводиться також мати на увазі можливі зміни цих вимог у перспективі, передбачати належне правове, сервісне, рекламне забезпечення. Тільки такий товар гарантує успішну експортну діяльність та її високу економічну ефективність.

Особливо вигідний експорт товару “ринкової новизни”, тобто такого товару, який або відкриває перед споживачем можливості задоволення зовсім нової потреби, або піднімає на новий якісний щабель задоволення звичайної відомої потреби, або дозволяє більш широкому, ніж раніше, колу покупців задовольняти на достатньому рівні відому потребу. Товари ринкової новизни є ключовими для комерційного успіху підприємства. Підприємства, що продають такі товари, мають можливість призначати монопольні ціни й отримувати більше високу, у порівнянні із середньою, норму прибутку.

При формуванні експортних асортиментів завдання керівництва підприємства полягає в тому, щоб гнучко пристосовувати експортні ресурси підприємства до зовнішніх (ринкових) умов. Це

дає можливість розробляти й здійснювати таку товарну політику, що забезпечить стабільне зростання експорту високорентабельних товарів.

На експортну товарну політику істотний вплив здійснюють різні нормативні акти (міжнародні й національні стандарти тощо), що діють у країнах-імпортерах. Вони можуть впливати на дизайн товару, але його окремі характеристики, на пакування та супровідну документацію. Розходження в правових нормах країн-імпортерів змушує підприємство проводити спеціальну доробку (диференціацію) товару.

Зарубіжні вчені виділяють такі товарно-маркетингові стратегії (табл. 9.2).

Таблиця 9.2

Товарно-маркетингові стратегії

1	Забезпечення яскравої ідентифікації експортованого виробу, щоб товар навіть зовні відрізнявся в очах покупців від товарів конкурентів.
2	Вибір з ряду товарів, намічених до виробництва, одного, привабливого для всіх покупців, і здійснення на цій основі уніфікованого маркетингу.
3	Розробка різних товарів і маркетингових програм для кожного сегменту ринку й тим самим забезпечення яскраво диференційованого маркетингу.
4	Виявлення нових можливостей застосування товарів, що випускаються підприємством, і здійснення на цій основі широкої кампанії формування попиту й стимулювання збуту.
5	Вихід на новий ринок з новим товаром.
6	Досягнення лідерства шляхом створення високоякісного товару
7	Розробка піонерного товару, що буде лідером на найближчі роки, забезпечення переваги над конкурентами й затвердження репутації підприємства як новатора

Доцільним вважається у міжнародній практиці випуск не одного виробу, а досить широкого параметричного ряду асортиментних позицій, наприклад, набір насосів того самого типу, але які відрізняються продуктивністю (звичайно 20–40 градацій). Оскільки типів насосів існує також декілька, підприємство змушене для всіх типів розробити свій параметричний ряд. Всі ці ряди й утворюють асортиментний набір. Чим ширше параметричні ряди й асортиментний набір, тим вище імовірність того, що будь-який покупець знайде собі оптимальний товар. Це зміцнює позиції підприємства на зовнішньому ринку й розширює обсяг продажу [25].

На українських підприємствах ще дуже мало уваги приділяється створенню параметричних рядів виробів, що широко охоп-

лює різні сегменти ринку, а це приводить до зниження конкурентноздатності товару, не забезпечує стійкого експорту. Мати досить широкі параметричні ряди важливо ще й тому, що підприємство в цьому випадку може гнучко реагувати на перехід товару з однієї стадії життєвого циклу в іншу. На стадії впровадження звичайно виставляють на ринок тільки самі ходові моделі, що користуються максимальним попитом. На стадії росту розширюють набір пропонованих виробів, а до стадії зрілості виставляють на ринок повний набір виробів усього параметричного ряду. Нарешті, на стадії спаду залишають на ринку тільки одну – дві найбільш ходові моделі.

Безліч товарів одночасно пропонують однакові або різні способи задоволення однієї й тієї ж потреби покупця на рівних цінових умовах. У цій ситуації перевага споживача віддається найбільш конкурентноздатному товару – тобто такому, котрий на одиницю своєї вартості (ціни) задовольняє більше потреб й на більш високому рівні, ніж товар конкурентів. Зрозуміло, що покупець із двох однорідних товарів завжди вибирає той, який дешевше, а із двох товарів з однаковими цінами – той, чиї споживчі властивості вище. Тому в боротьбі за покупця продавець (товаровиробник) повинен або знижувати ціни, або підвищувати якість пропонованих товарів.

Звичайно, здешевлення товарів добре позначається на можливості його збуту. Досить часто воно протікає масштабно й швидко, завдяки тим зниженням витрат виробництва, які дає науково-технічний прогрес. Але зниження цін в основному економічно невигідно для товаровиробника. Якщо ціну можна підтримувати постійної, а ще краще – підвищувати, продавець вибере поліпшувати споживчі властивості товару. Завдяки НТР із її гігантськими можливостями підвищення споживчих параметрів продукції, сформувалися виграшні умови для використання нецінових факторів конкурентноздатності, особливо такого фактору, як зниження ціни споживання.

Посилена увага до випуску наукомісткої продукції, переміщення капіталовкладень у ці галузі відноситься до нецінових факторів міжпідприємницької конкуренції. Продукцію машинобудування варто відносити до наукомісткого, якщо частка витрат на НДДКР становить 5 % і більше до обсягу продажів. Із цього погляду наукомісткими виявляються електронно-обчислювальна техніка, устаткування зв'язку, контрольно-вимірювальні прилади, авіатехніка й авіадвигуни, ядерні реактори. Однак варто мати на увазі, що, досягши приблизно 30 % загального обсягу експорту провідних

капіталістичних країн, частка наукомісткої продукції стабілізувалася, а увага фірм перемістилася на підвищення науково-технічного рівня традиційного устаткування підприємств хімічної, металургійної, електроенергетичної, текстильної, поліграфічної галузей.

Мінімізація строків поставки товару є важливим фактором нецінової конкуренції: споживач має можливість швидше, ніж конкуренти, застосувати новітню техніку й дістати підвищений прибуток. Прикро, але українські підприємства, не можуть похвалитися не тільки короткими строками поставки, але навіть швидким висновком контрактів і своєчасних відповідей на запити іноземних клієнтів.

Створення потужної збутової мережі, а також служби сервісу є ще одним способом нецінової конкуренції.

Як бачимо, зазначене – це все приклади нецінової конкуренції, але, вони вимагають досить високих фінансових витрат, заощаджувати на яких чиста нісенітниця: вкладені кошти повертаються з лишком.

Інших прикладів нецінової конкуренції існує безліч. Зазначимо тільки, що до числа параметрів, що забезпечують нецінову конкурентноздатність, відносяться відповідність міжнародним і національним стандартам, зручність експлуатації, готовність до експлуатації, легкість навчання персоналу, дизайн і багато чого іншого. Для аналізу відповідності потенційно експортного товару аналогам, представленим на ринку конкурентами, проводять дослідження конкурентноздатності. Конкурентноздатність товару підвищують, добиваючись максимальної відповідності його споживчих і вартісних характеристик існуючим (і особливо прогнозованим) запитам покупців. Ця робота повинна проводитися постійно, з періодичністю, що задається “життєвим циклом” товару. Отримані дані дозволять сформулювати програму цілеспрямованої зміни експортної товарної політики підприємства й посилення його позицій у конкурентній боротьбі на зовнішньому ринку.

Підбиваючи підсумки, можна зробити висновок, що виявлені на основі аналізу цілі стратегічного розвитку в першу чергу відображають напрямок діяльності по подоланню слабких і зміцненню сильних конкурентних позицій підприємства. Оскільки складові стратегічного потенціалу безпосередньо пов’язані з усіма видами ресурсів підприємства, розширення того або іншого ресурсу у взаємозв’язку з іншими дозволить реалізувати зазначені стратегічні цілі. Для аналізу відповідності потенційно експортного товару ана-

логам, представленим на ринку нашими конкурентами, проводять дослідження конкурентноздатності нашого товару. Проаналізувавши конкурентноздатність товару, нерідко доходять висновку, що необхідно поліпшити позиції підприємства в конкурентній боротьбі.

Конкурентна перевага не може існувати вічно і діє на деякому тимчасовому відрізку. Це пояснюється постійною зміною кон'юнктури ринку, змінами параметрів попиту, параметрів факторів виробництва, моральним і фізичним старінням елементів стратегічного потенціалу фірми. Через те, що всі ці зміни не наступають одночасно, рівень конкурентноздатності фірми в різні моменти часу буде різний.

Сприятливо позначається на розвитку підприємства й зміцнює його конкурентну перевагу розвиток виробництва близьких галузей, впровадження в них нових технологій, ріст їх наукового й виробничого потенціалу, ріст потенціалу зовнішньої соціальної інфраструктури.

За рахунок інтенсифікації інвестиційної діяльності істотне посилення стратегічного потенціалу підприємства, стимулюється параметрами попиту на продукцію. Із зовнішніх факторів на даному етапі найбільш істотними є параметри попиту, котрі впливають на конкурентну перевагу підприємства на всіх етапах, і тому для фірми є небажаними зміни параметрів попиту, але інтенсивність їхнього впливу менше, ніж на етапі зародження конкурентної переваги.

Основою для кваліфікованого рішення про місію підприємства та його потенціал є діагностика й спостереження за слабкими сигналами, що характеризують показник темпів зміни виробництва, запаси готової продукції й рівень наповненості портфеля замовлень, підтримка нормального стану конкурентної переваги на всіх етапах життєвого циклу. Оскільки і зовнішнє, і внутрішнє середовище динамічні, зазначені вихідні явища можуть з'являтися практично в будь-який момент. Отримані в підсумку дані дозволять сформулювати програму цілеспрямованого формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства й посилення його позицій у конкурентній боротьбі на зовнішньому ринку. Експортні можливості визначаються насамперед тим, чи впроваджує підприємство конкурентноздатну продукцію, а якщо ні, то як швидко й з якими витратами воно здатне її зробити. Для цього на підприємствах звичайно розробляють концепцію ЗЕД або зовнішньоекономічну стратегію фірми.

При розробці концепції необхідно спочатку визначити мету зовнішньоекономічної діяльності підприємства: отримання прибутку за рахунок виходу на зовнішній ринок або отримання доступу до нових технологій, підвищення конкурентноздатності продукції й самого підприємства, або розширення й диверсифікованість виробництва. Крім цього в концепції визначається, які види й форми зовнішньоекономічної діяльності в перспективі будуть розвиватися – тільки зовнішня торгівля або виробнича кооперація з іноземними партнерами.

Таким чином, концепція повинна містити відповідь на запитання, якими є можливості підприємства займатися ЗЕД. Однак сама підготовка до прориву на зовнішній ринок вимагає всебічних економічних розрахунків й обґрунтувань. Глибоке опрацювання всіх аспектів ЗЕД приймають форму бізнес-плану або техніко-економічного обґрунтування зовнішньоекономічної операції, які розробляються в ході планування, коли повинні бути визначені й критично осмислені альтернативні варіанти на основі великої кількості показників при участі всіх структур управління.

По виробленню стратегії ЗЕД підприємства існують основні кроки, які включають такі етапи [69, 103].

Готовність підприємства для організації ЗЕД і вступу в міжнародний бізнес визначається й оцінюється на першому етапі. З метою дослідження готовності виконання експортних операцій ЗЕД необхідно визначити:

– по-перше, вид продукції, що випускається на зовнішній товарний ринок, у якості якого може виступати: сировина, напівфабрикати, готові виробами, машинами й устаткуванням, товари народного споживання;

– по-друге, ступінь готовності виробництва даного товару – або він уже існує, або тільки розробляється;

– по-третє, оцінка інформаційної бази для організації:

1) ***експортної*** діяльності: наявність інформації про розвиток експортного бізнесу (ринки збуту, покупці); ступінь підготовленості фахівців для здійснення експортних операцій (джерела отримання інформації про зовнішній товарний ринок, підтримки, консультацій для здійснення банківських операцій, страхування, відвантаження і оформлення документів);

2) ***імпортної*** діяльності: наявність інформації про розвиток імпортної діяльності, зокрема, про наявність іноземних постачальників; ступінь підготовки співробітників для організації імпортних

операцій; можливість отримання інформації, підтримки і консультацій для реалізації імпортної угоди; можливість успішного проведення банківських операцій, страхування і оформлення відповідної документації.

Четвертою є оцінка матеріальних і трудових ресурсів для організації:

1) ***експортної*** діяльності: наявність основного капіталу, можливість розширення підприємства – чи досить великі будівлі і чи вистачить площ для збільшення виробництва, потреба в додатковій кількості машин для виробництва експортних товарів; наявність вільних виробничих потужностей і можливість створення додаткових потужностей для виробництва експортної продукції; відповідність продукції підвищеним технічним вимогам до неї в країні імпортера – оцінка конкурентноздатності товару; наявність робітників та службовців для здійснення замовлень і рівень їхньої кваліфікації, а також здатність придбати кваліфікацію, пов'язану з експортом по попередньо підготовленому плану;

2) ***імпортної*** діяльності: ступінь упевненості, що продукція відповідає вимогам; наявність і придатність складських приміщень для проміжного складування товарів перед їхнім продажем; наявність співробітників для здійснення імпортної діяльності, рівень їхніх знань і кваліфікація, включаючи знання мов;

– по-п'яте, оцінка комерційних і маркетингових ресурсів для організації:

1) ***експортної*** діяльності: наявність служби для здійснення комерційної роботи, маркетингу і експортної адміністративної роботи та рівень її кваліфікації, тобто на підприємстві повинна бути ефективна, мобільна й кваліфікована служба, здатна виконувати досить різноманітні завдання, що входять у її компетенцію, а саме: пошук, перевірку і збір даних на потенційних покупців із країн ближнього й далекого зарубіжжя; вибір контрагентів на зовнішньому товарному ринку; ведення ділової переписки й переговорів на іноземних мовах; організацію виставок і рекламних заходів; проведення маркетингових досліджень у повному обсязі; контроль за ходом виконання контракту, включаючи валютні, бухгалтерські й фінансові питання; пророблення всього комплексу питань для створення спільного підприємства; протокольна робота тощо;

2) ***імпортної*** діяльності: наявність відповідної служби для здійснення імпортних операцій й оформлення відповідної доку-

ментації;

– шосте – оцінка фінансових можливостей для організації:

1) ***експортної*** діяльності: наявність фінансових ресурсів і обсяг знань, що дозволяє впоратися з вимогами, пропонованими в експортній діяльності; можливість залучення внутрішніх і зовнішніх інвестицій, отримання кредитів; наявність службовців, що знають специфіку фінансових особливостей при здійсненні експортних операцій;

2) ***імпортної*** діяльності: наявність власних оборотних коштів; можливість надання авансів своїм постачальникам; наявність знань про різні форми платежу й страхування усередині країни;

– сьоме – оцінка пакування й маркування продукції при організації:

1) ***експортної*** діяльності: можливість отримання інформації про вимоги до пакування й маркування по кожному товарі або групі товарів для здійснення експортних операцій з контрагентами зовнішнього ринку;

2) ***імпортної*** діяльності: визначення вимог українського ринку до пакування й маркування; наявність можливості для переупаковки й перемаркування товару;

– восьмий і заключний пункт – оцінка потенційного плану й прогнозу полягає у можливість розробки загального плану розвитку:

1) ***експортної*** діяльності підприємства, що охоплює наступні основні області: фінанси; виробництво; маркетинг; трудові ресурси, у перспективі й здійснення плану створення товару власними чинностями, що включає наступні положення: асортименти товару; виробничі потужності; технічну характеристику; конструктивні особливості й художнє оформлення; упакування й маркування; зміст інструкції з використання на мовах країн контрагентів тощо;

2) ***імпортної*** діяльності підприємства, що охоплює наступні основні області: фінанси; маркетинг; трудові ресурси, виробничі потужності, а в перспективі й здійснення плану створення товару власними силами, що включає аспекти, попередньо погоджені з експортером.

Підприємство у такий спосіб має оцінити свої сильні й слабкі сторони й сформулювати види й розміри сторонньої підтримки й оцінки потенційної конкурентноздатності у вигляді можливості мобілізувати внутрішні або зовнішні додаткові ресурси у випадку виникнення ризиків або додаткових намірів.

Слід зазначити, як організаційний момент, необхідність формування в структурі управління підприємства підрозділу по управлінню функціями ЗЕД. У практиці виробничого підприємства це може бути відділ зовнішніх зв'язків, міжнародний відділ тощо.

Другий етап – отримання різних видів підтримки й консультацій з питань організації експортної та імпортної діяльності. Визначення можливості й отримання фінансової підтримки від держави, а якщо буде потреба – одержання спеціалізованої допомоги й консультацій з боку банків, юристів, транспортно-експедиторських агентств й інших представників інфраструктурних підрозділів, що спеціалізуються на наданні послуг у зовнішньоторговельній діяльності.

Третій етап – самостійний вибір ринку для збуту й придбання продукції.

При організації ***експортної*** діяльності самостійний вибір ринків збуту товару дозволяє мінімізувати фінансові втрати, які часто переслідують експортерів. Підприємство повинне не тільки знайти самостійно ринки збуту, але йому варто навчитися самому вести справи з покупцями із країн ближнього й далекого зарубіжжя, з огляду на те, що між ринками різних країн існують значні розходження. Доцільніше віддати перевагу вивченню декількох основних ринків.

Варто якнайкраще, вибираючи зовнішній ринок, з'єднати три параметри: потенціал й умови нового ринку, інтенсивність і практичні прийоми конкуренції, мета й кошти підприємства, тобто необхідно проводити комплексний аналіз "ринок–конкуренція–підприємство".

Необхідно визначити, при виборі методів вивчення зовнішнього ринку, у якому положенні перебувають експортери й імпортери цих країн по відношенню один до одного на ринку:

1) експортерів поєднують давні торговельні зв'язки, що обумовлюють регулярний обмін продукцією в матеріально-речовинній формі, з контрагентами із країн ближнього й далекого зарубіжжя. Це дозволяє експортерам здійснювати маркетингові дослідження нових ринків і на їхній основі здійснювати цільові рекламні заходи, представляючи потенційним покупцям не тільки товар, але й своє підприємство як конкурентноздатного постачальника конкурентноздатної продукції. При цьому також необхідно увесь час інформувати постійних контрагентів про підвищення технічного рівня виробництва і якості продукції, а також про те, що готуються до випуску нових товарів для того, щоб протистояти рекламним кам-

паніям конкурентів;

2) у минулому експортери мали комерційні зв'язки регулярного характеру з партнерами зовнішнього ринку, але в силу політичних змін, що сталися у 1991 році, вони були перервані, а в цей час про взаємні наміри вони не інформовані. У цьому випадку поряд з маркетинговим дослідженням нових ринків доцільно здійснювати рекламну роботу, ціль якої – показати колишнім покупцям економічний потенціал і конкурентноздатність підприємства експортера, його стабільність і фінансове становище, досвід виконання замовлень;

3) між експортерами й потенційними замовниками ніколи не було договірних відносин, що обумовлюють обмін продукцією, але вони знають про існування контрагентів, що їх цікавлять. У цьому випадку найбільш ефективна цілеспрямована реклама, що представляє економічний потенціал підприємства, конкурентноздатність продукції, стабільність фінансового становища, досвід роботи з найбільшими покупцями і їхні відкликання. Крім того, у рекламних матеріалах доцільно підкреслювати готовність експортера допомогти потенційному імпортерові в рішенні його технічних й організаційних проблем;

4) в експортерів немає інформації про потенційних контрагентів, які можуть бути зацікавлені в закупівлі товарів. Це обумовлює проведення маркетингових досліджень ринку з метою визначення об'єктів, форм і коштів для організації рекламної кампанії.

Вирішуються питання на цій же стадії, пов'язані з дослідженнями кон'юнктури ринку, для якого доцільно здійснювати комплекс рекламних заходів, що включає [4, 30, 69]:

– проведення реклами через кіно, радіо, телебачення;

– публікацію реклами в загальноекономічних, загальногалузевих і рекламних газетах і журналах;

– видання й доведення друкованої реклами до потенційних контрагентів, включаючи пряме поштове розсилання;

– участь у міжнародних торгово-промислових виставках, ярмарках.

Четвертий етап полягає у формулювання мети й тактики підприємства. Визначення мети й тактики передбачає наступну послідовність:

– мета експорту (імпорту) – найближча і перспективна, декомпозиція перспективної мети на підцілі;

– конкретна тактика підприємства, тобто розробка ва-

ріантів досягнення цілей експортної (імпортної) діяльності, а також їхнє порівняння й вибір;

– розподіл ресурсів за різними етапами здійснення комерційних операції.

П'ятий етап полягає у визначенні механізму реалізації зовнішньоторговельної операції:

– для здійснення експортної операції: визначення системи збуту продукції й проведення рекламної кампанії стосовно до розробленої системи збуту; пошук і вибір потенційних партнерів і встановлення з ними контактів; пророблення умов торговельної угоди й підготовка проекту контракту; проведення переговорів і підписання контрактів; виконання договірних зобов'язань і контроль за їхнім виконанням;

– для здійснення імпортної операції: визначення структури імпорту; розрахунок обсягу закупівель продукції на зовнішньому товарному ринку в розрізі окремих держав; пошук і вибір потенційних партнерів і встановлення з ними контактів (участь у торговопромислових ярмарках і виставках, розсилання запитів і замовлень тощо); пророблення умов торговельної угоди й підготовка проекту контракту; проведення переговорів і підписання контрактів; виконання договірних зобов'язань і контроль за їхнім виконанням.

Шостий етап є найважливішим і полягає у виконанні міжнародної комерційної справи, що передбачає обмін продукцією в матеріально-речовій формі. В остаточному підсумку від нього залежить економічна ефективність зовнішньоторговельної операції. Цього можна досягти в результаті виконання наступних елементів, при реалізації:

– експортної угоди: систематичного контролю за виготовленням продукції; своєчасного рішення транспортних питань; обов'язкового повідомлення імпортера про відвантаження й поставку товару, для забезпечення своєчасної підготовки транспортних засобів, відкриття акредитива, надання гарантій платежу; обов'язкового страхування вантажів; правильного оформлення товарних, платіжних і митних документів; отримання з імпортера платежу в обговорений термін; своєчасного розгляду й задоволення претензій покупця;

– імпортної угоди: своєчасного надання комерційного авансу постачальникові товару, якщо таке передбачено контрактом; напрямку транспортних засобів по отриманню повідомлення від контрагента про готовність продукції до відвантаження; своєчасного розподілу імпортних вантажів по адресах одержувачів; обов'язкове відправлення одержувачам повідомлень про напрямок ван-

тажів на їх адресу з додатком рахунків на оплату імпортованих товарів; здійснення платежу іноземному продавцеві відповідно до умов контракту; пред'явлення постачальникові претензій у зв'язку з неналежним виконанням їм контрактних зобов'язань.

На підприємстві у процесі розробки стратегії зовнішньоекономічної діяльності неминуче постає проблема – управління ризиками, котра вимагає величезної уваги й високої компетентності від працівників відділу зовнішньоекономічної діяльності.

Ризик завжди притаманний діяльності господарюючого суб'єкта, оскільки кінцева мета – отримання прибутку – найчастіше ускладнюється численними факторами, що перешкоджають досягненню поставлених цілей. Серед них можна виділити втрату власності, втрату доходу, юридичну відповідальність перед іншими особами. Ризик у підприємництві є невід'ємною складовою, тому інструменти управління спрямовані на передбачення ризиків, пом'якшення наслідків при їх виникненні. При виході на зовнішній ринок ризики зростають, оскільки перед підприємством встає необхідність кількісно оцінити й передбачити політичні, валютні, транспортні, фінансові, природні й багато інших ризиків, які не виникли б, якби підприємство здійснювало свою діяльність на внутрішньому ринку. Таким чином, зовнішньоекономічну діяльність можна охарактеризувати підвищеним ступенем ризику в порівнянні з ризиками на національному ринку. По-перше, це обумовлено імовірністю виникнення валютних ризиків – втрати внаслідок зміни курсів валют. По-друге – з більш жорстокою конкуренцією. По-третє, ступінь надійності виконання угоди менший у зв'язку з недостатністю достовірної інформації.

Найпоширенішим останнім часом є визначення ризику як можливої небезпеки втрат, що випливає зі специфіки тих або інших явищ природи й видів діяльності людини. У словнику термінів Європейської організації з якості ризик визначається як сукупний фактор імовірного виникнення небажаної події і його наслідків. Узагальнюючи перераховані підходи й конкретизуючи їх стосовно до фінансової сфери діяльності, ризик визначають як можливість втрати частини ресурсів або недоодержання доходів у порівнянні з рівнями або значеннями, розрахованими виходячи з передумов про найбільш раціональне використання ресурсів й прийняттю сценарію розвитку ринкової кон'юнктури.

Параметр – види ризиків є основною класифікаційною озна-

кою диференціації ризиків ЗЕД. До числа основних видів фінансових ризиків відносяться наступні: ризик зниження фінансової стабільності; неплатоспроможності; інвестиційний; інфляційний; процентний; валютний; депозитний; кредитний; податковий; структурний; криміногенний; політичний; транспортний; виробничий; торговельний; інші види ризиків.

Групи ризиків зовнішньоекономічної діяльності, які класифікуються за іншими параметрами:

– ***об'єктами***: ризик окремої операції ЗЕД; ризик діяльності підприємства в цілому.

– ***сукупністю досліджуваних інструментів***: індивідуальний фінансовий ризик; портфельний фінансовий ризик.

– ***комплексністю дослідження***: простий ризик, складний (зв'язний) ризик.

– ***джерелами виникнення***: зовнішній або систематичний ризик; внутрішній або систематичний ризик, внутрішній або несистематичний ризик.

– ***наслідками***: ризик, що викликає тільки економічні втрати; ризик, що викликає упущену вигоду; ризик втрати престижну фірми; ризик змішаний.

– ***характером прояву у часі***: постійний ризик; тимчасовий ризик.

– ***рівнем фінансових втрат***: припустимий фінансовий ризик; критичний фінансовий ризик.

– ***можливістю передбачення***: прогнозований фінансовий ризик; непрогнозований фінансовий ризик.

– ***можливістю страхування***: фінансовий ризик, що страхується; фінансовий ризик, що не підлягає страхуванню.

Господарська, правова й комерційна практика виробляє різні міри, застосовуючи які можна обмежити або нейтралізувати небажані наслідки. Пом'якшення впливу ризиків або запобігання їхній появі можливе завдяки вживанні наступних заходів:

– глибоке вивчення кон'юнктури ринку.

– упевненість у партнері, заснована на знанні його фінансового стану й репутації.

– страхування.

– перекладання частини ризику на партнера (наприклад, цінове застереження в контракті).

В науковій літературі [19, 30, 103] пропонується, як правило, наступний ряд заходів:

– затверджувати формулу ціноутворення;

– ризик, пов'язаний з валютними операціями, підприємствам необхідно оцінювати, ґрунтуючись на даних бірж, що займаються зовнішньоторговельними операціями;

– оцінювати ризик самостійно, не довіряючи публікаціям про ступінь ризику, оскільки вони можуть бути "замовленими";

– обов'язково страхувати ризик, пов'язаний з можливою зміною валютних курсів;

– оговорювати основу ціни;

– пункти договору, що стосуються валюти, обумовлювати у всіх документах;

– визначити конкретну особу, що приймає на себе зобов'язання по заборгованостях.

Практично неможливо повністю виключити ризик, але учасник зовнішньоекономічної діяльності повинен використати всі кошти для пом'якшення його наслідків при плануванні експортно-імпортних операцій.

Отже, в перехідний період до ринкової економіки зовнішньоекономічні зв'язки отримують принципово нове значення, тому що покликані забезпечити участь країни у світовому поділі праці. Ця участь, насамперед, може розглядатися як найважливіший фактор подолання економічної кризи, що вразили промисловість в умовах переходу до нового суспільного простору. У такій ситуації приплив матеріальних і фінансових ресурсів ззовні може внести істотний вклад у стабілізацію промисловості.

Реформування економіки України якісно змінило можливості регіонів у розвитку ЗЕД підприємств. В умовах планово-централізованої системи підприємство являло собою виробничо-технічний комплекс. Підприємства, які впроваджують експортну продукцію, здійснювали свою діяльність у рамках монополії держави на зовнішню торгівлю й всі форми ЗЕД.

За сучасних умов підприємства отримали економічну самостійність, їхня діяльність заснована на принципі самоокупності, вони самі відповідають за своїми обов'язками тощо. Основою діяльності кожного підприємства є ***виробничий процес***, що спрямований на виготовлення продукції, виконання робіт і створення послуг. Отримавши самостійність у здійсненні ЗЕД, підприємства повинні самі приймати рішення щодо виробництва продукції й способів просування до імпортера. При цьому вітчизняні виробники зіштовхнулися з масою проблем.

Умови для функціонування підприємств мають різко негативну тенденцію, це випливає з реальних умов української економіки і складностей у розвитку ринкових відносин, українських промислових підприємств. Що ж стосується адаптації до світового ринкового середовища, що функціонує з урахуванням законів міжнародної конкуренції, то сама присутність українських підприємств на цьому ринку викликає більші складності й проблеми, не говорячи про можливості конкуренції із західними компаніями.

Відсутність ресурсів, необхідного досвіду, державного протекціонізму і підтримки позбавляють переважну більшість українських підприємств можливості займатися зовнішньоекономічною діяльністю в будь-якому її прояві. Навіть українські підприємства, що експортують сировинні ресурси, зіштовхуються з потужним тиском західних конкурентів і поступово втрачають свої ринкові позиції.

Інформаційні технології, загальне посилення конкуренції, прискорення темпів науково-технічного прогресу ще сильніше погіршують стан українських виробничих підприємств, що не мають реальних ресурсів і можливостей слідувати за цією тенденцією світового господарства. Аналізуючи все це, бачимо, що першорядне значення приймає державна підтримка підприємств, що включає в себе забезпечення умов для розширеного виробництва, захисту інтересів вітчизняних виробників, підвищення інноваційної та інвестиційної активності, контролю за стратегічними ресурсами країни, підтримка наукового потенціалу.

На підприємстві суттєве значення має внутрішнє управління зовнішньоекономічної діяльності шляхом формування оптимальної стратегії зовнішньоекономічної діяльності, що включає в себе практично всі складові економічної стратегії фірми – ***інноваційну, інвестиційну, ціновy, товарну стратегії, стратегію стимулювання персоналу фірми*** тощо. Однак, навіть при успішному формуванні концепції зовнішньоекономічної діяльності, підприємство не зможе функціонувати на зовнішньому ринку без підтримки державних структур. Тому необхідне формування єдиної регіональної політики здійснення зовнішньоекономічної діяльності, спрямованої на підтримку кожного підприємства, що виходить на зовнішній ринок і здійснює зовнішньоекономічну діяльність.

9.5. Глобалізаційні процеси і підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств

Необхідно виробляти продукцію для ефективної діяльності вітчизняним підприємствам, яка була б конкурентоспроможною на зарубіжних ринках. Цього можна досягти за умови розроблення та реалізації стратегії просування національного експорту на світовому ринку.

Необхідною умовою є те, щоб така стратегія ґрунтувалась не в простому збільшенні обсягів експорту, а в створенні довгострокових конкурентних переваг. Це призведе до значного поліпшення позиції України на світовому ринку. Для цього дуже важливо мати чітку концепцію економічного розвитку, наслідком реалізації якої, стало б розширення експорту та укріплення стану вітчизняних підприємств на міжнародних ринках, що в свою чергу призвело б до зміцнення конкурентоспроможності економіки України. Матеріальним базисом стратегії просування продукції українських підприємств на зарубіжних ринках є експортний потенціал країни.

Україна має конкурентоспроможні технології в аерокосмічній галузі, ракето та суднобудуванні, виробництві нових матеріалів, біотехнології, регулюванні хімічних, біохімічних та біофізичних процесів. Значний потенціал мають також агропромисловий та енергетичний комплекси країни.

Ретельно проаналізувавши існуючу ситуацію, можна зробити висновок, що вихід вітчизняних товарів на світовий ринок гальмується, в першу чергу, внаслідок відсутності сучасного експортного потенціалу, а лише потім, в певній мірі, внаслідок зовнішніх обмежень.

У зв’язку із зростанням вимог міжнародних стандартів, застосуванням високорозвиненими країнами сучасних енерго- та ресурсозберігаючих технологій варто очікувати скорочення традиційних ринків для України, особливо враховуючи, що можливості цінової конкуренції в значній мірі себе вичерпали. З іншого боку, зростання конкурентоспроможності за рахунок підвищення якісних характеристик продукції потребує значних інвестиційних надходжень та активних процесів.

Тривалим процесом є зміна експортної структури, який залежить в значній мірі від внутрішніх економічних факторів. Досить

значним негативним моментом є нерозвиненість інфраструктури забезпечення експорту, що в повній мірі, ускладнює побудову конкурентних стратегій вітчизняних експортерів.

Визначимо основні напрями формування стратегії українських підприємств на міжнародних ринках за класифікацією факторів, що впливають на конкурентоспроможність країни.

Перший напрям визначається науково-технологічним фактором. Очевидним є значне технологічне відставання в харчовій промисловості, ряді галузей машинобудування, в галузі високих технологій. Для забезпечення конкурентоспроможності харчової промисловості на міжнародному ринку необхідно забезпечити високу продуктивність сільськогосподарського виробництва, залучення провідних технологій до підприємств з переробки сільськогосподарської продукції.

Другий напрям, безпосередньо близький до першого – для подолання технологічного відставання необхідні значні капіталовкладення, які можуть бути забезпечені за рахунок залучення Іноземних інвестицій. На жаль, фактичні обсяги та частка іноземних інвестицій в реальну економіку України є недостатніми по відношенню до масштабів економіки, що гальмує початок економічного пожвавлення. Внутрішній ринок позичкового капіталу України з його надзвичайно високими відсотковими ставками за довгостроковими кредитами, що є необхідними для залучення інноваційних технологій у виробництво, також є недоступним джерелом залучення капіталу для виробників.

Також гальмує процес виходу з кризового стану, а тим більше – досягнення відповідного рівня сучасної технологічної конкурентоспроможності на світовому ринку процес катастрофічного старіння виробничих фондів.

За такими факторами як інфраструктура та інформація визначається ***третій напрям***. На сьогодні рівень розвитку цих чинників в Україні є надзвичайно низьким. На жаль, експортери мають недостатній рівень кваліфікації і поінформованості про ситуацію на міжнародних ринках. Часто це призводить до невиправданого заниження цін і проведення демпінгових торговельних операцій на світовому ринку, що викликає відповідну реакцію з боку інших держав і негативно впливає на імідж вітчизняних експортерів.

Недостатній розвиток систем зв’язку і транспортної інфраструктури є актуальною проблемою, що заважає ефективному фор-

муванню стратегії зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств. Ваги цій проблемі додає те, що географічне положення України робить транспортні послуги одним з напрямів міжнародної спеціалізації в торгівлі послугами.

Значною проблемою також є неефективна система міжвідомчої статистики в Україні, дані якої досить часто дають лише загальне уявлення про певні процеси і дозволяють зробити надійні висновки. Слід зазначити, що створення інфраструктури і забезпечення вільного та ефективного доступу до необхідної, з точки зору діяльності вітчизняних підприємств на міжнародних ринках, інформації є завданням держави.

Досить важливим фактором є фактор робочої сили. За цим фактором Україна має певні порівняльні переваги. Суттєвою перевагою є досить великий науково-технічний потенціал та значна кількість дешевої кваліфікованої робочої сили. Відповідний рівень оплати праці, є головним завданням держави. Проте, через невиконання цього завдання значною проблемою став відплив цієї сили за кордон. Воно потребує термінового вирішення, що можливо лише при умові створення сприятливих умов для кваліфікованих кадрів.

Зважаючи на всі ці фактори, методика розроблення стратегії виходу підприємства на міжнародний ринок, повинна складатися з таких етапів:

I. Аналіз ситуації в якій знаходиться підприємство, тобто можливості галузі, діяльність конкурентів, їх технології, стан ринків, які обслуговуються.

II. Аналіз внутрішнього стану компанії в зіставленні із становищем справ у всій галузі.

III. Аналіз ситуації на світовому ринку.

IV. Оцінювання міри зрілості галузі. При цьому необхідно врахувати темпи зростання галузі, потенціал подальшого зростання, існуючий асортимент виробів, стан конкуренції, частку ринку, яка належить компанії, характер технології, що використовується.

Може бути розроблена на цій основі стратегія розвитку кожного окремого підприємства. Для розробки стратегії необхідно створити робочу групу, до якої входять керівники підрозділів, спеціалісти з фінансів, технології та маркетингу. Перед робочою групою ставиться мета розробити стратегію підприємства на 10–15 років.

Стратегію компанії слід розрахувати таким чином, щоб її продукція зберігала високі конкурентні якості і технічну новизну

протягом максимально тривалого часу. Компанії яким вдається розробити та втілити в життя таким чином, зберігають лідерство у світовому виробництві. Дуже важливим, зважаючи на світові глобалізаційні процеси, для вітчизняних підприємств та національної економіки в цілому, видається вступ України в СОТ, який є об'єктивною необхідністю на шляху інтеграції України у світове господарство. Однак, це є суттєвим випробовуванням для вітчизняної економіки.

Не варто розцінювати вступ в СОТ, як негайний фактор зростання експорту та поліпшення його структури. Невідповідність національних стандартів якості продукції міжнародним нормам може спричинити виникнення суттєвих проблем. Однак, Україна, відповідно до офіційних рішень, зобов'язана привести у відповідність до міжнародних стандартів не менш, ніж 500 національних стандартів. З іншого боку, існує загроза, що внаслідок стрімкого переходу до стандартів ЄС, без врахування специфіки національної економіки, може призвести до неможливості вітчизняних підприємств дотримуватися задекларованих стандартів.

Останні закони, прийняті Верховною Радою України для вступу країни в СОТ, є досить важливими (див. табл. 9.3).

Аналіз факторів, що впливають на конкурентоспроможність економіки України показує, що перед економікою країни постали складні завдання, серед яких головними є вихід з глибокої економічної кризи, зупинення зниження життєвого рівня, стабілізації та економічного зростання, інтеграції у світову економічну систему. Вирішення останнього завдання багато в чому залежить від того, яке місце займе Україна в міжнародному поділі праці, що, в свою чергу, залежить від конкурентоспроможності української продукції на світових ринках, обсягів та структури експорту продукції та капіталів.

До основних факторів, що впливають на конкурентоспроможність української продукції відносяться: природні, трудові, наукові і виробничі ресурси; умови попиту на внутрішньому ринку; наявність споріднених галузей, пов'язаних з потенційно конкурентоспроможними галузями; стратегія підприємств щодо досягнення конкурентних переваг і характер конкурентної боротьби на внутрішньому ринку. Ще одним вагомим фактором впливу на формування конкурентоспроможності української економіки є роль уряду. Вагомість цього фактора суттєво підвищується на пере-

хідному етапі формування державної економічної політики, спрямованої на подолання кризи, і подальший економічний зріст.

Причиною різкого зниження ролі держави в управлінні економікою став крах соціально-економічної моделі СРСР. Будь-якому управлінню та регулюванню автоматично приписувались недоліки конкретної системи господарювання. Лібералізація, приватизація, відмова від державного регулювання пропонувались в якості універсального рецепту вирішення всіх проблем. Для України, як нової держави, ситуація погіршувалась відсутністю розуміння і формулювання національних інтересів та невиправдано високими сподіваннями на підтримку міжнародного співтовариства. Результатом стала фактична відмова держави від виконання своєї ролі у захисті інтересів українських підприємств, підтримки їх конкурентоспроможності.

Перебороти традиційними методами існуючий спад і застій у промисловості України і країнах СНД неможливо, тому що розвиток і ідентифікація сучасного виробництва повинні майже цілком базуватися на нових рішеннях в галузі технології, техніки, організаційних форм й економічних методів господарювання, тобто різних нововведеннях, впроваджуваних у виробництво. Тому, як свідчить досвід розвинених країн, тією рушійною силою, що спроможна забезпечити економічну незалежність України, є лише інновації й інноваційний шлях розвитку. Україна може і повинна, не повторюючи шлях інших держав, використати й реалізувати свої потенційні переваги, знайти своє гідне місце на світовому ринку, посісти провідні позиції в тих сферах економічної діяльності, де вона має для цього умови. Це повинен бути процес, яким можливо цілеспрямовано й ефективно керувати, не покладаючись лише на дію ринкових регуляторів.

Інноваційна модель розвитку спрямована саме на використання інновацій та нововведень, для якої характерним є широкомасштабне введення у господарський обіг продуктів інтелектуальної праці таких, як знання, технології, науково-технічні розробки.

Не дивлячись на те, що більшість вітчизняних технологій за ефективністю та економічністю не поступається кращим досягненням європейських держав, однак наявне устаткування переважно має низькі техніко-економічні показники (велику матеріало- та енергомісткість, невисоку продуктивність), що призводить до підвищення собівартості та зниження якості продукції. До того ж, віт-

чизняне машинобудування майже не випускає технологічні комплекси для розфасовування й пакування харчових продуктів, відсутні досконалі технології та устаткування для виробництва тарнопакувальних матеріалів, поліграфічної продукції та фарб, що робить харчову промисловість залежною від імпорту. Тому доводиться завозити значну кількість устаткування з інших країн.

Очевидним є те, що високі технології забезпечують надтодження значно більшого прибутку ніж застаріле обладнання, що використовується на підприємствах у даний час. Впровадження високих технологій приблизно на порядок покращує основні економічні показники підприємства. Так, впровадження високопродуктивної технологічної лінії по виробництву будь-якої продукції допоможе забезпечити значний обсяг виробництва. А це у свою чергу призведе до вражаючих економічних і соціальних результатів. До того ж збільшиться обсяг коштів, що поступатимуть у бюджети всіх рівнів.

За умов освоєння нової техніки та технологій; впровадження мало- та безвідходних виробничих процесів, а також найпрогресивніших технологій зберігання сировини та харчових продуктів, можливе досягнення випуску високоякісної продукції. Специфічні особливості зумовлюють необхідність розвитку прогресивних форм організації виробництва, які відповідали б новітнім тенденціям матеріально-технічного розвитку виробництва.

Необхідно, виходячи з вище викладеного, на державному рівні розробити:

1) підсилення стимулюючої ролі податків через звільнення від податку суми прибутків, що спрямовуються на розвиток і модернізацію виробництва; встановлення податкових пільг на інвестиції, які спрямовуються на модернізацію основного капіталу підприємств з високим рівнем зносу технічного потенціалу;

2) механізм стимулювання впровадження інноваційних технологій; ефективні важелі державного впливу та протекціонізму, основним з яких є податкова політика, яка реально стимулює виробничий процес, структурні, інноваційні перетворення у галузі і на підприємствах;

3) підвищення захисної функції податків по відношенню до вітчизняного товаровиробника має забезпечити ефективний розвиток галузей промисловості та встановити досягнуті у минулому високі обсяги виробництва.

Варто провести технічну реструктуризацію підприємствам, яка має забезпечити відповідний рівень виробничого потенціалу, дозволить виготовляти конкурентоспроможну продукцію.

В сучасних умовах, аналізуючи останні дослідження, кожне підприємство зацікавлене в забезпеченні конкурентних переваг за рахунок технологічного і організаційного процесів, що забезпечує динамічний його розвиток. Проте самостійно підтримувати необхідні темпи розвитку технологій більшість українських підприємств не в змозі з багатьох відомих причин, адже використовуються застарілі технології виробництва, брак інвестицій для оновлення технопарку підприємства і застаріла політика управління (відсутність ефективного менеджменту).

Однією з конкурентних переваг, на даному етапі, яку б могли ефективно використовувати вітчизняні підприємства, є використання технологій, що дають роботодавцям змогу скоротити витрати на персонал, але в той же час забезпечити компанію працівниками високої кваліфікації. Саме з цієї причини на ринку праці зростає інтерес до найму тимчасового персоналу. Керівники компаній доходять до висновку, що численний штат не є необхідним для повноцінного існування їхнього бізнесу. Відповідно оператори ринку нарівні з послугами рекрутингу тимчасових працівників пропонують різні форми короткострокової і довгострокової "оренди" фахівців (лізинг, аутстафінг). Найчастіше тимчасових працівників залучають компанії, діяльність яких пов'язана із сезонними коливаннями ринку. Традиційно активно набирають персонал будівельні та сільськогосподарські організації, виробники продуктів харчування і торговельні фірми, підприємства громадського харчування (ресторани, бари), а також туристичні агенції. Залежно від рівня попиту на товар чи послугу штат таких компаній може збільшуватися вдвічі. Експерти стверджують, що "сезонні" працівники загалом становлять близько 80 % всього ринку тимчасового персоналу, і їх наймають переважно для виконання адміністративної або низькокваліфікованої роботи.

Отже, на основі проведеного аналізу, нами запропоновано шляхи підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, у зв'язку з посиленням глобалізаційних процесів на міжнародних ринках.

ЛІТЕРАТУРА

1. Авдокушен Е.Ф. Международные экономические отношения. – М.: Юрист, 1999. –368 с.

2. Американская социология: Перспективы, проблемы, методы. – М., 1972.

3. Ансофф И. Стратегическое управление / Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 1989. – 520 с.

4. Ансофф И. Стратегическое управление / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1998. – 519 с.

5. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації. Монографія. – К.: КНЕУ, 2004. – 275 с.

6. Арон Реймон. Мир і війна між націями. Пер. з франц. – К., 2000.

7. Багиев Г.Л., Моисеева Н.К., Никифорова С.В. Международный маркетинг. – СПб.: Питер, 2001. – С. 205.

8. Базарян Н.М. Международный маркетинг: Учеб.-практ. пособие. – К.: ИМСО МО Украины, НВФ "Студцентр", 1998.

9. Базилюк Я.Б. Конкурентоспроможність національної економіки:сутність та умови забезпечення: Монографія. – К.: НІСД, 2002. – С. 132.

10. Бараник З.П., Пономаренко І.В. Аналіз економічної активності населення України // Формування ринкової економіки: Зб. наук. праць. Спец. вип. До 100-річчя КНЕУ. Управління людськими ресурсами: проблеми теорії та практики. Т. 1. Сучасні технології управління людськими ресурсами. – К.: КНЕУ, 2005. – С. 19–27.

11. Баркан Д.И. Практический маркетинг. Вып. 3. Как создаются коммерчески успешные товары и услуги: маркетинг и нововведение. – Л.: Аквилон, 1991.

12. Безтелесна Л.І. Формування системи оцінки якості вищої освіти в цілях людського розвитку // Формування ринкової економіки: Зб. наук. праць. Спец. вип. До 100-річчя КНЕУ. Управління людськими ресурсами: проблеми теорії та практики. Т. 1. Сучасні технології управління людськими ресурсами. – К.: КНЕУ, 2005. – С. 34–44.

13. Бланк И. Инвестиционный менеджмент. – К.: МП "ИТЕМ" ЛТД, "Юнайтед Лондон Трейд Лимитед", 1995. – 448 с.

14. Богатирьов О.І. Стратегія зарубіжних банків в країнах з перехідною економікою (маркетингово-управлінський аспект): Автореф. дис… канд. екон. наук. – К.: КНЕУ. – 2003. – 183 с.

15. Богиня Д. Стимули та антистимули розвитку трудового менталітету в сучасних умовах // Україна: аспекти праці. 2001. – № 3. – 2003. – С. 64–51.

16. Богиня Д.П. Соціально-економічні аспекти ринку праці в регіонах з підвищеним рівнем безробіття // Україна: аспекти праці. – 1998. – № 1. – С. 3–9.

17. Борецька Н.П. Соціальний захист населення на сучасному етапі: стан і проблеми. – Донецьк: Янтра, 2001. – 351 с.

18. Бутенко О. Іноземні банки на фінансових ринках країн Центрально Східної Європи // Банківська справа. – 2005. – № 3. – С. 62–69.

19. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 508 с.

20. Варнавский В.Г. Страхование рисков частных инвестиций в инфраструктурных проектах // МЭ и МО. – 2004. – № 9. – С. 32.

21. Внешнеторговые контракты промышленных предприятий: Учеб. пособие / В.В. Самохвалов, А.П. Шмелев, С.Н. Галкин, А.И. Афоничкин. – Саранск: 2002. – 185 с.

22. Войчак А.В., Павленко А.Ф. Системи та характеристики сучасного маркетингу. – К.: КНЕУ, 1994.

23. Гальчинський А., Геєць В., Кінах. А., Семиноженко В. Інноваційна стратегія українських реформ. – К.: Знання України, 2002. – 324 с.

24. Георгіаді Н. Соціальна політика України у контексті нової економіки на шляху до входження в ЄС / Н. Георгіаді, Н. Орлів // Вісник ТАНГ. – 2002. – № 8–2. – С. 66–69.

25. Гнибіденко І.Ф. Зростання добробуту громадян – основне завдання соціальної політики // Праця і зарплата. – 2004. – № 5 (393). –С. 2–3.

26. Гнибіденко І.Ф. Соціально-трудові відносини на селі, їх вплив на грошові доходи та мотивацію праці // Вісник технологічного університету Поділля. – № 4. – Ч. 1. – Т. 2 (52). – Хмельницький, 2003. – С. 15–18.

27. Голубков Е.Л. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. – М.: Финпресс, 1998.

28. Гольцберг М.А., Воронова А.В. Международная торговля. – К.: ВНУ, 1994. – 480 с.

29. Горенко О.М. Україна і європейська інтеграція / Україна і Європа (1990–2000 рр.). Ч. 2. Україна в міжнародних відносинах з країнами-членами Європейського Союзу. – К., 2001. – С. 27.

30. Градов А.П. Стратегия экономического управления предприятием: принципы формирования стратегических решений: Учебное пособие. – СПб.: ГТУ, 1993. – 205 с.

31. Губський Б.В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі. – К.: Наукова думка, 1998. – 389 с.

32. Данченок Л.А. Конкурентоспособные цены: вопросы анализа // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2003. – № 4. – С. 29–30.

33. Демидов В.Е., Завьялов П.С., Крестов И.И. Маркетинг во внешнеэкономической деятельности. – М.: Внешторгиздат, 1989.

34. Денисенко Н. Механизм инвестирования: теоретическая сущность и проблемы совершенствования // Персонал. – 2003. – № 4–5. – С. 52–57.

35. Дергачов О. Особливе партнерство України з НАТО / Громадська політика щодо НАТО в Україні: діємо разом. – Матер. та док. міжнар. семінару 8.04.2003. – К., 2003. – С. 32.

36. Диксон П.Р. Управление маркетингом. – М.: Политиздат, 1991. – С. 131.

37. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика. – СПб.: Питер, 1999. – С. 171.

38. Елементи стратегії ЄС щодо України (Чеський погляд. Виклад політики) / Інституційні реформи в ЄС. Аналітичний щоквартальник. – 2003. – Вип. 4. – С. 69.

39. Ефективний механізм розв’язання соціальних проблем: Український фонд соціальних інвестицій: хроніка руху вперед // Управління освітою. – 2002. – № 2. – С. 415.

40. Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002–2004 роки: Послання Президента України до Верховної Ради України // Економіст. – 2002 рік – № 5 – С. 20–33.

41. Єпіфанов А.О., Сало І.В. Регіональна економіка. – К.: Наукова думка, 2000. – 339 с.

42. Жаліло Я.А., Базилюк Я.Б. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / За ред. Я.А. Жаліла. – К.: НІСД, 2005. – 388 с.

43. Журба І.Є. Конкурентоспроможність регіону: суть, методи оцінки, сучасний стан / Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Регіональна політика в Україні: сучасні форми та методи реалізація (збірник наукових праць). Вип. 2 (52) / НАН України. Ін-т регіональних досліджень. – Львів, 2005. – С. 445–460.

44. Журба І.Є. Науково-методологічні основи розвитку міжнародного співробітництва регіонів: проблеми кордонів та прикордоння / Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечение иностранных инвестиций: региональный аспект. – Сб. науч. трудов. – Донецк: ДНУ, 2006. – С. 191–198.

45. Иванов Ю. Конкурентоспособность в системе категорий рыночной экономики // БизнесИнформ. – 1994. – № 11. – С. 11.

46. Іващенко П.О. Економічна безпека в системі національної безпеки України // Ринкова трансформація економіки: Зб. наук. праць. – Х.: ХДЕУ, 1998. – Вип. 3.

47. Ковалев А.И., Войтенко В.В. Маркетинговый аналіз. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996.

48. Коган А.М. Деньги, цена и теория трудовой стоимости. – М.: Финансы и статистика, 1991. – С. 12–13.

49. Колот А.М. Соціально-трудові відносини: теорія і практика регулювання: Монографія. – К.: КНЕУ, 2003. – 230 с.

50. Комаров И. Интеллектаульный капитализм // Персонал. – 2000. – № 5.

51. Концепція (Основи державної політики) національної безпеки України // Відомості Верховної Ради України. – 1997. – № 10. – С. 85.

52. Концепція економічної безпеки України. – К.: Ін-т екон. прогнозування; Кер. проекту В.М. Геєць. – К.: Лотос, 1999. – 82 с.

53. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Д., Вонг В. Основы маркетинга: менеджмент / Пер. с англ. – 2-е изд. – СПб.: Вильямс, 1998.

54. Кочетов З.Г. Геоэкономика: освоение мирового экономического пространства. – М.: БЕК, 1999. – 480 с.

55. Куденко Н.В. Стратегічний маркетинг: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 1998.

56. Кузьмін О.Є., Горбаль Н.І. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства. Підручник. – Львів: Компакт-ЛВ, 2005. – С. 34.

57. Куликов Г.Т. Мотивация труда наёмных работников. – К.: ИЭ НАНУ, 2002. – С. 81.

58. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Пер. с фр. – СПб.: Наука, 1996.

59. Левківський В.М. Сучасні трансформації в міжнародному русі капіталу: Монографія. – Чернігів: Сіверянська думка, 2003. – 248 с.

60. Лендьєл М. Досвід Карпатського єврорегіону: поштовх до переосмислення моделі транскордонного співробітництва // На шляху до Європи. Український досвід єврорегіонів. – К.: Логос, 2000. – 224 с.

61. Лиходій В.Г. Єрмоленко М.М. Маркетинг. – К. Національна академія управління, 2002.

62. Лібанова Е.М. Ринок праці: Навч. посібник. – К.: ЦНЛ, 2003. – 224 с.

63. Лук'янченко Н.Д., Дороніна О.А. Управління оплатою праці як важливою складовою соціально-трудових відносин // Регіональні проблеми зайнятості і ринку праці: Матер. всеукр. наук.-практ. конф. – Тернопіль, 2004. – С. 214–215.

64. Луцишин З. Сутність і тенденції розвитку світового фінансового середовища // Вісник НБУ. – 2001. – № 4. – С. 46–50.

65. Ляхович Г. Пріоритетні напрямки розвитку соціального захисту населення з врахуванням світового досвіду // Вісник ТАНГ. – 2001. – № 18, Ч. 2. – С. 229–235.

66. Мазаракі А.А., Чаюн Т.І. Міжнародний маркетинг: Підручник. – К.: КДТУ, 2002. – 306 с.

67. Макогон Ю.В., Булатова Е.В. Международньй банковский бизнес: Учебн. пособие. – К.: Атика, 2003. – 208 с.

68. Мармазов В., Піляєв І. З "дорожньою картою" на шляху до ЄС // Політика і час. – 2003. – № 11. – С. 38.

69. Матвеева О.П. Организация и технология внешнеторговых операций: Учеб. пособие. – М.: Маркетинг, 2000. – 160 с.

70. Матвієнко П.В. Промінвестбанк в економічній системі України. – К.: Наукова думка, 2000. – 112 с.

71. Международный маркетинг. Учеб. пособие / Под ред Н.И. Перцовского. – М.: Высшая школа, 2001.

72. Мельник М.І. Корупція: сутність, поняття, заходи протидії. – К.: Атіка, 2001.– 304 с.

73. Миграция сельского населения / Под ред. Т.И. Заславской. – М.: Мисль, 1970. – 348 с.

74. Міжнародна інвестиційна діяльність: Підручник / Д.Г. Лук'яненко, Б.В. Губський, О.М. Мозговий; За ред. д-ра екон. наук, проф. Д.Г. Лук'яненка. – К.: КНЕУ, 2003. – 387 с.

75. Міжнародні інтеграційні процеси сучасності: Монографія / А.С. Філіпенко (кер. авт. кол.), В.С. Будкін, М.А. Дудченко та ін. – К.: Знання України, 2004. – 304 с.

76. Мікула Н. Єврорегіони: досвід та перспективи. – Львів: ІРД НАН України, 2003. – 222 с.

77. Мікула Н. Міжтериторіальне та транскордонне співробітництво: Монографія. – Львів: ІРД НАН України, 2004. – 395 с.

78. Міщенко В., Набок Р. Роль іноземного капіталу в банківському секторі країни // Вісник НБУ. – 2005. – № 11 – С. 38–44.

79. Най Джозеф С. Взаимозависимость и изменяющаяся международная политика // МЭиМО. – 1989. – № 12.

80. Найдьонов В.С., Сменковський А.Ю. Инфляция и монетаризм. – К.: БЦКФ, 2003. – 246 с.

81. НАТО після Вашингтонського саміту: можливості для Європи. – К., 2000.

82. НАТО. Довідник. – К.: Основи, 1997. – 368 с.

83. Національна безпека України. 1994–1996 рр. Наук. доповідь. – К.: НІДС, 1997. – 126 с.

84. Новицький В. Національні інтереси України в контексті цивілізаційних детермінант і економічної глобалізації // Економіка України. – 2003. – № 7. – С. 12–18.

85. Новіков В. Подолання бідності – нагальна проблема соціальної політики // Україна: аспекти праці. – 2001. – № 1. – С. 23–26.

86. Основи політичної науки: Курс лекцій / За ред. Б.Л. Кухти. Ч. 4: Міжнародна політика. – Львів,1999.

87. Основні показники діяльності банків України на 1.02.2006 р. // Вісник НБУ. – 2006. – № 3. – С. 21.

88. Павловський А. Стратегія розвитку суспільства. – К.: Техніка, 2001. – С. 74.

89. Павловський А.М. Шлях України. – К.: Техніка, 1996. – С. 97–98.

90.Паламарчук В. Взаємодія напівдемократій та усталених демократій – можливе майбутнє Європи / В. Паламарчук, О. Литвиненко // Віче. – 2003. – № 4. – С. 45–54.

91. Панов М. Правова політика як універсальний феномен соціального буття // Право України. – 2001. – № 8. – С. 36–40.

92. Папієв М. Соціальна політика та її вплив на доходи і рівень життя населення // Україна: аспекти праці. – 2004. – № 7.– С. 3–9.

93. Пахомов Ю.М. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі. – К.: Україна, 1997. – 237 с.

94.Питер Р. Диксон. Управление маркетингом / Пер. с англ. – М.: ЗАО "Издательство БИНОМ", 1998.

95. Піддубний І.О., Піддубна А.І. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства / За ред. проф. І.О. Піддубного. – Х.: ВД "ІНЖЕК". 2004 – 264 с.

96. Портер М. Конкуренція. – М.: Вільямс, 1993. – 495 с.

97. Портер Майкл Е. Стратегія конкуренції / Пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. – К.: Основи, 1998. – С. 20.

98. Проді Романо. Задум об'єднаної Європи / Пер. з італ. – К., 2002.

99.Промисловий маркетинг. Теорія та господарські ситуації: Підручник / Під ред. А.О. Старостіної. – К.: Іван Федоров, 1997.

100. Развитие социальной сферы в странах ЕС // Экономика и управление в зарубежных странах: Инф. бюл. – 2002. – № 6. – С. 46–60.

101. Ринок праці та соціальний захист: Навч. посібник. Із соц. політики / Е. Лібанова, О. Палій. – К.: Вид-во Соломії Павличко "Основи", 2004. – 491 с.

102. Розвиток людини. Звіт ООН. – К.: Просвіта, 1994.–260 с.

103. Рубинская Э.Т. Управление внешнеэкономической деятельностью предприятия. – М.: ПРИОР, 2001. – 240 с.

104. Ружмон Дені де. Відкритий лист до європейців // Європа у грі. Шанс Європи. Відкритий лист до європейців. – Львів, 1998.

105. Рыбаковский Л.Л. Миграция населения: прогнозы, факторы, политика – М.: Наука, 1987. – 200 с.

106. Сергієнко О. Соціальна політика в сучасному світі та в Україні // Україна: аспекти праці. – 2002. – № 1. – С. 31–37.

107. Силенко А. Соціальна політика та її пріоритети у перехідному суспільстві // Людина і політика. – 2003. – № 1. – С. 118–127.

108. Скальський В.В. Зайнятість та динаміка заробітної плати в період переходу до ринку на прикладі Хмельницької області // Віс-

ник Технологічного університету Поділля. Соціально-гуманітарні науки. – 2001. – № 4. – С. 145–150.

109. Скомарохова О.І. Соціальна політика та соціальний захист економічно-активного населення: Автореф. дис... / Рада з вивчення продуктивних сил України НАН України. – К.: 1998. – 17 с.

110. Слюсаренко А.Г., Гусєв В.І. Новітня історія України (1900–2000). – К.: Вища школа, 2000. – 610 с.

111. Соколенко С.І. Глобалізація і економіка України. – К., 1999. – 568 с.

112. Соколенко С.І. Сучасні світові ринки та Україна. – К.: Демос, 1995. – 256 с.

113. Стасюк М. Вплив міграційних процесів на основні демографічні показники в Україні / М. Стасюк, В. Крючковський // Україна: аспекти праці. – 2004. – № 5. – С. 40–45.

114. Статистика миграции населения. – М.: Статистика, 1973. – 365 с.

115. Статистичний щорічник Хмельницької області за 2003 рік / Під заг. ред. В.В. Скальського. – Хмельницький, 2004. – 524 с.

116. Стиглиц Дж. Как реформировать глобальную финансовую систему // Проблемы теории и практики. – 2005. – № 1. – С. 6–11.

117. Студенніков І. Транскордонне співробітництво як крок до визначення концепції регіональної політики // На шляху до Європи. Український досвід єврорегіонів. – К.: Логос, 2000. – 224 с.

118. Тарасюк Б. Україна – ЄС: пріоритети, проблеми, перспективи / Співпраця ЄС та України. Аналітичний щоквартальник. – 2003. – Вип. 3. – С. 21.

119. Україна: стратегія євроінтеграції та співробітництво на пострадянському просторі. Материали “круглого столу” (Київ, 18.03.2003 р.). – К.: НІСД, 2003. – С. 46.

120. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства(організації). – К.: ЦУЛ, 2003. – 186 с.

121. Управління персоналом фірми: Навч. посібник / Під ред. В.І. Крамаренко, Б.І. Холода. – К.: ЦУЛ, 2003.

122. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг. – СПб.: Питер, 2002. – С. 448.

123. Федорова М.С. Проблема измерения затрат работодателей на воспроизводство рабочей силы. Автореф. дис... канд. экон. наук. – М., 1995.

124. Фергюсон Йел. Глобальное общество в конце двадцатого столетия // Международные отношения: социологические подходы. – М., 1998.

125. Харченко М. Оплата праці: реформування на основі нової Єдиної тарифної сітки // Україна: аспекти праці. – 2005. – № 7. – С. 3–9.

126. Хершматт К., Зоммеерлатте Т. Метод лучших показателей в научных исследованиях и разработках // Проблемы теории и практики управления. – 1996. – № 3. – С. 98–102.

127. Циганкова Т.М. Управління міжнародним маркетингом: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 1998.

128. Цыганков П.А. Международные отношения. – М., 1996.

129. Чалий О. Стан та перспективи співробітництва між Україною та Європейським Союзом / Інституційні реформи в ЄС. Аналітичний щоквартальник. – 2003. – Вип. 4. – С. 34.

130. Шадурская Т.И. Формирование фонда оплаты труда в условиях ускорения. – К.: Наука и техника, 1988. – 60 с.

131. Шевченко Л. Конкурентное управление. Учеб. пособие. – Х.: Эспада, 2004. – 520 с.

132. Шелудько Н.М. Сучасні тенденції фінансової глобалізації та їх вплив на розвиток банківського сектору України // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 2. – С. 85–92.

133. Эрлих А.Р. Современные мировые системы в анализе Йохана Галтунга // Социально-политические науки. – 1992. – № 2. – С. 3.

134. Юрченко В. Соціальна політика на етапі реформування суспільства / В. Юрченко, О. Заклекта // Вісник КНТЕУ. – 2004. – № 4. – С. 5–11

135. Ягодка А.Г. Соціальна інфраструктура і політика: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2000. – 212 с.

136. Balassa B. The theory of Economics Integration. – Homewood, 1961. – P. 8.

137. Berekoven L. Internationales Marketing. Neue Wirtschafts – Briefe, Berlin 1985.

138. Bonaccorsi A. (1992) “On the relationship between firm size and export intensity”, Journal of International Business Studies, Fourth Quater. – P. 605–35.

139. Brocke M., Remmers H. The Strategy of Multinational Enterprise, Macmillan, London, 1976.

140. Claessens S. How Does Foreign Entry Affect the Domestic Banking Market? // Journal of Banking&Finance. – 2001. – P. 891–911.

141. Clarke G. Foreign Bank Entry: Experience, Implications for Developing Countries. – 2001.

142. Dages B.C., Goldberg L.S. Foreign and Domestic Bank Participation in Emerging Markets: Lessons from Mexico and Argentina // Federal Reserve Bank of New York Economic Policy Review. – 2000. – P. 17–36.

143. Deitmers I. Auslandsinvestitionen und inlandische Beschäftigung, Peter Lang, Frankfurt, Bern, 1982.

144. Doliwa-Klepacki Zbigniew M. Integracja Europejska. Bialystok, 2000.

145. Eilenberger G. Financierungsentscheidungen multinationaler Unternehmungen, Wurzburg, Wien, 1980.

146. Fayerweather I. International Business Management, a Conceptual Framework. Me Graw-Hill, New York, 1969.

147. Festschrift zum Geburstag von Hasenack, Berlin, Heme, 1966.

148. Fröhlich F.W., Multinationale Unternehmen. Entstehung, Organization und management, Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden, 1974.

149. Graham E.M. Opening up Banking to Foreign Competition // Open Doors. Foreign Participation in Financial Systems in Developing Countries. – Washington: The Brookings Institution, 2001. – P. 289–326.

150. Handwörterbuch der Abzatzwirtschaft. Ed. B. Tietz, Stuttgart, 1974.

151. Handwörterbuch der Betribswiktschaft (Red. E. Grochl, W. Wittman), Stuttgart, 1975.

152. Human Development Report. United Nation Development Programmed. New York, Oxford, 2004.

153. Intemationaliziemng der Unternehmunsfurung als Problem der Betriebswiertschaftslehre. Ed. W. Luck, V. Trommsdorff, B. Kumar. Erich Schmidt Verlag. Berlin, 1982.

154. International Economics Integration. – Heidelberg, 1995. – P. 53–54.

155. James H. The end of Globalization. Lessons from the Great Depression. – Harvard University Press, 2001.

156. Johnson G. (1988) ‘Rethinking incrementalism’, Strategic Management Journal, vol. 9. – P. 75–91.

157. Jovanovich M.N. International Economic Integration. Limits and Prospects. – London and New York, 1998. – P. 343.

158. Julien P.E., Joyal A., Deshaies L. and Ramangalahy C. (1997) "A typology of strategic behaviour among small and medium-sized exporting businesses – a case study", International Small Business Journal, vol. 15, no. 2. – P. 33–49.

159. Katayama O. (1996) "Flour power", Look Japan, March. – P. 26–27.

160. Kraft E. Characteristics and Behavior of Foreign Banks During and After the Banking Crisis // Paper prepared for the 5th Conference on Financial Sector Reform in Central and Eastern Europe: The Impactof Foreign Banks Entry. – Tallinn, 2002. – April. P. 26–27.

161. Lensink R., Hermes N. The Impact of Foreign Bank Entry on Domestic Banks: Does Economic Development Matter?// Paper prepared for the 5th Conference on Financial Sector Reform in Central and Eastern Europe: Tie Impact of Foreign Banks Entry. – Tallinn, 2002. – April. – P. 26–27.

162. Levene R. Foreign Banks, Financial Development and Economic Growth // International Financial Markets: Harmonization Versus Competition. – Washington: AEI Press.

163. Majaro S. (1993) The Essence of Marketing, Prentice Hall, London.

164. Mathieson D.J. The Role of Foreign Banks in Emerging Markets // Open Doors. Foreign Participation in Financial Systems in Developing Countries. – Washington: The Brookings Institution, 2001. – P. 15–55.

165. McKinnon, Peel Credible Economic Liberalizations and Over borrowing.

166. McKinnon, R., Pill H. Credible Economic Liberalizations and Overborrowing // American Economic Review (Paper and Proceedings). – 1997. – P. 189–193.

167. Mem K., Valentinyi M.E. The Role of Foreign Banks in Five Central and Eastern European Countries // Magyar Nemz. eti Bank working paper, 2003/10.

168. Messner H.G. Aussenhandelsmarketing, Verlag C.E., Poeschel, Stuttgart, 1981.

169. Peek J., Rosengren E. Implications of the Globalization of the Banking Sector: The Latin American Experience // New England Economic Review. – 2000. – September/October. – P. 45–63.

170. Quinn J.B. (1980) "Strategies for change – logical incrementalism", Sloan Management Review, vol. 20, no. 1. – P. 7–21.

171. R. de Haas, I. van Lelyveld. Foreign Bank Penetration and Private Sector Credit in Central and Eastern Europe. – DNB Staff Report. – 2002. – N. 91.

172. Rayport J.F., Sviokla J.J. (1996) "Exploiting the virtual value chain", McKinsey Quarterly, no. 1. – P. 21–36.

173. Robinson R.D. International Management. New York, 1967.

174. Robson P. The Economics of international Integration. – London, 1987. – P. 5.

175. Schmidt S.K. Liberalisierung in Europa. Die Rolle der Europaischen Komission. – Frankfurt – New York, 1998. – P. 31–32.

176. Schneider Heinrich. The dimensions of the historical and cultural core of a European identity // Reflections on European Identity / Edit. by Thomas Jansen. – European Commission, Forward Studies Unit, 1999. – P. 7–20.

177. Solberg C.A. (1997) "A framework for analysis of strategy development in globalizing markets", Journal of International Marketing, vol. 5, no. 1. – P. 9–30.

178. Stability and Structure of Financial Systems in CEC5 // National Bank of Poland, 2002, www.nbp.pl.

179. Storf O. Foreign Banks in the Transformation Process. Hungary and Poland. – Frankfurt: Deutsche Bank. – 2000.

180. Streeten P. Economic Integration. Aspects and Problems. Second Revised and Enlarged Edition. – Leyden, 1964. – P. 16–17.

181. The European Union. Handbook, 1996. – P. 112.

182. The Ranks That Don'Lend // Economist. – 2001. – 28 April. – P. 89–90.

183. Vaupel I.W., Curhan I.P. The World's Multinational Enterprises, Genef, 1974.

184. Vemon R. Sovereignty at Bay. New York, London, 1971.

185. Viner J. The Customs Union Issue. – New York, 1950.

186. Welch L.S. and Loustarinen R.K. (1993) "Inward-outward connections in internationalization", Journal of International Marketing, vol. I, no. 1. – P. 44–56.

187. Wendt A. Anarchy is What States Make of It: the Social Construction of Power Politics // International Organization. – 1992. – Vol. 46. – № 2.

188. Williams B. The Defensive Expansion Approach to Multi-national Banking: Evidence to Date // Financial Markets, Institutions and Instruments. – 2002. – 11 (2).

189. World demographic yearbook 2004. Geneva, 2004.
190. World Development Indicators. The World bank, 2004.
191. Yearbook of Labour Statistics. International Labour Office. Geneva, 2004.
192. http://ukrstat.gov.ua
193. http://www.eurostat.eu
194. http://kovalevsky.webs.com.ua/theory/theory.htm

Навчальне видання

Нижник Віктор Михайлович
Ніколайчук Микола Володимирович

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ В СИСТЕМІ ЄВРОАТЛАНТИЧНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Навчальний посібник

Відповідальний за випуск: ***В.С. Яремчук***

Художнє оформлення обкладинки: ***О.С. Ванчурова***

Комп'ютерна верстка: ***О.В. Чопенко***

Підписано до друку 30.12.2008
Формат 30×42/2. Папір офс. Гарн. Times New Roman
Друк різографією. Ум. друк. арк. – 25,7. Обл.-вид. арк. – 23,5
Тираж 300. Зам. № 405

Віддруковано в редакційно-видавничому центрі ХНУ
29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 7/1