

Міністерство освіти і науки України
Хмельницький національний університет

**УКРАЇНА НА ШЛЯХУ ДО ЄВРОПЕЙСЬКОЇ
ІНТЕГРАЦІЇ: ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА, ПЕРЕВАГИ
ВИБОРУ**

Монографія

За заг. ред. В.М. Нижника

Хмельницький 2008

ББК 65.5
У45
УДК 338.246(477):339.92

Рекомендовано до друку вченою радою Хмельницького
національного університету, протокол № 15 від 31.08.2007

Рецензенти:

- Мокій А.І.** – д-р екон. наук, проф., проректор з міжнародних зв'язків
Львівської комерційної академії;
- Савельєв Є.В.** – д-р екон. наук, проф., проректор з навчальної роботи, завідувач
кафедри міжнародної економіки, фінансово-кредитних відносин
і маркетингу Тернопільського національного економічного
університету;
- Циганкова Т.М.** – д-р екон. наук, проф., завідувач кафедри міжнародної торгівлі
Київського національного економічного університету імені
Вадима Гетьмана

Авторський колектив

Нижник В.М., д-р екон. наук, проф. (розд. 1); **Філіпенко А.С.**, д-р екон. наук, проф. (розд. 2);
Писаренко С.М., д-р географ. наук, проф. (розд. 3); **Журба І.Є.**, канд. географ. наук, доц. (розд. 4, 5);
Боярчук Т.В., канд. екон. наук, доц. (розд. 6); **Пухальський В.В.**, канд. екон. наук, доц. (розд. 7);
Васильківський Д.М., канд. екон. наук, доц. (розд. 8); **Матюх С.А.**, канд. екон. наук, ст. викл. (п. 9.1);
Скиба Г.В., ст. викл. (п. 9.2); **Николайчук М.В.**, канд. екон. наук, доц. (розд. 10);
Мельник А.О., канд. екон. наук, доц. (розд. 11); **Яременко О.Ф.**, ст. викл. (п.п. 12.1–12.3);
Нижник І.В., ас. (п. 12.4); **Машиталір Я.П.**, ас. (п.п. 13.1, 13.2); **Глубоченко О.І.**, ас. (п. 13.3)

За загальною редакцією д-ра екон. наук, проф. В.М. Нижника

У45 **Україна** на шляху до європейської інтеграції: економічна безпека, переваги вибору: Монографія / За заг. ред. В.М. Нижника. – Хмельницький: ХНУ, 2008. – 307 с.
ISBN 966-330-040-X

У монографії поданий розгорнутий аналіз складових елементів забезпечення економічної безпеки України в контексті сучасних світових інтеграційних процесів.

Для спеціалістів, магістрів з міжнародних відносин та науковців, яких цікавлять питання вибору напрямів співробітництва України з країнами Європейського Союзу.

ББК 65.5

ISBN 966-330-040-X

© Колектив авторів, 2008
© ХНУ, оригінал-макет, 2008

ВСТУП

На сучасному етапі поступового економічного розвитку України у процесі поглиблення міжнародних 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 помітна увага. Постійно тривають пошуки теоретичних та практичних шляхів підвищення рівня економічної безпеки України.

В монографії детально розглянуто сукупність актуальних питань багатьох аспектів економічних відносин на міжнародному, державному та регіональному рівнях. Йдеться про національні інтереси, тенденції розвитку глобальної міжнародної безпеки, екологізацію економічного розвитку, економічні переваги міждержавних інтеграційних процесів, розвиток транс-кордонного 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 монографії відображають перспективи співпраці України з євроатлантичними та європейськими структурами, що є найактуальнішими в наш час.

Курс на інтеграцію до ЄС є стратегічним орієнтиром для України, своєрідним тестом на політичну, економічну та соціокультурну зрілість. Традиції громадянського суспільства, демократичні процеси, повага до закону поступово сформують в Україні критичну масу проєвропейськи налаштованого істеблїшменту, який вже розпочав формувати нову демократичну Україну.

Економічна безпека України включає екологічну, демографічну, фінансову, інвестиційну, інноваційну, соціальну, трудову, ресурсну, цінову, інформаційну, конкурентну та інші складові. Всі розділи монографії саме таким чином висвітлюють зазначені сфери економічної безпеки України.

Монографія є не тільки пропагандою знань з питань економічної безпеки та європейської інтеграції, але й виступає подальшим поштовхом для дослідження багатьох проблем економічного життя. У книзі містяться результати наукових розробок авторів, відбито позиції щодо багатьох дискусійних питань даної проблематики. У науковому відношенні в монографії особливу увагу привертають кілька обставин, а саме тенденції розвитку системи міжнародної безпеки в Європі з позицій рівня в них національної безпеки України. Ґрунтовний аналіз зовнішньоторговельної політики ЄС в контексті екологізації економічного розвитку, поряд з наданням пріоритетності інтеграції економічного розвитку країн-членів ЄС робить монографію всебічно актуальною для багатьох дослідників.

Всі розділи монографії 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 су-

часні світові та європейські аспекти міжнародних відносин та проблеми і перспективи України у світових інтеграційних процесах.

Подальша розробка проблематики залучення та ефективного використання міжнародних інвестицій на макро- та мікроекономічних рівнях. В цьому напрямку поєднані позиції авторів щодо проблем залучення міжнародних інвестицій та розробки механізму управління на рівні підприємств.

Вивчення досвіду та проведення порівняльного аналізу доходів населення і вітчизняних стандартів якості життя із 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.

З розвитком євроінтеграційних процесів поглиблюватиметься міжнародний поділ праці, як складовий елемент ефективного пошуку і використання трудового потенціалу великої країни. Міграційні процеси мають слугувати, перш за все, підвищенню рівня життя населення на початковій стадії розвитку міжнародних відносин. 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 вступу України до Світової організації торгівлі підвищуються вимоги до якості та конкурентоздатності вітчизняної продукції. Саме цим питанням в монографії приділяється певна увага.

Монографія професійно поєднує доступність викладу з науковістю. Вона є ґрунтовним дослідженням, в якій здійснено спробу комплексної розробки актуальних проблем сьогодення – переваг європейського вибору та економічної безпеки України. Сподіваємось, що книга сприятиме подальшому науковому пошуку і, безперечно, буде корисною науковцям та практикам у сфері міжнародних економічних відносин, дипломатам і посадовцям управлінських структур у зовнішньоекономічній діяльності.

Заслужовують на 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, подається їх особливості, підкреслюється роль в утвердженні ринкових відносин, ілюструється відповідною статистичною інформацією. Доцільним є те, що висновки в кожному розділі доповнюються посиланнями на літературні джерела; автори наводять переконливі приклади, за необхідності порівнюються різні точки зору провідних вчених-економістів. Позитивною рисою даної колективної наукової праці є всебічний конструктивний аналіз різноманітних напрямів і концепцій зовнішньоекономічної діяльності у питаннях європейської інтеграції з дотриманням наукового підходу.

Все сказане вказує на загальну позитивну цінність даної праці, яка буде дуже корисною для викладачів, аспірантів, спеціалістів, студентів, а також тих, хто цікавиться міжнародними економічними відносинами та проблемами інтеграції України в європейську спільноту.

Монографію підготовлено науковцями кафедри міжнародних економічних відносин Хмельницького національного університету. Враховуючи складність піднятих проблем, що розглядаються в монографії, а також їх прогностичний характер, автори проводять дослідження як на макро-, так і мікроекономічному рівнях міжнародних відносин. У якості інформаційної бази в монографії використано статистичні та аналітичні дані розвитку зовнішньоекономічних відносин, законодавчі та нормативні документи, періодичні видання, наукові публікації.

Авторський колектив висловлює щирі вдячність рецензентам професорам Т.М. Циганковій (Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана), Є.В. Савельєву (Тернопільський національний університет), А.І. Мокію (Львівська комерційна академія), чий критичні зауваження та поради допомогли в розкритті окремих розділів і положень монографії.

НАЦІОНАЛЬНІ ІНТЕРЕСИ І ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА В СИСТЕМІ ЄВРОАТЛАНТИЧНИХ ТА ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ



1.1. Національні інтереси України в системі розвитку стратегій країн НАТО

Зовнішня політика України сьогодні є багатовекторною. Україна в особі її політичного керівництва 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 проблематичнішою. 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.

Головним завданням Північноатлантичного альянсу є захист свободи і безпеки його членів у Європі та Північній Америці 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 [4].

Організація Північноатлантичного альянсу (НАТО) є структурою, яка 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.

Після п'яти раундів розширення до дванадцяти країн-засновників НАТО – США, Бельгії, Канади, Данії, Франції, Ісландії, Італії, Люксембургу, Нідерландів, Норвегії, Португалії, Великобританії – приєдналися Греція і Туреччина (1952), Німеччина (1955), Іспанія (1982), Чеська Республіка, Угорщина та Польща (1999), а після останнього раунду розширення – Болгарія, Естонія, Латвія, Литва, Румунія, Словаччина та Словенія (2004) [4].

В основі діяльності Альянсу лежить принцип: 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 залишається незалежною і зберігає право приймати свої рішення, 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.

Підписання Вашингтонського договору в 1949 році стало 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.

Для досягнення цієї мети спрямовані три ключові ініціативи, проголошені на Празькому саміті у листопаді 2002 року: 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.

Стратегічна концепція Альянсу, яка визначає головні цілі і завдання НАТО в галузі безпеки, 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.

Поточна Стратегічна концепція НАТО, опублікована 1999 року, 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 [5].

У Стратегічній концепції 1999 року подається оцінка передбачуваних ризиків і завдань у галузі безпеки, а також робиться висновок, що стратегічне середовище продовжує змінюватись переважно в позитивному напрямку і що Альянс, разом з іншими організаціями, відіграв дуже значну роль в посиленні євроатлантичної безпеки після закінчення холодної війни.

Однак попри той факт, що загроза широкомасштабної війни практично зникла, перед членами Альянсу та іншими країнами євроатлантичного регіону постають нові ризики і фактори нестабільності: етнічні конфлікти, порушення прав людини, політична дестабілізація, слабкість економіки. 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.

Безпека Альянсу має розглядатися в глобальному контексті; їй можуть загрожувати і такі фактори як, наприклад, дії терористів, саботаж, організована злочинність і завдавання шкоди каналам постачання життєво необхідних ресурсів. Після публікації Стратегічної кон-

цепції 1999 року і терористичних нападів на Нью-Йорк і Вашингтон 11 вересня 2001 року загроза тероризму і ризику, які створюють кризові держави, були докорінно переглянуті.

У 1949 році, коли було засновано Альянс, Радянський Союз вважався головною загрозою свободі та незалежності Західної Європи. 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 [5].

Політика, узгоджена членами НАТО, 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 НАТО є не тільки оборонним Альянсом. 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.

Процес трансформації НАТО протягом останнього десятиріччя 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.

Відомо, що під час узгодження положень Нової стратегічної концепції (1999), у процесі переговорів з НАТО українська сторона наполягала на необхідності врахування пропозиції щодо прямої підтримки непорушності кордонів, суверенітету, незалежності та територіальної цілісності України.

Однак просування цієї ініціативи виявилось малоефективним 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. Крім того, в НАТО побоювались, що пряма підтримка непорушності кордонів України може сприйматись російською стороною як конфронтаційне стосовно неї положення.

На сьогодні НАТО залишається найбільш міцним та послідовним у своїх діях військово-політичним блоком. І свідченням цього, безперечно, є еволюція військово-стратегічної доктри-

ни 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.

До 1990 року стратегія альянсу була покликана протидіяти раптовому широкомасштабному 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.

Масштабні зміни геополітичної ситуації в Європі змусили Північноатлантичний альянс модернізувати свою стратегічну концепцію, яка, своєю чергою, мала бути відповіддю на питання доцільності існування НАТО. І таку модернізацію було здійснено.

Потенційною загрозою безпеці НАТО було визнано конфлікти, які можуть виникнути на території колишнього СРСР та всередині Європи.

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

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

У Стратегічній концепції альянсу 1991 року вперше згадувалося 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.

Найбільш ефективно з погляду досягнення цієї прозорості можна вважати Програму НАТО “Партнерство заради миру” (ПЗМ), що була запропонована НАТО у січні 1994 року на зустрічі у верхах у Брюсселі. 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”.

У стратегічній концепції Альянсу 1991 року не порушувалось питання щодо розширення географічних меж відповідальності НАТО, 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”.

В пункті 10 Концепції було, зокрема, зазначено, що “ризики для безпеки союзників навряд чи виникатимуть внаслідок спланованої агресії проти території союзників. 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 ймовірна 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 географічних 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 [5].

Але все ж таки 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 (peace-keeping) 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.

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

А саме можливість розташування ядерної зброї на території сусідніх держав – нових членів НАТО є одним з найбільш гострих питань захисту національної безпеки України. 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.

Як визначено в Хартії про особливе партнерство між Україною та НАТО, наша держава належить до Центрально-Східної Європи. 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.

Враховуючи сказане, можна зробити висновки. 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.

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

Сьогодні інтереси національної безпеки України та сучасний воєнно-політичний стан 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.

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, варто вважати важливим політичним рішенням. Проте, воно мало бути оформлене у вигляді офіційного звернення України до держав-членів Альянсу, якому передують виконання ряду спеціальних заходів.

У Підсумковому звіті чітко сформульовані особливості партнерства України та НАТО на майбутнє з конкретними кроками просування нашої держави до Альянсу. 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.

НАТО планує і надалі використовувати українські літаки для підтримки своїх операцій. Тому реформування оборонної сфери України є важливим аспектом співробітництва з НАТО. Після ратифікації Верховною Радою Угоди про безпеку між НАТО й 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 Центр інформації і документації НАТО (1997) і Офіс зв’язків НАТО в Україні (1999). 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 існуючі механізми програми Партнерства заради миру (ПЗМ), зокрема Процес планування й оцінки сил (ППОС), а також Індивідуальну програму партнерства, що у визначеній мірі сприяє реформуванню і розвитку національних Збройних Сил.

Пріоритетними областями військового співробітництва Україна–НАТО є: керування, командування і контроль; 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 нашого співробітництва з НАТО є сфера загальних інтересів в галузі озброєнь, стандартизації й 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”.

Активізація євроатлантичної інтеграції України, її чітка орієнтація на реформування оборонного потенціалу держави, у відповідності до європейських стандартів, 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 інтеграції 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.

Відносини НАТО–Україна було започатковано у 1991 році, коли Україна приєдналася до Ради північноатлантичного співробітництва (РПАС), відразу після розпаду Радянського Союзу та здобуття нею незалежності. 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 [5].

У 1997 році з метою сприяння та розширення співпраці Україна відкрила своє представництво в Альянсі, а того ж року у Києві було відкрито Центр інформації та документації НАТО, 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”.

У листопаді 2002 року у Празі було ухвалено План дій НАТО–Україна, який передбачає значне розширення та поглиблення відносин між Альянсом та Україною.

Шляхом консультаційної та практичної допомоги НАТО 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 контролю 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.

Співпраця у плануванні на випадок надзвичайних ситуацій цивільного характеру та забезпечення готовності до катастроф приносить 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.

Наукове співробітництво з Україною розпочалося у 1991 році. 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 використання природних ресурсів.

План дій НАТО–Україна від 2002 року базується на Хартії 1997 року, що залишається основоположним документом у відносинах між Альянсом та Україною. Хартія забезпечує загальний стратегічний форум для поглиблених консультацій з політичних, економічних 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.

Нині, після терористичних нападів 11 вересня 2001 року вперше в історії, НАТО докорінно переглядає свою діяльність 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 [5].

Альянс продовжує розширюватись і йому доведеться враховувати інтереси дедалі більшої кількості країн, що намагаються спільно працювати в злагоді. Водночас зона безпеки в Європі має розширитись, що сприятиме економічному процвітання. 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.

Змінюється характер загроз безпеці країн НАТО і засоби реагування на них, проте засадничі принципи Альянсу залишаються незмінними. 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 відіграла 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.

План підготовки до членства було ухвалено в 1999 році. 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. У травні 2002 року до них приєдналася Хорватія.

Перш ніж стати членами НАТО, країни-кандидати мають 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 заінтересованим 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.

За минуле десятиріччя Україна затвердила себе як незалежна держава. Однак 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 переміститися на периферію світових процесів.

Досвід держав, які здійснювали глибокі перетворення, засвідчує, що реальний успіх трансформаційних процесів можливий тоді, коли реформи та їхні результати відповідають інтересам і сподіванням широких верств населення, а тому отримують достатню суспільну підтримку. 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.

Важливо 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 багатополюсного (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 в розвитку європейської безпеки

Глобальні зміни, що відбулися у світі наприкінці ХХ ст., 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.

Ціла низка держав, серед яких і Україна, здійснюють трансформацію своїх суспільств з метою знайти своє місце в цивілізованій сім'ї народів, у світовій господарській системі.

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 неворотний курс економічних реформ, завдяки чому Україну було визнано державою з ринковою економікою. Але надзвичайно важливим є те, що при всій політичній та соціальній різноманіт-

ності 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.

Створюючи систему національної безпеки, адаптовану до міжнародних вимог, Україна 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.

Вже сприйнята світом як ключова для європейської безпеки країна, 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.

Проте 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 крок за кроком послідовно інтегрується до загальноєвропейської спільноти і 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.

Після здобуття незалежності Україна 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.

Серйозність 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.

Важливим напрямком стратегії національної безпеки України є розвиток механізмів регіонального співробітництва. 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 співробітничала 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 зміцнюється 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. 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.

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

Сьогоднішня ситуація 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 Україні у знаходженні свого місця у світовому поділі праці, у приєднанні до СOT та СЕFTA, а також труднощі, пов’язані з поверненням кредитів, з оплатою постачання енергоресурсів тощо.

За нинішніх обставин 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 [8].

Україна добре усвідомлює стан своєї готовності до вступу в ЄС – для нас це стратегічна мета. 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 [8].

Актуальним питанням 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.

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.

Формування нової європейської архітектури безпеки розглядається саме 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.

Ми із зацікавленістю слідкуємо також за розвитком іншої важливої тенденції у галузі Європейської безпеки – процесу 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, що формується на базі ЗЄС, 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 Євросоюзу до України і одним з головних чинників інтеграції нашої держави до цієї впливової інституції.

Ключовим словом, яке визначає характер процесів у системі міжнародних відносин, стала "консолідація", 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 проблематика поки що не знайшла достатнього відображення у наукових дослідженнях. Серед опублікованих робіт із загальних питань безпеки в Європі та Євразії варто виділити колективні монографії 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.

Євроатлантична підсистема включає в себе держави Західної, Центральної і Південно-Східної Європи (разом із країнами Балтії) або, іншими словами, членів та асоційованих членів 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 [3].

Україна займає унікальну позицію в ході процесу створення інтегрованої системи безпеки, оскільки вона де-факто бере участь в обох підсистемах. 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 проти-повітряної 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.

Розвиток системи міжнародних відносин на початку ХХІ ст. 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 ХХІ ст. спостерігається зближення обох підсистем безпеки.

У цьому зближенні 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. Стратегія формування економічної безпеки України за умов глобалізації

Безпека учасника життєвого процесу – це стан, у якому його існування є стабільним, тобто утримується у межах, які не утворюють негативні відчуття та збурення.

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 угруповань, держави та світової спільноти, а також набуття системою "країна" найвищого рівня стабільності завдяки упорядкованому та доцільному розвитку векторів економіки, ментальності і права.

Світогляд сучасної людини надає можливість визнати, що 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 чий 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 [2].

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.

Головними об’єктами української безпеки є:

- 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 військовою 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.

Конкретні засоби і шляхи забезпечення національної безпеки України 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 екологічно 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 [7].

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

Основними напрямками 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 громадянської 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 впливу 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. В науково-технологічній сфері:

– вжиття комплексних заходів щодо захисту та розвитку науково-технологічного потенціалу;

– виявлення та усунення причин науково-технологічного відставання України;

– створення ефективних механізмів боротьби з впливом 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.

Для формування збалансованої державної політики та ефективного проведення комплексу узгоджених заходів щодо захисту національних інтересів у політичній, економічній, соціальній, військовій, екологічній, науково-технологічній, інформаційній та інших сферах створюється система забезпечення національної безпеки України.

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.

Правову основу забезпечення національної безпеки України становлять Конституція України, Закон України “Про національну безпеку України”, інші закони і нормативно-правові акти, а також визнані Україною міжнародні угоди. 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 [6]:

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 тощо;

- 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, що включає:

- входження в існуючі та утворення нових систем безпеки;

- утворення та участь у роботі двосторонніх і багатосторонніх керівних, виконавчих та забезпечуючих органів (політичних, економічних, військових 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.

Проблеми української економічної безпеки є предметом суспільних і політичних дискусій в країні протягом останніх років. Виявилася різниця у підході до проблеми, яка має ве-

лике 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.

Поняття “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 напрямками, а саме:

1. Загрози національній безпеці. Стан економіки, недосконалість системи організації державної влади і громадянського суспільства, соціально-політична поляризація і криміналізація суспільних відносин, зростання злочинності і тероризму, загострення міжнародних 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 паливно-сировинної і енергетичної бази, імпорتنних поставок продовольчих товарів і товарів першої необхідності.

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

Негативні процеси економіки лежать в основі сепаратистських спрямувань ряду суб'єктів країни. 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.

Економічна дезінтеграція, соціальна диференціація суспільства, 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.

Забезпечення національної безпеки і захисту інтересів України є пріоритетними напрямками політики держави.

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, багатокладної економіки, перетворення військової організації держави, динамічної трансформації системи міжнародних відносин [1].

Головна мета військово-економічного забезпечення – задоволення потреб військової організації держави у фінансових засобах і матеріальних ресурсах.

Міжнародне військово (військово-політичне) і військово-технічне співробітництво полягає у наступному:

– Україна здійснює міжнародне військово (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-учасниками Договору “Про колективну безпеку СНД”, виходячи із необхідності консолідації зусиль по створенню єдиного оборонного простору і забезпечення колективної військової безпеки.

Ключовим критерієм ефективності державної стратегії будь-якої країни є національна безпека, 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 – це складна багатofакторна категорія, яка 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 [6].

Економічна безпека органічно 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 ефективною економікою в суспільстві, де панують соціальні конфлікти і війни. Але, досліджуючи ті чи інші сторони безпеки, неможливо обійти їх економічні аспекти.

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

Економічна безпека традиційно розглядається як найважливіша якісна характеристика економічної системи, яка визначає її спроможність підтримувати нормальні умови життєдіяльності населення, стабільне забезпечення ресурсами розвитку господарства, а також послідовну реалізацію національно-державних інтересів. 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, насамперед, передбачає побудову нової соціально-економічної системи, яка забезпечила б нормальний розвиток країни в цілому та зростання добробуту її громадян.

Зростання інтернаціоналізації господарств призвело до виникнення тісної взаємозалежності національних відтворювальних процесів на світовому рівні.

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.

Нехтування економічною безпекою може призвести до катастрофічних наслідків: загрози галузей, банкрутства підприємств і, нарешті, підризу 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.

Сама економічна безпека має складну внутрішню структуру, в якій доцільно виділити 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 й обов'язковими умовами стійкості й самозбереження національної економіки.

Таким чином, 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 наше суспільство, суттєво ускладнює вирішення задач, пов'язаних із відображенням загроз економічної безпеки.

Для кращого розуміння суті економічної безпеки важливо зрозуміти її зв'язок з поняттями “розвиток” і “стійкість”. Розвиток – один із компонентів економічної безпеки. Адже, якщо економіка не розвивається, то різко падають можливості її виживання, а також опір та пристосованість до внутрішніх та зовнішніх загроз.

Стійкість і безпека – найважливіші характеристики економіки як єдиної системи, їх не треба протиставляти, з них кожна по-своєму 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 загрозу небезпеки 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 забезпеченими 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 підриг 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.

Важливо підкреслити, що найвищий ступінь безпеки досягається при умові, що весь комплекс показників знаходиться в діапазоні допустимих меж своїх порогових значень, а порогові значення одного показника досягаються 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 й падіння виробництва тощо.

Можна зробити висновок, що за межами значень порогових показників національна економіка втрачає здатність до динамічного саморозвитку, конкурентоспроможність на зовнішніх і внутрішніх ринках, стає об'єктом експансії іншонаціональних 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) [6].

Порогові рівні зниження безпеки можна охарактеризувати системою показників загальногосподарського і соціально-економічного значення, зокрема:

- гранично-допустимий 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;
- гранично-допустиме 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 виникає 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.

Узагальнюючи зазначене, можна сказати, що 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.

Досвід інших країн засвідчує, що 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 завданню 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 замк-

неності та відокремленості виробництв та регіонів, підтримці інноваційного сектора та вітчизняних товаровиробників при їх виході на світовий ринок.

Економічні інтереси будь-якої країни об'єктивно зумовлені її історією та географією.

Стан економічної безпеки України в цілому суттєвою мірою залежить від забезпечення стійкого розвитку всіх її регіонів. Це передбачає, що при розробці загальнодержавної політики в галузі розширеного відтворення повинна враховуватись необхідність ефективної простої структури економіки країни, яка б забезпечувала баланс інтересів усіх регіонів України [5].

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.

За роки інтенсивного промислового розвитку на теренах України склався промисловий комплекс, 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.

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

Таким чином, вирішення цих завдань і нормальне функціонування вітчизняної економіки неможливе без запозичення передових технологій Заходу та без надходження ресурсів зі Сходу. 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.

Ґрунтуючись на Концепції національної економічної безпеки України пропонується наступна концепція фінансової безпеки:

- 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 дотримання 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 концепцій 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.

До основних методів забезпечення фінансової безпеки доцільно включити наступні: 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.

Постійне відстеження і визначення основних загроз фінансовій безпеці значно полегшує її підтримку на належному рівні. 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. Недосконалість і незавершеність законодавства у фінансово-кредитній сфері. 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. *Недосконала бюджетна система, низький рівень бюджетної дисципліни і надмірний дефіцит Державного бюджету.* 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 імпорту 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 тощо);
- кримінальну, пов'язану із веденням забороненої законом діяльності (контрабанда, рекет, проституція, виготовлення і торгівля наркотиками та іншими незаконними товарами, відмивання “тіньових” капіталів, здирство, розбійництво тощо).

Нелегальний вивіз за кордон вітчизняних капіталів також набув масового, некерованого, а тому загрозливого характеру. 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 регулювання, кількісного і якісного моніторингу основних напрямків “тіньової” економіки і джерел її існування та збільшення.

8. *Штучність курсу національної грошової одиниці.* Світовий досвід свідчить про те, що тільки методами монетарної політики утримувати курс будь-якої грошової одиниці протягом довгого часу неефективно, бо це веде до зростання державного боргу, збільшення дефіциту бюджету. 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.

Основними чинниками, 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 стабілізацію фінансово-кредитної сфери, а при правильній організації може бути важливим фактором відновлення економічного зростання. Проте сьогодні в Україні фондового ринку у загальноновизнаному 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. Створення ефективної системи захисту майнових прав і інтересів окремих громадян, підприємців і підприємств, підтримання соціальної стабільності у суспільстві й економічної безпеки держави неможливе без функціонування потужного ринку страхових послуг. 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 страхові 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. У розвитку ринкової інфраструктури особливе місце належить довірчим товариствам, що здійснюють довірче управління майном насамперед в інтересах громадян України. 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 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.

Література

1. Іващенко П.О. Економічна безпека в системі національної безпеки України // Ринкова трансформація економіки: Зб. наук. праць. – Х.: ХДЕУ, 1998. – Вип. 3.
2. Концепція економічної безпеки України. – К.: Ін-т екон. прогнозування; Кер. проекту В.М. Геєць. – К.: Лотос, 1999. – 82 с.
3. Кочетов З.Г. Геоэкономика: освоение мирового экономического пространства. – М.: БЕК, 1999. – 480 с.
4. НАТО після Вашингтонського саміту: можливості для Європи. – К., 2000.
5. НАТО. Довідник. – К.: Основи, 1997. – 368 с.
6. Національна безпека України. 1994–1996 рр. Наук. доповідь. – К.: НІДС, 1997. – 126 с.
7. Новицький В. Національні інтереси України в контексті цивілізаційних детермінант і економічної глобалізації // Економіка України. – 2003. – № 7. – С. 12–18.
8. Паламарчук В. Взаємодія напівдемократій та усталених демократій – можливе майбутнє Європи / В. Паламарчук, О. Литвиненко // Віче. – 2003. – № 4. – С. 45–54.

СТРУКТУРА МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ



2.1. Генетично-структурні зв'язки світового господарства

Міжнародні економічні відносини являють собою певну сукупність взаємозв'язків, що складаються між виробниками та споживачами матеріальних благ і послуг за межами національних кордонів. Усе їхнє величезне розмаїття можна звести до двох головних груп: генетичних і структурних зв'язків, які у своїй тісній взаємодії формують будь-яку органічну систему. У світогосподарському контексті генетичні зв'язки реалізуються у формі міжнародних коопераційних відносин та відносин поділу праці, які супроводжують процес становлення і розвитку світового господарства. Структурні зв'язки цієї системи формуються на основі становлення і розвитку між безпосередніми виробниками, країнами та регіонами економічних відносин щодо створення валового національного продукту, матеріальних і духовних основ життя.

Важливо розрізняти якісний і кількісний аспекти системи міжнародних економічних відносин. Якісний бік характеризується рівнем розвитку міжнародного поділу і кооперації праці, мультинаціональної системи виробництва, науково-технічних, торговельних, валютно-фінансових відносин та інституціональної структури світового господарства. Кількісна структура відображає матеріально-речові параметри розвитку світового господарства, пов'язані з обсягами світової торгівлі, міжнародного поділу праці, валютно-кредитних відносин.

Генетично-структурні зв'язки, по-перше, відіграють роль системоутворюючих факторів у процесі становлення і розвитку світового господарства. По-друге, вони визначають головний напрям руху, вектор міжнародної економічної системи, її головні тенденції.

Таким чином, субстанціальну основу світового господарства становлять міжнародні економічні відносини і відповідні їм форми і механізми реалізації.

Світове господарство являє собою складну комплексну систему з досить чітко визначеними межами, якісними і кількісними параметрами, що характеризують його як синтетичну економічну категорію. Не слід ототожнювати світове господарство і світову економіку. Світова економіка стосується здебільшого матеріально-речових сил, складових виробництва і обміну, їхніх національних, регіональних та глобальних особливостей. Органічна єдність світової економіки тільки-но починає формуватись, і цей процес буде досить тривалим. Світове господарство віддзеркалює найінтенсивніші ділянки світової економіки, є її своєрідним ядром.

Головні тенденції розвитку світового господарства зумовлені його постійним кількісним зростанням, диверсифікацією форм міжнародного економічного спілкування, поступовим становленням економічної єдності світу та ін. Дуже динамічно розвивається виробничо-інвестиційна діяльність, формуються міжнародні економічні комплекси. На одне з перших місць висуваються міжнародні науково-технічні зв'язки, торгівля патентами, ліцензіями, "ноу-хау". Випереджаючими темпами порівняно із світовою торгівлею розвиваються міжнародний фінансовий ринок, ринок цінних паперів, ринок капіталів.

Міжнародні економічні відносини органічно вплітаються у механізм національного гос-

подарського розвитку, зростає частка зовнішньої торгівлі у валовому внутрішньому продукті й національному доході. Дедалі більше країн стають безпосередніми суб'єктами міжнародного поділу та кооперації праці.

На основі розгортання діяльності транснаціональних корпорацій (ТНК), розширення міжнародної спеціалізації та кооперування виробництва, спільної інвестиційної діяльності створюються могутні міжнародні виробничо-економічні системи, що охоплюють великі галузі господарства. Тенденція до транснаціоналізації набуває у XXI ст. визначального характеру в розвитку сучасного світового господарства. Вона є певним продовженням і розвитком на якісно вищому рівні процесу інтернаціоналізації виробництва й обігу, який було започатковано у XIX ст. в умовах великої капіталістичної машинної індустрії.

Важливою закономірністю світового господарства є розвиток регіональної економічної інтеграції, що створює відповідні вузлові структури в цій системі. Спільний економічний простір формується в Західній Європі та Південно-Східній Азії, в Північній Америці і на Арабському Сході, на європейському континенті в цілому і в Африці тощо. Дедалі виразніше проявляється і процес планетарної, всесвітньої інтеграції.

Порівняно новим явищем слід вважати глобалізацію світо господарських зв'язків, тобто їхній безпосередній вплив на екологічні проблеми планети, ресурсозабезпеченість виробництва, продовольчі проблеми людства тощо.

Системний аналіз міжнародних економічних відносин передбачає виділення головних елементів цієї структури. Існує декілька підходів до визначення структурних елементів світового господарства. Одні автори обґрунтовують доцільність включення в систему світового господарства національних економічних комплексів, вважаючи, що саме вони складають першоснову міжнародної економічної структури. Другі – висловлюються проти такого підходу, справедливо вбачаючи в такого роду формуванні невизначений конгломерат економік різних держав, далеко не прямо пов'язаних між собою міжнародним поділом праці. Очевидно на даному історичному етапі національні економіки лише умовно можна включати в систему світового господарства. Отже, при аналізі світогосподарських зв'язків йдеться про принципово нову систему якісно вищого рівня, ніж національна економіка. Даній системі притаманні свої особливі ознаки та якості, що суттєво відрізняються від будь-яких економічних комплексів окремих країн. Це унеможлиблює зведення суті світового господарства до простої сукупності економік держав і регіонів планети.

Міжнародна економічна система може розглядатися насамперед як результат взаємодії всієї сукупності світогосподарських зв'язків та їх першonosіїв – безпосередніх виробників, власників ресурсів, країн, регіонів. Унаслідок цієї взаємодії поступово формується така структура світового господарства (рис. 2.1), яка відображає найінтенсивніші сектори міжнародних економічних відносин. Один з головних її елементів – міжнародна науково-виробнича сфера, що включає інтернаціональні науково-технічні та виробничо-інвестиційні комплекси і системи.

Характерною особливістю таких міжнародних систем є те, що в їхніх межах об'єднуються науково-технічні потенціали ряду країн, спільно використовуються інтелектуальні, фінансові, матеріальні, природні, інформаційні ресурси за рахунок спеціалізації та поділу праці в пріоритетних галузях економіки, науки й техніки. Найінтенсивніше такі взаємозв'язки розвиваються у високотехнологічних галузях, у виробництві наукоємкої продукції, а саме: в електроніці, комп'ютерній техніці, інформатиці, біотехнології тощо. Враховуючи дедалі зростаючу роль науки і техніки в сучасному виробництві, можна прогнозувати посилення конституюючого впливу цього структурного елемента на систему світового господарства.

Безумовно, центральне значення в структурі світового господарства має міжнародна виробничо-інвестиційна сфера. Вона являє собою розгалужену сукупність виробничо-інвестиційних і фінансово-кредитних зв'язків, що складаються між окремими фірмами, державами та регіонами у процесі вивозу капіталу, діяльності ТНК, розвитку міжнародної спеціалізації та кооперування виробництва, створення спільних підприємств і вільних економічних (експортних) зон. Міжнародне виробництво, у спільному процесі якого поєднуються інтернаціональні

Розділ 2. Структура міжнародної економічної системи

за своїм походженням засоби і предмети праці, набуває в наш час широкого розмаху. Досить



Рис. 2.1. Структура світового господарства

вказати на те, що лише за рахунок ТНК виробляється майже 60 % промислової продукції західних країн, на них припадає близько половини зовнішньої торгівлі та 80 % науково-технічних розробок розвинутих держав. Підвищується рівень міжнародної спеціалізації виробництва, зростають масштаби спільного підприємництва, створюються нові вільні (експортні) економічні зони. Обсяг зарубіжних операцій ТНК пов'язаних переважно із сферою виробництва, перевищує масштаби світової торгівлі.

Органічною складовою частиною світового господарства, його структурним елементом виступає сфера міжнародного обігу, товарно-грошових відносин. Історично саме цей елемент структури міжнародної економічної системи передує всім іншим. Товарно-грошові відносини, зовнішня торгівля, які розвивалися протягом тисячоліть, заклали глибокі підвалини для диверсифікації нових форм міжнародного економічного спілкування, що сприяє своєрідній добудові світового господарства як системного новоутворення. Це означає також глибоку еволюцію самої зовнішньої торгівлі. Із самодостатньої, головної, а значить, і монопольної форми міжнародних економічних відносин вона перетворюється в один із каналів, що забезпечує "обмін речовин" у планетарному масштабі. Одна з головних особливостей сучасного етапу розвитку зовнішньої торгівлі полягає в тому, що її обсяг, динаміка й структура, основні пропорції визначаються насамперед характером і змістом міжнародного науково-технічного та виробничо-інвестиційного співробітництва. Отже, зовнішня торгівля значною мірою опосередковує

науково-виробничу кооперацію і міжнародну спеціалізацію, відображає їхню вартісну структуру.

В широкому розумінні до цього структурного елемента світового господарства належить і міжнародна валютно-фінансова та кредитна сфера, тобто сфера грошового обігу. Останнім часом у ній відбуваються колосальні зрушення, пов'язані, по-перше, із серйозним порушенням пропорцій між матеріально-речовою і вартісною частинами міжнародного товарообороту; по-друге, міжнародна економічна система переповнена фіктивним капіталом, що не забезпечений не лише реальними товарами або послугами, а й реальною вартісною основою у вигляді затрат суспільне необхідної праці; по-третє, відбувається необоротний процес демонетизації золота як загального еквівалента, і формування полівалютної міжнародної системи на базі окремих національних валют (передусім долара США), а також міжнародних валютних засобів (СДР, євро); по-четверте, формуються регіональні валютно-фінансові об'єднання для обслуговування потреб взаємної економічної інтеграції (західноєвропейська валютна система).

Кількісне зростання світогосподарських зв'язків, ускладнення їхньої структури посилюють необхідність створення адекватних механізмів регулювання цих процесів у світовому господарстві. Існуючі нині інституційні структури в межах ООН і поза ними створювалися більш ніж півстоліття тому і далеко не відповідають сучасним вимогам. Відсутня цілісна, комплексна, гнучка і динамічна система, яка була б спроможна активно реагувати на зміни, що відбуваються у світовій економіці і міжнародних економічних відносинах. Економічна і соціальна Рада ООН (ЕКОСОП), Світовий банк, Міжнародний валютний фонд (МВФ), Світова організація торгівлі (СОТ), Конференція ООН з торгівлі й розвитку (ЮНКТАД) та деякі інші організації лише фрагментарно охоплюють окремі сфери просторового "поля" світового господарства.

Недоліки найвищого рівня певною мірою компенсуються дією регіональних систем управління інтеграційними процесами. Але дедалі зростаюча економічна єдність світу настійно вимагає створення вже найближчим часом адекватної всесвітньої системи регулювання МЄВ.

Таким чином, світове господарство на сучасному етапі являє собою досить складну, органічну систему, що включає цілий ряд структурних елементів. Система – поліосновна, гетерогенна, тобто неоднорідна, але цілісна і взаємозалежна. Які ж чинники визначають саме такий її характер і зміст? По-перше, суб'єкти міжнародних економічних відносин як носії власності на засоби виробництва в єдності її соціально-економічної та матеріально-речової форм. По-друге, структурні елементи світового господарства, що інтегрують його як певну систему. Суперечлива взаємодія цих двох великих груп факторів і формує сучасну структуру світового господарства.

У світовому господарстві взаємодіють приватна, акціонерна (корпоративна), державна, міжнародна форми власності та деякі їх різновиди, що створює досить строкату, але реальну картину його нинішнього функціонування. Взаємодія багатьох, часом протилежних за змістом, форм власності відображає надзвичайно суперечливий і багатовимірний характер сучасної епохи, і саме з огляду на це головні риси світового господарства мають загальноцивілізаційну природу. Нині його головні властивості визначаються законами і закономірностями постіндустріальної цивілізації та її новітніми проявами інформаційно-комп'ютерним виробництвом, біотехнотронними продуктивними силами. Водночас формуються передумови для зародження нової ноосферно-космічної цивілізації, яка визначатиме економічне, науково-технічне, політичне обличчя ХХІ ст. Вона вноситиме принципові, якісні зміни в усю структуру національної та світової економіки, в систему світового господарства і міжнародних економічних відносин.

Суб'єкти міжнародного господарського спілкування формують складну, ієрархічну, багаторівневу систему економічних відносин. Вона розгортається за логічною схемою, починаючи від первинної структурної ланки, до найвищого глобального рівня, а саме:

- мікро – (фірма, підприємство)
- мезо – (галузь)
- макро – (державна)
- мета – (міжнародне інтеграційне об'єднання)

– мега – (міжнародні організації).

В реальній дійсності йдеться про сукупність взаємовідносин в міжнародній економічній системі на рівні підприємства (фірми), галузі, економіки країни в цілому, регіональних економічних об'єднань та світового співтовариства.

Вирішальний вплив на формування структури міжнародної економічної системи справляє первинна ланка – підприємства, фірми, банківські і фінансові установи, які є виробниками товарів і послуг, що складають матеріальну основу світового господарства. Мільйони суб'єктів первинного рівня економічної діяльності щорічно здійснюють між собою мільярди господарських трансакцій.

На цій основі створюється різноманітні мереживні системи, що опоясують земну кулю.

Міжгалузевий рівень взаємодії включає в себе торговельні зв'язки, міжнародну інвестиційну діяльність, технологічний обмін, спеціалізацію керування виробництва. Останнім часом помітно активізувалась така форма міжгалузевої взаємодії, як злиття і поглинання, що спричиняє появу глобалізованих форм концентрації виробництва і капіталу.

Враховуючи те, що державна форма організації економічного і політичного злиття залишається домінуючою, важливе значення має макроекономічний рівень міжнародної господарської взаємодії. Національні економічні комплекси, як структурні одиниці світового господарства, з одного боку та державне регулювання зовнішньоекономічної сфери в макроекономічному вимірі – з іншого є ключовими положеннями в функціонуванні сучасної системи світогосподарських зв'язків. Макроекономічні параметри та індикатори відіграють визначну роль при формуванні стратегії і тактики на всіх рівнях міжнародної економічної системи. На початку XXI ст. в структурі міжнародних економічних відносин зростаючу роль відіграють регіональні інтеграційні та торговельно-економічні об'єднання. Між учасниками таких об'єднань формується якісно новий тип торговельно-економічних відносин, що проявляються і у взаємодії з третіми країнами. Серед найрозвинутіших інтеграційних об'єднань – Європейський Союз, НАФТА, АСЕАН, МЕРКОСУР та ін. Зокрема ЄС має різноманітні угоди і програми співробітництва як із сусідніми державами, в тому числі з Україною, так і з іншими регіональними об'єднаннями (АСЕАН, МЕРКОСУР) та з групами держав (АКТ).

Глобальний рівень міжнародного економічного спілкування охоплює структурні підрозділи ООН (ЕКОСОП, ЮНКТАД, ЮНІДО, МВФ, Світовий Банк, СОТ та ін.). Неперевершене значення цих інституцій полягає у виробленні механізмів і інструментів підтримання світової економічної рівноваги, формування “правил гри” для учасників міжнародної економічної діяльності, вирішення гострих кризових питань та інших нестандартних ситуацій, що виникають у світогосподарських відносинах.

2.2. Ринкова структура міжнародної економічної системи

Вирішальний вплив на гео економічну структуру світу на межі II і III тисячоліть справили розпад Радянського Союзу і соціалістичної співдружності, утворення нових незалежних держав, розвиток трансформаційних процесів в Китаї, розширення Європейського Союзу, посилення експансіоністських тенденцій з боку США, поглиблення розриву в соціально-економічному розвитку між групою індустріально розвинутих країн та найбільш розвинутими державами світу. Глобалізаційні процеси в умовах інформаційно-технологічної революції зумовили диверсифікацію форм міжнародних економічних відносин, наповнення їх новим змістом. Водночас, розгортання економічної глобалізації відбувається суперечливо, отримує неоднозначну оцінку як серед фахівців, так і широких верств населення.

В цілому ж, світове господарство набуває більшої системності та органічної єдності, спираючись на гомогенну ринкову структуру. В його основі, як і в національних економіках, все

виразніше проявляються принципи і парадигмальні засади розвинутого ринкового господарства.

Ринкові відносини виконують системоутворюючу функцію в світовому господарстві. Монетарна і фінансова складові, ціни, прибуток, відсоткова ставка, обмінний курс тощо. формують теоретико-методологічну конструкцію міжнародної економічної системи, визначають її головний зміст, тенденції і закономірності розвитку.

Взаємопов'язана сукупність ринків включає в себе світовий ринок товарів і послуг, глобальний фінансовий ринок, міжнародний ринок праці. Важливою і динамічною підсистемою світового ринкового господарства є міжнародний ринок технологій. Кількісні і якісні параметри згаданих ринків розкривають стан міжнародної економічної системи, її динамічні характеристики.

Головні параметри міжнародного ринку товарів і послуг пов'язані, по-перше, з його неспинним кількісним зростанням після Другої світової війни. Особливо динамічно розвивається міжнародний обмін різноманітними послугами. По-друге, удосконалюється структура світового товарного ринку внаслідок збільшення питомої ваги готових виробів та скорочення сировинної продукції. По-третє, поступово, але неухильно, здійснюється процес лібералізації міжнародної торгівлі, набуття зовнішньоторговельними відносинами більшої транспарентності, відкритості.

Надзвичайно розгалуженим і диверсифікованим постає сучасний і міжнародний фінансовий ринок. Його ядро, серцевину становить міжнародний ринок прямих і портфельних інвестицій, як джерело економічного зростання і важливий барометр реальної економіки. Рух фінансових ресурсів у світовому господарстві відображають також обсяг і структури валютних операцій, розміри яких сягають астрономічних масштабів. Ринок цінних паперів, фінансових похідних набуває інтернаціональних і глобальних масштабів. Нарешті, світовий кредитний ринок, який формується міжнародними установами, державами та комерційними банками, доповнює строкату структуру глобального фінансового ринку.

Міжнародний ринок робочої сили характеризує мобільність сучасних факторів виробництва, систему переміщення людської праці в рамках світового господарства під впливом економічних, соціальних, політичних, військових та інших факторів.

Одним з найдинамічніших секторів світового ринку є ринок технологій, ноу-хау, патентів, ліцензій. Він віддзеркалює зростаюче значення високих інформаційних, комунікаційних технологій в міжнародному обміні та в економічному розвитку провідних держав світу. Стратегічні сировинні товари (нафта, газ) та високотехнологічні продукти набувають першочергового значення в структурі міжнародної торгівлі.

Таким чином, ринкові відносини становлять глибоку субстанціональну основу сучасних світогосподарських зв'язків, головне середовище міжнародної економічної взаємодії. Рациональне функціонування сукупності міжнародних ринків, оптимізація глобального попиту і глобальної пропозиції вирішальною мірою сприяють досягненню світової економічної рівноваги, як передумови цивілізаційного поступу.

2.3. Головні суб'єкти міжнародних економічних відносин

У системі МЄВ примхливо переплітаються і взаємодіють суб'єкти різних господарських рівнів (див. рис. 2.1). Можна виділити принаймні чотири структурних рівні економічної взаємодії в межах світового господарства: мега-, мета-, макро- і мікрорівні, або міжнародний, регіональний, національний і рівень підприємства чи фірми.

Найсуттєвішим і найрепрезентативнішим є мікрорівень, де взаємодіють безпосередні виробники товарів і послуг. Саме вони формують ядро, живу тканину МЄВ, виступаючи одночасно і в ролі продавців, і в ролі споживачів, кредиторів тощо. Нині практично кожне підприємство, фірма, концерн прямо чи опосередковано має вихід на зовнішній ринок або як експортер, або як імпортер продукції чи послуг.

В Україні десятки тисяч підприємств, організацій, кооперативів здійснюють зовнішньо-

економічні зв'язки. Це – найпростіші, традиційні відносини купівлі-продажу на світовому ринку. Більш високими формами слід вважати економічні відносини мікрорівня, пов'язані з розвитком міжнародної спеціалізації та кооперації виробництва. На відміну від спорадичних відносин купівлі-продажу міжнародна спеціалізація і кооперація характеризуються як досить сталі, стабільні, довготривалі відносини, що постійно відтворюються, часто на розширеній основі. Рівень міжнародної спеціалізації та кооперації виробництва досить високий і сягає в окремих підприємств 80–90 %, а в Європейському співтоваристві в цілому на частку спеціалізованих виробів у загальному обсязі торгівлі продукцією машинобудування припадає майже 2/3.

Комплексним характером відрізняється діяльність транснаціональних корпорацій. Вона включає виробничо-інвестиційну, фінансово-кредитну, сервісно-збутову (маркетингову), торговельну діяльність та інші види світогосподарських зв'язків. У світовому господарстві налічується майже 70 тис. ТНК та близько 1 млн їх філій. Діяльність ТНК у міжнародній економічній системі і вплив на розвиток національних економік, країн, що розвиваються, суперечливі й неоднозначні, навколо чого точаться гострі дискусії. В цілому ж за певних міжнародних обмежень і дії національних регуляторів ТНК справляють благотворний вплив на розвиток світової економіки і міжнародних економічних відносин.

Важливою формою світогосподарської взаємодії на мікрорівні є розвиток спільного підприємництва, що найбільш поширені у формі спільних і змішаних підприємств. Своєрідний бум спільних підприємств спостерігається в Китаї, СНД і країнах Східної Європи. Спільне підприємництво – одна з найвищих форм МЄВ, що характеризується не лише кооперацією, а й об'єднанням і спільним використанням ресурсів, власності на засоби виробництва.

У межах спільних підприємств виникає своєрідний тип економічних відносин. За допомогою цих підприємств вирішується ряд проблем економічного розвитку, насамперед залучення зарубіжних інвестицій, впровадження нових технологічних процесів, сучасних методів управління виробництвом. Спільні підприємства мають сприяти повнішому насиченню внутрішнього ринку товарами, послугами, відкривати додаткові канали валютних надходжень. В Україні створено понад 400 спільних підприємств, переважно з країнами з розвинутою ринковою економікою.

Державна організація матеріального й духовного життя зумовлює опосередкування всіх форм міжнародних економічних відносин різними засобами державного регулювання й управління. Цей рівень господарської взаємодії надзвичайно важливий для організації всієї системи міжнародного економічного спілкування. В кінцевому підсумку саме держава створює відповідні умови для здійснення експортно-імпортних операцій і власними товаровиробниками, і зарубіжними. Вона розробляє зовнішньоекономічну політику, валютний та митний режими, регулює банківські процентні ставки, податки, субсидії тощо. Держава встановлює офіційний валютний курс національної грошової одиниці, стимулює експорт шляхом надання субсидій, страхування ризиків, вводить за необхідності ліцензії та квоти на експорт й імпорт.

Новітній історії міжнародних економічних відносин відомі і жорстка державна монополія на всю систему зовнішньоекономічних зв'язків (як це було в колишньому СРСР та інших країнах Східної Європи), і механізм вільного зовнішньоекономічного підприємництва, що регулюється переважно економічними методами (країни з розвинутою ринковою економікою).

Надзвичайно важливим аспектом діяльності держави як суб'єкта МЄВ є підготовка і підписання різноманітних договорів та угод з іншими державами і міжнародними організаціями про економічне та науково-технічне співробітництво. Довгострокові угоди й програми охоплюють період від 5 до 20 років і становлять основу для всебічного поглиблення світогосподарських зв'язків. Держава виступає своєрідним гарантом виконання підписаних угод і створює сприятливі умови для діяльності підприємств, фірм, організацій, банків і т. ін. Довгострокові угоди й угоди підписані Україною з Грецією, Італією, Угорщиною, Чехією, Словаччиною та іншими державами. Укладені угоди між нашою державою і міжнародними економічними та валютно-фінансовими організаціями (МВФ, Світовим банком, СБРР та ін.).

Інтеграційні процеси, що розгорнулися в останні десятиріччя, актуалізують регіональ-

ний аспект світогосподарських зв'язків. На регіональному рівні приймаються і реалізуються програми, які набувають вирішального значення в системі зовнішньоекономічних відносин держав, а також у їх економічному та науково-технічному розвитку. Особливе виразно ці процеси проявляються в ЄС, у регіональному об'єднанні АСЕАН (Південно-Східна Азія), у північноамериканському регіоні.

Регіональні об'єднання не замикаються у своїх межах, а тісно взаємодіють з іншими економічними угрупованнями, окремими державами. Так, ЄС на основі спеціальних угод здійснює співробітництво з рядом країн, що розвиваються. Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ) розвиває широкі ділові стосунки з ЄС в рамках європейської економічної зони. Економічно розвинуті країни об'єднані в Організацію економічного співробітництва й розвитку (ОЕСР). Регіональні об'єднання існують також у Південній і Центральній Америці, в Західній і Східній Африці, в Південній Азії, на Арабському Сході тощо. Важливу роль у світовому господарстві відіграють інші економічні об'єднання, такі, наприклад, як Організація країн-експортерів нафти, угоди експортерів цукру, кави, какао та ін.

2.4. Суперечності світового господарства

Загальновизнаним є положення про те, що суперечності являють собою джерело будь-якого розвитку. Світове господарство в цьому плані теж не становить винятку. Суперечності у сфері світогосподарських зв'язків зумовлені й впливають принаймні з двох головних груп факторів. По-перше, вони є результатом взаємодії структурних елементів світового господарства: міжнародної науково-технічної сфери, інтернаціонального виробництва, товарно-грошового обігу, світової торгівлі, міжнародних фінансових і валютно-кредитних відносин, механізму управління МЄВ. По-друге, суперечності виникають і постійно відтворюються між суб'єктами світогосподарських зв'язків усіх рівнів; між окремими фірмами, державами, регіональними об'єднаннями і по горизонталі, і по вертикалі.

Суперечності в системі структурних елементів світового господарства спричинюються насамперед їхньою відносною відособленістю одне від одного, різною спрямованістю дії, зрештою різною "технологією" кожної із широких сфер, що взаємодіють у світовій економіці.

Скажімо, однією із суперечностей між науково-технічною і виробничою сферами світового господарства є те, що науково-технічні розробки спрямовані на найновіші досягнення в галузі науки і техніки, високу технологію (хай-тек) тощо. Водночас далеко не всі галузі сучасного виробництва спроможні впроваджувати ці новітні винаходи, а відповідно, і бути ринком для науково-технічних розробок. Виробництво, як головний споживач наукового продукту внаслідок інтенсивного розвитку часто гальмує науково-технічний прогрес, не створює економічних стимулів для наукового пошуку, залишаючи незатребуваними найсучасніші науково-технічні рішення.

Гострі суперечності розгортаються між сферами міжнародного виробництва й обігу. Головною з них є суперечність між вартістю і міною вартістю товару, між міною та споживчою вартістю. В реальній практиці міжнародних економічних відносин вона проявляється як суперечність між затратами і цінами, продавцем і покупцем, натурально-речовою і вартісною формами товарів, товарною і грошовою масою, між попитом і пропозицією товарів та послуг на світовому ринку.

Основна суперечність механізму управління світогосподарськими процесами полягає в тому, що далеко не завжди вдається створити адекватні їхнім змісту і рівню інституційні, економічні, правові форми, які б не лише не стримували, а й усіляко прискорювали рух міжнародного економічного життя. Суперечності між суб'єктами МЄВ мають більш конкретний характер і відзначаються досить широким спектром. Найголовніші з них проявляються у незбігу

економічних інтересів сторін, що зумовлено різними рівнями економічного та науково-технічного розвитку країн, окремих галузей і підприємств, різними рівнями продуктивності праці, національними, історичними, природно-географічними особливостями тощо.

Суперечності світового господарства, його структурних елементів і суб'єктів, можна розділити на дві великі групи: внутрішні й зовнішні. Внутрішні суперечності зароджуються в надрах усіх підсистем і складових частин світового господарства в процесі їх розвитку і нагромадження певної критичної маси. Наприклад, досить різке загострення суперечностей перманентне відбувається у сфері обігу, а точніше, в одній з її підсистем міжнародних валютно-фінансових відносинах. Наприкінці ХХ ст. визріли об'єктивні передумови, що змінюють традиційні уявлення про міжнародну грошову систему, незаперечним ядром якої протягом тривалого часу було золото. Нині золото практично вилучене із міжнародного грошового обігу як загальний еквівалент, формується полівалютна міжнародна система, в якій поряд з національними валютами дедалі більшого значення набувають міжнародні грошові одиниці. Всі ці процеси супроводжуються загостренням суперечностей між національними валютами, між останніми і міжнародними грошовими одиницями тощо.

Зовнішні суперечності пов'язані із взаємодією всіх компонентів світогосподарських зв'язків із оточуючим середовищем. Екзогенні (зовнішні) фактори дуже рухливі й характеризуються діалектичними переходами. Так, фактори макrorівня, тобто економіки країни, в цілому виступають відносно підприємства, корпорації, кооперативу як зовнішні. Водночас щодо регіонального економічного об'єднання, а тим більше світового господарства вони ж є внутрішніми (ендогенними).

Наступні три групи суперечностей світового господарства впливають, по-перше, з форм власності на засоби виробництва, по-друге, з рівня і характеру розвитку продуктивних сил, по-третє, з взаємодії національних та інтернаціональних господарських механізмів.

Взаємодія у світовому господарстві різних за змістом форм власності на засоби виробництва – об'єктивна реальність, що викликає суперечності між ними. Поєднання в процесі економічного співробітництва індивідуальної, приватної, колективної (акціонерної), державної, міжнародної та інших форм власності спричинює суперечливі явища, пов'язані з різними проявами в тій чи іншій формі власності економічних і юридичних аспектів таких її атрибутів, як володіння, користування, розпорядження. Загострення суперечностей власності в сучасному світовому господарстві посилюється також з тієї причини, що різні типи і форми власності та відповідні їм економічні відносини не лише співіснують, а й тісно взаємодіють, взаємопереплітаються, взаємопроникають.

Суперечності продуктивних сил зумовлені значними коливаннями в рівнях їх розвитку і відповідно великою амплітудою в головних виробничих показниках, таких як продуктивність праці, енерго-, трудо-, матеріаломісткість виробництва, рівень цін, конкурентоспроможність, курс валюти тощо. Треба зважати й на різну забезпеченість країн природними ресурсами, географічне положення, рівень розвитку науки й техніки, кваліфікації робочої сили, місце та роль країни в міжнародному поділі праці.

Наявність у світовому господарстві різних форм власності на засоби виробництва і країн з різко відмінними рівнями розвитку продуктивних сил веде до формування в них національних економічних механізмів, які відповідають цим специфічним умовам і не можуть не відрізнятися один від одного за досить суттєвими параметрами. А це, в свою чергу, значно утруднює їх взаємне стикування. Особливі ускладнення виникають при взаємодії ринкової та планової моделей економіки, адміністративно-директивного і ринкового механізмів. В міру розгортання світових інтеграційних процесів, зростання економічної єдності планети дедалі більшого значення набуватиме необхідність поєднання національних та інтернаціональних господарських механізмів.

У світовому господарстві формується певний механізм розв'язання суперечностей, що виникають між його структурними елементами і суб'єктами. На мікрорівні це досягається при

обговоренні економічних умов контрактів та угод, техніко-економічному обґрунтуванні спільних заходів. Тут йдеться про ціни і способи розрахунків, умови кредитування, валютні ресурси, техніко-економічні параметри виробів, строки поставок, транспортні засоби, санкції при порушеннях тощо.

На макрорівні суперечності вирішуються в процесі розробки, підписання і реалізації міждержавних угод про економічне та науково-технічне співробітництво. Кон'юнктурні зміни на світових товарних ринках, перебудова внутрішньої економічної структури вимагають внесення суттєвих корективів у систему міждержавних економічних зв'язків. Розгалужена система інструментів розв'язання суперечностей світового господарства створена в регіональних економічних об'єднаннях, особливо в Європейському Союзі. У комітетах і комісіях, у банках і найвищих органах ЄС, на зустрічах міністрів і на нарадах на найвищому рівні обговорюються і вирішуються найскладніші проблеми регіональної економічної інтеграції.

На рівні міжнародного співтовариства теж створені певні структури, що покликані розв'язувати суперечності світогосподарських зв'язків. Ця робота проводиться на спеціальних сесіях Генеральної Асамблеї ООН, у межах економічних підрозділів Організації Об'єднаних Націй, її регіональних економічних комісій, в ЮНКТАД, у СОТ та ін. Найбільша кількість проблем вирішується в межах СОТ. Останнім часом проведено декілька раундів довготривалих переговорів (Кеннеді-раунд, Токіо-раунд, Уругвайський раунд, Доха-раунд), про внесення принципів змін у ціни, тарифи на готові вироби, сировину, послуги, інтелектуальну продукцію.

Гострота суперечностей на цих переговорах досягла свого апогею і далеко не завжди вдається дійти згоди, про що свідчить, наприклад, Доха-раунд. У цілому ж світове співтовариство свідоме того, що пошук непростих рішень світогосподарських проблем лежить у площині створення адекватних форм на всіх рівнях управління міжнародними економічними відносинами з певним акцентом на пріоритет багатосторонньої економічної дипломатії.

2.5. Форми міжнародних економічних відносин

Важливу структуроутворюючу функцію в системі світового господарства виконують різноманітні форми міжнародних економічних відносин, генезис яких відображає поступальний шлях диверсифікації його структури від зародження світового ринку, створення розвинутої системи міжнародного поділу і кооперації праці та цілісної світогосподарської системи обміну діяльністю глобального масштабу. Головними формами реалізації міжнародних економічних відносин є:

- зовнішня торгівля;
- міжнародні науково-технічні зв'язки;
- міжнародна інвестиційна діяльність, спеціалізація і кооперування виробництва;
- міжнародна міграція робочої сили;
- міжнародні валютно-кредитні і фінансові відносини;
- діяльність міжнародних економічних і фінансових організацій.

Історично і генетичне першою формою міжнародних економічних відносин була зовнішня торгівля, початки якої сягають давніх цивілізацій Близького і Середнього Сходу, Північної Африки, Трипільської культури. Міжнародний обмін товарами, послугами, здобутками матеріальної і духовної культури за всіх часів відіграє винятково важливу роль у прогресивному поступі людства, у формуванні його глобальної цілісності. Зовнішня торгівля створювала передумови для розвитку вищих форм міжнародного економічного спілкування, зокрема міжнародного поділу праці, спеціалізації окремих країн і регіонів на виробництві і торгівлі товарами згідно з наявними в них природно-економічними ресурсами.

В системі міжнародного поділу праці виокремились форми міжнародних економічних відносин, пов'язані з обміном факторами виробництва: капіталом, робочою силою, науково-

технічними та технологічними досягненнями.

Комерційна та фінансова революції, бурхливий розвиток монетарної економіки сприяли виникненню міжнародних валютно-кредитних і фінансових відносин, розквіт яких припадає на другу половину XX ст. – початок XXI ст.

Поглиблення інтернаціоналізації господарського життя, транснаціоналізація виробництва і обліку, глобалізаційні процеси в галузі економіки викликали до життя такі форми міжнародних економічних відносин, які, з одного боку, засвідчили нову якість світогосподарських зв'язків з розгортанням міжнародної економічної інтеграції у світовому і особливо в регіональному вимірах. З іншого боку виникла об'єктивна необхідність наднаціонального регулювання, інституціоналізації міжнародних економічних відносин, створення відповідних регіональних та світових організацій (ЄС, НАФТА, АСЕАН, ГАТТ – СОТ, ЮНКТАД, ЮНІДО, Світовий Банк, Міжнародний Валютний Фонд, Європейський Банк Реконструкції і Розвитку та ін.). Діяльність згаданих та інших міжнародних структур і інституцій викристалізувалась в окрему, важливу форму міжнародних економічних відносин.

Зміст міжнародних економічних відносин значною мірою визначається такими глобальними процесами, що відбуваються в світовому господарстві, як інтернаціоналізація виробництва і обміну, транснаціоналізація і глобалізація економічних процесів, планетарна та регіональна інтеграція. Розвиваючись під впливом різноманітних форм міжнародних економічних відносин, вказані процеси пронизують усі структурні рівні світогосподарських зв'язків, надають їм системного характеру. Системність і структурність складових міжнародних економічних відносин досягається внаслідок органічної взаємодії елементів та суб'єктів світогосподарських зв'язків, що створює передумови для відображення визначальних економічних процесів світового господарства.

Отже система сучасних міжнародних економічних відносин являє собою складну ієрархічну сукупність господарських зв'язків між різноманітними суб'єктами: фірмами, підприємствами, фінансовими установами, країнами, міжнародними регіональними об'єднаннями з приводу науково-технічної кооперації виробництва, обміну матеріальних благ і послуг.

Субстанціональну (гносеологічну) основу світогосподарських зв'язків складає постнекласична економічна доктрина, яка формує їх теоретико-методологічний каркас, своєрідну філософію міжнародних економічних відносин.

Постнекласична теорія як епістемологічний тип визначає економічний світогляд, систему господарського мислення, ринковий інструментарій регулювання і саморозвитку економічних структур мікро-, мезо-, макро- і мегарівнів. Система координат світового господарства ґрунтується на постулатах неолібералізму, водночас відчуваючи вплив інших течій сучасної економічної думки.

Таким чином, головна особливість міжнародних економічних відносин початку третього тисячоліття полягає в тому, що їхній зміст, головні тенденції і суперечності, динаміка, структура і форми розвитку визначаються розгортанням глобалізаційних процесів, технологічної, інформаційної революції.

Гносеологічна, евристична основа світогосподарських зв'язків впливає з методології постмодерну, теорії синергізму. Усе це ускладнює процес їх пізнання і вимагає належної і всебічної теоретико-методологічної підготовки.

Література

1. Економічні системи. Т. 1. – Львів, 2006.
2. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини. Навч. посібник. – К., 2001.
3. Кульчицький Б.В. Сучасні економічні системи. Навч. посібник. – Л., 2004.
4. Міжнародні економічні відносини: сучасні міжнародні економічні відносини / За ред. А.С. Філіпченка. – К., 1992.

5. Передрій О.С. Міжнародні економічні відносини. Навч. посібник. – Ужгород, 2005.
6. Международные экономические отношения // Под ред. В.Е. Рыбалкина, изд. 6-е. – М., 2006.
7. Семенов Г.А., Панкова М.О., Семенов А.Г. Міжнародні економічні відносини: аналіз стану, реалії і проблеми. – К., 2006.
8. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини: історія. – К., 2006.
9. Фомишин С.В. Международные экономические отношения. – Ростов, 2006.
10. Школа І.М., Козенко В.М., Бабінська О.В. Міжнародні економічні відносини. Підручник. – К., 2003.
11. Шнирков О.І., Заблоцька Р.О. Конспект лекцій з курсу “ Міжнародні економічні відносини”. – К., 2005.
12. Wspolczesna gospodarka / Pod red. A.B. Kisiel. – Lowczyc. – Gdansk, 1997.

ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНА ПОЛІТИКА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ В КОНТЕКСТІ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ



3.1. Міжнародна торгівля та навколишнє середовище в умовах розширення ЄС

Приєднання нових країн-членів до ЄС мало вагомі економічні та екологічні наслідки для усієї Європи. Після входження країн Центральної та Східної Європи до ЄС міжнародна торгівля між ЄС-15 та новими країнами-членами (НКЧ) зазнала значних змін. Розширення ЄС також справляє певний вплив і на стан навколишнього середовища, на екологічну політику, яку проводять уряди європейських країн.

Загально прийнятою є думка, що міжнародна торгівля є рушійною силою економічного зростання країн. В багатьох випадках вона сприяє більш ефективному використанню природних ресурсів, зменшення шкідливих відходів виробництва та споживання, але деколи вона також веде до збільшення екологічної шкоди.

Забезпечення взаємозв'язку між торгівельною та екологічною політикою стало основним принципом, прийнятим на конференції ООН щодо довкілля та розвитку і викладеним у Декларації Ріо та Порядку денному на XXI ст. Це пов'язано з тим, що важливою проблемою в сучасних умовах є, з однієї сторони, забезпечення розвитку міжнародної торгівлі, а з іншої – збереження навколишнього середовища. Багато вчених у своїх працях робили спробу проаналізувати ефект від розширення міжнародної торгівлі для стану довкілля та добробуту населення.

Взаємозв'язок між міжнародною торгівлею та навколишнім середовищем досліджувався у кількох моделях міжнародної торгівлі. Рікардіанська торговельна модель представлена у роботах Р. Петіґа [20], модель Гекшера–Оліна використовувалась в різних формах у працях Р. Петіґа [20], М. МакГваєра [21], Дж.Д. Меріфіда [22], теорія Чамберліна–Кругмана застосована у дослідженнях Л. Соєта та Т. Ціземера [23].

Але ці дослідження не надають повного опису взаємозв'язків між міжнародною торгівлею та навколишнім середовищем в контексті нещодавнього розширення ЄС. Найбільш результативним виявилось застосування моделей загальної рівноваги (ЗР). Тому метою даного дослідження є визначення наслідків розширення ЄС для стану зовнішньої торгівлі та довкілля на основі моделі загальної рівноваги.

Згідно з теорією Гекшера–Оліна, причиною міжнародної торгівлі є різниця в забезпеченні країн факторами виробництва. Її основне припущення полягає в наступному: кожна країна експортує товари, при виробництві яких інтенсивно використовуються ті фактори, якими країна краще забезпечена. Для того, щоб проаналізувати зв'язки між навколишнім середовищем та зовнішньою торгівлею, вважаємо за необхідне внести кілька припущень до теорії Гекшера–Оліна, а саме:

- 1) два регіони мають різні функції виробництва для товарів А і В.
- 2) структура попиту є різною в обох регіонах і залежить від рівня доходів споживачів.

У моделі слід також врахувати фактор викидів, забруднюючих довкілля, для обчислення шкідливого їх впливу, який здійснюється в процесі виробництва та транспортування то-

вару, яке виникає при зовнішній торгівлі. На базі цих припущень можна побудувати модель загальної рівноваги для дослідження взаємозв'язків між зовнішньою торгівлею та станом навколишнього середовища. Дану модель можна застосувати для аналізу різноманітних сценаріїв вільної торгівлі після приєднання нових країн-членів до ЄС, а також для застосованих різноманітних видів екологічної політики в ЄС.

Спочатку змодельюємо ситуацію, коли вільна торгівля між ЄС і країнами-кандидатами відсутня. Цей випадок є основою для подальших сценаріїв, які поділяються на дві групи: коли існує вільна торгівля, але фактори залишаються немобільними, і коли фактори (в основному праця) є мобільними. В першому сценарії досліджується торгівля та навколишнє середовище в ситуації вільної торгівлі. Екологічні обмеження викидів можуть бути накладені різними способами. У другому сценарії обмеження накладаються лише в ЄС-15, відображаючи ситуацію одностороннього запровадження урядом екологічної політики. У третьому сценарії три екологічні обмеження визначаються кожним регіоном індивідуально. Цей випадок називається "некоординованою екологічною політикою". І нарешті, досліджується вплив єдиної екологічної політики для ЄС-15 і нових країн-членів ЄС. У випадку з забруднюючими речовинами, які розповсюджуються рівномірно, наприклад, парниковий газ CO₂, загальний рівень викидів може бути скороченим однаково в обох групах країн. Такий випадок називається "координованою екологічною політикою". Порівняння третього і четвертого сценаріїв демонструє ефективність екологічної політики розширеного ЄС для запобігання транскордонному забрудненню.

У наступних п'ятому і шостому сценаріях зроблено припущення, що фактори є мобільними. Це є основною характеристикою розширеного ЄС. У п'ятому сценарії аналізується ситуація, коли праця є мобільною, а екологічні обмеження не накладаються. Порівняння цього сценарію з початковою ситуацією (при відсутності вільної торгівлі) демонструє вплив розширення ЄС на довілля та на торгівлю. Порівняння п'ятого і першого сценаріїв також демонструє важливі зміни у зовнішній торгівлі, які виникають, коли фактори виробництва стають мобільними. Шостий сценарій відображає ситуацію, коли в розширеному ЄС впроваджується єдина екологічна політика. Порівняння шостого і четвертого сценаріїв допомагає оцінити ефект від розширення ЄС для торгівлі та добробуту при однаковій екологічній політиці обох груп країн.

Для побудови моделі загальної рівноваги (ЗР) можна використати один з існуючих п'яти форматів, а саме: формат надлишкового попиту, формат Негіші, повний формат, формат відкритої економіки, формат обчислюваної загальної рівноваги [24].

Оскільки для дослідження економіки в цілому необхідно проаналізувати функцію глобального добробуту, який залежить від показника корисності в кожному регіоні, при побудові моделі загальної рівноваги для дослідження наслідків розширення ЄС для зовнішньої торгівлі та стану довілля, нами був обраний формат Негіші. Це пов'язано з тим, що при даному форматі аналіз починається з дослідження добробуту, яке потім деталізується за допомогою товарних та інших індивідуальних показників стану економіки (наприклад, цін). Оскільки ці показники виводяться з оптимуму добробуту, то отримана в результаті рівновага задовольняє умовам Парето і описує найкращий варіант торгівельної та екологічної політики з можливих [24].

Згідно з форматом Негіші:

$$W(\alpha) = \max_{x_i \geq 0, t, y_j} \sum_i \alpha_i u_i(x_i), \quad (3.1)$$

при умові, що

$$\sum_i x_i - \sum_j y_j \leq \sum_i \omega_i, \quad (3.2)$$

$$y_j \in Y_j, \quad (3.3)$$

де коефіцієнт добробуту α , отже:

$$px_i = p\omega_i + \sum_j \theta_{ji} \Pi_j(p). \quad (3.4)$$

Для отримання рівноважного рішення даних рівнянь можна використати метод послідовної сукупної максимізації (ПСМ) [25, 26], за допомогою якого вивчається ряд частково-рівноважних розв'язків для основної моделі ЗР.

Конвергенція включає як правило 5 ітерацій ПСМ. Цей алгоритм представлений рядом реальних моделей, для яких ця процедура була з успіхом застосована [25]. Конвергенція методу ПСМ для знаходження економічної рівноваги для функції корисності Кобба–Дугласа вивчалась І. Єрмолієвим [26]. Процедура Рутенфорда–Єрмолієва була використана в даній моделі для визначення рівноваги.

Припустимо, що кожен регіон i ($i = 1, \dots, n$) має задане екзогенно різне забезпечення факторами, різні технології виробництва та різні смаки споживачів до товару j ($j = 1, \dots, n$). У цьому випадку для кожного регіону використовується форма функції корисності Кобба–Дугласа:

$$U_i(C_i) = C_{i1}^{\beta_{i1}} \times C_{i2}^{\beta_{i2}} \times \dots \times C_{im}^{\beta_{im}} = \prod_{j=1}^m C_{ij}^{\beta_{ij}}, \sum_{j=1}^m \beta_{ij} = 1, 0 \leq \beta \leq 1 \quad (3.5)$$

де i відповідає кожному регіону, C_i – вектор споживання в регіоні i . Згідно з Єрмолієвим [26],

$$\alpha_i = \frac{t_i}{\beta_i}, W = \sum_{i=1}^n \alpha_i \log(U)_i, \quad (3.6)$$

де $\alpha_i = \frac{t_i}{\beta_i}$ – це вага Негіші для регіону i , яка визначається по доходу t_i регіону i та по рівню однорідності функції корисності β_i . Для функції корисності Кобба–Дугласа, $\beta_i = 1$. Відповідно, глобальний добробут визначається:

$$W = \sum_{i=1}^n t_i \log(U)_i. \quad (3.7)$$

Так як t_i – це випадковий невід'ємний вектор, t – це частка доходу кожного регіону в глобальній економіці [25, 26].

Рівняння (3) як функцію виробництва можна задати для товару j в регіоні i за допомогою функції виробництва Кобба–Дугласа.

Для рівняння (2), при врахуванні сировинного балансу в моделі з'являється наступне співвідношення:

$$X_{ij} = Q_{ij} - C_{ij}, \sum_{i=1}^n X_{ij} = 0, \quad (3.8)$$

де X_{ij} – чистий експорт, C_{ij} – споживання товару j в регіоні i .

Якщо фактори є немобільними, то їхнє використання в кожному регіоні обмежується рівнем забезпеченості факторами:

$$\sum_{j=1}^m L_{ij} = \bar{L}_i, \sum_{j=1}^m K_{ij} = \bar{K}_i, \quad (3.9)$$

де \bar{L}_i та \bar{K}_i – відповідно початкове екзогенне забезпечення факторами праці та капіталу в регіоні i .

Якщо фактори є мобільними, то використання їх у виробництві обмежується загальною кількістю факторів:

$$\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m L_{ij} = \sum_{i=1}^n \bar{L}_i, \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m K_{ij} = \sum_{i=1}^n \bar{K}_i. \quad (3.9, a)$$

Дохід у регіоні i – I_i – можна виразити через виробництво Q_{ij} :

$$I_i = \sum_{j=1}^m p_j \cdot Q_{ij} \quad (3.10)$$

Для того, щоб врахувати вплив торгівельної політики на навколишнє середовище в даній моделі, можемо ввести у модель викиди забруднюючих речовин. Ці викиди залежать від виду виробничої діяльності та від транспорту, якщо існує зовнішня торгівля. Загалом можна вважати, що викиди в країнах спричинені виробництвом товару та міжнародною торгівлею цим товаром, тобто:

$$E_{ij} = \sigma_{ij} \cdot Q_{ij} + \delta_{ij} \cdot X_{ij}, \quad (3.11)$$

де σ_{ij} – коефіцієнт викидів від виробництва, а δ_{ij} – коефіцієнт викидів від міжнародного транспортування.

У моделі можна враховувати кілька видів екологічної політики, наприклад, якщо в ЄС впроваджується одностороння екологічна політика, то в моделі викиди обмежуються до екзогенно визначеного рівня \bar{E}_1 . Аналогічно до моделі можна додати рівняння, що відображатимуть інші види екологічної політики.

Наступною важливою проблемою, яку слід вирішити в даній моделі, є визначення цін. Вони обчислюються як граничне значення рівняння балансу (3.2), яке визначає, що тіньова ціна – це множник Лагранжа рівняння балансу.

Отже, можна провести моделювання кожного сценарію та проаналізувати отримані результати. Припустимо, що існують екзогенно задані змінні $K_1=500$, $L_1=220$, $K_2=200$ і $L_2=580$ [27]. Індекс 1 позначає ЄС-15, індекс 2 – нові країни-члени. Якщо прийняти зарплату в нових країнах-членах (w_2) за одиницю, то можна обчислити відносні ціни обох товарів, ціну капіталу в обох регіонах та ціну праці в ЄС відносно цієї зарплати.

У таблиці 3.1 наведено результати сценарію при автаркції для ЄС-15 та нових країн-членів. Слід зазначити, що дана ситуація є гіпотетичною. Результати інших сценаріїв порівнюються з ситуацією автаркції для виявлення взаємозв'язків між міжнародною торгівлею та кількома різновидами екологічної політики.

Таблиця 3.1

Виробництво, споживання, корисність, забруднення і відносні ціни в ситуації автаркції

Регіон	Виробництво		Споживання		Чистий експорт		Корисність	Викиди
	Товар А	Товар В	Товар А	Товар В	Товар А	Товар В		
ЄС-15	166	171	166	171	0	0	169	2514
НКЧ	141	200	141	200	0	0	174	3116
Разом	307	371	307	371	0	0	5,14	5630
Відносна ціна товарів, капіталу, праці								
Регіон	Товар А		Товар В		Капітал		Праця	
ЄС-15	2,04		2,43		0,74		1,75	
НКЧ	2,14		2,26		0,87		1,00	

У цій ситуації обидва регіони виробляють товари А і В. При автаркції сума корисностей буде 343, причому частка нових країн-членів дещо більшою за частку країн ЄС-15. Викиди забруднюючих речовин сягають відповідно 2514 для ЄС-15 та 3116 для нових країн-членів.

У таблиці 3.1 наведено відносні ціни на товари А і В, працю і капітал в ЄС-15 і нових країнах-членах. У нашому випадку заробітна плата в ЄС-15 в 1,75 разів вища, ніж у нових країнах-членах як результат вищої продуктивності праці. Ціна капіталу в ЄС-15 дещо менша, позаяк кількість його більша. Для ЄС-15 товар В є дорожчим, ніж товар А, оскільки при його

виробництві використовується більше праці, а споживачі віддають перевагу товару В. У нових країнах-членах товар В також є дещо дорожчим ніж товар А через смаки споживачів (товар В має більшу граничну корисність).

Проаналізуємо ситуацію вільної торгівлі між ЄС-15 та новими країнами-членами на першому етапі приєднання до ЄС, коли екологічна політика не проводиться (табл. 3.2). Цікавим є те, що порівняно з ситуацією автаркії викиди забруднюючих речовин в нових країнах-членах ЄС значно знижуються як результат спеціалізації даної групи країн на відносно чистому виробництві (товар В), тоді як викиди екологічно шкідливих речовин в ЄС збільшуються. Загалом, сукупний обсяг викидів в обох групах країн нижчий, ніж в умовах автаркії. Глобальний рівень забруднення при відсутності екологічної політики в країнах змінюється, оскільки обидві групи країн мають різний рівень розвитку технологій виробництва і відповідно різний коефіцієнт забруднення довкілля.

Таблиця 3.2

Сценарій 1. Виробництво, споживання, корисність, забруднення і відносні ціни

Регіон	Виробництво		Споживання		Чистий експорт		Корисність	Викиди
	Товар А	Товар В	Товар А	Товар В	Товар А	Товар В		
ЄС-15	310	45	162	178	148	-133	171	3405
НКЧ	0	333	148	200	-148	133	178	1733
Разом	310	378	310	378	0	0	5,16	5138
Відносна ціна товарів, капіталу, праці								
Регіон	Товар А		Товар В		Капітал		Праця	
ЄС-15	2,09		2,32		0,90		1,54	
НКЧ	2,09		2,32		0,97		1,00	

Існує також забруднення від транспортування товарів, яке становить 0,5 на одиницю експорту. Оскільки в ЄС технологія виробництва товару А є менш екологічно шкідливою, ніж в нових країнах-членах (відповідні фактори забруднення становлять 10 і 15), то завдяки міжнародній торгівлі загальний рівень викидів зменшується. При спеціалізації на більш забруднюючих товарах стан довкілля в окремо взятих країнах може погіршуватись, але, якщо кожна країна спеціалізується на товарах, при виробництві яких вона використовує чистіші технології, ніж країни-партнери, а також при умові, що забруднення від міжнародних перевезень є невеликим, то загалом світовий рівень забруднення зменшується навіть при відсутності у країнах екологічної політики.

При вільній торгівлі відносні ціни на товари в ЄС-15 та нових країнах членах стають однаковими згідно з законом вирівнювання цін (табл. 3.2). Ціновий коефіцієнт двох товарів (p_A/p_B) знаходиться між двома ціновими коефіцієнтами, які відповідають внутрішній рівновазі (табл. 3.1, 3.2): $2,04/2,43 < 2,09/2,32 < 2,14/2,26$, що також задовольняє умови міжнародної торгівлі. Виробництво товару А в ЄС-15 потребує більше капіталу, ніж виробництво товару В, і оскільки ЄС-15 капіталонадлишковий регіон, при автаркії в ЄС-15 товар А буде дешевший за В. У нових країнах-членах відносна ціна товару А по відношенню до В ($p_A/p_B = 2,14/2,26$) є вищою, ніж в ЄС ($p_A/p_B = 2,04/2,43$). Отже, ЄС-15 буде спеціалізуватись на виробництві товару А і експортуватиме його до нових країн-членів. Відповідно, нові країни-члени спеціалізуються на товарі В і експортують його до ЄС-15, оскільки в ЄС-15 цей товар дорожчий ($2,43 > 2,26$). Через те, що кожна група країн намагається скористатись своїми порівняльними перевагами і спеціалізуватись на тому товарі, виробництво якого є більш ефективним, глобальний випуск продукції збільшується і обидві групи країн отримують вигоди від торгівлі.

Згідно зі другим сценарієм, у модель вводиться обмеження, що викиди забруднюючих речовин в ЄС-15 не перевищують 2500 (табл. 3.3). Аналіз демонструє, що одностороннє запровадження екологічної політики з боку ЄС може призвести до "переміщення забруднення", і до збільшення загального рівня забруднення. Це зворотній ефект екологічної політики який може мати місце у випадку, коли екологічні обмеження запроваджуються лише в розвинених

країнах світу. Цікаво, що такий результат може виникнути навіть при повній немобільності факторів (табл. 3.3). Якщо не застосовується ефективна екологічна політика, вільна торгівля між ЄС-15 та новими країнами-членами призведе лише до зростання рівня забруднення.

Таблиця 3.3

Сценарій 2. Виробництво, споживання, корисність, забруднення і відносні ціни в ЄС-15 та НКЧ

Регіон	Виробництво		Споживання		Чистий експорт		Корисність	Викиди
	Товар А	Товар В	Товар А	Товар В	Товар А	Товар В		
ЄС-15	163	173	156	179	7	-6	169	2500
НКЧ	135	206	141	200	-7	6	174	3052
Разом	298	379	298	379	0	0	5,14	5553
Відносна ціна товарів, капіталу, праці								
Регіон	Товар А		Товар В		Капітал		Праця	
ЄС-15	2,14		2,26		0,63		1,50	
НКЧ	2,14		2,26		0,87		1,00	

Аналіз доводить, що проведення некоординованої екологічної політики може призвести до значного обмеження міжнародної торгівлі (табл. 3.4). Це в свою чергу призводить до зниження корисності у країнах з вищим рівнем викидів. Це випадок, коли покращання якості довкілля відбувається за рахунок економічного добробуту – зниження викидів забруднюючих речовин призводить до зменшення корисності у нових країнах членах.

Таблиця 3.4

Сценарій 3. Виробництво, споживання, корисність, забруднення і відносні ціни в ЄС-15 та НКЧ

Регіон	Виробництво		Споживання		Чистий експорт		Корисність	Викиди
	Товар А	Товар В	Товар А	Товар В	Товар А	Товар В		
ЄС-15	161	175	133	213	28	-38	172	2500
НКЧ	79	259	107	221	-28	38	165	2500
Разом	240	434	240	434	0	0	5,13	5000
Відносна ціна товарів, капіталу, праці								
Регіон	Товар А		Товар В		Капітал		Праця	
ЄС-15	3,97		2,95		0,534		1,28	
НКЧ	3,97		2,95		0,910		1,00	

В свою чергу, координована екологічна політика призводить до більш ефективного розподілу ресурсів і відповідно – до найвищого рівня корисності, який може бути досягнутий при даному рівні економічного розвитку (табл. 3.5). Приклад доводить, що обидві групи країн виграють від комбінації вільної торгівлі та міжнародної координації екологічної політики. Відповідно, основною передумовою сталого розвитку є координація зовнішньоторговельної та екологічної політики між країнами.

Таблиця 3.5

Сценарій 4. Виробництво, споживання, корисність, забруднення і відносні ціни в ЄС-15 та НКЧ

Регіон	Виробництво		Споживання		Чистий експорт		Корисність	Викиди
	Товар А	Товар В	Товар А	Товар В	Товар А	Товар В		
ЄС-15	287	66	159	198	128	-132	179	3267
НКЧ	0	333	128	201	-128	132	168	1732
Разом	287	399	287	399	0	0	5,16	5000
Відносна ціна товарів, капіталу, праці								
Регіон	Товар А		Товар В		Капітал		Праця	
ЄС-15	2,74		2,66		0,84		1,51	
НКЧ	2,74		2,66		0,97		1,00	

Повна мобільність праці, яка стає можливою у розширеному ЄС, покращує загальний рівень економічного добробуту, оскільки робоча сила розподіляється більш ефективно

(табл. 3.6 і 3.7). При цьому обсяги міжнародної торгівлі дещо знижуються. Для забезпечення сталого розвитку, виникає потреба у запровадженні відповідної екологічної політики.

Таблиця 3.6

Сценарій 5. Виробництво, споживання, корисність, забруднення і відносні ціни та рух робочої сили в ЄС-15 та НКЧ

Регіон	Виробництво		Споживання		Чистий експорт		Корисність	Викиди
	Товар А	Товар В	Товар А	Товар В	Товар А	Товар В		
ЄС-15	197	312	232	278	-35	34	256	3552
НКЧ	118	88	83	122	35	-34	104	2226
Разом	315	400	315	400	0	0	5,29	5778
Відносна ціна товарів, капіталу, праці							Рух робочої сили	
Регіон	Товар А	Товар В	Капітал	Праця	Кількість робочої сили			
					початкова	після переміщення		
ЄС-15	1,85	1,89	0,91	1	220	500		
НКЧ	1,85	1,89	0,43	1	580	300		

Таблиця 3.7

Сценарій 6. Виробництво, споживання, корисність, забруднення, відносні ціни і рух робочої сили в ЄС-15 та НКЧ

Регіон	Виробництво		Споживання		Чистий експорт		Корисність	Викиди
	Товар А	Товар В	Товар А	Товар В	Товар А	Товар В		
ЄС-15	273	243	211	321	61	-78	266	3971
НКЧ	0	198	62	120	-61	78	92	1029
Разом	273	441	273	441	0	0	5,32	5000
Відносна ціна товарів, капіталу, праці							Рух робочої сили	
Регіон	Товар А	Товар В	Капітал	Праця	Кількість робочої сили			
					початкова	після переміщення		
ЄС-15	3,31	2,61	1,05	1,00	220	510		
НКЧ	3,31	2,61	0,48	1,00	580	290		

На основі розглянутого матеріалу можна стверджувати, що у сучасному світі тенденції до збільшення торгівлі та погіршення навколишнього середовища взаємопов'язані. У значній мірі шкода навколишньому середовищу спричинена збільшенням міжнародної активності. Міжнародна торгівля стала надзвичайно важливим чинником для екологічних змін. При посиленні економічної глобалізації стає все більш очевидно, що екологічні проблеми мають глобальні корені. Лібералізація торгівлі, викликана макроекономічною політикою та економічними реформами, може мати як позитивний, так і негативний вплив на навколишнє середовище. Тому для забезпечення екологічної ефективності економіки слід провести детальне вивчення цих явищ.

З даного аналізу дворегіональної моделі загальної рівноваги можна вивести наступні висновки. По-перше, підтверджуються загальновідомі переваги вільної торгівлі та спеціалізації виробництва. По-друге, аналіз демонструє, що вільна торгівля може призвести до зменшення загального рівня забруднення, навіть за відсутності екологічної політики. Цей результат залежить від особливостей спеціалізації країн. Якщо міжнародна торгівля призводить до застосування чистішої технології виробництва порівняно з ситуацією автаркії, тоді лібералізація торгівлі між країнами призводить до покращання стану довкілля.

Окрім того, аналіз показує, що при вільній торгівлі одностороннє запровадження екологічної політики з боку ЄС може викликати ефект "переміщення забруднення", що в свою чергу призведе до погіршення стану навколишнього середовища. Цей зворотній ефект екологічної політики, як правило, має місце, коли екологічне регулювання застосовується лише розвине-

ними країнами. Він може виникати навіть при повній немобільності факторів виробництва. Відповідно, зниження рівня забруднення залежить від ефективності екологічної політики, яка проводиться країнами. Слід мати також на увазі, що в деяких випадках екологічне регулювання може призвести до значного зменшення економічного добробуту. Отже основною передумовою сталого розвитку є координація зовнішньоторговельної та екологічної політики між країнами.

З огляду на можливе приєднання України до ЄС, цікавими є подальші дослідження, в яких буде проведено аналіз на основі дібраних параметрів та реальних статистичних даних згідно з методологією даної роботи.

3.2. Пріоритети екологізації економічного розвитку країн ЄС

Останні десятиліття характеризувались підвищенням екологічної свідомості громадян країн-членів ЄС. Причиною цього стало, з одного боку, зростання обсягів використання ресурсів та збільшення рівня забруднення, спричинене функціонуванням економічних систем, а з іншого боку, – краща поінформованість про потенційні небезпеки, які несе екологічна криза. Це, в свою чергу, стимулювало уряди приділяти більше уваги екологічним проблемам і визнавати важливість захисту навколишнього середовища, як ключового питання політичного порядку денного. З огляду на погіршення стану навколишнього середовища, в країнах-членах ЄС в рамках концепції сталого розвитку одним з основних пріоритетів стає розробка та запровадження єдиної екологічної політики. Як було доведено у попередньому розділі, лише існування ефективної екологічної політики, спільної для всіх країн-членів ЄС може забезпечити найвищий рівень добробуту населення.

Для досягнення найвищого рівня ефективності спільна екологічна політика країн-членів ЄС повинна ґрунтуватись на наступних принципах:

1) “забруднювач платить” - відшкодування екологічних збитків забруднювачами навколишнього середовища та включення екологічних витрат у ціну товарів і послуг. Цей принцип був визнаний ОЕСР у 1972 і досі залишається найбільш актуальним та економічно обґрунтованим;

2) екологічна передбачливість – вимагає уникати потенційних небажаних екологічних змін, які можуть мати місце в результаті виробничо-господарської чи іншої антропогенної діяльності. Даний принцип був проголошений Брегенською європейською декларацією 1990 року, Міжнародною конференцією ООН в Ріо-де-Жанейро, Рамочною конвенцією щодо зміни клімату тощо;

3) пріоритетність екологічної безпеки, який вимагає утримуватись від впровадження в життя проектів, які пов’язані з потенційною екологічною загрозою (атомні електростанції, екологічно небезпечні хімічні виробництва тощо);

4) гарантування екологічно-безпечного середовища для проживання, проголошений в Декларації міжнародної конференції ООН з довкілля і розвитку в Ріо (1992). Він полягає в тому, що для кожної людини повинні бути створення сприятливі екологічні умови проживання;

5) екологічна відповідальність – передбачає відповідальність держави, юридичних, фізичних осіб за порушення правових екологічних зобов’язань, які передбачені національними чи міжнародними правовими нормами.

Застосовуючи на практиці зазначені принципи, слід також враховувати, що єдина спільна екологічна політика країн-членів ЄС може бути ефективною, лише якщо вона спирається на ефективну систему інструментів. Ефективність окремих інструментів спільної екологічної політики зумовлена багатьма чинниками, зокрема рівнем розвитку національних економік, дієвістю чинного в країнах законодавства, компетенцією урядових та міжурядових структур.

У процесі запровадження інструментів екологічної політики слід враховувати не лише те, наскільки вони будуть сприяти оздоровленню довкілля та раціональному використанню природних ресурсів, але також капітальні і поточні витрати, пов’язані з їхнім функціонуванням.

Як показала практика, дуже часто фактичні результати від запроваджених інструментів не досягають запланованих. Це пов'язано не стільки з функціями окремих інструментів, скільки з некомпетентністю урядових та міжурядових структур. У процесі формування екологічної політики виникають різновекторні проблеми, що стримують розвиток екологізації економічного розвитку. Так, у Великобританії ці проблеми були пов'язані з несумісністю інструментів спільної екологічної політики ЄС з чинним законодавством, офіційними постановами, інструкцій, лобізмом промислового сектору, поганою взаємодією з податковими органами.

З 90-х років ХХ ст. між науковцями посилюється дискусія про еколого-економічну значимість окремих груп інструментів екологічної політики. Так, у минулому проблеми довкілля ЄС вирішувались в основному за допомогою адміністративно-командних інструментів і лише з 90-х років пріоритетними стають економічні інструменти, що дозволило досягти значних зрушень в процесі екологізації економічного розвитку. Ці зрушення особливо стали помітними після запровадження ефективної системи екологічних податків. Разом з тим, досвід країн-членів ЄС свідчить, що проблеми екологічної безпеки неможливо вирішити лише за допомогою економічних інструментів.

Різноманітність інструментів екологічної політики робить неможливим їх детальний аналіз, однак слід звернути увагу на ряд інструментів, які автори вважають пріоритетними для формування та вдосконалення спільної екологічної політики країн-членів ЄС (табл. 3.8).

Таблиця 3.8

Класифікація деяких інструментів спільної екологічної політики

Інструмент <i>1</i>	Характеристика інструменту <i>2</i>
Аукціонна торгівля дозволами на забруднення довкілля	Мало спотворює ринок. Є альтернативою до платежів за забруднення. Спрямована на підтримання рівноваги. Не призводить до покращення якості довкілля.
Система повернених депозитів	Передбачає внесення застави за продукцію, яка на останньому етапі життєвого циклу забруднює навколишнє середовище відходами споживання, та повернення застави при самостійній утилізації чи повторному споживання. Сильний стимул для споживачів. Недоліком є те, що даний інструмент охоплює лише вузьке коло забруднювачів.
Адміністративні платежі	Передбачені чинним законодавством, інструкціями та постановами органів влади. Стягуються з юридичних та фізичних осіб при порушенні встановлених вимог. Застосовуються для попередження небажаних екологічних змін. Виконують функцію попередження нерационального використання природних ресурсів та покращання екологічної безпеки.
Бонус	Ціна на право добування природного ресурсу. Пасивний інструмент накопичення коштів на природоохоронні заходи. Сприяє зменшенню природо місткості продукції, ефективнішому використанню ресурсів.
Гарантія екологічної позики	Застосовується з метою заохочення інвестицій в природоохоронну сферу шляхом надання гарантій інвесторам. Знижує фінансові та економічні ризики у виробничо-господарській діяльності, яка спрямована на покращання використання довкілля та природних ресурсів. Це юридичне зобов'язання виплатити компенсацію кредитору у випадку неплатоспроможності позичальника, який взяв позику на реалізацію проекту в природоохоронній сфері.
Право власності і використання навколишнього середовища та природних ресурсів	Для закріплення природних ресурсів за ефективними власниками, які забезпечують їх найкраще використання, відтворення і охорону
Диференціація ставок податків	Передбачає встановлення диференційованих ставок податків щодо суб'єктів виробничо-господарської діяльності в залежності від ступеня негативного впливу на навколишнє середовище.
Екологічне ввізне мито	Інструмент екополітики, що передбачає застосування підвищених ставок ввізного мита на товари, що призводять до забруднення довкілля
Екологічні гранти	Регулюють виділення коштів зі спеціальних фондів на здійснення

Розділ 3. Зовнішньоторговельна політика Європейського Союзу в контексті екологізації ...

природоохоронних проектів на конкурсних засадах	
Продовження таблиці 3.8	
1	2
Екологічні податки на продукцію	Встановлюються, коли продукція на одному з етапів свого життєвого циклу завдає шкоди довкіллю
Екологічна сертифікація	Процедура, яка підтверджує відповідність продукції вимогам екологічних стандартів
Екологічний аудит	Інструмент екополітики за допомогою якої здійснюється ревізія окремих проектів чи підприємств щодо дотримання природоохоронного законодавства і нормативних вимог
Екологічна реклама	Інструмент екологічної політики, який використовується для рекламування екологічно чистої продукції, природоохоронних технологій і менеджменту
Екологічна конституція	Міжнародно-правовий документ, який визначає правові засади використання довкілля окремими країнами, відповідальність за їх порушення, а також допустимі норми екологічної поведінки в інтересах збереження здорового довкілля
Екологічна боргова конверсія	Передбачає обмін боргових зобов'язань на виконання природоохоронних заходів, які повинен здійснити боржник на території своєї країни
Екологічні субсидії	Використовуються для надання фінансової допомоги суб'єктам виробничо-господарської та підприємницької діяльності для здійснення природоохоронних проектів. Включають податкові кредити, звільнення від сплати податків, пільгові позики, відтермінування платежу, списання боргів, надання послуг за цінами нижчими від собівартості.
Екологічні фонди	Передбачають накопичення коштів на спеціальному рахунку з метою їх використання на здійснення проектів спрямованих на покращання використання довкілля та природних ресурсів
Земельний податок	Інструмент за допомогою якого можна домогтися покращання використання земель
Інструменти прямого адміністративного регулювання використання навколишнього середовища і природних ресурсів	До них належать: квоти, ліміти, нормативи, дозволи, стандарти, договори, рекомендації, інструкції тощо
Платежі цивільної екологічної власності	Цей інструмент передбачає відшкодування екологічної шкоди громадянам у випадку проживання на екологічно забруднених територіях
Екологічні програми	Комплекс заходів щодо відтворення, охорони і використання навколишнього середовища і забезпечення екологічної безпеки
Екологічне страхування	Передбачає перекладення відповідальності за екологічну шкоду на страхові компанії
Податкові пільги	Використовуються для стимулювання виробничо-господарської діяльності суб'єктів природокористування, яка спрямована на покращання використання навколишнього середовища, природних ресурсів, відходів виробництва і споживання
Екологічний бон	Екологічна облігація, яка купується підприємствами, що завдають шкоди навколишньому середовищу в процесі виробничо-господарської діяльності. При дотриманні взятих екологічних зобов'язань кошти за облігацію, враховуючи відсотки, повертаються природокористувачу
Роялті	Держава-власник природних ресурсів здійснює вилучення природної ренти
Субвенція	Цільова фінансова допомога компаніям природо добувних галузей у випадку збільшення затрат на добування сировини
Платежі за екологічні послуги	Ціни на послуги, спрямовані на відтворення природних ресурсів та усунення негативних наслідків викликаних забрудненням природного середовища.
Природоохоронні інвестиції	Використання коштів для здійснення заходів, спрямованих на покращання стану навколишнього середовища і використання природних ресурсів
Квоти на забруднення	Для регулювання граничної межі викидів забруднюючих речовин
Квоти на добування	Інструмент екологічної політики для регулювання використання окремих

Розділ 3. Зовнішньоторговельна політика Європейського Союзу в контексті екологізації ...

природних ресурсів	компонентів екологічних ресурсів
Продовження таблиці 3.8	
1	2
Екологічний контроль	Застосовується для контролю дотримання вимог чинного законодавства про охорону навколишнього середовища та екологічної безпеки
Екологічні угоди	Укладення угод між органами влади та зацікавленими групами населення щодо покращання стану навколишнього середовища. Бувають національні та міжнародні
Плата за повернені викиди	Спеціальне відшкодування забруднювачам довкілля, яке виплачується у випадку, якщо вони за рахунок впровадження нових технологій зменшили викиди у довкілля
Штрафи за порушення екологічного регулювання	Стимулювання дотримання норм природокористування, які передбачені законодавством та екологічними стандартами
Плата за забруднення довкілля	Використовується для відшкодування негативних екологічних ефектів, пов'язаних зі шкідливими викидами речовин, розміщення відходів виробництва, шумовим, радіаційним забрудненням
Мито на імпорт вживаних товарів	Інструмент спрямований на зменшення забруднення довкілля товарами, які призводять до збільшення відходів споживання, засмічують довкілля, призводять до інших небажаних наслідків. Застосування цього інструменту призводить до появи "подвійних дивідендів"

Окреме питання, на якому варто зупинитись, це реформування чи відміна при формуванні спільної екологічної політики країн-членів ЄС системи субсидій. Субсидії в контексті охорони навколишнього середовища визначаються як всі форми відкритої фінансової допомоги забруднювачам чи споживачам природних ресурсів таких, як гранти, кредити під невеликі відсотки, зменшення податків, прискорена амортизація тощо, з метою забезпечення охорони довкілля. Як такі, субсидії корисні для зменшення недосконалості ринку і запровадження екологічно сприятливих технологій. З іншого боку, у формі "неправильних" субсидій, вони можуть мати негативний вплив як на економіку, так і на навколишнє середовище у довгостроковому періоді. Тому для використання субсидій в екологічній політиці необхідний повний аналіз їх ефективності.

З метою покращення стану навколишнього середовища загалом і запровадження в життя концепції дематеріалізації зокрема повинні застосовуватись фінансові заохочення екологічно сприятливої діяльності, тоді як субсидії для несталої та екологічно шкідливої діяльності слід заборонити.

Первинна мета політики щодо субсидій – зменшення використання цього інструменту. Що стосується сталого розвитку, це означає зменшення кількості екологічно неефективних субсидій. Загалом, використання всіх субсидій має носити тимчасовий характер, їх слід переглядати через певні проміжки часу.

Всі форми субсидії так чи інакше справляють певний вплив на використання ресурсів. Субсидії з явним негативним ефектом включають енергетичні субсидії, які надаються при використанні таких екологічно шкідливих або проблематичних енергоносіїв, як вугілля чи атомна енергія, шкодячи екологічно сприятливим носіям, таким як біомаса чи інші відновлюванні джерела.

Хоча заборона таких субсидій давно вже на часі, їх використання постійно виправдовується такими причинами, як нижчі затрати на виробництво закордоном, захист вітчизняної зайнятості, забезпечення внутрішнього попиту тощо [28, с. 147]. Сумнівно, що цих причин є достатньо з огляду на витрати, які викликають "неправильні" субсидії. Вони збільшують видатки уряду, що призводить до зростання податків чи збільшення дефіциту бюджету. Також вони спотворюють структуру економіки, впливаючи на рішення щодо інвестицій, знижуючи ефективність виробництва, заохочують подальшу деградацію навколишнього середовища.

Все це свідчить про негативний вплив таких субсидій на навколишнє середовище з точки зору сталого розвитку. Тому зниження "неправильних" субсидій стає надзвичайно важливим питанням, вирішення якого принесе подвійну вигоду – прискорення переходу до стало-

го розвитку і збільшення державних коштів.

Поряд з заборонаю “неправильних” субсидій слід запровадити нові форми субсидій, які залежатимуть від матеріаломісткості виробництва. Галузі з низьким рівнем споживання матеріальних потоків або галузі, які борються за зниження матеріаломісткості виробництва, матимуть право на отримання субсидій тоді, як галузі з високою матеріаломісткістю – ні. Це створить фінансове заохочення для зниження використання ресурсів.

Але через негативний вплив на економічну ефективність такі методи підтримки екологічно сприятливого виробництва можуть запроваджуватись лише тимчасово. Тому екологічні субсидії повинні бути сконцентровані на наукових дослідженнях, розвитку інновацій та нових технологій, а не безпосередньо на виробництві товарів і послуг. Інші інструменти екологічної політики, такі як податки та сертифікати, загалом вважаються більш ефективними ніж субсидії, як щодо економічної так і щодо екологічної ефективності.

Загалом систему інструментів спільної екологічної політики країн-членів ЄС пропонується оцінювати за наступними основними параметрами:

- природоохоронна ефективність – це ступінь покращання показників стану довкілля завдяки впровадженій екологічній політиці, покращання тих показників, які визначені як пріоритетні. Щоб володіти природоохоронною ефективністю, екологічна політика країн-членів ЄС повинна передбачати щонайменше основні стимули для дотримання нормативів;

- економічна ефективність – визначає якою мірою інструменти екологічної політики сприяють застосуванню економічно вигідних методів зменшення забруднення. Механізми, які дають підприємствам свободу вибору методів зниження забруднення можуть збільшити загальну ефективність витрат на охорону довкілля. Наприклад, при збільшенні термінів, в які слід досягти дотримання нормативу, підприємства можуть вкладати кошти у більш чисту технологію виробництва, а не в очисні споруди;

- витрати на введення в дію і дотримання застосування екологічної політики – з одного боку, це витрати, які несуть природоохоронні установи при застосуванні заходу (витрати на моніторинг), з іншого боку, це адміністративні та управлінські витрати підприємств.

До другорядних параметрів оцінки ефективності спільної екологічної політики країн-членів ЄС можна віднести:

- “динамічні ефекти” – деякі види екологічної політики носять статичний характер, інші можуть створювати постійні стимули для зменшення забруднення та запровадження інновацій;

- підтримка з боку населення і прийнятність для виробників. Участь громадськості може стати рушійною силою в боротьбі за зниження забруднення і примусити підприємства погодитись з природоохоронними вимогами. Така згода, в свою чергу, впливає на зусилля підприємств щодо дотримання заходів;

- більш широкі економічні ефекти – інструменти повинні враховувати конкурентоспроможність європейських виробників і можливі наслідки для рівня зайнятості в країнах-членах ЄС і розподіл економічного навантаження на населення;

- використання надходжень – доцільним слід вважати використання надходжень від застосування інструментів екологічної політики для інвестицій в установи, які мають на меті профілактику забруднень, контролю над ними та на інші витрати пов’язані з охороною довкілля. Результативність таких витрат може вважатись ключовим елементом спільної екологічної політики країн-членів ЄС.

Однак, список пріоритетів екологізації економічного розвитку країн-членів ЄС не вичерпується лише формуванням спільної екологічної політики. В останнє десятиліття було визнано, що основні екологічні проблеми спричинені не лише зростанням викидів певних забруднюючих речовин, але також збільшенням обсягів сировинних матеріалів та енергетичних носіїв, які застосовуються в економіці. Тому основним завданням екологізації економіки стає зниження всіх матеріальних потоків з метою уникнення потенційних екологічних ризиків – особливо з огляду на невизначені екологічні наслідки деяких видів економічної діяльності, загрози, пов’язані з необоротними змінами у стані екосистем, а отже – зі зростанням ризику еко-

логічно-шкідливого розвитку економіки.

При намаганні вирішити проблеми охорони навколишнього середовища, які були викликані зростанням масштабів виробництва в економіці, була сформульована стратегія дематеріалізації. Визнаючи, що “будь-які вливання в економіку рано чи пізно призведуть до виникнення відходів, часто зі зміною місця розташування та іншою структурою” [29, 41], дематеріалізація вимагає певного зниження використання земельних, енергетичних та матеріальних ресурсів.

Якщо замість обмеження викидів зосередити увагу на обмеженні вхідних потоків, вигоди в довгостроковому періоді для зменшення загального навантаження на навколишнє середовище можна розділити на дві групи. По-перше, екологічна політика, орієнтована на зменшення вхідних потоків, спрямована на причину екологічних проблем, а не на похідні симптоми. Даний підхід знижує потенційні наслідки економічної діяльності для навколишнього середовища [30, с. 56]. По-друге, така екологічна політика вважається більш ефективною ніж традиційні заходи для захисту навколишнього середовища, оскільки кількість матеріалів, які використовуються у виробництві, заздалегідь відома, і також через можливість розвитку нових, більш ресурсозберігаючих технологій. Загалом, орієнтація на скорочення ресурсів, що застосовуються в виробництві, вважається кращою для вирішення проблем, пов'язаних економічним зростанням, станом навколишнього середовища та соціальною сферою, порівняно з політикою, спрямованою на обмеження викидів забруднюючих речовин.

Дематеріалізація може бути абсолютною або відносною. Абсолютна дематеріалізація, яку також називають сильною дематеріалізацією, має місце, коли загальна кількість матеріалів, які використовуються у виробництві, знижується у абсолютному вимірі. Відносною дематеріалізацією, або слабкою дематеріалізацією називають збільшення інтенсивності використання ресурсів, при якому співвідношення між використаними матеріалами і ВВП зменшується [31, 109]. На відміну від абсолютної дематеріалізації відносна передбачає зростання кількості використаних у виробництві матеріалів, але повільнішими темпами ніж темпи економічного зростання.

Необхідність зниження матеріальних потоків пояснюється не лише екологічними, але й соціальними причинами. Відповідно до визначення сталого розвитку, він базується на двох положеннях: потреби і обмеження. Положення потреб відповідає соціальній площині сталого розвитку і зобов'язанню боротися з бідністю шляхом забезпечення населенню задоволення основних потреб. Що стосується дематеріалізації, це означає, що у країнах, які розвиваються, збереження навколишнього середовища не повинне відбуватись за рахунок зниження економічного зростання. Слід взяти до уваги, що економічне зростання в цих країнах неодмінно вимагає збільшення використання енергетичних носіїв та природних ресурсів (принаймні доки не буде досягнуто певного рівня розвитку), а тому високорозвинені країни змушені значно знизити використання енергетичних ресурсів та матеріальних потоків для того, щоб глобальний рівень забезпеченості ресурсами та здатності довкілля поглинати відходи залишався сталим. Свідченням про необхідність зниження використання ресурсів у розвинених країнах може слугувати той факт, що використання енергетичних носіїв на душу населення в розвинених країнах в 10 разів вище ніж у країнах, що розвиваються [28, с. 117], і тим, що 80 % світових ресурсних потоків припадають на долю 20 % населення світу, яке проживає в розвинених країнах. Відповідно до сучасних концепцій, слід досягнути обмеження використання ресурсів в 4–10 раз (тобто, продуктивність їх використання повинна збільшитись у 4–10 раз) протягом наступних 30–50 років.

Уряди визнають необхідність переходу до сталого розвитку як єдиного способу досягнення дематеріалізації. Визнання економічних, екологічних та соціальних цілей як рівноцінних є базою для досягнення економічного росту поряд з мінімізацією екологічної шкоди.

На економічну систему слід впливати таким чином, щоб вплив матеріальних потоків на навколишнє середовище значно знизився. Отже дематеріалізацію можна представити як первинну мету екологічної політики. Інструменти, відповідно, слід оцінювати за їх здатністю знижувати використання матеріальних потоків, які пов'язані з економікою. Цей процес повинен охоплювати всі переміщення матеріалів, спричинені діяльністю людини.

Для досягнення сталого розвитку використання одного інструменту не є достатнім. Виникає потреба у імplementації пакету взаємопов'язаних інструментів, які дозволяють по-

різному розв'язати відмінні проблеми. У цьому пакеті мають бути поєднані різнопланові інструменти: нові інструменти такі, як сертифікати, поєднуються зі старими такими, як субсидії. Деякі з інструментів у пакеті справлятимуть свій вплив у довгостроковому періоді, інші – у короткостроковому. Такий пакет інструментів має переглядатись з часом.

Відповідно, усі інструменти екологічної політики мають піддаватись аналізу щодо зміни їх впливу у часі для того, щоб політика була ефективною як у короткостроковому, так і у довгостроковому періоді. В цьому контексті короткостроковий період визначається можливістю технологічних, екологічних та інституційних змін при заданому рівні розвитку економіки. А довгостроковий період передбачає структурні зміни цих елементів для подальшого розвитку економіки.

З цієї точки зору вплив споживчих ресурсних податків є більш обмеженим ніж ресурсних податків на капіталовкладення чи на закупівлю, особливо в короткостроковому періоді. Це випливає з того, що у виробника цінова еластичність є вищою, ніж у споживача. З цього слідує, що легше вплинути на зміну структури виробництва, ніж споживання, шляхом введення ресурсних податків. Такі податки примушують виробника якнайшвидше запроваджувати нові технології для скорочення використання ресурсів і забезпечує постійні стимули для технологічних інновацій у довгостроковому періоді.

Дозволи на споживання ресурсів, які вільно продаються на ринку, мають вплив на їх використання лише у довгостроковій перспективі, оскільки вони потребують багато часу для впровадження в життя. Особливо це стосується запропонованого введення в дію міжнародної системи ринкових дозволів, яка б охоплювала усі ресурси, оскільки така система вимагає довгого обговорення усіма членами міжнародної спільноти.

Використання різних механізмів регулювання рекомендоване з огляду на те, що неоднакові рівні якості навколишнього середовища вимагають відповідних політичних підходів. Такий міждисциплінарний підхід дозволяє об'єднати в економічній політиці екологічні концепції та концепції інших природничих наук. Цей підхід не лише враховує функцію граничних витрат, але також передбачає посилене урядове втручання у ситуації, коли споживання екологічних товарів та послуг перевищує межі, необхідні для сталого розвитку. На думку авторів, такий підхід можна зобразити графічно, як представлено на рис. 3.1.

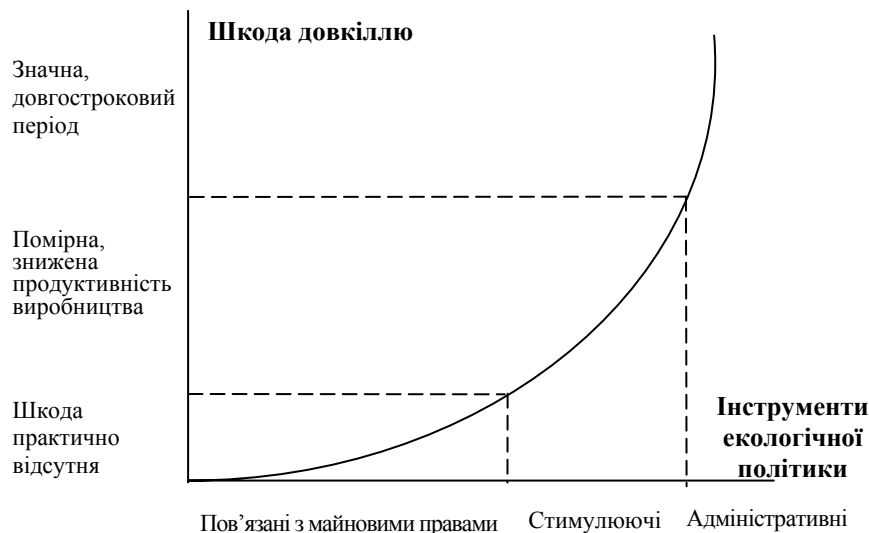


Рис. 3.1. Екологічно-економічний підхід до формування політики охорони навколишнього середовища

Відповідно до цього підходу, адміністративні інструменти найкраще підходять для си-

туації, коли використання ресурсів перевищує допустимі межі і коли зростання матеріальних потоків і, відповідно, рівень забруднення веде до незворотної шкоди. Адміністративні заходи в цьому випадку повинні заборонити надлишкове використання ресурсів.

З іншого боку, існують такі галузі виробництва, де матеріальні потоки надзвичайно малі, щоб бути вимірними і чий ефект на продуктивність системи є незначним. У цьому випадку, граничні витрати на моніторинг та адміністрування екологічної політики будуть перевищувати граничні вигоди від зменшення матеріальних потоків, тобто втручання уряду в дану сферу є не виправданим. Тому дані виробники можуть вільно використовувати ресурси в законних межах без накладення будь-яких штрафів чи обмежень. У даному випадку можуть застосовуватись інструменти на основі майнових прав, а також ринкові дозволи на використання ресурсів чи на забруднення.

Інші галузі виробництва належать до сфери застосування стимулюючих інструментів. Для даної сфери рекомендується застосування таких інструментів як штрафи чи податки, оскільки вони забезпечують фінансові стимули, які через дію ринкових сил заохочують виробників знижувати споживання ресурсів.

Хоча на практиці все виглядає не так просто як в теорії, даний еколого-економічний підхід до формування та імплементації екологічної політики є корисним для приблизного визначення виду інструментів, які слід використовувати в тій чи іншій ситуації.

Незалежно від виду екологічної політики, вона має бути доповнена відповідною системою моніторингу та контролю. Це стосується не лише адміністративних, але також нових ринково-орієнтованих інструментів. Екологічний моніторинг і контроль дозволяє не лише знизити екологічну шкоду, але і вивчити вплив нових ринкових інструментів у часі. Тому впровадження системи моніторингу власного підприємства є в інтересах перш за все самих виробників, не лише для уникнення громадського контролю, але й для отримання інформації про споживання ресурсів. остання дозволяє знизити адміністративний тягар на виробників і допомагає відшукати найбільш ефективний розв'язок екологічних проблем.

І нарешті, враховуючи складність екологічних проблем, не варто концентруватись на інструментах лише екологічної політики. Слід розробити відповідний комплекс інструментів, який дозволить розв'язати проблему дематеріалізації та досягнення сталого розвитку, а також уникнути ризиків, пов'язаних з використанням специфічних ресурсів. Цей комплекс повинен бути результатом прозорого політичного процесу, який враховує економічні, екологічні та соціальні потреби для забезпечення сталого розвитку Європи.

Література

1. Chapman D. Environmental standards and international trade in automobiles and copper. The case for social tariff // *Natural resources journal*. – 1991. – № 31. – P. 449–461.
2. Low P. Trade measures and environmental quality: the implication for Mexico's export // *International trade and the environment: World Bank discussion paper 159* / Ed. by Low. – Washington D.C: World bank, 1992. – P. 105–120.
3. Bommer R. Economic integration and the Environment // *A political-economic perspective* / Ed. by E.Elgar. – 1998.
4. Dean J. Trade and environment: a survey of the literature // *International trade and the environment: World Bank discussion paper 159* / Ed. by Low. – Washington D.C: World bank, 1992. – P. 15–28.
5. Lucas R.E, Wheeler D., Hettige H. Economic development, environmental regulation and the international migration of toxic industrial pollution. – P. 62–86.
6. Walter I. The pollution content of American trade//*Western economic journal*. – 2000. – № 11. – P. 61–70.
7. Ugelow J. A survey of recent studies on cost of pollution control and the effects on trade // *Environment and trade* / Ed. By S.Rubin. – New Jersey: Allanhend, Osmund and Co, 1982.

8. OECD. Macroeconomic evaluation of environment programmes. – Paris: Organisation for economic cooperation and development, 1998.
9. Yezer A., Philipson A. Influence of environmental considerations on agriculture and industrial to locate outside the continental US. – Public interest economic center, 1974.
10. Richardson J., Mutti J. Industrial development through environmental controls: the international competitive aspect // Studies in international environmental economics. – N.Y.: Wiley, 1976.
11. Richardson J., Mutti J. International competitive displacement from environmental control // Journal of environmental economics and management. – 1977. – № 4. – P. 135–152.
12. Robinson D. Industrial pollution abatement: the impact on the balance of trade // Canadian journal of economics. – 1988. – № 21. – P. 181–199.
13. Tobey J. The effect of domestic environmental policies on pattern of the world trade: an empirical test // Kyklos. – 1990. – № 43. – P. 191–209.
14. Kalt J. The impact of domestic environmental regulatory policies on U.S. international competitiveness // International competitiveness / Ed. by M.Spence, H.Hazard. – Cambridge: Ballinger, 1988. – P. 221–262.
15. Ferrantino M. International trade, environmental quality and public policy // World economy. – 1997. – № 20. – P. 43–72.
16. Beers C. van, Bergh J. van den. An empirical multy-country analysis of the impact of environmental regulation on foreign trade flows // Kyklos. – 1996. – № 50. – P. 29–46.
17. Rauscher M Economic integration and the environment: effect on members and non-members // Environmental and resource economics. – 1992. – № 2. – P. 221–236.
18. Hillman A.L., Ursprung H.W. Domestic politics, foreign interests and international trade policy // American economic review. – 1988. – № 78. – P. 729–745.
19. Hillman A.L., Ursprung H.W. The influence of environmental concerns on the political determinations of trade policy // The greening of world trade issues / Ed. by K. Anderson, R. Blackhurst. – London: Harvester Wheatsheaf, 1992.
20. Pethig R. Pollution, Welfare, and Environmental Policy in the Theory of Comparative Advantage // Journal of Environmental Economics and Management. – 1996, № 2. – P. 160–169.
21. McGuire M.C. Regulation, Factor rewards, and International Trade// Journal of Public Economics – 1992, № 17. – P. 335–354.
22. Merrifield J. D. The Impact of Selected Abatement Strategies on Transnational pollution, the Terms of Trade, and Factor Rewards: a General Equilibrium Approach // Journal of Environmental Economics and Management – 1998, № 15, – P. 259–284.
23. Soete L., Ziesemer T. Gains from Trade and Environmental Policy under Imperfect Competition and pollution from Transport//Neuere Entwicklungen in der Umweltökonomie und politik. – Volkswirtschaftliche Schriften Universität Kaiserslautern, Regensburg. – 1997 – P. 249–268.
24. Ginsburgh V., Keyzer M. A. The Structure of Applied General Equilibrium Models. – The MIT Press, London. – 1997.
25. Rutherford T.F. Sequential Joint Maximization – Elsevier Science B.V. – 1995.
26. Ermoliev, Y., Fisher G., Norkin V. Working Paper on Convergence of the Sequential Joint Maximization Method for Applied Equilibrium Problems – IIAS, Luxemburg. – 1996.
27. Ierland E. Effects of the Enlargement of EU on Trade. – Wageningen University, Netherlands. – 2001.
28. Hinterberger F., Luks F., Stewen M. Ökologische Wirtschaftspolitik – Zwischen Ökodiktatur und Umweltkatastrophe – Berlin: Birkhäuser Verlag, 1996. – 234 p.
29. Environmental signals 2002 – Benchmarking the millennium: European Environment Agency regular indicator report/ EEA. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2002. – 71 p.
30. Stewen M. Inputorientierte Umweltpolitik – von der Idee zur Umsetzung // Wiener Arbeitspapier zur ökologischen Wirtschaftspolitik. – 2000. – Nr. 3. – Vienna: Bureau for Ecological Economic Policy. – P. 54–78.

СУЧАСНІ МІЖНАРОДНІ ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ: СВІТОВІ ТА ЄВРОПЕЙСЬКІ АСПЕКТИ



4.1. Особливості сучасної міжнародної економічної інтеграції

Розвиток інтеграційних процесів є найважливішою характеристикою сучасного світового господарства. Процеси міжнародної економічної інтеграції помітно активізувалися в другій половині ХХ ст. у різних регіонах земної кулі. На порозі ХХІ ст. виник так званий “новий регіоналізм”.

Різде посилення міжфірмової і міждержавної конкурентної боротьби, нові сфери конкуренції і жорсткіше суперництво на традиційних ринках стають не під силу окремій державі або корпорації. Це обумовлює 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 має місце не просто певний взаємозв’язок національно-державних інтересів, а відбувається формування *регіональних інтересів*.

Процеси глобалізації в світовому господарстві супроводжуються регіоналізацією – господарським зближенням країн на регіональній основі, що приймає форму *економічної інтеграції* (economic integration).

Термін “економічна інтеграція” започаткований у 30-ті роки ХХ ст. у роботах німецьких і шведських економістів, проте і сьогодні є декілька десятків його визначень.

У перекладі з латинської інтеграція (integratio) означає зрощення, об’єднання частин в єдине ціле. 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.

Як вважає А.С. Філіпенко, 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 угруповань (PIU) того або іншого типу. Створюється і відповідна правова база господарської взаємодії. Проводиться свідоме цілеспрямоване регулювання взаємних торговельно-економічних зв’язків.

Поняття “*регіональний*”, як трактує Б.М. Данилишин, означає не просто географічні межі тієї або іншої організації. Мається на увазі регіональна спільність, що історично складалася, 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”. На думку ряду аналітиків, вже в найближчому майбутньому

вони виявляються ефективнішими і реальнішими суб'єктами міжнародних економічних відносин (МЕВ), ніж національні держави, що здатні забезпечити формування нового поліцентричного і стабільнішого, ніж нині, світопорядку.

Інтеграція характеризується деякими сутнісними характеристиками, які в сукупності відрізняють її від інших форм економічної взаємодії країн:

- 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 інтеграції.

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: 1) 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); 2) власне виробництво (глибока інтеграція – deep integration); 3) сферу прийняття рішень (на рівні фірм, підприємницьких союзів, національних урядів, міжнародних міжурядових і національних організацій).

Інтеграція – складний, суперечливий процес. 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. У більшості регіонів Латинської Америки, Південної Азії, Африки, на Середньому Сході регіональна співпраця поки що не дає істотного ефекту. 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. приєдналися 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 орга-

нізацій (зокрема, АСЕАН), численних перспективних проектів.

Інтеграційна “тріада” – це могутні полюси сучасних МЄВ (табл. 4.1).

Таблиця 4.1

Частка регіональних угруповань в світовому валовому внутрішньому продукті, світовому експорті і інвестиціях (%)*

Регіональне угруповання	Частка		
	У світовому ВВП	У міжнародному експорті	В інвестиціях
Європейський Союз	24	43	19
НАФТА	26	17	19
АТЕС (без членів НАФТА)	29	25	36

Примітка. *Джерело: Матеріали “круглих столів” Санкт-Петербуржського Економічного форуму 2001 р. // Економіст. 2001. – № 11. – С. 3.

Розвиток інтеграції передбачає наявність певних передумов:

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

По-друге, наявність спільних кордонів та історично сформованих економічних відносин. Зазвичай об’єднуються країни, що знаходяться на одному континенті в безпосередній географічній близькості, яким легко вирішувати транспортні, мовні та інші проблеми.

По-третє, наявність взаємодоповнюючих структур економіки країн, що інтегруються (їх відсутність – одна з причин низької ефективності інтеграції в Африці, в арабському світі).

По-четверте, спільність господарських і інших проблем, які реально стоять перед країнами того або іншого регіону.

По-п’яте, політична воля держав, наявність країн-лідерів інтеграції.

По-шосте, так званий “демонстраційний ефект”. Під впливом успіхів тих або інших інтеграційних об’єднань, як правило, і у інших держав з’являється бажання вступити в цю організацію. Так, демонстраційний ефект ЄС стимулював 10 країн ЦСЄ до вступу у Євросоюз.

По-сьоме, “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 угруповання. 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 цілком конкретні цілі, з яких необхідно досягти:

– 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 емких ринків;

– дістати для національних виробників ширший доступ до фінансових, трудових, ма-

теріальних ресурсів, до новітніх технологій, працювати на більш ємкий ринок;

– укріпити добросусідські відносини між країнами по всіх напрямках. Відбувається усунення умов для конфронтації. Створення сприятливого зовнішньополітичного середовища – мета, особливо характерна для країн Близького 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.

Інтенсивність розвитку інтеграції в різних регіональних інтеграційних угрупованнях (РІУ) можна прослідкувати динаміку деяких показників.

Досить поширений показник – *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.

Наступний показник – *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.

Характерним показником може служити *об'єм взаємних прямих іноземних інвестицій* (ПІІ) усередині інтеграційного угруповання в порівнянні з ПІІ країн-учасниць угруповання в інші країни миру. Зокрема, в ЄС взаємні ПІІ держав-членів Співтовариства в 1980 р. склали 25 % потоку загальних інвестицій на території ЄС, а на початку ХХІ ст. цей показник наблизився до 50 %.

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

Так, 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 Mannesmann 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.

До основних чинників, що сприяють об'єднанню фірм в рамках економічної інтеграції не тільки ЄС, 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 надзвичайно актуальним є поглиблення вивчення моделей та ме-

ханізмів інтеграційного процесу як в планетарному так і на регіональному рівнях.

4.2. Теоретико-методологічні засади та економічні наслідки міждержавних інтеграційних процесів на регіональному рівні

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. 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.

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.

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 взаємоприспосадування окремих національних господарств, забезпечується концентрацією та взаємопереплетенням капіталів, проведенням узгодженої міждержавної економічної політики.

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.

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.

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).

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.

У теорії та світогосподарській практиці виділяють такі основні форми міжнародної регіональної економічної інтеграції:

- зону вільної торгівлі з відміною країнами учасниками митних бар'єрів у взаємній торгівлі;
- митний союз із вільним переміщенням товарів (послуг), доповнений єдиним митним тарифом по відношенню до третіх країн;
- спільний ринок, коли ліквідуються перепони не лише у взаємній торгівлі, а і у переміщенні робочої сили та капіталу;
- 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.

А.С. Філіпенко розглядає вказані 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 зовнішньоекономічної 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.

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

Теоретичні дослідження ефектів від інтеграції були здійснені Дж. Віннером (1959), Р. Ліпсі (1960) та К. Ланкастером (1957) при дослідженні ефектів інтеграційного процесу в формі митного союзу (модель “3+2” – “три країни – два товари”). Загальна модель рівноваги ефектів (субоптимального стану) для митного союзу була розглянута Р. Ліпсі, Я. Ванеком (1965), для зон вільної торгівлі, спрямованих на одностороннє зниження мита, К. Купером і Б. Маселом (1965), Б. Балашою (1974) та Д. Сальваторе (1984, 1987).

Теоретичні основи аналізу міжнародних інтеграційних процесів були закладені в роботах де Бірса (1941), Вінерата Байє (1950), які сформулювали теорію митних союзів. Найповніше обґрунтування вони знайшли в праці Вінера “Питання митного союзу”.

Слід відзначити, що роботи з теорії митних союзів, починаючи з 50-х років ХХ ст., були тісно пов'язані з міжнародною економічною інтеграцією.

Існуючі визначення інтеграції можна згрупувати в декілька наукових шкіл сучасної економічної думки, а саме:

- ринкову;
- ринково-інституціональну;
- структурну (структуралістську).

Ринкова школа була сформована чи не найпершою. Вихідним принципом школи виступає відомий постулат про те, що ринок є найкращим регулятором економіки, який не можуть замінити ніякі штучні механізми з боку держави (принцип *Laissez faire*).

Інший напрям сучасного неолібералізму отримав назву ринково-інституціонального, представники якого намагаються знайти компроміс між ринковими та державно-регулятивними механізмами міжнародної економічної інтеграції.

Що ж являє собою, на думку представників цієї школи, регіональна дія?

Перш за все, вони 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.

З чого ж починається та в чому полягає суть регіональної інтеграції з позиції інституціонально-ринкових концепцій?

Б. Балаша вбачає початок інтеграції в акціях урядів, які усувають дискримінацію. Він пропонує розрізняти інтеграцію та звичайне співробітництво. “Ця різниця, – пише він, – 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 торгівлю політику стосуються галузі співробітництва, тоді як усунення існуючих бар’єрів – інтеграції”.

Таким чином, 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.

Ще в середині 60-х років деякі французькі, англійські та італійські економісти піддали критиці неолібералістичні підходи до економічної інтеграції та запропонували інші моделі, що отримали назву – структурної школи.

Якою ж уявляють собі регіональну інтеграцію представники структурної школи?

Для них інтеграція – це дещо 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 цього напрямку 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.

У рамках існуючих наукових шкіл виникли також альтернативні концепції міжнародної економічної інтеграції. Вони диференціюються залежно від цілей та часу перебігу інтеграційного процесу. На цій основі розглядаються моделі двошвидкісної та багатошвидкісної Європи. Є також теорія концентричних кіл. Береться до уваги той факт, 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.

В 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. Згідно з цією концепцією, формується високоінтегроване ядро країн, які 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 (САВТ) та ЄС тощо.

Близькою до попередньої є концепція часткового членства, яка не вимагає від учасників беззастережної участі у всеохоплюючій інтеграції. 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 ХХ 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.

Об'єктивний зміст сучасної економічної інтеграції складає переплетення та взаємопроникнення відтворюючих процесів. На сьогоднішній день інтеграційний процес охоплює окремі ланки цілісної системи:

1) 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” (shallow integration);

2) власне виробництво (глибока інтеграція – deep integration);

3) сферу прийняття рішень (на рівні фірми, підприємницьких об'єднань, національних урядів, міжнародних, міжурядових і національних організацій).

Сучасні інтеграційні процеси є складними та взаємозаперечуваними. 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 виробничої сфери, найбільш важко – валютна інтеграція.

У вітчизняній літературі детальний аналіз ефектів інтеграційного процесу наведений у згадуваній роботі І. Бураковського. Зокрема, за Дж. Віннером 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 виграв у випадку, якщо величина ефекту від розширення торгівлі перевищує величину ефекту від згортання торгівлі. До статичних ефектів І. Бураковський відносить також зростання ефективності виробництва, 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 (рис. 4.1).

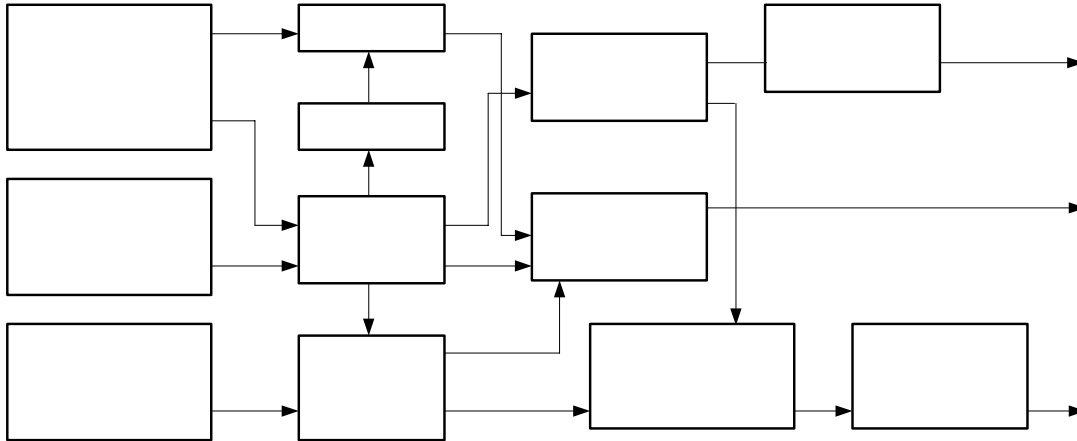


Рис. 4.1. Заходи щодо зростання ВВП країн-членів ЄС

На рис. 4.1 ми спробували показати багатоступінчате зростання ВВП країн-членів ЄС у результаті створення єдиного місткого внутрішнього ринку.

Друга перевага пов'язана з поживленням 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.).

Макроекономічний ефект інтеграції залежить від таких головних змінних:

– 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 ВВП.

Міжнародна економічна інтеграція передбачає два типи доходів та збитків: 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.

За допомогою простої моделі точніше визначимо поняття ефектів "розширення" та "зміни напрямків" торгівлі, які є характерними тенденціями для сьогоденних євроінтеграційних процесів.

Ефект "розширення торгівлі" означає зміни внаслідок приєднання країни до інтеграційного угруповання, переорієнтація її попиту та споживання від національного виробника з

Зниження Л

Стимулюван
інвестицій

Зр
кокуре

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, це робило не вигідними імпортні закупівлі. До чого ж призвела відміна імпортного мита при вступі до інтеграційного об'єднання? Наведемо приклад. Нехай німецький виробник товару X займає у світі лідируючу позицію, забезпечуючи не тільки високу якість, а й найнижчі ціни. Припустимо, що до вступу у Європейський Союз, стосовно даного товару, у Польщі, чії виробники також впускають його, існувало імпортне мито, яке після вступу у ЄС було скасоване. Проілюструємо цю ситуацію графічно (рис. 4.2).

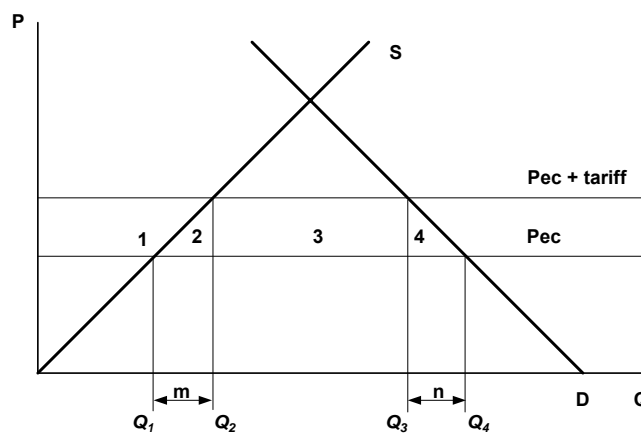


Рис. 4.2. Виникнення ефекту “розширення торгівлі”

Як бачимо з рис. 4.2, до приєднання, товар X обходився польському споживачу за ціною, що існувала у ЄС, плюс мито ($Pec + tariff$). При такому рівні цін Німеччина виробляла даний товар в об'ємі, Q_2 а споживач (Польща) – в об'ємі Q_3 , імпортуючи $(Q_3 - Q_2)$.

Після приєднання до ЄС ситуація змінилася наступним чином: ціна знизилась до стандартного рівня (Pec), сукупне споживання зросло на Q_4 , а об'єм випуску польських фірм скоротився до Q_1 . Імпорт, відповідно збільшився до рівня $(Q_4 - Q_1)$. 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 понесе 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 внаслідок 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 у 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 (чії 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. Розглянемо цю ситуацію (рис. 4.3).

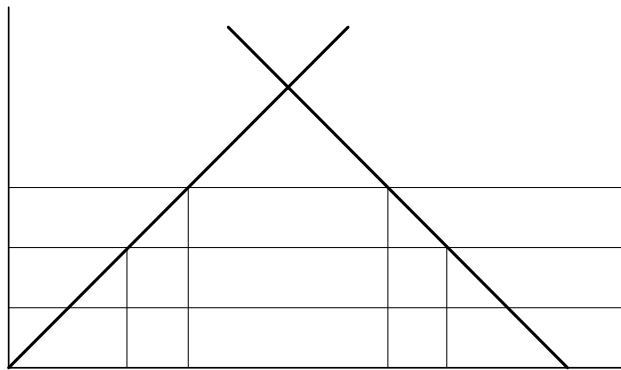


Рис. 4.3. Виникнення ефекту “зміни напрямків торгівлі” в умовах інтеграції

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 P_1 , тобто за ціною американського виробника плюс імпортне мито. Рівень споживання у Чехії складав при цьому Q_3 , вітчизняні виробники випускали Q_2 товару Y , відповідно імпорту дорівнював $(Q_3 - Q_2)$. Після приєднання до ЄС, Чехія отримала можливість купувати цей продукт за існуючою у ЄС ціною P_2 , яка не включала у себе тарифну надбавку. Разом з тим, P_2 більша, ніж ціна американського виробника, без урахування імпортного мита P_3 . Таким чином, відбулося переорієнтація споживання на виробника чії витрати на виробництво вищі, ніж 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). Відмітимо і втрати чеського бюджету, які 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:

$$(1 + 2 + 3 + 4) - (1 + 3 + 5) = (2 + 4) - (5).$$

Результат буде залежати від співвідношення площ $(2 + 4)$ та (5) . Дослідження показу-

ють, 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 угрупованнях 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).

Підсумовуючи, необхідно зазначити, що митний союз підвищить світову економічну ефективність та потенційний добробут, якщо розширення торгівлі переважить зміну напрямів торгівлі.

Найбільш очевидним наслідком митного союзу є розширення ринку. Виробники (та споживачі) користуються вільним доступом до національних ринків усіх країн-учасниць, де раніше їхній доступ був блокований імпорнтними обмеженнями. Розширення ринку сприяє економії масштабу у багатьох галузях, яка не може бути досягнута на вузьких національних ринках. Більш місткий ринок також поживає конкуренцію, спонукаючи виробників зменшувати витрати, активніше, продавати та випускати нові продукти.

Поєднання економії масштабу та посиленої конкуренції 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.

Щоб скористатися новими ринковими можливостями та вистояти у гострішій 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. Форсуєчи 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 підприємств. 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.

4.3. Проблеми та перспективи України у світових інтеграційних процесах

На сьогодні вітчизняні та зарубіжні науковці запропонували достатню кількість концепцій та моделей сучасних інтеграційних процесів. Ми хочемо Вам запропонувати одну з найбільш вдалих, на наш погляд, моделей, що має назву бігравітаційна, автором якої є проф. А.С. Філіпенко. Як бачить автор сучасні тенденції світових інтеграційних процесів, яке місце та роль в них він відводить Україні ми спробуємо Вам обгрунтувати.

Модель бігравітаційної інтеграції. Геополітичне, гео економічне розташування України, підвищена увага до неї світової спільноти останнім часом, історичні, економічні, культурні, етнонаціональні зв'язки і традиції, з одного боку, 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. Незаперечним є той факт, що в умовах науково-технологічної революції, формування глобального поділу і кооперації праці для України не існує альтернативи планетарним та регіональним інтеграційним процесам. Завдання полягає у визначенні оптимальних векторів як зовнішньоекономічної стратегії в цілому, так і міжнародної економічної інтеграції України у європейський простір, спираючись на фундаментальні теоретичні розробки та існуючу практику реалізації порівняльних і конкурентних переваг у світовому господарстві, їх втілення в міжнародних інтеграційних проектах. Водночас 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, на нашу думку, 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 такі принципи:

- суверенна рівність сторін, взаємовигідний характер співпраці 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.

Порівняльний аналіз свідчить, що економічний потенціал ЄС як за головними кількісними, так і якісними параметрами істотно переважає відповідні показники країн ЄЕП. З огляду на наведене, 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.

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.

Одночасна взаємодія з обома інтеграційними об'єднаннями ЄС та ЄЕП має передбачити, поза сумнівом, 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 кількома 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 СЕП – 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, таких як квоти на експорт певної продукції (текстиль, вироби металургійної промисловості), секторальне і транскордонне співробітництво (еврорегіони, європейські транспортні коридори тощо), надання технічної допомоги та інше. За умов вступу України до СОТ та створення в недалекому майбутньому зони вільної торгівлі між Україною і ЄС стане можливим вести мову про поступове входження України до європейського економічного простору через механізм Європейської економічної зони за прикладом Швейцарії, Норвегії, Ісландії та Ліхтенштейну.

Таким чином, 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, до речі, і в інших державах, що утворилися після розпаду СРСР, така логіка реформування порушена, оскільки, 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.

Успішний розвиток зовнішньоекономічних зв'язків має ґрунтуватися насамперед на кардинальних змінах у структурі національної економіки України. 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. Нарешті, без інтеграції економіки України у світову економічну систему неможливо досягти високого рівня добробуту народу. При вирішенні проблеми інтеграції економіки України у світове господарство необхідно мати на увазі, що роль вертикальної ієрархії управління у світі неухильно 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.

Дослідники функціонування “швидких” економік високорозвинених країн помітили, по-перше, зменшення потреби в багатьох традиційних видах масової сировини; по-друге, збільшення кількості підприємств, що працюють за “швидким циклом”, коли процеси проектування і випуску продукції поєднуються, а можливості скорочення запасів сировини й устаткування різко зростають; по-третє, інвестування значних засобів в електронну інфраструктуру.

“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.

Таким чином, для України, як і для інших колишніх республік СРСР, більш перспективним є вихід на світовий ринок у своїй державно-економічній цілісності з наступною інтеграцією у світову економіку. Зрозуміло, 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.

Уже сьогодні Україна 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 й інформаційного обслуговування, судових і арбітражних органів тощо).

Таким чином, реформа зовнішньоекономічного комплексу не може здійснюватися у відриві від реформування самої економічної системи в Україні. Це має для нашої країни принципове значення.

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

Ключовим 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. Ця робота не повинна перешкоджати інтегруванню України у світовий економічний простір, поглибленню її співробітництву з іншими державами.

Здійснення зовнішньоекономічної стратегії намічається реалізовувати за декількома 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 ключових зовнішньоекономічних напрямків належить стратегічне партнерство зі США – світовим лідером.

Україна прагне органічно поєднувати зазначені вектори з економічним співробітництвом на інших напрямках, диверсифікуючи їх. Це економічні зв'язки зі східноєвропейськими країнами: Польщею, Чехією, Словаччиною, Угорщиною, країнами Балтії й іншими, з традиційними партнерами в Канаді, Азії й 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 і т. д. 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 роки. Європейський вибір”.

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

- політичного: стабільність установ, що гарантують демократію верховенство закону, дотримання прав людини та захист прав меншин;
- економічного: діюча ринкова економіка;
- організаційного: зобов'язання, що впливає 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, крім іншого, 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 роки. Європейський вибір” передбачають послідовне здійснення таких кроків:

- 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;

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

- приведення законодавства України у відповідність до вимог у пріоритетних сферах;
- 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 й значення, одержувати полегшений доступ до фінансових ресурсів ЄС;

– 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;

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

Хотілося б зупинитись детальніше на сучасних структурно-логічних стратегічних кроках 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 кроків 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 з боку 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. Економічні відносини з Росією органічно узгоджуються з євроінтеграційним курсом України. 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-економічним 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 стратегічно-го 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, коопераційних і технологічних зв’язків, формування спільних промислово-фінансових груп;
- розвиток військово-технічного співробітництва;
- розвиток фондових ринків і процесів взаємoinвестування;
- 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 ними є формування зони вільної торгівлі, що сприяло б інтенсифікації господарських взаємин, активному обмінові капіталом, товарами послугами, робочою силою. В цьому відношенні заслуговує уваги проект зі створення Єдиного Економічного Простору у складі Російської Федерації, України, Казахстану, Білорусі. Його основу повинна створити Угода з організації зони вільної торгівлі.

Зовнішньоекономічна стратегія нового етапу повинна підкорятися ідеї європейської інтеграції, використанню таких її форм і механізмів, що дадуть 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.

Буде поглиблюватися стратегічне партнерство між Україною і Польщею, що уже зараз може бути віднесене до базових цінностей сучасної Європи. Істотно більшого динамізму необхідно додати зовнішньоекономічним зв’язкам з іншими країнами Центральної і Південно-Східної Європи, для яких Україна може стати перспективним і привабливим 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 еконо-

міки України зумовлюють необхідність продовження й поглиблення співробітництва з міжнародними фінансовими інституціями на принципах міжнародного права, поваги взаємних інтересів і позицій. Центр ваги у відносинах із МВФ поступово буде перенесений в площину безкредитних відносин, узгодження головних параметрів макроекономічної політики з тенденціями та прогнозами розвитку світової економічної кон'юнктури, з динамікою і напрямками міжнародних фінансових й інвестиційних потоків. Відповідно до статутних положень МВФ буде продовжена координація в сфері валютної політики.

Фінансова система України є складовою частиною валютно-фінансової системи світу, у якій нині панує американський долар. З його допомогою зараз відбувається до 85 % світових валютно-фінансових операцій. Однак створення єдиної валюти ЄС (євро) істотно змінить конфігурацію світової валютно-фінансової системи. На думку "хресного батька" євро, лауреата Нобелівської премії Роберта Манделлі зараз формується три "зони монетарної стабільності". Першу 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. Але Україна – європейська держава. Тому її майбутнє пов'язане з європейською валютно-фінансовою системою, тобто з євро. На участь у європейській валютно-фінансовій системі економіки України націлює і європейський вибір країни, зафіксований у "Концептуальних основах стратегії економічного і соціального розвитку України на 2002–2011 роки. Європейський вибір".

Викладене вказує на те, що в найближчому майбутньому у валютно-фінансовій системі країни повинні відбутися зміни на користь росту авторитету вітчизняної гривні і європейського євро.

Література

1. Американская социология: Перспективы, проблемы, методы. – М., 1972.
2. Эрлих А.Р. Современные мировые системы в анализе Йохана Галтунга // Социально-политические науки. – 1992. – № 2–3.
3. Doliwa-Klepacki Zbigniew M. Integracja Europejska. Bialystok, 2000.
4. Основи політичної науки: Курс лекцій / За ред. Б.Л. Кухти. Ч.4: Міжнародна політика. – Львів, 1999.
5. Цыганков П.А. Международные отношения. – М., 1996.
6. Арон Реймон. Мир і війна між націями. Пер. з франц. – К., 2000.
7. Най Джозеф С. Взаимозависимость и изменяющаяся международная политика // МЭиМО. – 1989. – № 12.
8. Newsweek. – 1997. – 7 April.
9. Wendt A. Anarchy is What States Make of It: the Social Construction of Power Politics // International Organization. – 1992. – Vol. 46. – № 2.
10. 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 (http://europa.eu.int/comm/cdp/working-paper/european_identity_en.pdf).
11. Фергюсон Йел. Глобальное общество в конце двадцатого столетия // Международные отношения: социологические подходы. – М., 1998.
12. Ружмон Дені де. Відкритий лист до європейців // Європа у грі. Шанс Європи. Відкритий лист до європейців. – Львів, 1998.
13. Проді Романо. Задум об'єднаної Європи. Пер. з італ. – К., 2002.

Розділ 4. Сучасні міжнародні інтеграційні процеси: світові та європейські аспекти

14. Авдокушен Е.Ф. Международные экономические отношения. – М.: Юрист, 1999. – 368 с.
15. Гольцберг М.А., Воронова А.В. Международная торговля. – К.: ВНУ, 1994. – 480 с.
16. Єпіфанов А.О., Сало І.В. Регіональна економіка. – К.: Наукова думка, 2000. – 339 с.
17. Пахомов Ю.М. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі. – К.: Україна, 1997. – 237 с.
18. Соколенко С.І. Сучасні світові ринки та Україна. – К.: Демос, 1995. – 256 с.
19. Соколенко С.І. Глобалізація і економіка України. – К., 1999. – 568 с.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ



5.1. Принципи 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” [6] в основному було завершено введення понятійного апарату для цієї сфери діяльності.

Коротко наведемо ці визначення та порівняємо їх з окремими термінами, що використовуються в Україні.

Якщо прослідкувати історію появи понятійного апарату, то першим був введений термін “транскордонне співробітництво” у 106 Мадридській Конвенції загальних принципів транскордонного співробітництва [5, 6].

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.

Однак, як виявилось, 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).

“Міжтериторіальне співробітництво” означає будь-яку взаємоузгоджену діяльність, спрямовану 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 [1, 6].

Таким чином, найбільш широким поняттям є міжтериторіальне співробітництво, 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 [3, 6]. 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.

Таким чином, поняття “міжтериторіальне” 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 “міжтериторіальне” буде включати і “міжрегіональне” співробітництво.

Розглядати ж транскордонне співробітництво доцільно окремо передусім тому, що в умовах транскордонного простору проблем, які виникають та які необхідно вирішувати, є набагато більше, ніж тих, які виникають в стосунках територій (регіонів) різних держав. Часто ці проблеми носять об'єктивний характер – не залежний від людини: перенос забруднень на суміжні території, спільні водні ресурси тощо.

Реалізуючи програму інтеграції у ЄС, Україна повинна використовувати вже вживану термінологію у Європі. Так, протягом значного періоду в Україні вживався термін “прикордонне” співробітництво і лише в останні 10 років став вживатися термін “транскордонне”. Тому доцільно було б дещо визначитися і з цими термінами.

За своєю суттю співпрацю сусідніх територій визначають обидва терміни. Перший термін є більш звичним в Україні, він використовувався в умовах, коли кордон був достатньо закритий для широкого обміну. Не було мови також про створення транскордонних об'єднань (єврорегіонів) та реалізації проектів для вирішення спільних проблем суміжних територій ні на міждержавному, ні на міжрегіональному рівнях. Об'єктами досліджень були прикордонні території кожної з суміжних держав зокрема, і не розглядалися спільні проблеми. Термін “прикордонне співробітництво” почав вживатися у 70-х роках минулого століття для означення культурних відносин та політичних акцій між сусідніми регіонами по обидві сторони кордону для означення прикордонної торгівлі, що отримала розвиток у 1973–75 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 [1, 5, 6]. Проте, на сьогодні, взаємні відносини прикордонних територій відбуваються в значно більшій кількості сфер і, часто, незалежно від волі та бажань людини та відміченого нею кордону – в атмосфері, по воді тощо (“trans” в перекл. “пере”, переносити, переміщати тощо). Тобто категорія “транскордонне” більше відповідає суті того, що відбувається на прикордонних територіях. Крім того, на сучасному етапі за об'єкт дослідження часто береться транскордонний регіон, про що ми вже згадували. Таким чином, можна зазначити, що транскордонне співробітництво більш широке поняття, яке охоплює всі наведені моменти.

Тому для визначення транскордонної та прикордонної співпраці, на наш погляд, доцільно розширити звичне в Україні поняття прикордонної співпраці до суті поняття транскордонної, яке більше використовується в світі та вживати їх в подальшому як тотожні, якщо інше не буде вказане.

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”.

Як видно, виділені автором слова “сусідніх” та “інших” суттєво змінює 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” [5, 6]. “Для означення всіх форм співробітництва, взятих разом, використовується “трансєвропейське співробітництво” (trans-European cooperation). Відмінності у поняттях можуть бути викликані при визначенні співпраці у наступних випадках:

– 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;

– 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;

– транснаціональне співробітництво (transnational cooperation) – розуміється співпраця між національними, регіональними і місцевими органами влади відповідно транснаціональних програм та проєктів. 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 (РБСААР) [5].

Таким чином, чітко видно, що транскордонне співробітництво здійснюється лише між суміжними територіями.

Транскордонне співробітництво – це, інакше кажучи, специфічна сфера зовнішньоекономічної, політичної, екологічної, культурно-освітньої та інших видів міжнародної діяльності, яка здійснюється 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 (дороги, зв’язок, сферу обслуговування, придорожня інфраструктура) [1, 5, 6].

Основою транскордонного співробітництва є процес створення зв’язків та договірних відносин у прикордонних зонах з метою пошуку рішень для спільних та ідентичних проблем. А “філософія транскордонного співробітництва” полягає у тому, що два суміжні прикордонні регіони співпрацюють в процесі розробки планів та вибору пріоритетів розвитку, а не працю-

ють окремо, а потім узгоджують плани розвитку за окремими заходами. Транскордонна співпраця полягає у тому, щоб у діалозі в усіх сферах життя були задіяні всі соціальні групи населення та адміністративні органи [3, 6].

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. Серед головних цілей 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.

Знання та розуміння сусіда є так само важливими, як і формування довіри. 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 визначення подані вітчизняними вченими під транскордонним співробітництвом пропонуємо розуміти специфічну сферу реалізації міжнародних відносин на регіональному рівні, яка, охоплюючи всі загальні їхні 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. Суб'єктами транскордонного співробітництва є органи територіальної влади, галузеві департаменти, громадські організації, господарські формування та громадяни регіонів транскордонного простору.

Однак, проаналізувавши зміст Угоди про співробітництво між Україною і ЄС (набула чинності з 1 березня 1998 р.) і розроблених сторонами для її реалізації Спільної стратегії європейського Союзу щодо України (бачення шляхів партнерства з Україною з боку ЄС) та Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу (затвердженої Указом Президента України № 615/98 від 11.06.98 р. та змінами № 587/2000 від 14.04.2000 р.), можна помітити деяку різницю у розумінні суті “регіонального та транскордонного співробітництва” ЄС та українською стороною.

Поняття “регіонального та транскордонного співробітництва”, про яке йде мова в п. 65 Спільної стратегії ЄС щодо України, звелось з української сторони до діяльності Підкомітету з питань митниці, транскордонного співробітництва, боротьби з “відмиванням” грошей та наркобізнесом, що надто звужує його суть. Слід 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”. Як наслідок, 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 [1, 3, 6].

Загалом слід сказати, що транскордонне співробітництво виступає сьогодні як один з пріоритетів Ради Європи і його метою є подолання державного кордону як соціального, господарського, інфраструктурного та культурного бар'єрів. Тобто, транскордонне співробітництво

є засобом, за допомогою якого прикордонні регіони чи органи територіального самоврядування об'єднують свої зусилля з метою розв'язання спільних проблем.

Основні положення транскордонного співробітництва обумовлюються в різноманітних правових документах, прийнятих Радою Європи, а саме:

а) Європейська конвенція загальних принципів транскордонного співробітництва різних об'єднань та органів територіальної влади (Мадрид, 21 травня 1980 р.);

б) Європейське положення про територіальне самоврядування (Страсбург, 15 листопада 1985 р.);

в) Декларація про транскордонне співробітництво, прийнята Комітетом Міністрів Ради Європи 6 листопада 1989 р.;

г) додатковий протокол до Конвенції загальних принципів транскордонного співробітництва (9 листопада 1995 р.).

Транскордонне співробітництво у своєму історичному розвитку пройшло чотири етапи.

На першому “репродуктивному” етапі (1950–1968) (ознайомлення та встановлення існуючих зв'язків) партнери досліджували прикордонні регіони, зближувалися з інституційними структурами в межах обох країн, визначають переваги і напрями співробітництва. Цей період характеризувався усуненням перешкод, які заважали інтеграції національних ринків товарів, послуг, капіталу та робочої сили. Так, скасування митних тарифів, створення європейського єдиного ринку, вільний рух капіталів і валютний союз вважались послідовними стадіями в ньому процесі. Стосовно моделі зон “вільної торгівлі”, головна роль європейських інститутів, що формувались, полягала у забезпеченні справедливої конкуренції та цінової стабільності через макроекономічну координацію.

Методологічною основою першого етапу є неоліберальна теорія, яка розглядає будь-який вплив держави як втручання в “природний” ринковий процес та спотворення ринкової інформації для суб'єктів економіки. У даному випадку в якості таких спотворень розглядаються міжнародні та міжрегіональні кордони.

Можна сказати, що перший етап характеризувався панівною економічною системою першої половини ХХ ст., коли основною моделлю виробництва був масовий випуск стандартизованої продукції, обмежений попитом та можливостями залучення основних ресурсів: капіталу та праці.

На другому (визначення стратегії розвитку) – “частково пошуковому” етапі (1968–1980) – визначають сильні і слабкі сторони в можливостях співробітництва – окреслюють території для діяльності.

Цей етап з точки зору інституціонального підходу 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.

Другий етап, який базується 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. У випадку ЄС, цей підхід концентрується на оптимізації розподілу функцій та відношень між наднаціональними органами, національними урядами і регіональними та місцевими органами управління за участі різного роду асоціацій підприємств, профспілок, партій, рухів у процесі прийняття рішень.

Другий етап відповідає “дерезистській” політиці 50–70-х років ХХ ст. з крупними державними програмами, частковою націоналізацією, п'ятирічним плануванням, регулюванням цін та попиту, боротьбою з інфляцією й безробіттям.

Третій етап (розробка і забезпечення програм транскордонного розвитку) – “аналітичний” (1980–1993) – вимагає формальних інституційних структур, які організовуватимуть співробітництво на локальному чи регіональному рівнях своїх країн, а також в інтересах Євро-

пейської Співдружності. Нерідко створюються секретаріати, які виконують координуючі і виконавчі функції.

Четвертий етап (“творчий”) (з 1993 р. по сьогоднішній день) – є наставництвом, оцінкою, аналізом, синтезом та узагальненням.

Четвертий етап розглядає 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. Ці макрорегіони можуть бути представлені як мережі великих і малих міських центрів, що перетинаються, які виконують конкуруючу та доповнюючу роль в європейському масштабі. Прикладом таких макрорегіонів є Середземноморський та Балтійський басейни, Альпійський регіон, Середня Європа, “Атлантична Дуга” та область столиць у Північно Західній Європі.

На цьому етапі розглядаються державні бар’єри 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 і, відповідно, стимул для транскордонних обмінів.

Четвертий етап відповідає сучасному періоду високотехнологічного виробництва, 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.

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

Однак слід розрізняти зміст понять “співробітництво регіонів” та “інтеграція регіонів”. Інтеграція є сильнішою формою взаємодії, яка здатна приносити “синергійний ефект”, тобто міжрегіональне співробітництво слід вважати етапом, що передуює зародженню інтеграційних процесів у мезорегіоні.

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

Тобто, 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. Предметом теорії ТКС є також 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.

Щоб підтвердити доцільність дослідження транскордонного регіону як самостійної категорії регіоналістики та регіональної економіки та їх напряму – теорії транскордонного співробітництва, розглянемо різницю між прикордонним та транскордонним регіоном як внутрішньої території держави та об’єднаної суміжної території сусідніх держав. Порівняння основних характеристик прикордонного (вузлового) та транскордонного регіонів подані у таблиці 5.1.

Специфічні особливості транскордонного регіону зумовлюються: наявністю кордону і усім, що з ним пов’язане; транзитністю території, що впливає на особливості просторового розвитку території (економічної, культурної, політичної підсистем); наявністю спільних природних ресурсів (простору).

Таблиця 5.1

Порівняння характеристик прикордонного та транскордонного регіонів

Прикордонний регіон <i>1</i>	Транскордонний регіон <i>2</i>
1. Прикордонний регіон – це частина більшого суспільно-економічного простору. Інакше цей регіон можна називати вузловим	1. Транскордонний регіон – це сума щонайменше двох різних суспільно-економічних просторів, пов'язаних із територіями сусідніх держав
2. Регіон як фрагмент простору презентує собою систему, елементами якої є осередки поселень	2. Кожна з цих частин презентує собою самостійну систему зі своїми елементами, а потім транскордонний регіон представляється також як єдина система вищого порядку, для якої ці частини є підсистемами
3. Спосіб організації структури вирізняє регіон з суспільно-економічного простору	3. Оскільки це є територіальна система, що складається з підсистем, що належать різним суспільно-господарським просторам, спосіб організації його структури є комбінацією способів на яких організовані структури складових підсистем
4. Регіональна структура, окреслена через зв'язки і просторову залежність між елементами (одиницями поселень), має моноцентричний характер	4. Структура транскордонного регіону завжди має поліцентричний характер
5. Ця структура, організована довкола одного домінуючого осередку (центру мережі поселень), створює в міру закрити, в рамках суспільно-господарського простору, функціонально-просторову цілісність	5. Вона організована навколо стількох домінуючих осередків мережі поселень (центрів), скільки різних територіальних підсистем входить в склад транскордонного регіону. Кожна з тих підсистем має іншу ступінь відкритості щодо свого суспільно-економічного простору, а також щодо останніх підсистем
6. Замкнутість ніколи не є повною і регіон є система відкрита щодо руху людей, благ, інформації та енергії	6. Оскільки відкритість має межі, є різна відкритість до конкретних підсистем регіональної системи щодо переміщення людей, благ, інформації та енергії.
7. Ця відкритість зумовлює відповідну реакцію регіону на зміни своєї внутрішньої структури	7. Різний рівень відкритості зумовлює те, що на регіональну систему по-різному впливає зміна структури
8. Чим більша відкритість регіону, тим більший приплив енергії і більша реакція на зміни структури або, інакше кажучи, тим більше регіональна структура є віддаленою від стану рівноваги (недостатня податливість на зміну структури)	8. Структура системи є у різній мірі віддалена від стану рівноваги (недостатня чи мінімальна податливість системи на зміну структури), і реагує з різним запізненням на всякі зміни
9. Перехід до іншого стану структури можливий завдяки нелінійній природі зв'язків і залежностей у системі	9. Ті зміни мають нелінійний характер зв'язків і залежностей у регіональній системі при тому, що природа показує різницю в межах окремих підсистем цієї системи
10. Ці зв'язки та залежності мають у значній мірі причинно зворотний характер. Сприяє це, з одного боку, зміцненню змін, що з'явилися в процесі функціонування системи, дякуючи чому є можливим досягнення через його структуру різних станів. З іншого – зворотній вплив виконує роль механізму самоконтролю, що не дозволяє на такий перебіг змін структури, які могли б загрожувати її існуванню	10. 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 центрів мережі поселень (транскордонне співробітництво)

Розділ 5. Тенденції розвитку транскордонного співробітництва України

Продовження таблиці 5.1

1	2
11. Моноцентричний характер регіональної структури спричиняє її високий ступінь інтеграції, що сприяє динаміці внутрішніх змін в структурі, проте одночасно домінуюча роль одного центру полегшує процес самоконтролю тих змін	11. 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 будуть координовані через домінуючий центр зле одночасно, спираючись на зв'язки

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-господарським 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:

- I. Системні аспекти транскордонного регіону;
- II. Підсистеми регіону;
- III. Процеси та стадії формування і розвитку регіону.

Перейдемо до розгляду транскордонного співробітництва як предмету теорії ТКС.

За своєю суттю транскордонне співробітництво 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 зобов'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.

Розвиток ТКС також повинен враховувати всі до сих пір відомі громадські, господарські, зовнішньополітичні точки зору; здійснюватися на основі взаємодопомоги та партнерст-

ва; посиленій регіональній поінформованості; сприяти зміцненню регіональної та громадської ідентифікації (самоусвідомлення) населення.

Основні специфічні принципи виникли з практики транскордонного співробітництва [232]:

– засади партнерства, рівноправності, рівнозначності сторін. 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.

Таким чином ми визначилися зі специфічними особливостями, чинниками, та принципами розвитку транскордонного співробітництва.

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.

Інтегрованість регіону можна визначити в категоріях: “слабо інтегрований”, “інтегрований” “сильно інтегрований” та “повністю інтегрований” і визначати її за допомогою соціологічних досліджень експертним шляхом відповідно прийнятих 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. Після розширення нова структура відносин ЄС зі східними та південними сусідами визначає перспективи глибшої економічної інтеграції, у тому числі України із І ЄС, спрямованої на забезпечення вільного руху осіб, товарів, послуг та капіталу (“чотирирьох свобод”).

5.2. Місце і роль транскордонного співробітництва у зовнішньоекономічній діяльності держави та її регіонів

У перші роки XXI ст. нагальною необхідністю є визначення місця транскордонного

співробітництва в зовнішньоекономічній діяльності держави.

Особливої уваги в умовах розвитку глобалізаційних та інтеграційних процесів заслуговує питання активізації транскордонної взаємодії прикордонних регіонів України із країнами-сусідами. Для ефективного розвитку співпраці прикордонних регіонів, а також визначення місця транскордонного співробітництва в зовнішньоекономічній діяльності необхідна система державного регулювання транскордонного співробітництва. Необхідність державного регулювання процесів транскордонної співпраці в Україні обумовлюється такими причинами [1, 3]:

- 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 правового поля для впорядкування процесів регіонального розвитку, попередження територіальної автаркії чи нехтування окремими регіонами загальнонаціональними інтересами. Політика регіонального розвитку повинна органічно поєднуватися з пріоритетними напрямками економічного і соціального розвитку України на довгостроковий період, що вимагає узгодження стратегічних цілей та пріоритетів розвитку на державному та регіональному рівнях [5, 6].

Основними чинниками, які впливають на транскордонну співпрацю прикордонних областей України є:

- розширення ЄС до кордонів України і вплив регіональної політики ЄС на прикордонні області;
- курс на інтеграцію України до ЄС і підвищення ролі регіонів у цих інтеграційних процесах; передусім транскордонного співробітництва.

Розвиваючи транскордонне співробітництво, формуючи єврорегіони, прикордонні області створюють передумови для полегшення адаптації законодавчого середовища та інституційного розвитку України на шляху інтеграції до ЄС. Необхідність вирішення спільних проблем, що виникають у транскордонному регіоні (територіальне та просторове облаштування, розбудова транскордонної інфраструктури, спільне використання водних та інших ресурсів тощо), 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. Лише економічно конкурентоспроможні регіони мають потенціал для створення технічної та бізнесової інфраструктури, необхідної для вкладення капіталів у регіональну економіку, підвищення рівня життя населення [1, 3, 6].

В основу системи функціонування транскордонного співробітництва та визначення його місця у зовнішньоекономічній діяльності держави повинен бути покладений 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.

Під механізмом державного регулювання транскордонного співробітництва слід розуміти 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 по-

тенціалу транскордонної співпраці для забезпечення системи цілей і завдань.

Механізм регулювання транскордонного співробітництва з визначенням його місця у зовнішньоекономічній діяльності держави має бути зорієнтований на досягнення таких завдань:

- 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 та потребує узгодження економічних інтересів державних і регіональних органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування. Первинною ланкою управління транскордонного співробітництва є незалежні або підпорядковані підприємства і організації, інші юридичні та фізичні особи, які представляють різні галузі регіональної господарської системи і безпосередньо здійснюють транскордонні зв'язки.

Реалізацію цих зв'язків мають забезпечувати 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. Концептуальне спрямування транскордонного співробітництва відбувається на національному рівні.

Основними напрямками раціоналізації організаційної системи механізму є вдосконалення нормативно-правового забезпечення та його узгодження з країнами-партнерами, забезпечення дієвої структури управління (створення органу для координації транскордонної співпраці на загальнодержавному рівні та напівдержавної структури за участю представників суб'єктів транскордонного співробітництва України), поліпшення обліку і контролю завдяки впровадженню системи моніторингу транскордонного співробітництва, впровадження стратегічного планування та прогнозування, підвищення значення інституцій ринкової інфраструктури (створення спільних комерційних банків, аудиторських, консалтингових, маркетингових компаній).

Якісне оновлення економічної складової механізму регулювання транскордонного співробітництва може відбуватись завдяки підвищенню ефективності реалізації функцій, покладених на нього: фінансове забезпечення розвитку транскордонного співробітництва; заохочення суб'єктів господарської системи регіону до участі в організаційних та економічних формах транскордонного співробітництва.

Ефективність системи фінансового забезпечення функціонування економічного механізму визначається результативністю дії окремих її складових: джерел формування фінансових ресурсів, акумуляцією коштів та розподілом фінансових ресурсів. Особливу увагу слід приділити розширенню ресурсного забезпечення фінансування, адже державні і регіональні можливості фінансування на сьогодні вкрай обмежені. З іншого боку, вирішення цього питання ускладнюється специфічним характером транскордонного співробітництва. Це проявляється в необхідності досягнення не лише безпосередніх (прямих) економічних результатів, а й 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. З цієї причини залучення приватного капіталу до такого типу проектів, програм не має мотиваційної основи.

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

1. 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.

2. 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 вводяться в дію) чи інші пільги.

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

4. 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.

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

До сказаного 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. Тобто фінансування має ґрунтуватись обов'язково на принципі адресності.

Актуальність стимулювання експорту капіталу в регіони країн Центральної та Східної Європи загострилась зараз – після входження ряду означених країн в ЄС. Саме наявність українських чи спільних (за участю українського капіталу) підприємств у країнах Центральної 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.

Однак стимулювати потрібно не будь-який експорт капіталу, здійснюваний у рамках міжрегіонального співробітництва, а лише експорт, реально спрямований на створення об'єктів виробництва, торгівлі, сервісу тощо. Разом з тим потребує контролю витрачання капіталу на невиробничі цілі.

Основними механізмами, здатними забезпечити формування ефективних транскордонних інвестиційно-виробничих зв'язків, можна вважати міжрегіональне кооперування та кооперацію, які можуть знайти застосування у виробничому, фінансовому та бюджетному секторах національної економіки. Міжрегіональне кооперування та кооперація, з одного боку, 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.

У виробничому секторі актуальними є кооперування і кооперація у сфері НДДКР. Це сприятиме використанню підприємствами наявного наукового потенціалу, допоможе їм відірватися від конкурентів завдяки використанню переваг технологічного розриву; зміцнювати коопераційні зв'язки малих і середніх підприємств, визначаючи їхню інноваційну орієнтацію

на виробничу діяльність у незайнятих нішах вітчизняного і зарубіжного ринків; розбудувати транспортні комунікації і зв'язки, насамперед транс'європейських 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 [2, 3].

Реалізація цих напрямів можлива 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).

Теоретично існує широке поле можливостей кооперування у бюджетному секторі, однак практично така співпраця обмежена законодавчими нормами. Важливим інструментом регулювання транскордонного співробітництва є розробка та проведення спільних із органами управління прикордонних регіонів сусідніх держав програм. Вони дають змогу узгоджувати інтереси ряду країн, чий регіон залучається до процесів мезоінтеграції [5, 6, 14].

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.

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.

Усі ці сфери транскордонного співробітництва забезпечують подвійний ефект, з одного боку, 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.

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 міжнародних об'єднань – євро регіонів;

- окремі області і євро регіони є членами міжнародних регіональних організацій;

Однак, слід зауважити, що ще спостерігається:

- відсутність системного і перспективного підходу до організації транскордонної співпраці;
- низький рівень залучення організацій української сторони в діяльності і реалізації цілей євро регіонів;

- 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 євро регіональній співпраці.

Для підвищення ефективності транскордонного співробітництва і діяльності євроре-

гіонів необхідно забезпечити відповідне законодавче середовище, адаптоване до європейського. Черговий крок у цьому напрямку зроблено у рамках функціонування Закону України “Про транскордонне співробітництво”.

Основним питанням і надалі залишається розподіл компетенції між регіональними і центральними органами влади. 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 КМ України, 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.

Таким чином, в Україні почала формуватися система транскордонної співпраці.

Діяльність цієї системи повинна забезпечити:

– доступ до інформації щодо коштів, призначених на розвиток транскордонного 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.

Потрібно звернути увагу на інформаційне забезпечення діяльності єврорегіонів. Представлення змісту і результатів такого співробітництва повинні базуватися на точних і інформативних спільних даних, так, щоб:

– достовірні і порівняльні 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.

А ця 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 [3, 5, 12]:

- впровадження проєктів 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.

Реалізація вказаних пріоритетів інвестиційно-виробничої співпраці 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).

Дієвість організаційно-економічного механізму державного регулювання транскордонного співробітництва забезпечується при поєднанні двох аспектів: наявності чіткої системи управлінських структурних підрозділів, які впливають на визначення умов функціонування суб'єктів транскордонного співробітництва, та узгодженості економічної взаємодії держави і регіону для забезпечення інтересів розвитку транскордонного співробітництва. Ефективна реалізація цього механізму забезпечить інтенсивний розвиток транскордонних інвестиційно-виробничих зв'язків країн-партнерів та скорочення економічного розриву між ними.

5.3. Єврорегіони як найвищий рівень організаційного оформлення транскордонних зв'язків: український аспект

Часто в економічній літературі поняття “транскордонне співробітництво” та “єврорегіон” використовуються як синоніми. З цим не можна погодитись, оскільки єврорегіони можна визначити як форму концентрації транскордонних ініціатив, тобто вони є вищою організаційною формою.

В Європі надають великого значення транскордонному співробітництву в рамках єврорегіонів, які розглядаються як стабілізуючий фактор у відносинах між країнами. 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.

Єврорегіон – це 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 [3, 5].

Одним з основних завдань концепції розвитку єврорегіонів, початок реалізації якої було покладено в 50–60-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.

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.

Показовим прикладом організації прикордонного співробітництва є єврорегіон “Маас – Рейн” (ФРН, Бельгія, Нідерланди), який експерти КЕС 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 “zareєстрованого 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 [2, 3, 5].

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).

Більш високим рівнем розвитку прикордонного співробітництва вважаються “великі регіони”, які 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 склалися десятиліттями, так тісно переплетені, що, за свідченням керівництва ЄС, він є “найразковішим 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 [4].

Принципово новим кроком у розвитку транскордонного співробітництва стало підписання в січні 1996 р. Угоди між урядами ФРН, Франції, Люксембургу та Швейцарії “Про транскордонне співробітництво між регіональними суб'єктами і органами місцевого самоврядування”. 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. Актуальність цієї угоди полягає 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. Таким чином, створюється загальна правова основа, яка надає місцевим орга-

нам влади набагато більші можливості для розвитку прикордонного співробітництва та самостійного вирішення проблем кооперації [4, 5].

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 коопераційних 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 [4].

Робоча група АЛЬПІ-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 [2, 4, 5].

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: Саарбрюкен, Трієр, Мец, Нансі та Люксембург; проект створення транснаціональних міст між Францією та Люксембургом як нової форми спільного проживання [4].

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 євро регіону. За основу була покладена за-

гальна угода урядів трьох земель. Пізніше відбувалася презентація Комітету регіонів, в якому Північний і Південний Тіроль були представлені ще з вступом Австрії до ЄС [4, 5].

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”.

17 червня 1986 р. була підписана Декларація про співробітництво між Баден-Вюртенбергом та французьким регіоном Рона-Альпи, в якій передбачалося поглиблення вже існуючих зв’язків через тіснішу співпрацю у сферах досліджень, трансферту технологій, економічно-співробітництва (особливо між малими і середніми 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 часовий проміжок між Каталонією, Ломбардією та Рона-Альпи були укладені двосторонні угоди про співпрацю: квітень 1987 р. – між Рона-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 синергійний 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 [5, 6].

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.

Задля збереження гомогенності та щоб уникнути розпорошення цілей через велику кількість діючих партнерів, 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.

На додаток до цього, земля Баден-Вюртенберг підписала угоду про співробітництво з англійським Валесом, але без статусу асоційованого члена.

Міжрегіональне співробітництво всередині єврорегіону відбувається без правової основи у формі не обов’язкового узгодження між регіонами-партнерами. На політичному рівні інструментом співробітництва 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. Не передбачений також активний поділ дійових осіб у відповідному регіональному парламенті, вони лише інформують про спільну діяльність [2, 3, 5].

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, в залежності 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.

Ідея міжрегіональної кооперації та співробітництва чотирьох елітних європейських регіонів, ініційована їх діловими колами і представниками владних структур, безумовно, має серйозні перспективи, у тому числі на основі об’єднання зусиль найбільш розвинених частин європейського континенту в реалізації нової промислової та науково-технічної 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 [4].

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”, “Шпрес–

Нейсе–Бубр”) і має перспективи, співставні з “західними” єврорегіонами. Чехія у цьому процесі трохи відстає [3, 4].

Зазначимо, 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.

Разом з тим на шляху розвитку цієї форми прямої кооперації з новими східноєвропейськими партнерами постає ряд проблем. 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.

Розвиток цього напрямку в процесі загальноєвропейської інтеграції є досить актуальним. 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 80-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)” [4, 5, 14].

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

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

Таким чином, можна констатувати, 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.

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

По-перше, 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.

По-друге, міжрегіональне співробітництво розглядається як один з реальних інструментів, спроможних скоротити відстань між благополучними регіонами та регіонами, що відстають у розвитку.

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

Можна виділити кілька позитивних результатів, отриманих європейськими регіональними транскордонними утвореннями (асоціаціями, робочими групами або об'єднаннями, рідше – єврорегіонами) 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 [4].

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.

В Україні вздовж західного кордону з країнами Центральної та Східної Європи створені такі єврорегіони, як “Карпатський єврорегіон”, “Буг”, “Нижній Дунай”, “Верхній Прут”. Розвиток єврорегіонів надає можливість Україні на практиці випробувати європейський інтеграційний потенціал. 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 розвитку контактів між громадянами країн-членів євро регіонів, визначення потенційних напрямів багатостороннього співробітництва країн-учасниць. Євро регіони повинні стати сполучною ланкою і сприяти співробітництву їхніх країн-членів з міжнародними організаціями, установами та агентствами [5, 6].

Найдовше транскордонна співпраця ведеться у “Карпатському євро регіоні” та євро регіоні “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 євро регіонів увійшли слабозвинуті регіони, які в минулому були традиційно периферійними. Для української частини негативний вплив на розвиток міжрегіональних відносин має 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. 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 євро регіонах пережили різкий перехід до ринкової економіки, пов’язаний з багатьма негативними соціальними наслідками, у тому числі скороченням робочих місць.

Зауважимо, що у “Карпатському євро регіоні” та євро регіоні “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.

Низькою є ефективність і фінансово-інвестиційних транскордонних зв’язків. 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 євро регіонів 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.

На ефективність діяльності “Карпатського євро регіону” негативно вплинуло 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 євро регіоні”, оскільки акція його створення вважалася більше політичною [3, 4].

На жаль, загальні підсумки функціонування цих євро регіонів 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 євро регіонів відносять фінансову неспроможність регіонів-учасників, що зумовлено 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.

Внаслідок цього транскордонне співробітництво у рамках євро регіонів 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 універ-

ситетів тощо. Спостерігались і досить активні контакти у сфері культури, мистецтва та спорту. Однак за цей період було реалізовано вкрай незначну кількість спільних господарських проєктів.

Отже, зіставлення потенціалу та результатів міжрегіональної співпраці у рамках “Карпатського євро регіону” та євро регіону “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. Визначимо моменти, які слід враховувати при розробці системи регулювання транскордонного співробітництва і які спонукали б прикордонні регіони України якнайактивніше залучатись до співпраці через функціонування субрегіональних об’єднань.

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

2. Успіх реалізації програм євро регіонів багато в чому залежить від того, чи буде адміністративна одиниця, яка включена до складу євро регіону, реальним суб’єктом зовнішньоекономічних відносин. Йдеться про перерозподіл влади між центром і регіонами.

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

4. 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 євро регіонів за участю областей Західного регіону України не дає поки що вагомих результатів.

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

Досвід “Карпатського євро регіону” та євро регіону “Буг” є повчальним для лідерів новостворених євро регіонів “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 євро регіонів, щоб уникнути ситуації неадекватності правових та фінансово-економічних ресурсів у вирішенні спільних проблем, а отже, вчасного знаходження підтримки у національних столицях. Механізм функціонування євро регіонів повинен бути дієвим, незалежно від конкретних осіб, які репрезентують території. Адже в ідеалі євро регіон 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 копії роботи [3–5].

На шляху становлення нових двосторонніх та багатосторонніх взаємин в Україні, як і в інших країнах Центральної та Східної Європи, дуже низькою є ефективність механізмів співробітництва, закладених у нові договори та угоди. Це зумовлено двома основними причинами: відсутністю чіткої стратегії соціально-економічного розвитку країни, включаючи програми розвитку її окремих територіально-адміністративних одиниць, тобто тієї державної по-

літики, яку можна було б реалізовувати через єврорегіони; 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 консультативної 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, на нашу думку, 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.

Реалізація саме цих заходів, на нашу думку, стане імпульсом у розвитку всього комплексу транскордонних зв'язків, які нині є одним з найважливіших компонентів інтеграційного процесу в Центральній та Східній Європі та Україні зокрема.

Література

1. 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: ДоНУ, 2006. – С. 191–198.

2. Журба І.Є. Конкурентоспроможність регіону: суть, методи оцінки, сучасний стан / Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Регіональна політика в Україні: сучасні форми та методи реалізації (збірник наукових праць). Вип. 2 (52)/НАН України. Ін-т регіональних досліджень. – Львів, 2005. – С. 445–460.

3. Лендъел М. Досвід Карпатського єврорегіону: поштовх до переосмислення моделі транскордонного співробітництва // На шляху до Європи. Український досвід єврорегіонів. – К.: Логос, 2000. – 224 с.

4. 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.

5. Мікула Н. Єврорегіони: досвід та перспективи. – Львів: ІРД НАН України, 2003. – 222 с.

6. Мікула Н. Міжтериторіальне та транскордонне співробітництво: Монографія. – Львів: ІРД НАН України, 2004. – 395 с.

7. Студенніков І. Транскордонне співробітництво як крок до визначення концепції регіональної політики // На шляху до Європи. Український досвід єврорегіонів. – К.: Логос, 2000. – 224 с.

8. Balassa B. The theory of Economics Integration. – Homewood, 1961. – P. 8.

9. International Economics Integration. – Heidelberg, 1995. – P. 53–54.

10. Jovanovich M.N. International Economic Integration. Limits and Prospects. – London and New York, 1998. – P. 343.

11. Robson P. The Economics of international Integration. – London, 1987. – P. 5.

12. Schmidt S.K. Liberalisierung in Europa. Die Rolle der Europäischen Kommission. – Frankfurt – New York, 1998. – P. 31–32.

13. Streeten P. Economic Integration. Aspects and Problems. Second Revised and Enlarged Edition. – Leyden, 1964. – P. 16–17.

14. The European Union. Handbook, 1996. – P. 112.
15. Viner J. The Customs Union Issue. – New York, 1950.
16. Doliwa-Klepacki Zbigniew M. Integracja Europejska. Bialystok, 2000.
17. Newsweek. – 1997. – 7 April.
18. Schneider Heinrich. The dimensions of the historical and cultural core of a European identity // Reflections on European Identity / Edit. by Thomas Jansen. – European Commission.
19. Проді Романо. Задум об'єднаної Європи / Пер. з італ. – К., 2002.

МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ: ВИКОРИСТАННЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ ТА СВІТОВИХ ТЕНДЕНЦІЙ



Нинішня ситуація у сфері соціального захисту населення України характеризується значним рівнем соціальної напруги, що вимагає створення надійного механізму соціального захисту громадян на основі досвіду високорозвинутих країн та світових тенденцій.

Важливу роль для розвитку вітчизняної науки у сфері соціального захисту відіграють 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.

На сьогодні, вчені, які досліджують проблеми соціального захисту населення, об'єднуються у твердженні того, що соціальні пілғы стосуються, насамперед, малозабезпечених категорій громадян. Інші вчені розглядають соціальний захист як більш розширену програму дій суспільства для всіх категорій населення з питань досягнення рівноправного рівня життя. Проте, 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.

В умовах ринкової економіки використання досвіду високорозвинутих країн, соціальне нормативне регулювання в Україні застосовується надзвичайно вибірково і, по суті, воно опинилося поза системою економічних і соціальних відносин у нашому суспільстві. Крім того, частина прийнятих рішень є суперечливою, оскільки приймається без врахування впливу соціальних ризиків на показники соціального захисту. Через те, соціальний захист слід розглядати як комплекс заходів, спрямованих на виявлення чинників, що обумовлюють соціальні ризики, для створення безпечного соціального середовища і підвищення добробуту населення.

Сучасні механізми регулювання соціального захисту населення з боку держави 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.

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.

Отже, 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.

6.1. Методи діагностики рівня соціального захисту населення

Наслідки соціального неблагополуччя вказують на необхідність забезпечення суспільної рівноваги для формування системи заходів, що дозволить знизити соціальну напруженість в регіонах. З цією метою, на основі діагностики рівня соціального захисту, необхідно визначити його показники, порушення яких понад допустимий рівень веде до загострення ситуації у соціальній сфері.

Основою визначення показників соціального захисту є окремі напрями, що забезпечуються комплексом взаємозалежних сфер:

1. Екологічна – здоров'я населення.
2. Соціально-побутова – забезпеченість житлом.
3. Демографічне відтворення – природний приріст населення.
4. Соціально-культурна – професійно-кваліфікаційна освіченість населення.
5. Соціально-трудова – грошові доходи, зайнятість населення.

Такий відбір обумовлений незалежністю та всебічністю показників, які найширше характеризують рівень життя населення.

Оцінити рівень соціального захисту, можливо за умов використання дієвого механізму збору, обробки та аналізу широкого спектру інформації, що характеризує всі, без виключення, сторони життєдіяльності населення. Лише за умов 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.

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 напрямками, на основі впливу прогресивного розвитку широкого кола суспільних процесів, які формують зміст, рівень і якість всіх показників соціального захисту, на наш погляд, відібрано шість показників, за допомогою яких пропонується оцінювати рівень соціального захисту населення.

До показників соціального захисту населення за визначеними напрямками, 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 гатунку [1]. 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.

Зростання та високий рівень 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 [2, 3]. Негативні тенденції у захворюваності населення навіть гірші, ніж виявляються статистикою, оскільки важка індустрія та викликана 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.

Основна мета дослідження сучасної системи здоров'я - проаналізувати та оцінити 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.

Розвиток профілактичної, страхової і сімейної медицини – важливе державне завдання.

2. *Забезпеченість житлом.* Оцінка рівня забезпеченості житлом на основі статистичних показників, 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.

Підхід до потреби забезпечення житлом як предмета, блага і послуги, у яких існує людина, має важливе інструментальне значення, 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.

Підвищення якості забезпечення житлом населення, його соціальне самопочуття 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 [4, с. 31].

У спрямуванні соціально-захисної політики необхідною інформацією є оцінка природного демографічного відтворення населення, що враховує народжуваність, смертність.

Народжуваність в Україні продовжує знижуватись, 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 [5, с. 31]. Вищевказане 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.

На фоні низької народжуваності особливо характерної для південно-східних і південно-західних промислових міст України, збільшилась питома вага дітей, народжених жінками 15–19 річного віку (практично кожна п'ята дитина). 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.

Між тим, за період з 2002 по 2006 р. ризик народження дитини з патологією зріс у 1,3 рази. В умовах різкого зниження народжуваності репродуктивні втрати, особливо серед бажаних вагітностей, повинні бути зведені до мінімуму. Між тим, за рахунок спонтанних викиднів, мертворожденень і смертності немовлят, країна не дораховує близько 40 тис. жителів щорічно [2, с. 41].

Значною проблемою залишаються аборти, як метод позбавлення від небажаної вагітності. 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 [6, с. 78].

Заходи, націлені на уповільнення згаданої тенденції з поступовою зміною її напрямку і стабілізуванню з метою забезпечення простого відтворення населення, слід розглядати як пріоритетні напрями у політиці соціального захисту на загальнодержавному і регіональному рівнях.

4. *Професійно-кваліфікаційна освіченість населення* – найважливіший показник, що характеризує й визначає рівень потреб і інтересів населення, інноваційний потенціал держави, всю ефективність життя людини [5, 7].

У світовій статистиці рівень професійно-кваліфікаційної освіченості населення вимірюють шляхом підсумовування охоплених трьома щаблями освіти по зареєстрованій їх чи-

сельності 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 [6, с. 74]. Досягнення у сфері освіти в Україні у дореформенні часи загальновідомі. Протягом 90-х років, однак, фінансування освіти зменшилося, навіть випередило темпи зменшення національного доходу. Значно знизилася витрати на одного учня та студента. Однією з причин соціальних негараздів та зменшення бажаних вчитися у вищих навчальних закладах було абсолютне та відносне зниження стипендій та непропорційно 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 [5, 6].

Рівень відвідувань дошкільних та шкільних закладів також знизився, особливо дитячих садків. Закриття дошкільних закладів ускладнило роботу 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 [5, 18].

Отже, аналіз та оцінка даного показника є актуальною і потребує подальшого регулювання у системі соціального захисту населення.

5. *Грошові доходи населення* оцінюють соціальне розшарування населення й служить основним фактором масштабів бідності, що у світовій статистиці не має загально визначених методів виміру. Сукупні та грошові доходи населення залежать від багатьох умов, що визначають їх формування та пов'язуються з їх ринковим походженням. Доход 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 підприємництва [7, 18].

В теоретичному плані дохід 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 [8, с. 98]. В обох випадках трудова діяльність людини оцінюється її корисністю, а міра активності – рівнем доходу через його номінальну і реальну форму.

Для визначення ступеня соціального захисту суттєве значення має оцінка рівня реального доходу, який характеризує кількість товарів та послуг, що можна придбати за номінальний дохід 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.

Однак предметом дослідницького аналізу є перш за все індивідуальні доходи, що утворюються в процесі фактичного розподілу по окремих категоріях населення і визначають об'єктивну майнову ієрархію соціальних груп.

Виходячи з діючої офіційної статистики і нової методики вибіркового обстежень сімейних бюджетів, складовими доходів населення виступають сукупні доходи, грошові та натуральні (в грошовій оцінці) надходження [9, 19]. 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.

Чистий особистий дохід, з одного боку, виступає визначальним фактором базової захищеності людини, а з іншого – суттєвим стимулятором розвитку економіки через зростання платоспроможного попиту на товари (короткотермінового та довготермінового користування) та послуги.

В аспекті вирішення питань соціального захисту привертають до себе увагу такі фактори, як грошові доходи, що 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 [10, 11].

Для характеристики стану матеріальної забезпеченості населення вживаються такі поняття, як мінімальний споживчий кошик, мінімальний споживчий рівень, рівень мінімального забезпечення, фізіологічний мінімум тощо. Таке 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. Загальним критерієм бідності є структура споживання в сім'ях, зокрема, частка витрат на харчування. Загальний рівень бідності в країні визначається показником частки бідних у загальній кількості населення віком від 15 років [6, 8]. 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. Найточнішим для визначення абсолютного рівня прожиткового мінімуму є метод визначення обсягу (розміру) споживчого кошика.

Найважливішим оціночно-вихідним індикатором, який характеризує життєвий рівень населення є мінімальний споживчий бюджет (МСБ). 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 [17, 18]. Тобто, фактично величина вартості нормативно визначеного МСБ і є тим показником вартості життя, що визначає межу, з якої починається рівень споживання, що може бути віднесений до стану бідності.

При певних економічних умовах, тобто при достатньому рівні продуктивності суспільної праці, збалансованому попиту – пропозиції та стабільних цінах, МСБ поряд з функцією показника визначення рівня споживання, може також виконувати роль довгострокового нормативу щодо встановлення мінімальних споживчих гарантій (мінімальної заробітної плати, мінімальних пенсій, соціальної допомоги тощо). Але, 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.

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. Труднощі перехідної економіки в Україні, викликали значне зниження рівня життя населення, особливо: сімей з дітьми; неповних сімей; пенсіонерів; “прихованих” безробітних.

6. Зайнятість населення. Зайнятими (за матеріалами вибіркового обстеження робочої сили) 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 [4, с. 45].

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 (включаючи підприємців, служителів релігійних культів, військових кадрової служби та ін.) [12, с. 31].

Населення, зайняте 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 населення, що визначається як економічно активне, відносяться представники населення обох статей віком 15–70 років, які протягом певного періоду забезпечують пропозицію робочої сили і включають осіб, зайнятих економічною діяльністю, яка приносить дохід, а також безробітні, які шукають роботу [21, с. 31].

До економічно неактивного населення 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 зневірилися знайти роботу; інші особи, які не мали необхідності у працевлаштуванні, та ті, що шукають роботу, але не готові приступити до неї найближчим часом [23, с. 76].

Офіційна статистика України об'єднує ці показники в групи, котрі визначають: трудові ресурси в цілому (в т.ч. за місцем проживання і регіонами); кількість населення, зайнятого в усіх сферах діяльності (по регіонах на конкретну дату); населення, зайняте в усіх сферах діяльності по галузях економіки (за формами власності, по регіонах); населення, зайняте в усіх сферах діяльності (по галузях економіки та за статтю) та інші показники використання трудового потенціалу [2, 3].

Важливими факторами, що оцінюють стан зайнятості населення, є рівень зайнятості та рівень безробіття. Перший з них визначається як відношення кількості зайнятого населення до всього обстеженого населення або населення по відповідній віковій групі, за статтю та по регіонах. А рівень безробіття – як відношення (у відсотках) кількості безробітних до економічно активного населення (робочої сили) або до працездатного населення у працездатному віці [11, 19].

Особливу роль в аналізі показника зайнятості відіграє оцінка безробіття за кількістю безробітних осіб в динаміці та регіональному розрізі, 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.

Важливою складовою зайнятості населення є попит на робочу силу. За останні роки він зріс вдвічі майже по всіх категоріях і формах власності [23, с. 131]. 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 [18, с. 214].

У сучасних методологіях дослідження рівня соціального захисту населення 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 [23, с. 78]. Актуальним стає впровадження чинників оцінки соціальних процесів, 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.

Таким чином, система показників оцінки рівня соціального захисту населення складається з багатоаспектних факторів, що характеризують реальні умови життя населення, на підста-

ві 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.

6.2. Оцінка впливу соціальних ризиків на фактори соціального захисту населення

Сфери людської діяльності, особливо соціальна, обтяжені ризиками, які породжуються невизначеністю. Це зумовлюється тим, що сам соціальний процес націлений у майбутнє. Детерміновані ситуації, коли відсутній ризик, зустрічаються в системі соціального захисту нечасто. 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.

Вирішення пріоритетних завдань соціального захисту населення має здійснюватися на засадах соціально орієнтованої економіки, яка тісно пов'язана зі змістом та суттю соціальної політики, що запроваджується державою [12, 23]. Головною умовою їх ефективного втілення є врахування принципу взаємозв'язку з соціальними ризиками.

При такому підході останні можна 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.

У сучасній науковій літературі поняття “соціальний ризик” розглядається як небезпека, що викликає соціальні деформації та диспропорції у функціонуванні і розвитку людини, суспільства, держави [9, с. 29].

На нашу думку, соціальний ризик – це можливість випадкового виникнення несприятливих та небажаних ситуацій, які не залежать від волі людини та знижують соціальний захист населення. У цьому визначенні, на думку вітчизняних та зарубіжних вчених [11, 21], істотні наступні моменти:

- невизначеність, непередбачуваність, випадковість цієї можливості. У даному 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. 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, що дозволяють працювати з грошовими сумами. Серед можливих методів такого вираження можна, назвати наступні: величина прямих витрат на лікування, чи оцінка недоотриманого доходу унаслідок втрати працездатності, чи сума, що суспільство готове затратити на компенсацію суспільних і приватних втрат у випадку хвороби.

З економічним ризиком може зіштовхуватися будь-який суб'єкт – 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 мо-

жуть зіштовхнутися з фактом недостатності засобів для виконання своїх зобов'язань по виплатах .

Держава в особі уряду зіштовхується з ризиками невиконання державного бюджету. Центральний банк як інститут держави 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 [7, 18].

Варто вказати, що 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, втрати 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 [21, 23].

З точки зору вирішення завдань соціального захисту потребують розкриття і поняття, що пов'язані з кількісними та якісними показниками ризику. Серед вчених думки відносно ступеня безпеки поділяються на два напрями: перший – це досягнення певної абсолютної безпеки, другий – це припущення прийнятної ризику, за межами якого виникають прояви національної безпеки, що свідчать про негаразди у суспільстві. Існує ще й поняття прийнятної ризику – як порогу допустимої безпеки, за межами якого діє загроза національній безпеці [9, с. 40].

Питання про те, який ризик можна вважати прийнятним і де проходить межа між прийнятним і неприйнятним ризиками, є одними із найскладніших і важливих питань в управлінні соціальними ризиками. Як правило, для одержання відповідей на ці питання необхідно прийняти відповідні управлінські рішення, що можуть істотно відрізнитися один від одного в різних ситуаціях і для різних категорій населення. Проте, незважаючи на деяку суб'єктивність таких рішень, вони будуть визначатися наступними факторами:

– *особливостями виміру ризику*. Чисельне вираження рівня ризику дозволяє встановити придатні межі (інтервали значень) для прийнятної 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;

– *політикою окремої категорії населення*. Дійсно, рішення про те, що є прийнятний ризик, часто 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;

– *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 прийнятної ризику може переглядатися в ході формування програми управління ризиком.

Найпростішим способом встановлення рівня прийнятної ризику є визначення граничних значень ризику у формі завдання інтервалів можливих значень критеріальних показників. Такі інтервали можуть розглядатися як цільові розпорядження для процесу управління ризиком, а також як інструмент узгодження окремих методів управління ризиком [4, с. 229]. Граничні значення, що використовуються при такому підході, визначаються фінансовими можливостями держави, прийнятою загальною стратегією управління і розвитку держави і варіантом управління ризиками.

На думку Г. Чернова і А. Кудрявцева [2, с. 36] при виявленні й оцінці джерел і масштабів максимального можливого потенційного збитку необхідно розглядати проблему комплексно.

Повинні бути прийняті до уваги всі можливі наслідки потенційних ризиків, наприклад, можливі катастрофи, вибухи, втрата годувальника, втрата житла, інвалідність. Планування критичних ситуацій є невід'ємною частиною програми регулювання ризиками при визначенні максимально можливого збитку, тому що тільки в цьому випадку можна досить точно оцінити імовірність виникнення збитків і скласти плани по подоланню кризової ситуації.

Для того щоб знати, 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.

Близькі за змістом соціальні гарантії мають відношення до особи, якій держава гарантує соціальний захист на мінімальному рівні. У разі 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.

При оцінці 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.

У науковій літературі соціальні ризики 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.

Оскільки економічним ризиком є імовірність настання якоїсь небажаної події, 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 лікування, чи оцінка недоотриманого доходу унаслідок втрати працездатності, чи сума, що суспільство готове затратити на компенсацію суспільних і власних втрат у випадку хвороби людини.

Але 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 [7, 17] говорять про те, 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 [12, с. 45]. Як приклад, ризик травматизму на роботі може бути оцінено збитком, що дорівнює грошовій компенсації потерпілому працівнику.

Отже, на сьогодні соціальні ризики кількісно можна оцінити лише за імовірністю їх настання.

На основі аналізу показників соціального захисту населення, визначено і запропоновано 10 соціальних ризиків за факторами їх впливу на ці показники. 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 6.1.

Ці соціальні ризики визначалися відповідно до факторів впливу на показник соціального захисту населення. В результаті аналізу даних факторів виявлений вплив зазначених ризиків на декілька факторів та відповідних їм показників:

1. Ризик 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. Ризик абортів – це можливість переривання вагітності, що веде до зменшення чисельності народжених, а це зменшує природний приріст населення.

Таблиця 6.1

Фактори впливу на показники соціального захисту населення та відповідні їм соціальні ризики

Назва показника	Фактор впливу на показник	Складові 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 абортів
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)

3. Ризик 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;

– професійно-кваліфікаційний рівень освіченості населення – ризик впливає на фактори чисельності населення з середньою професійною 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. Даний ризик збільшує кількість робочих місць, що збільшує рівень попиту на робочу силу і зменшує показник зайнятості.

4. Ризик травматизму на виробництві – це небезпека отримання травми на виробництві внаслідок якоїсь небажаної обставини, що веде до збільшення чисельності хронічно хворих, чисельності травмованих на виробництві, інвалідів та загальної кількості зареєстрованих випадків захворювань що зменшує соціальний захист. Даний 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 ризик 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. Ризик 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. Даний 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. Ризик 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. Ризик 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. Ризик 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. Ризик 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.

Фактор чисельності населення з базовою (середньою) освітою – на показник ризику втрати роботи не впливає тому, що середня освіта дається всім безкоштовно, що не впливає на професійно-кваліфікаційний рівень освіченості населення.

На фактор рівня працевлаштування безробітних із запропонованих автором ризиків, жоден не впливає, тому що цей фактор збільшує показник рівня зайнятості та рівня соціального

захисту, а ризики спрямовані на зменшення соціального захисту.

Отже, необхідно удосконалити державну регіональну політику, що спрямована на посилення ролі регіонів у прискоренні економічного та соціального розвитку країни. Головна її мета - створення умов для динамічного, збалансованого соціально-економічного розвитку регіонів України, підвищення рівня життя населення, демократизації всіх його складових.

6.3. Методичні аспекти створення моделі оцінки рівня соціального захисту населення

Оскільки на рівень соціального захисту населення впливають багато показників, модель оцінки соціального захисту має бути адитивною. На нашу думку, технологія розрахунку моделі оцінки соціального захисту населення має 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 (табл. 6.2).

Таблиця 6.2

Показники рівня соціального захисту населення за визначеними напрямками		
Назва показника	Формула	Позначення факторної ознаки
Коефіцієнт здоров'я населення	$I_{зд.} = 1 - \frac{K + T + Q + R}{N}$	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*	$I_{з.ж.} = \frac{M}{M_0}$	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	$I_{н.п.} = 1 + \frac{N_{нар} - N_{пом}}{N}$	$N_{нар}$ – чисельність народжених, осіб; $N_{пом}$ – чисельність померлих, осіб;
Коефіцієнт професійно-кваліфікаційного рівня освіченості населення	$I_{пр.кв.} = \frac{N_{дор}^{пр.кв.}}{N_{дор}}$	$N_{дор}$ – чисельність населення старше 15 років; $N_{дор}^{пр.кв.}$ – чисельність населення, яке має професійно-кваліфікаційну освіту, осіб;
Коефіцієнт грошових доходів	$I_{д.} = \frac{D_{сук}}{M}$	$D_{сук}$ – сукупний дохід на душу населення, грн.; M – прожитковий мінімум, грн.;
Коефіцієнт зайнятості населення	$I_{з.} = \frac{N_3}{A}$	N_3 – 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) [5], 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.

Для оцінки рівня соціального захисту населення пропонується адитивна модель:

$$P_{c.зах} = \sum_{i=1}^n I_i k_i \cdot 100 \%, \quad (6.1)$$

де $P_{c.зах}$ – рівень соціального захисту населення, %; I_i – рівень відповідного показника (у більшості випадків $I_i = 0 \dots 1$); k_i – ваговий коефіцієнт i -го показника, $i = 1 \dots n$, $n = 6$.

Коефіцієнт здоров'я населення, коефіцієнт забезпеченості житлом, коефіцієнт природного приросту населення, коефіцієнт професійно-кваліфікаційного рівня освіченості населення, коефіцієнт грошових доходів та коефіцієнт зайнятості населення встановлюються на основі статистичних даних і знаходяться за формулами, поданими у таблиці 6.2.

Вагові коефіцієнти у формулі (6.1) визначають “вагу”, тобто значимість відповідного показника у моделі. Сума вагових коефіцієнтів дорівнює:

$$\sum_{i=1}^6 k_i = 1. \quad (8.2)$$

Для знаходження вагових коефіцієнтів нами застосований метод експертних оцінок за результатами анкетування. На наш погляд, отримані в анкетуванні результати дають найбільш достовірну оцінку значимості використаних показників соціального захисту.

Анкетування проводилось спільно з Хмельницьким обласним центром зайнятості у квітні–травні 2006 р. Респондентами були керівники установ, 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 6.3.

Таблиця 6.3

Експертна оцінка значимості показників соціального захисту

Назва показника	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 ($I_{з.жс}$)	8,34	0,2125
Коефіцієнт природного приросту населення ($I_{н.н.}$)	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_3)	7,83	0,1995

Використовуючи середні оцінки O_i показників, знайдено вагові коефіцієнти за допомогою нормування середніх оцінок. Виходячи з формули (6.2):

$$\sum_{i=1}^6 k_i = \sum_{i=1}^6 O_i \alpha = 1, \quad (6.3)$$

де O_i – середня оцінка за 10-бальною шкалою i -го показника, α – нормувальний коефіцієнт. Звідси, нормувальний коефіцієнт дорівнює:

$$\alpha = 1 / \sum_{i=1}^6 O_i = 1 / 39,25 = 0,025 . \quad (6.4)$$

Вагові коефіцієнти, наведені в останній колонці таблиці 6.3 слід знаходити за формулою $k_i = O_i \alpha$.

Для перевірки достовірності отриманих результатів та узгодженості думок 100 експертів визначалась:

1) дисперсія оцінок, що характеризують розрізненість думок окремих експертів відносно середнього значення: $D_{зд} = 0,39$, $D_{з.ж.} = 0,56$, $D_{н.н.} = 0,82$, $D_{пр.кв.} = 1,07$, $D_{д} = 1,11$, $D_{з} = 0,45$.

2) середньоквадратичне відхилення: $\sigma_{зд} = \sqrt{0,39} = 0,62$, $\sigma_{з.ж.} = \sqrt{0,56} = 0,75$, $\sigma_{н.н.} = \sqrt{0,82} = 0,9$, $\sigma_{зд} = \sqrt{1,07} = 1,03$, $\sigma_{д} = \sqrt{1,11} = 1,05$, $\sigma_{з} = \sqrt{0,45} = 0,67$.

3) коефіцієнти варіації: $V_{зд} = 0,09$, $V_{з.ж.} = 0,08$, $V_{н.н.} = 0,40$, $V_{пр.кв.} = 0,23$, $V_{д} = 0,11$, $V_{з} = 0,09$.

Отже, оцінка узгодженості з допомогою середньоквадратичного відхилення виявилась достатньою. Також оцінювалось чи не є експертні оцінки суперечливими. Вони виявились математично не суперечливими.

Наступним етапом має бути оцінка значень, які може приймати рівень соціального захисту за розробленою моделлю. При цьому слід розглядати як теоретичний (математичний), так і практичний (економіко-семантичний) бік показників, наведених у таблиці 6.4.

Таблиця 6.4

Теоретичні та практичні межі рівнів показників соціального захисту

Назва показника	Межа	
	теоретична	практична
Коефіцієнт здоров'я населення	$0 \leq I_{зд} \leq 1$	$0,32 \leq I_{зд} \leq 0,73$
Коефіцієнт забезпеченості житлом	$0 \leq I_{з.ж.} \leq \infty$	$0,26 \leq I_{з.ж.} \leq 1,07$
Коефіцієнт природного приросту населення	$0 \leq I_{н.н.} \leq 2,2$	$0,92 \leq I_{н.н.} \leq 1,3$
Коефіцієнт професійно-кваліфікаційного рівня освіченості населення	$0 \leq I_{пр.кв.} \leq 1$	$0,1 \leq I_{пр.кв.} \leq 0,52$
Коефіцієнт грошових доходів	$0 \leq I_{д} \leq \infty$	$0,4 \leq I_{д} \leq 0,96$
Коефіцієнт зайнятості населення	$0 \leq I_{з} \leq 1$	$0,29 \leq I_{з} \leq 0,953$

Для оцінки теоретичних значень враховується лише математичний бік розроблених розрахункових формул, що немає економічного змісту. Отже, теоретично рівень соціального захисту лежить у межах $0 \leq P_{с.зах} \leq \infty$. 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, розглядалось 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: $I_{н.н.min} = 0,92$ (Україна), $I_{н.н.max} = 1,3$ (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:

$$P_{c.зах\min} \leq P_{c.зах} \leq P_{c.зах\max}, \text{ де } P_{c.зах\min} = \sum_{i=1}^6 I_{i\min} k_i \cdot 100 \%, \text{ а } P_{c.зах\max} = \sum_{i=1}^6 I_{i\max} k_i \cdot 100 \% .$$

Користуючись таблицею 6.4, знаходимо, що $32,24 \leq P_{c.зах} \leq 90,00$.

6.4. Методологія оцінки соціальних ризиків у системі соціального захисту населення

Формування в Україні нових механізмів установлених світогосподарських зв'язків потребують поглиблення методів аналізу соціального ризику, оцінювання та моделювання, оптимізації управління ризиком на всіх рівнях господарювання.

Таблиця 6.5

Фактори впливу на показники соціального захисту населення, відповідні їм соціальні ризики та їх вага

Назва показника	Фактор впливу на показник	Складові 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 абортів	0,0589
Коефіцієнт професійно-кваліфікаційного рівня 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)	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 (фактор 3); – ризик втрати власності (фактор 2); – ризик втрати годувальника (фактор 3)	0,2423

Розділ 6. Механізм регулювання соціального захисту населення в Україні: використання ...

Коефіцієнт зайнятості 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)	0,1995
---------------------------------	--	---	--------

Соціальні ризики, які впливають на фактори розробленої моделі соціального захисту та вагові коефіцієнти відповідних їм показників приведені у таблиці 6.5.

Для більш ефективного аналізу небезпеки соціальних ризиків було здійснено їх класифікацію за імовірністю настання відповідної небажаної події (табл. 6.6).

Таблиця 6.6

Матриця розподілу річних соціальних ризиків за імовірністю виникнення (2004 р.)

Складові соціального ризику	Величина ризику		
	малоймовірна (безпечна)	середньомовірна	високоюмовірна (небезпечна)
1. Ризик втрати роботи		$2,7 \times 10^{-2}$	
2. Ризик смертності		$1,7 \times 10^{-2}$	
3. Загальний ризик захворюваності			$6,2 \times 10^{-1}$
4. Ризик травматизму на виробництві	$5,2 \times 10^{-4}$		
5. Ризик інвалідності	$3,8 \times 10^{-3}$		
6. Ризик втрати житла	$2,0 \times 10^{-3}$		
7. Ризик абортів			$3,7 \times 10^{-1}$
8. Ризик загибелі на виробництві	$4,2 \times 10^{-5}$		
9. Ризик втрати годувальника		$3,1 \times 10^{-2}$	
10. Ризик втрати власності	$8,6 \times 10^{-5}$		

Залежно від того, в якій зоні ризику перебуває в даний період певна особа, визначається структура та зміст заходів з соціального захисту, можливість певної зміни стану добробуту з урахуванням обсягів, показників та часу їх запровадження.

Ризики (імовірності виникнення небажаних подій) знаходились наступним 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 абортів – 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 працездатного населення. Чисельність працездатного населення ви-

раховувалась як чисельність всього населення мінус чисельність економічно-активного 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 $P \leq 10^{-1}$ вважається 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.

Деякі ризики одночасно впливають на декілька різних факторів та на різні показники. Тому, виходячи із запропонованої адитивної моделі (6.1), 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 6.7. Отже, значимість впливу соціального ризику на соціальний захист населення визначається за формулою:

$$Z_i = P_i \cdot V_i, \quad (6.6)$$

де Z_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 6.7

Розподіл соціальних ризиків за загальним рівнем впливу на соціальний захист

Складові соціального ризику	Загальний рівень впливу на соціальний захист
1. Ризик втрати роботи	0,4865
2. Ризик смертності	0,02945
3. Загальний ризик захворюваності	0,2454
4. Ризик травматизму на виробництві	0,2944
5. Ризик інвалідності	0,3564
6. Ризик втрати житла	0,2125
7. Ризик абортів	0,02945
8. Ризик загибелі на виробництві	0,062
9. Ризик втрати власності	0,032
10. Ризик втрати годувальника	0,124

Таблиця 6.8

Значимість впливу i -го компонента ризику на соціальний захист населення

Складові 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 абортів	$2,294 \times 10^{-2}$
8. Ризик загибелі на виробництві	$2,604 \times 10^{-6}$
9. Ризик втрати власності	$2,752 \times 10^{-6}$
10. Ризик втрати годувальника	$3,8688 \times 10^{-3}$

Отже, 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 одночасно 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).

Таким чином, для ефективного підвищення соціального захисту населення необхідно зменшувати, в першу чергу, виявлені найнебезпечніші ризики, якими виявились ризик втрати роботи, ризик загальної захворюваності та ризик абортів.

6.5. Система регулювання соціального захисту населення: вітчизняний та зарубіжний досвід

Однією з найважливіших умов співробітництва України і ЄС є чітке подання про сучасний стан і розходження країн, що співпрацюють, відповідно, про перспективні потреби в конкретних заходах. Разом з тим, даний порівняльний аналіз виявляє, які соціальні показники України мають потребу в прискореному прогресивному розвитку й вимагають особливих заходів для їхнього вдосконалювання.

Для вирішення цих завдань першочергове значення має порівняльний аналіз показників соціального захисту України з оцінкою рівня по цих показниках серед країн, які співставляються, що є метою й завданням даного дослідження.

Для аналізу й оцінки показників доцільно їх порівнювати з найбільш соціально розвинутими та найбільш передовими державами.

Методи оцінки показників типові для всіх соціально-економічних зіставлень і зводяться до двох: а) співвідношення показників, б) визначення частки показників за відповідними параметрами.

Крім того найважливішою вимогою до показників, включених в аналіз, є повна порівнянність даних. 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:

1. World Development Indicators. The World bank 2004 [24].
2. Human Development Report. United Nation Development Programmed. New York, Oxford, 2004 [25].
3. Yearbook of Labour Statistics. International Labour Office. Geneva, 2004 [26].
4. World demographic yearbook 2004. Geneva 2004 [27].

У цих виданнях охоплені всі країни й показники, наведені у порівняльних формах.

Таблиця 6.9

Порівняльна оцінка показників рівня результативності соціального захисту України з найбільш соціально розвиненими державами

Назва показника	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_d	0,631	0,957	0,948	0,957	0,901
Коефіцієнт зайнятості населення I_z	0,914	0,953	0,900	0,940	0,910
Рівень соціального захисту населення, %	52,00	88,46	83,83	82,08	81,55

Порівняльна оцінка показників рівня результативності соціального захисту України з найбільш соціально розвиненими державами представлена в таблиці 6.9.

При оцінці перших чотирьох показників, що характеризують соціальний захист населення, використовувались ідентичні статистичні дані по відповідному показнику окремої країни. В таблиці 6.9, оцінюючи показник забезпеченості житлом за мінімальну норму житла на одного мешканця було взято норму Швеції (46 м²), яка прирівнювалась до норм житла по всіх вказаних країнам, і тому значення цього показника у Швеції становило 100 %. Згідно цим даним нормою житлової площі на душу населення є: у Великобританії – 36,3 м², у Франції – 41 м², у Німеччині – 40,8 м². При оцінці рівня соціального захисту населення у Швеції (88,46 %), Франції (83,83 %), Великобританії (82,08 %), Німеччині (81,55 %) із запропонованої моделі (6.1) видно, що даний рівень майже однаковий, незважаючи на деякі розбіжності у показниках. Дані результати вказують на практичність запропонованої моделі (6.1), легкість її користування, доступність інформації, та можливість застосування до будь-якої країни, що є необхідною умовою, при регулюванні системи соціального захисту населення. Порівняльний аналіз рівнів соціального захисту населення України з країнами-членами ЄС показав досить різне положення по кожному показнику. При цьому Україна виявилася істотно відстаючою від зазначених розвинених країн Європи по більшості показників. Тому, для спрямування рівня соціального захисту України до рівня розвинутих країн, доцільно спрямовувати дані по показникам соціального захисту України до максимальних значень показників розвинутих країн за кожним напрямом соціального захисту.

6.6. Побудова сучасного механізму регулювання соціального захисту населення України

Сучасні системи регулювання соціального захисту населення з боку високорозвинутих держав 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.

В Україні закладені в законодавстві норми практично не працюють. Крім того, частина прийнятих рішень є суперечливою, оскільки приймається без врахування регіональних особливостей.

Регулювання соціального захисту населення необхідно здійснювати 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. 6.1).

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.

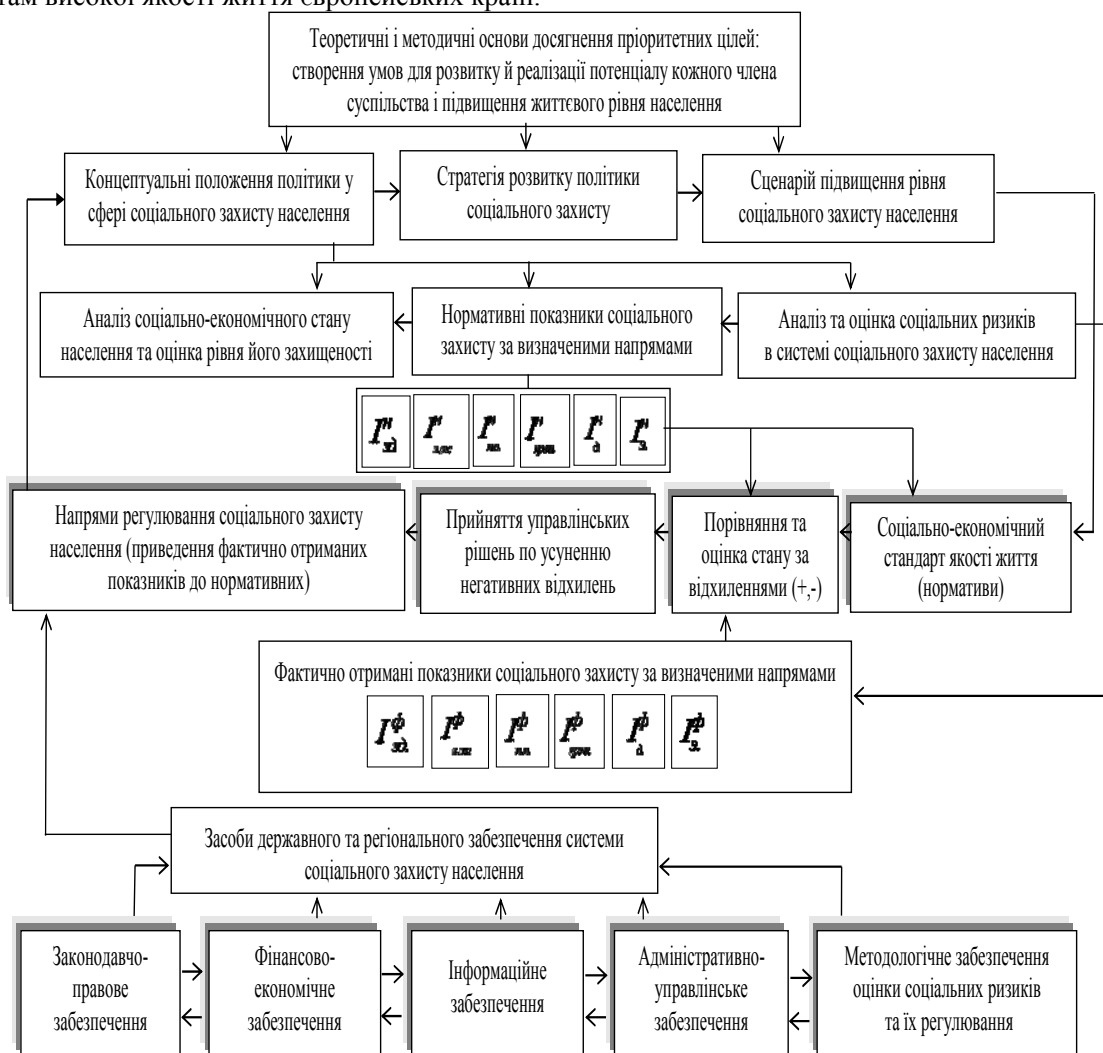


Рис. 6.1 – Механізм оцінки та регулювання соціального захисту населення в Україні

Базуючись на результатах оцінки показників рівня соціального захисту соціально розвинених держав, соціально-економічний стандарт гідної якості життя міг би використовувати наступні орієнтири за визначеними показниками:

1. *Здоров'я населення*

Для підвищення рівня здоров'я населення даний стандарт має бути – 0,73 (Швеція), шляхом:

- створення правових, економічних та організаційних умов надання медичних послуг;
- 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;

– 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.

2. Забезпеченість житлом

Стандарт забезпеченості житлом має бути на рівні 1,07 (США), Для цього необхідно:

- підвищення мінімальної норми житла на одного мешканця до 46 м²;
- обов'язкове обладнання житла водоводом, електрикою й телефоном, а число кімнат має відповідати кількості членів родини плюс одна кімната;
- надання державної допомоги, пільг та інших видів соціальної підтримки малозабезпеченим громадянам і сім'ям, які виховують дітей, у забезпеченні житлом;
- збереження системи забезпечення житлом найменш захищених верств населення, яка фінансуватиметься з державного та місцевих бюджетів;
- стимулювання приватного будівництва, підтримка молодіжного житлового будівництва.

3. Природний приріст населення

Стандарт природного приросту населення – 1,3 (Китай). Цього можна досягти шляхом:

- забезпечення матеріальних умов відтворення населення. На наш погляд, матеріальну допомогу майбутнім матерям потрібно надавати ще до народження дитини;
- протидії природному зменшенню чисельності населення, зокрема жінок, шляхом поліпшення медичного обслуговування, зниження материнської смертності та захворюваності;
- стимулювання народжуваності, шляхом активізації зусиль держави щодо широкого інформування населення про зацікавленість нації у підвищенні народжуваності та більшій кількості дітей.

4. Професійно-кваліфікаційна освіченість населення

Стандарт даного показника має бути на рівні 0,52 (Великобританія), шляхом:

- забезпечення гарантій у підвищенні кваліфікації, у сприянні творчого вияву особистості, у наданні матеріальної підтримки в період безробіття, у створенні рівних для всіх умов, у підвищенні добробуту;
- створення умов для інтелектуального, духовного і фізичного розвитку громадян;
- підвищення рівня освіти членів родини у працездатному віці не нижче 12 років навчання.

5. Грошові доходи

Стандарт грошових доходів – 0,96 (Швеція). Для цього необхідно:

- зменшити видатки на харчування, які б не перевищували третини сімейного бюджету;
- видатки на лікування не повинні впливати на погіршення якості харчування членів родини;
- здійснити на всіх рівнях організаційно-економічні заходи, спрямовані на пошук необхідних коштів для підвищення рівня заробітної плати, пенсій
- індивідуалізувати оплату праці, яка базується на комплексній оцінці трудового внеску окремого працівника;
- сприяти розвитку ринку страхових послуг від соціальних ризиків на державному рівні;
- посилити адресні засади підтримки малозабезпечених сімей, замінивши цим нинішню соціально несправедливу і вкрай неефективну систему пільг, субсидій та компенсацій.

6. Зайнятість населення

Стандарт зайнятості має бути на рівні 0,953 (Швеція). Цього можна досягти шляхом:

- удосконалення системи управління працею. Працездатні члени родини повинні мати можливість знайти нову, більш ефективну роботу протягом місяця;
- здійснення регулюючих заходів, спрямованих на ліквідацію прихованого безробіття, проведення політики продуктивної зайнятості;

– 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 напрямках соціальної політики на період до 2011 року;
- 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 системі 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 малозахищених категорій населення.

3) інформаційне забезпечення базується на:

- організації вибіркового 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 заходам 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.

Впровадження системного підходу до зазначених методів забезпечення соціального захисту населення передбачає наступні напрями вдосконалення системи регулювання соціального захисту населення в ринковій економіці на основі показників за визначеними напрямками:

1. Здоров'я населення:

– 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 неправих 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;

– розробка й 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;

– 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;

– забезпечення господарської самостійності й 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.

2. Забезпеченість житлом:

– посилення адресності соціальної підтримки населення в усуненні перехресного субсидювання житлово-комунального господарства, 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;

– створення умов для залучення довгострокових приватних інвестицій у житловий сектор і відпрацювання кредитних та позикових механізмів їхнього використання громадянами, забудовниками, органами місцевого самоврядування.

3. Природний приріст населення:

– 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;

– 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.

4. Професійно-кваліфікаційна освіченість населення:

– 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;

– зміна структури підготовки кадрів на користь спеціальностей, що визначають науково-технічний прогрес і мають попит на ринку праці;

– розробка і забезпечення програм, спрямованих на удосконалення професійної орієнтації, підготовки, перепідготовки й підвищення кваліфікації працівників; підготовки каліфікованих робочих кадрів і спеціалістів середньої ланки як фундаменту суспільної стабільності в майбутньому внаслідок існуючої надлишкової чисельності кадрів з вищою освітою певних спеціальностей.

5. Грошові доходи:

– 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”;

– 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;

– 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;

– зниження навантаження на заробітну плату працівників при відрахуванні у Фонди загальнообов'язкового державного соціального страхування;

– забезпечення надійності збереження страхових активів населення, держконтролю за цільовим характером їх витрат і підтримкою від знецінення;

– розроблення законопроектів, що забезпечать поступовий перехід до накопичувального фінансування пенсій, передусім дострокових, 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.

б. Зайнятість населення:

– включення в колективний договір питання по сприянню й збереженню зайнятості при реструктуризації підприємств, захисту особливих груп працівників;

– розробка й реалізація інвестиційних програм, що передбачають створення, збереження робочих місць у перспективних галузях економіки;

– забезпечення економічно активного населення робочими місцями за рахунок інвестування виробництва і стимулювання підприємництва;

– відродження мотивації до активної трудової діяльності, вдосконалення стимулів до зростання заробітної плати;

– формування законодавчої та правової бази, що містить загальні принципи державної політики зайнятості, права й обов'язки громадян у даній сфері, норми економічної й 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.

Отже, 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. На основі визначених нормативних показників, державне регулювання соціального захисту населення, має поетапно відслідковувати їх досяжність і дозволяє розробляти напрями удосконалення з метою підвищення рівня життя населення.

Література

1. Силенко А. Соціальна політика та її пріоритети у перехідному суспільстві // Людина і політика. – 2003. – № 1. – С. 118–127.

2. Панов М. Правова політика як універсальний феномен соціального буття // Право України. – 2001. – № 8. – С. 36–40.

3. Папієв М. Соціальна політика та її вплив на доходи і рівень життя населення // Україна: аспекти праці. – 2004. – № 7. – С. 3–9.

4. Ляхович Г. Пріоритетні напрямки розвитку соціального захисту населення з врахуванням світового досвіду // Вісник ТАНГ. – 2001. – № 18, Ч. 2. – С. 229–235.

5. Новіков В. Подолання бідності – нагальна проблема соціальної політики // Україна: аспекти праці. – 2001. – № 1. – С. 23–26.

6. Гнибіденко І.Ф. Соціально-трудова відносина 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.

7. Скомарохова О.І. Соціальна політика та соціальний захист економічно-активного населення: Автореф. дис. / Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України. – К.: 1998. – 17 с.
8. Колот А.М. Соціально-трудові відносини: теорія і практика регулювання: Монографія. – К.: КНЕУ, 2003. – 230 с.
9. 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.
10. 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.
11. Богиня Д. Стимули та антистимули розвитку трудового менталітету в сучасних умовах // Україна: аспекти праці. 2001, – № 3. – 2003. – С. 64–51.
12. Борецька Н. П. Соціальний захист населення на сучасному етапі: стан і проблеми. – Донецьк: Янтра, 2001. – 351 с.
13. 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.
14. Гнибіденко І.Ф. Зростання добробуту громадян – основне завдання соціальної політики // Праця і зарплата. – 2004. – № 5 (393). – С. 2–3.
15. Ефективний механізм розв'язання соціальних проблем: Український фонд соціальних інвестицій: хроніка руху вперед // Управління освітою. – 2002. – № 2. – С. 415.
16. 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.
17. Лібанова Е.М. Ринок праці: Навч. посібник. – К.: ЦНЛ, 2003. – 224 с.
18. 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.
19. Развитие социальной сферы в странах ЕС // Экономика и управление в зарубежных странах: Инф. бюл. – 2002. – № 6. – С. 46–60.
20. Ринок праці та соціальний захист: Навч. посібник. Із соц. політики / Е. Лібанова, О. Палій. – К.: Вид-во Соломії Павличко “Основи”, 2004. – 491 с.
21. Сергієнко О. Соціальна політика в сучасному світі та в Україні // Україна: аспекти праці. – 2002. – № 1. – С. 31–37.
22. Юрченко В. Соціальна політика на етапі реформування суспільства / В. Юрченко, О. Заклекта // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2004. – № 4. – С. 5–11
23. Ягодка А.Г. Соціальна інфраструктура і політика: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2000. – 212 с.
24. World Development Indicators. The World bank, 2004.
25. Human Development Report. United Nation Development Programmed. New York, Oxford, 2004.
26. Yearbook of Labour Statistics. International Labour Office. Geneva, 2004.
27. World demographic yearbook 2004. Geneva, 2004.

ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ТА ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ МІЖНАРОДНИХ ІНВЕСТИЦІЙ



7.1. Сучасний стан внутрішніх інвестиційних ресурсів та проблеми залучення міжнародних інвестицій в економіку України

На сучасному етапі економічного розвитку України в процесі створення відкритої економічної системи ринкового типу необхідні значні інвестиційні ресурси для вирішення завдання структурної розбудови національної економіки, активізації розвитку науки і техніки, підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання.

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.

Серед власних джерел інвестицій, передусім, можна виділити – прибуток. Але, на жаль, при значному ризику реінвестування прибутку та високому рівні оподаткування, на підприємствах існують випадки зниження 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. На даному етапі розвитку економіки України більш характерною є ситуація, коли навіть прибуткові підприємства не здійснюють інвестиції у власне виробництво, незважаючи на високий ступінь зносу основних фондів.

Іншим джерелом інвестиційної діяльності є амортизація. 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.

Не менш важливим, потенційним джерелом інвестицій є випуск акцій і облігацій підприємством. В нинішніх 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.

Разом з тим, 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.

У той же час кредиторська заборгованість, на нашу думку, 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.

Таким чином, серед власних джерел формування ресурсної бази інвестиційної діяльності підприємств провідними є: прибуток і амортизація.

Розглянемо можливості фінансування інвестиційної діяльності підприємства за рахунок зовнішніх інвестиційних ресурсів вітчизняного походження – державні, недержавні, комерційні.

У більшості країн світу держава є одним із головних інвесторів. За її рахунок формується значна частина інвестицій, 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.

Найбільш популярним засобом залучення додаткових коштів залишається кредитування. 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.

Ефективним засобом кредитування у промисловості є лізинг. В Європі лізингова діяльність почала системно розвиватись з 60-х років минулого століття, 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; недосконалість нормативно-правової бази по більшості видів фінансування в тому числі і лізингу.

Однією з особливостей лізингу є надання тільки обладнання, а потрібні ще й гроші на ремонт, модернізацію, будівництво, підготовку та перепідготовку персоналу, проведення маркетингових досліджень, рекламу тощо.

Іпотечне кредитування є одним із засобів вирішення вищезазваної проблеми. 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. Але в зв'язку з тим, що на протязі 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.

В Україні кредити дорогі, порівняно із світовою практикою. 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.

Ще однією складовою джерел інвестицій є кредитно-депозитні операції, тобто 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 заоща-

дження 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 поживати 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.

Кошти населення, як джерело інвестиційних ресурсів ще не повною мірою реалізовані в Україні, хоча в останні роки було здійснено низку спроб залучення заощаджень населення з метою інвестування реального сектору економіки. 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.

Отже 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.

Сучасні тенденції міжнародного інвестування в країнах Центрально-Східної Європи 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 16 років незалежності. Ця причина змушує міжнародного інвестора вести вичікувальну та обережну інвестиційну політику. Для того щоб іноземні інвестори пішли на вкладання капіталу в Україну, 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.

7.2. Ринок фондів прямого інвестування в Україні: реалії та перспективи

На сучасному етапі розвитку ринкової економіки України при різноманітті складних економічних процесів і взаємовідносин між підприємствами, фінансовими інститутами та державою на внутрішньому і зовнішньому ринках значною проблемою є ефективне вкладення інвестиційних ресурсів. Інвестиції є важливою складовою поступового розвитку національної економіки, оскільки 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 України поки що 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.

Іншим фондом прямого інвестування в Україні є фонд Euroventures. Він був заснований в 1998 році за ініціативою ЄБРР та уряду Голландії. На початковому етапі активи фонду склали 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 вищенаведених 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 ком-

панії. Причому рентабельність таких інвестицій, за даними самих фондів, становить щонайменше 25 %, а іноді перевищує 100 %.

Окремі 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.

Вважається, що робота фонду в тій чи іншій галузі є індикатором майбутнього зростання сектору економіки. Коли, наприклад, фонди свого часу 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 чим допомогли фонди прямого інвестування і підприємствам кондитерської галузі. Фонди WNISEF і Sigma Bleyzer інвестували кошти в компанії АВК і “Полтавакондитер”.

Однією з найцікавіших галузей на сьогодні для інвесторів 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” привидлявся 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.

Фонди прямого інвестування некладають 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.

Зазвичай фонди прямого інвестування не намагаються взяти на себе контроль за операційною діяльністю інвестованої компанії. 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 правильнішим 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 року 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.

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 залу-

Розділ 7. Проблеми залучення та ефективного використання міжнародних інвестицій

чені 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. В таблиці 7.1 представлено інвестиційний портфель компаній. Це сім найбільших компаній, в які фонд вклав інвестиції і часткою акцій яких володіє.

Таблиця 7.1

Інвестиційний портфель компаній (фонд WNISEF)

Актив	Сфера діяльності	Пакет акцій, %	Термін інвестування
АВК	Харчова промисловість	25,1	н/д
Екопрод	Агропромисловість	65,9	з 1999 року
Енергетичний альянс	Енергетика	59,9	н/д
GCC	Скляна промисловість	34,7	н/д
ПроКредит Банк	Фінанси	20,0	з 2000 року
Мережа ресторанів "Швидко"	Ресторанний бізнес	49,9	з 2003 року
Троянда	Харчова промисловість	74,9	з 1997 року

Як бачимо з таблиці 7.1, 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 частки акцій Шосткінського молокозаводу, ЗАТ "Слобожанська Будівельна Кераміка" та "Vitanta-Intravest" (табл. 7.2).

Таблиця 7.2

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 фондами 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

Розділ 7. Проблеми залучення та ефективного використання міжнародних інвестицій

до 15 млн дол. на одну пряму чи напівпрямую інвестиційну угоду. Серед галузей, які цікавлять фонд найбільше – харчова промисловість та будівельні матеріали (табл. 7.3). Також Euroventures володіє часткою акцій компанії Anthousa Limited (ТМ “Фуршет”), яка, на думку менеджера фонду, в майбутньому зможе зацікавити західні мультинаціональні роздрібні мережі.

Таблиця 7.3

Інвестиційний портфель компаній (фонд Euroventures)

Актив	Сфера діяльності	Пакет акцій, %	Термін інвестування
Anthousa Limited (ТМ “Фуршет”)	Роздрібна торгівля	10,2	2002–2007
HardicoInvestments (ТМ “Русанко”)	Харчова промисловість	31,9	2002–2007
Sodelem Developments Limited (ТМ “Молочна країна”)	Харчова промисловість	12,1	2002–2007
Abikelly Limited (ТМ “Будмакс”)	Будівельні матеріали	41,6	з 2005
Sentera Limited	Кабельна продукція	27,0	2005–2008

Як бачимо з таблиці 7.3 середній термін співпраці фонду Euroventures з компаніями складає в середньому 5 років і в 2007 році 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. 7.4).

Таблиця 7.4

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 Zinegin B. V.
Laona Limited (ТМ “Альба”)	2006 р., вересень	30,0	Власники компанії
Orleander Limited (ТМ “Ярило”)	2007 р., квітень	55,5	Дані відсутні

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 залучає 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 “Полтавакондитер” (табл. 7.5).

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 роз-

витку 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.

Таблиця 7.5

Інвестиційний портфель компаній (фонд Sigma Bleyzer)

Актив	Сфера діяльності	Пакет акцій, %	Термін інвестування
Воля-Кабель	Кабельне телебачення	80,0	н/д
Полтавакондитер	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

Отже, 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.

Фондам прямого інвестування не підходить сама структура української економіки. 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. Причому, одна з ключових вимог до претендента на партнерство – рентабельність вкладеного капіталу має становити не менше 100 %, але таких активів в Україні одиниці.

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.

Отже, 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.

7.3. Принципи розробки національної інвестиційної стратегії

Процес встановлення і розвитку ринкової економіки є досить складним і тривалим. Нещодавно Україна отримала статус країни з ринковою економікою і це лише один з перших кроків до поступового економічного розвитку. Щоб рухатись далі необхідні виважені науково-обґрунтовані перетворення, висококваліфіковані спеціалісти у різних сферах національної економіки і найголовніше – потрібні кошти, адже ефективне проведення реформування неможливе без залучення і раціонального фінансування економічних та соціальних програм.

Великою проблемою економічного розвитку України є високий рівень споживання та недостатній рівень заощаджень. Відсутність пріоритетного вектору формування інвестиційного потенціалу при реалізації ринкових реформ гальмує поживлення економічних процесів та перехід від макроекономічної стабілізації до сталого економічного зростання.

За цієї проблеми 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 унеможливує 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.

Тенденції міжнародного інвестування в країнах Центрально-Східної Європи свідчать про те, що окремі інвестори починають вивозити 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 незважаючи на ті ініціативи, які ідуть від Президента України та Кабінету Міністрів України. Незавершеність і непослідовність проведених реформ – основний стримуючий чинник у формуванні сприятливого економічного середовища для міжнародної інвестиційної діяльності в Україні.

Зростання фінансування в Україні напряму залежить від внутрішніх заощаджень та міжнародних інвестицій. Разом з тим важливим є досягнення певного балансу між пропорційністю обсягів інвестицій внутрішнього та зовнішнього походження.

Для цього 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.

Сучасна 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, емкий споживчий ринок, дешеві земельні та трудові ресурси.

Але поряд з цим існують чинники, які зменшують переваги України у залученні міжнародних інвестицій (рис. 7.1).

З огляду на вищенаведене, можна зробити висновок: для розвитку інвестиційного процесу та залученню міжнародних інвестицій в Україну необхідно розробити і провадити націо-

нальну 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 законно набутих прав власності.

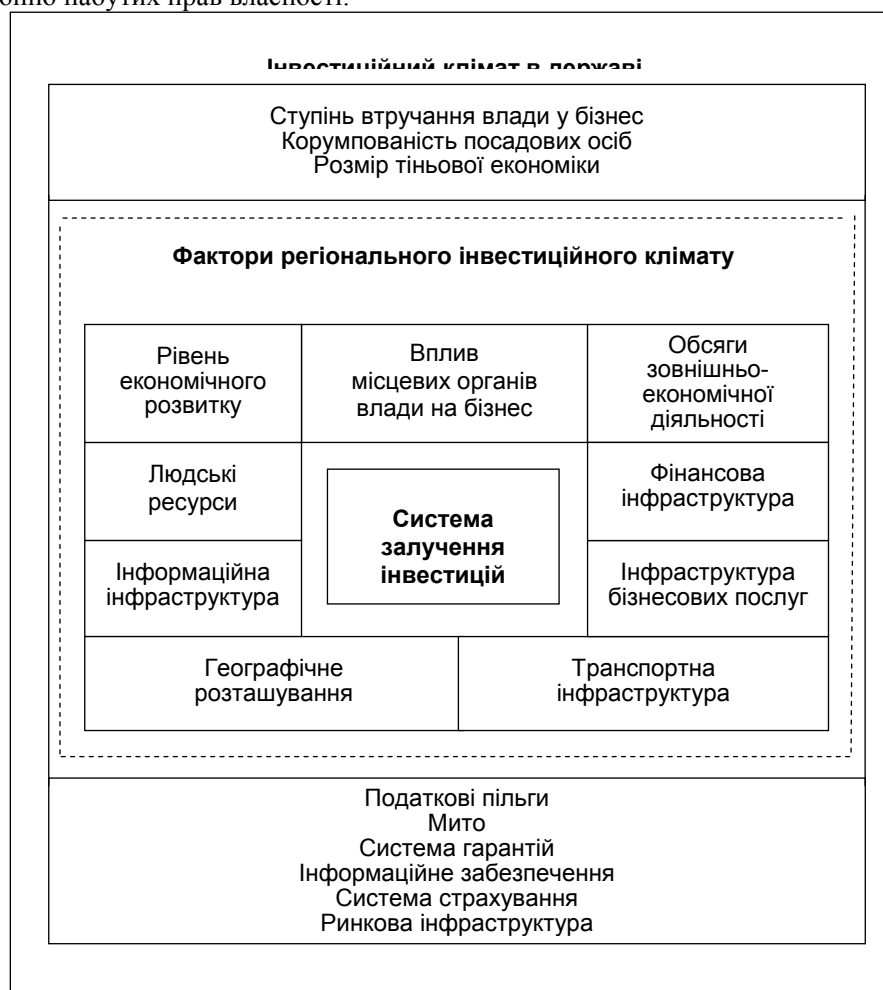


Рис. 7.1. Вплив факторів державного та регіонального інвестиційного клімату на систему залучення міжнародних інвестицій

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:

- розробка принципово нової законодавчої бази, яка б стимулювала вітчизняних та іноземних інвесторів та однозначно сприяла становленню цивілізованого некриміналізованого ринку;
- удосконалення податкової системи у бік спрощення, усунення паралелізму в статтях при обкладанні податками та їх взаємосуперечності;
- вироблення чітких прав на законну приватну власність та гарантування її недоторканості;
- 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;

– 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.

Отже, національну інвестиційну стратегію ми пропонуємо розробляти на основі системи принципів (рис. 7.2):

– *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 односторонньо 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-правового поля, тим самим задовольняє інтереси приймаючої сторони.

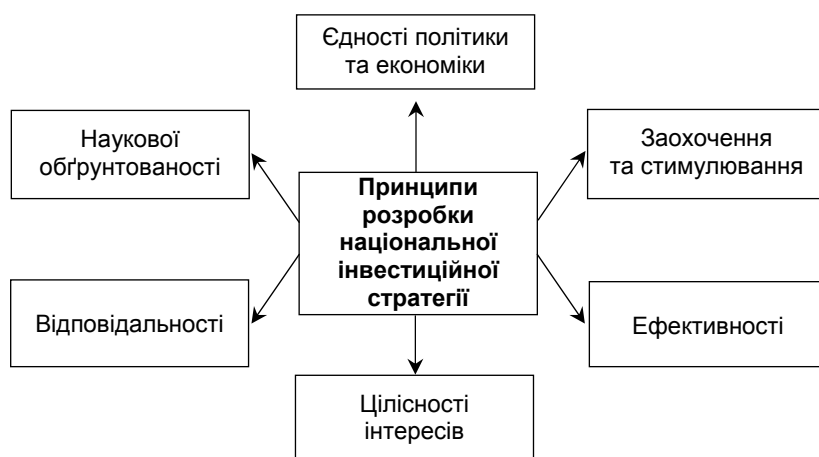


Рис. 7.2. Принципи розробки національної інвестиційної стратегії

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.

7.4. Концептуальні основи управління інвестиційною діяльністю підприємства

Структурна перебудова економіки України є дуже капітало- і 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 уможлиблює ефективне регулювання розвитку національної економіки, істотне підвищення її активізації.

Основною проблемою, що ускладнює процес відновлення основних фондів в Україні є недостатність фінансових ресурсів та незначні можливості їх залучення. Необхідно виділити три необхідні 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.

Інвестиції є основою розвитку підприємств, окремих галузей та економіки країни в цілому. 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.

Поряд з цим інвестиції виступають важливим засобом забезпечення умов виходу з економічної кризи, структурних зрушень в національній економіці, технічного рівня переоснащення підприємств. 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.

У зв'язку з цим науково обґрунтоване і послідовно чітке управління інвестиційними процесами відіграє вагомую роль у формуванні ринкової економіки.

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.

Зарубіжний досвід в галузі інвестицій ще не знайшов належного відображення в законодавчій базі та практиці управління інвестиційним процесом в Україні. 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.

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 науко-

ву базу для проведення поглиблених наукових досліджень, які сприятимуть подальшому розвитку теорії інвестицій.

Поряд з цим, 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.

Різноманітні інвестиції мають різне відповідне значення для розвитку економічних процесів. 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 інвестицій, 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. 7.3).

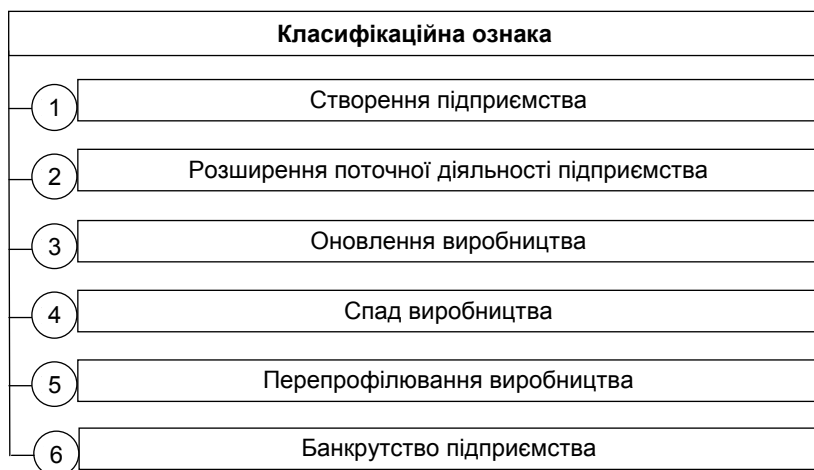


Рис. 7.3. Класифікаційні ознаки за потребою виникнення на підприємстві

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 мінімальної норми операційного прибутку. Реінвестування капіталу з метою підтримки необхідного обсягу операційної діяльності.

Можуть бути доцільними 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.

Інвестиційна діяльність підприємства представляє собою цілеспрямований процес обґрунтування, вибору і прийняття управлінських рішень відносно формування інвестиційної програми і забезпечення її реалізації.

Основною метою управління інвестиційною діяльністю підприємства є забезпечення реалізації інвестиційної програми на основних стадіях розвитку підприємства. В процесі реалізації основної мети, інвестиційна діяльність спрямовується на вирішення основних завдань (рис. 7.4):

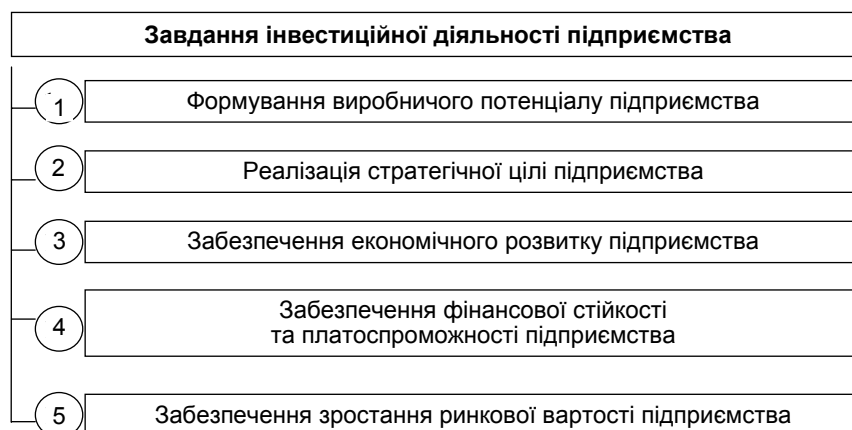


Рис. 7.4. Завдання інвестиційної діяльності підприємства

1) 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;

2) реалізовувати стратегічні цілі підприємства, тобто визначати пріоритетні напрями розвитку підприємства, форми, характер та послідовність етапів реалізації довготермінових інвестиційних цілей;

3) забезпечення економічного розвитку підприємства можливе лише на основі здійснення ефективного управління інвестиційною діяльністю;

4) 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;

5) 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.

Ефективне управління інвестиційною діяльністю підприємства забезпечується реалізацією низки принципів (рис. 7.5).

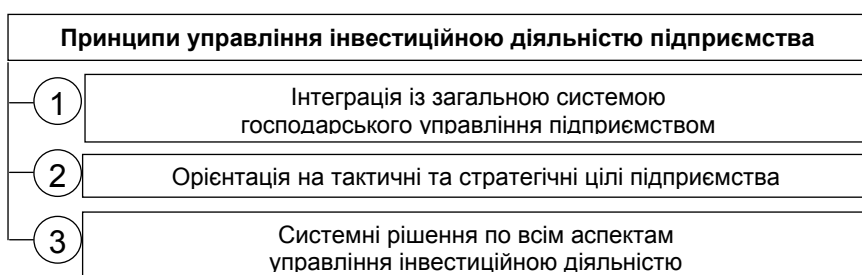


Рис. 7.5. Принципи управління інвестиційною діяльністю підприємства

1. Інтеграція із загальною системою господарського управління підприємством. Система управління інвестиційною діяльністю підприємства має бути інтегрована із загальною функціональною системою управління підприємством.

2. 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.

3. 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 взаємоузгоджені.

Досягнення запрограмованих цілей та основних завдань економічного розвитку підприємства реалізується шляхом здійснення конкретних функцій управління інвестиційною діяльністю (рис. 7.6).

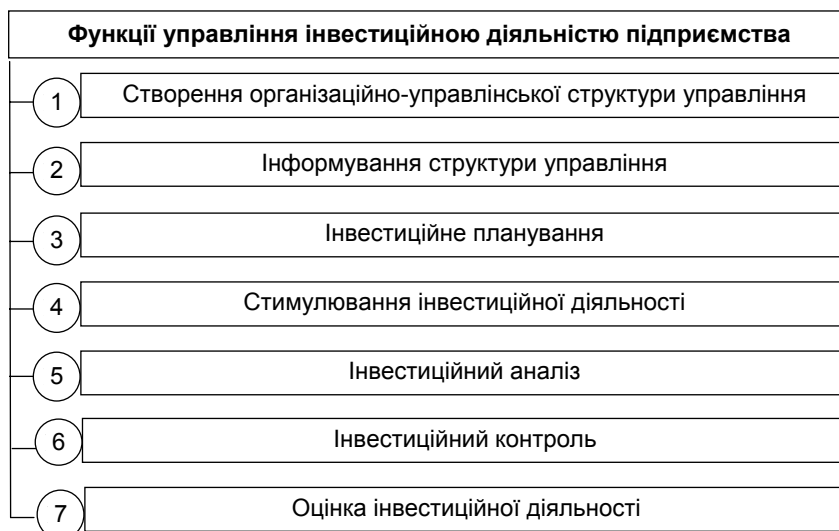


Рис. 7.6. Функції управління інвестиційною діяльністю підприємства

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 напрямом 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 встановленні 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 інвестиційною діяльністю, направлену на досягнення запрограмованих кінцевих результатів інвестиційної діяльності і збільшення ринкової вартості підприємства.

7.5. Організаційно-управлінські складові механізму управління інвестиційною діяльністю підприємства

Невід'ємною складовою трансформації соціально-економічних відносин в Україні є розробка нових методів управління процесом інвестування, які повинні відповідати завданням економічних перетворень на сучасному етапі. 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, обґрунтування і реалізацію управлінських рішень щодо управління інвестиційною діяльністю.

Як показали теоретичні дослідження та практична діяльність промислових підприємств 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 механізм-

му 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. Таким чином 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 становить систему основних складових, що регулюють процес обґрунтування розробки і прийняття цілого комплексу управлінських рішень. 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. 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. 7.7).

Як видно з цієї схеми, запропонований механізм управління складається із детально запланованої послідовності інвестиційних заходів і включає наступні складові:

1. Визначення макроекономічних умов здійснення інвестиційної діяльності. Досліджуються зовнішнє оточення, правове поле для здійснення інвестиційної діяльності, аналізуються чинники, що формують кон'юнктуру інвестиційного ринку.

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. Стержнем механізму є інвестиційна програма. Інвестиційна програма – це система заходів, 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 ран жуванні 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.

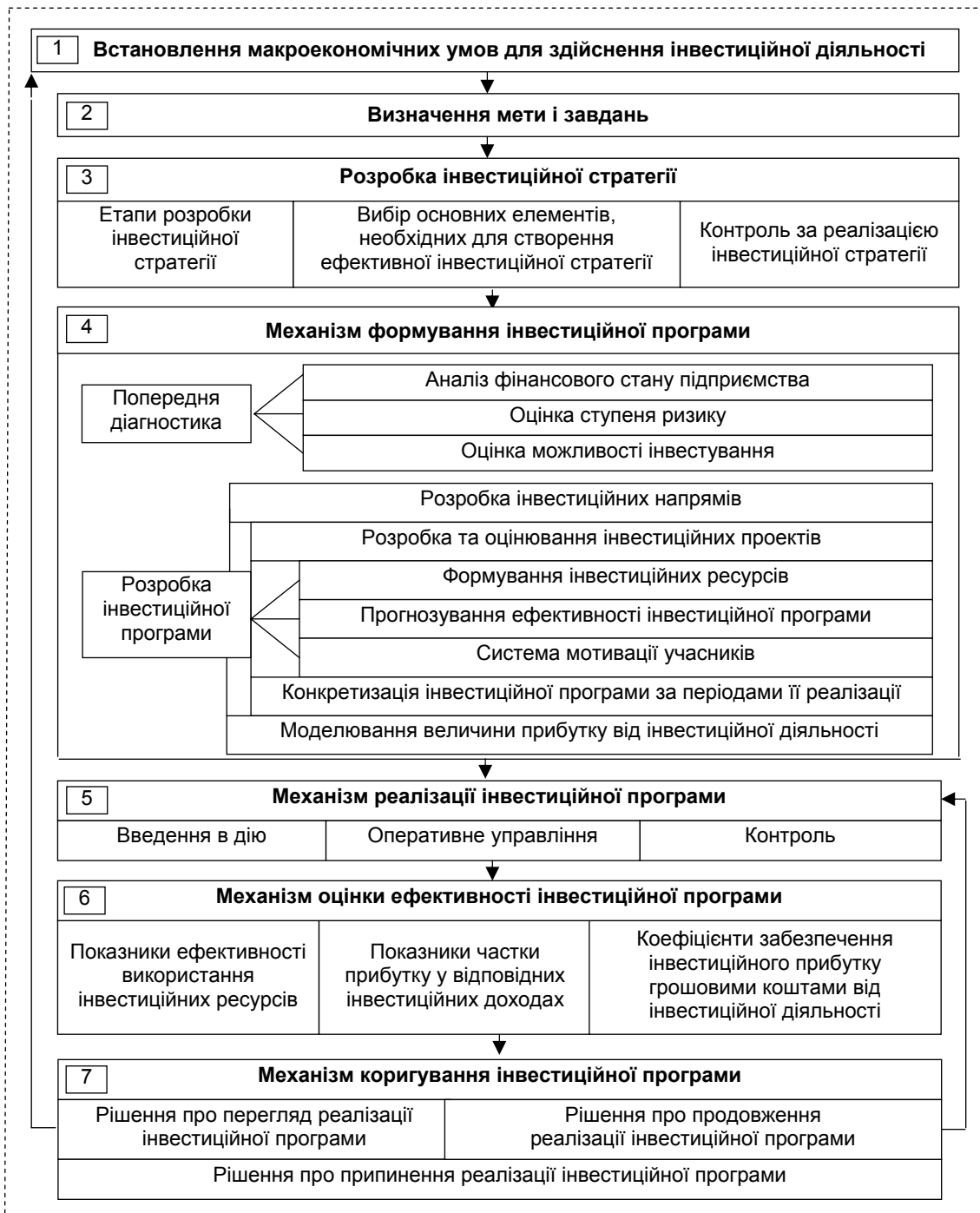


Рис. 7.7. Механізм управління інвестиційною діяльністю підприємства

6. Механізм оцінки ефективності інвестиційної програми. Вимагає оцінювання з позицій всіх складових інвестиційного аналізу, а саме комерційної, технічної, правової, фінансової, соціальної, 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 ефективні інвестиційні проекти.

Механізм управління інвестиційною діяльністю, дозволяє змінювати і коригувати прийняте рішення, відповідно до рівня мінливості та ризику зовнішнього середовища; надає 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.

Таким чином, 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.

У зв'язку із викладеним, механізм управління інвестиційною діяльністю виконує безліч функцій, вирішує завдання та включає форми і методи самореалізації (рис. 7.8).

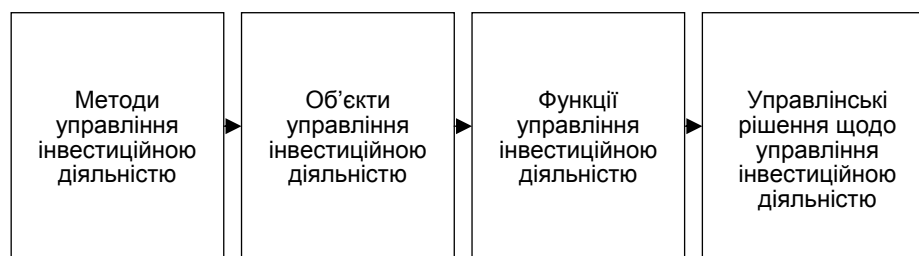


Рис. 7.8. Модель функціонування механізму управління інвестиційною діяльністю підприємства

Механізм управління інвестиційною діяльністю є динамічною і чутливою економічною системою, яка ґрунтується на відповідному базисі. Базисом механізму є економічні закони, взаємозв'язок яких відповідно до ієрархії взаємодії, дозволяє отримати результат інвестування. Без правильного використання й урахування дії яких механізм не зможе виконувати своїх основних функцій.

Першочергово необхідно визначитися 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 впливають 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. 7.9.

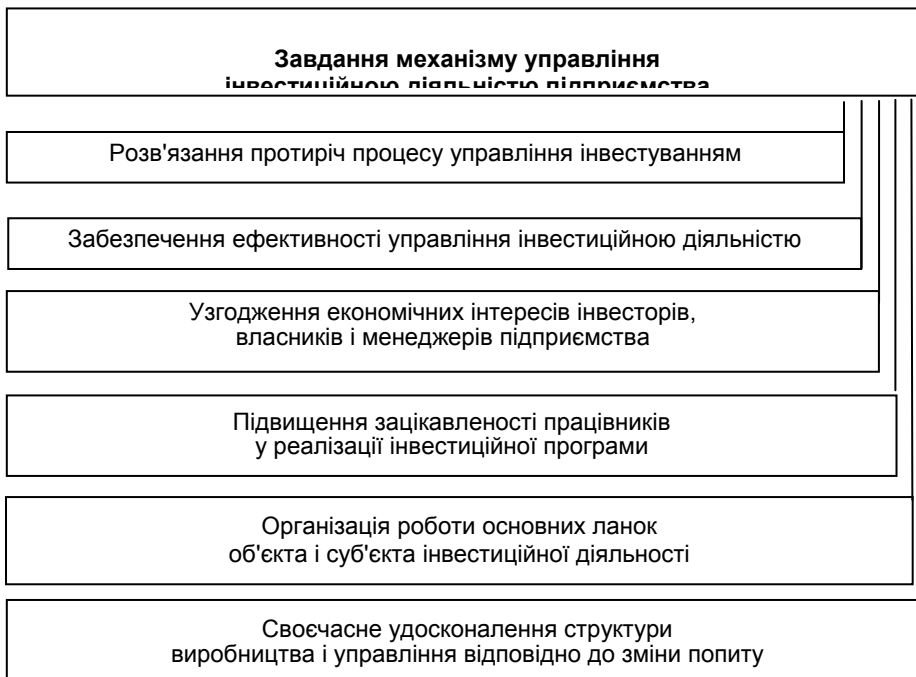


Рис. 7.9. Завдання механізму управління інвестиційною діяльністю підприємства

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.

На механізм управління інвестиційною діяльністю підприємства впливають фактори внутрішнього і зовнішнього середовища. До них, як правило, відносять мікро- та макросередовища, але на нашу думку названі фактори впливу потрібно розширити, доповнивши факторами впливу мезо- та мегасередовищ.

На рис. 7.10 схематично зображено вплив перелічених факторів.

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. 7.11.

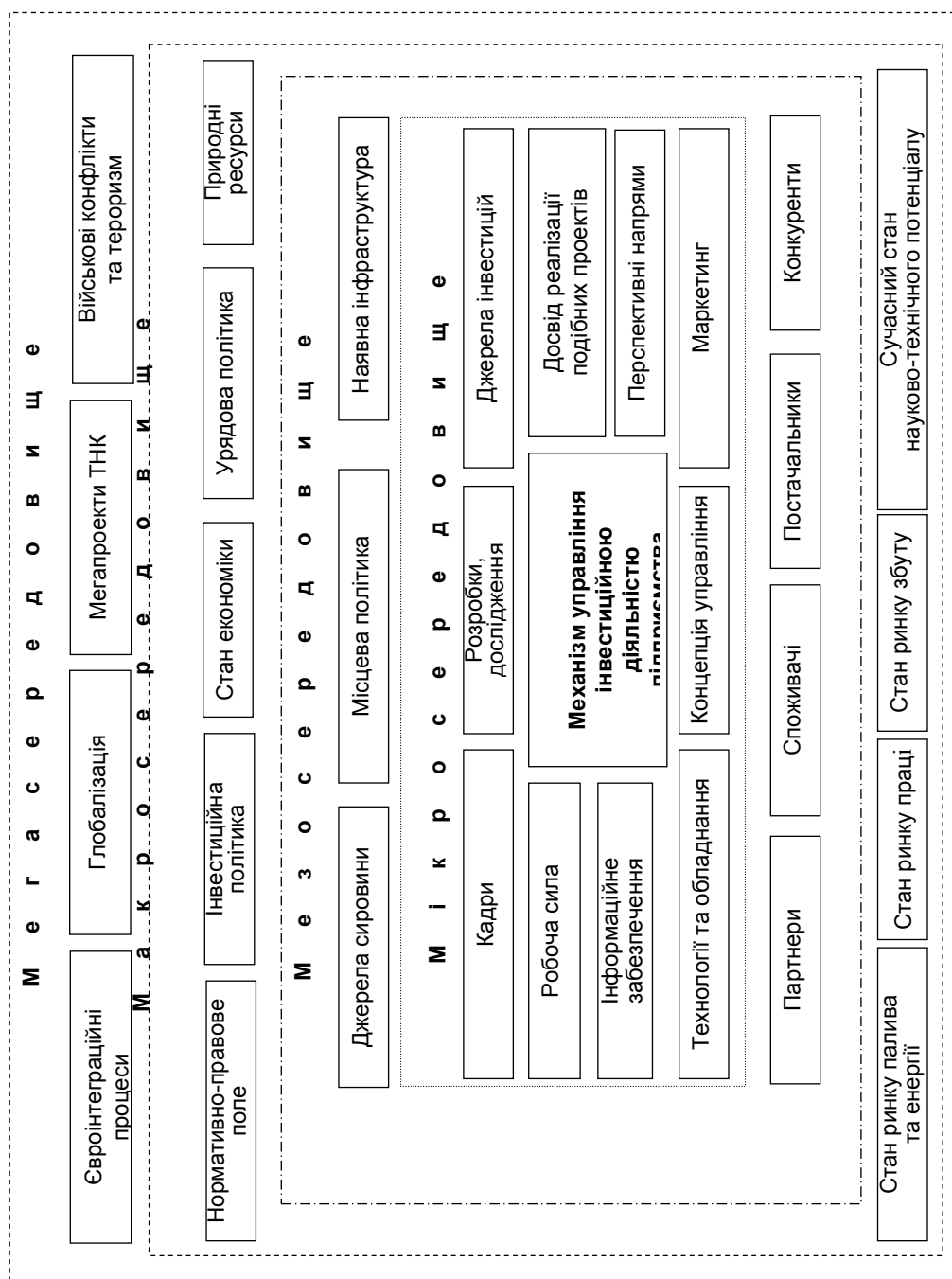


Рис. 7.10. Мєга-, макро-, мєзо- та мїкросередовища впливу на механїзм управління інвестиційною діяльністю підприємства



Рис. 7.11. 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.

У той же час 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 складовими 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 ухвалені 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 задача, 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 прогностичної 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.

Запропонована система принципів повинна бути покладена в основу теоретичного базису механізму управління інвестиційною діяльністю підприємства. Таким чином, 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.

7.6. Інвестиційна стратегія, як складова механізму управління діяльністю підприємства

Інвестиційна стратегія розробляється в межах загальної економічної стратегії господарської діяльності підприємства й виступає одним з ключових факторів забезпечення економічного розвитку 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.

Отже, 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, тому що:

– по-перше, вона базується на прогнозуванні окремих умов здійснення інвестиційної діяльності (інвестиційного клімату) і кон'юнктури інвестиційного ринку;

– по-друге, 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;

– по-третє, формування інвестиційної стратегії підприємства полягає у періодичному контролі 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. 7.12 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. Разом з тим 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.

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. 7.12. Стратегія управління інвестиційною діяльністю підприємства

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.

2. У рамках інституційної підсистеми здійснюється вибір інвестицій визначеного виду, формується інвестиційний портфель, оцінюється ризик проведення конкретних етапів і напрям-

ків 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 фінансове 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 фінансовому 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 (причинних, 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. 7.13.

1. 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 встановлю-

Розділ 7. Проблеми залучення та ефективного використання міжнародних інвестицій



Рис. 7.13. Ієрархія етапів розробки інвестиційної стратегії підприємства

ється вплив зовнішніх (позитивних чи негативних) факторів на параметри інвестиційної діяльності та об'єкти стратегічного управління підприємства.

2. 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.

3. Визначення стратегічних цілей. На основі результатів оцінки сильних і слабких сторін підприємства та макроекономічного 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.

4. 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.

5. 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.

6. 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.

Особливе значення в ефективності інвестиційної стратегії займає контроль. Контроль передбачає постійне відстеження результатів втілення інвестиційної стратегії та порівняння з встановленими цілями.

Контроль за реалізацією інвестиційної стратегії є поточний та підсумковий. 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 інвестиційної стратегії та порівняння фактичних показників 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.

В процесі такої оцінки необхідно виявити причини відхилень від запланованих результатів 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. 7.14.

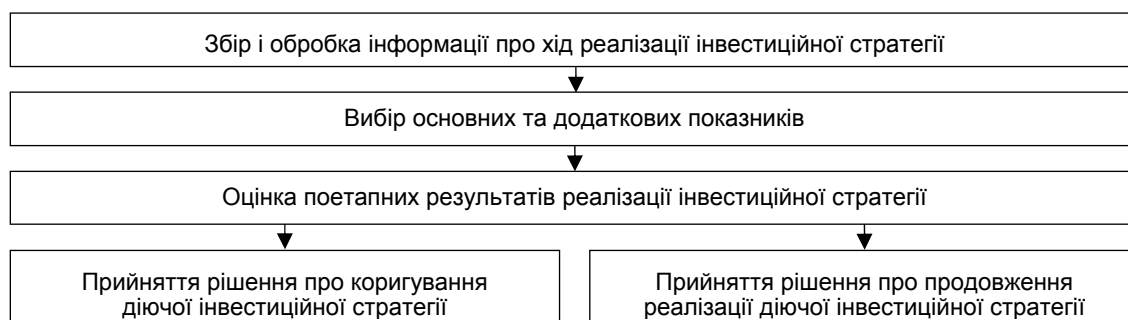


Рис. 7.14. Схеми періодичного контролю за реалізацією інвестиційної стратегії

Після завершення терміну реалізації інвестиційної стратегії проводиться підсумкова оцінка, яка представлена на рис. 7.15.

Отже, важливим завданням при формуванні стратегії інвестиційної діяльності підприємства є виявлення необхідності 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

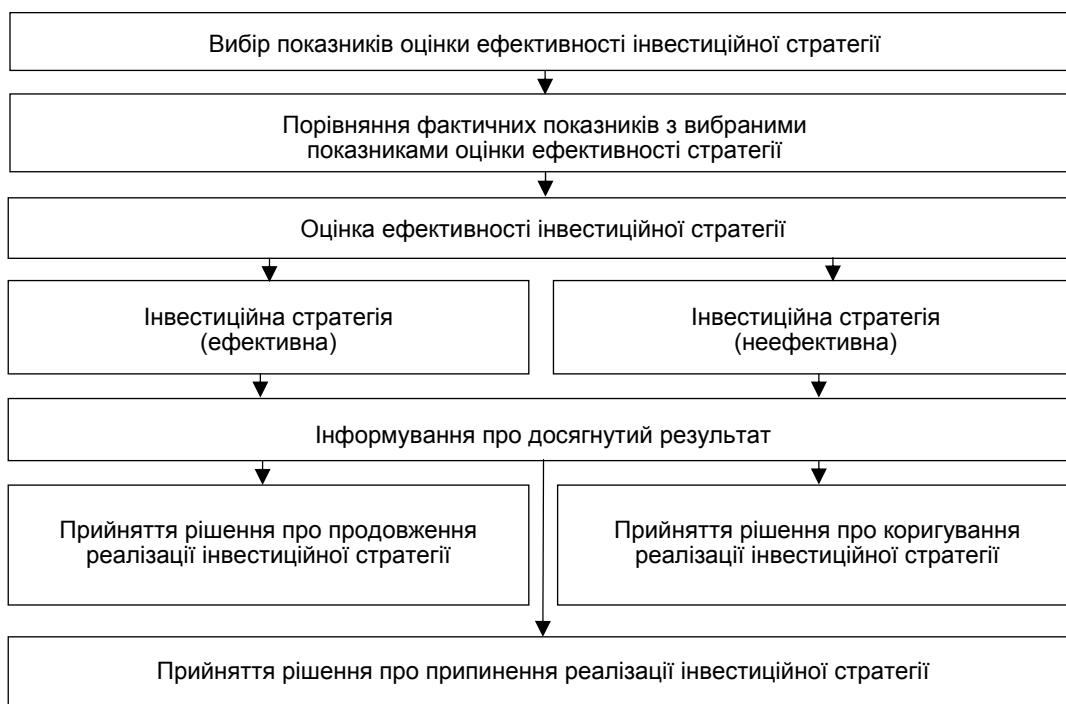


Рис. 7.15. Загальна оцінка діючої інвестиційної стратегії підприємства

періоду; узгодженість запланованих інвестицій із загальноекономічними умовами зовнішнього для підприємства середовища.

Використання сукупності розглянутих і запропонованих елементів при розробці інвестиційної стратегії 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.

Література

1. Ансофф И. Стратегическое управление / Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 1989. – 520 с.
2. Бланк И. Инвестиционный менеджмент. – К.: МП “ИТЕМ” ЛТД, “Юнайтед Лондон Трейд Лимитед”, 1995. – 448 с.
3. Губський Б.В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі. – К.: Наукова думка, 1998. – 389 с.
4. Денисенко Н. Механізм інвестування: теоретична сутність і проблеми соціального розвитку // Персонал. – 2003. – № 4–5. – С. 52–57.
5. 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.

МІЖНАРОДНИЙ МАРКЕТИНГ В СИСТЕМІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ



8.1. Міжнародний маркетинг у системі зовнішньоекономічної діяльності підприємств на шляху до ЄС

У літературі по міжнародному маркетингу бажаність знаходження альтернативи перебуванню “у рідних стінах” не піддається сумніву. Однак Солберг (Solberg, 1997) [20] вважає, що при слабкій позиції на внутрішньому ринку й відсутності досвіду роботи на міжнародному, у фірми недостатньо підстав для просування за межі країни. Замість цього варто спробувати поліпшити свої економічні показники на внутрішньому ринку. Такий варіант на рис. 8.1 відображений пунктом 1.

Готовність до інтернаціоналізації	Зрілі фірми	3. Почати новий бізнес	6. Підготуватися до глобалізації	9. Посилити свою позицію на міжнародному ринку
	Фірми підлітки	2. Консолідувати свої експортні ринки	5. Розглянути можливості експансії на міжнародні ринки	8. Шукати можливості створення союзу на міжнародному ринку
	Незрілі фірми	1. Залишитись на внутрішньому ринку	4. Шукати ніші на міжнародних ринках	7. Підготуватися до продажу фірми
		Місцеві	Потенційно глобальні	Глобальні
Глобалізм галузі				

Рис. 8.1. Дев'ять стратегічних установок фірми на шляху до європейської інтеграції

Якщо фірма у своїй галузі – карлик серед більших міжнародних компаній, то, вважає Солберг, вона може спробувати збільшити власний капітал, залучаючи партнерів можливістю викупу фірми в майбутньому [20]. Ця альтернатива (п. 7 на рис. 8.1) може мати сенс для малих і середніх підприємств, що продають (у якості субпостачальника) великим промисловим компаніям, які мають мережу представництв по усьому світу, високотехнологічні компоненти їх продукції. У ситуаціях, коли спостерігаються перепади попиту на світовому ринку, малі й середні підприємства (з обмеженими фінансовими ресурсами) найчастіше виявляються фінансово вразливими. Якщо ж фірма вже набула якісь навички у веденні справ на зовнішньому ринку, вона здатна підвищити свою конкурентоспроможність, вступивши в союз із фірмами, що володіють відсутніми їй знаннями й уміннями (п. 8). У Солберга можна знайти опис і інші

стратегічні установки (див. рис. 8.1).

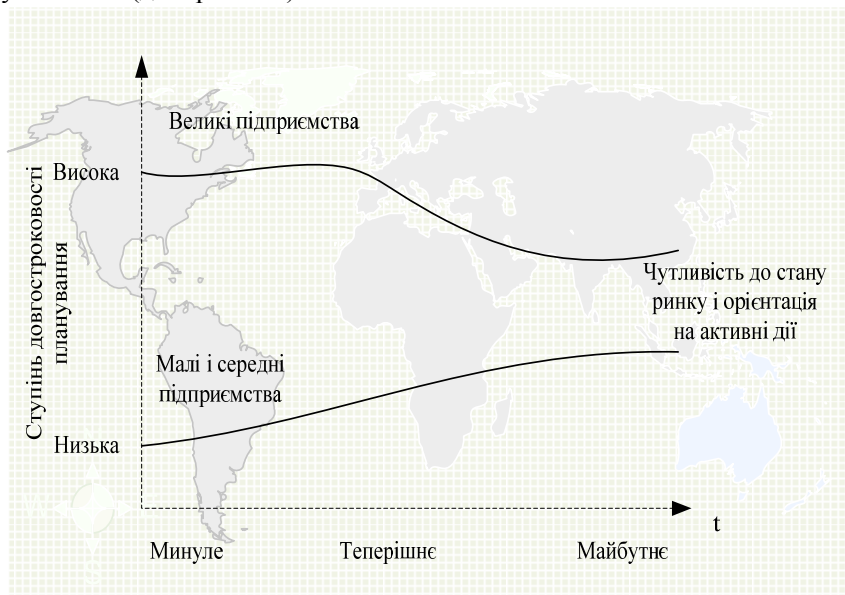


Рис. 8.2. “Наближення орієнтації” великих і малих (середніх) підприємств в умовах глобалізації

Причиною “зближення” великих і малих (середніх) підприємств (рис. 8.2) полягає в тому, що багато великих багатонаціональних компаній (такі як IBM, Philips, GM і ABB) стали скорочувати масштаб своїх операцій і в дійсності функціонують як конфедерації маленьких автономних, запозятливих, орієнтованих на активну дію компаній. Деякі автори ставлять під сумнів той факт, що в орієнтації малих і середніх підприємств відбуваються зміни. Деякі дослідники, наприклад Бонаккорсі (Bonaccorsi, 1992) [11], відкидають широко розповсюджене твердження, що розмір фірми безпосередньо пов’язаний з інтенсивністю експорту. Більше того, багато авторів, наприклад Жюльєн та ін. (Julien et al, 1997) [16], виявили, що малі й середні підприємства у своїй експортній діяльності не поведуться як однорідна група.

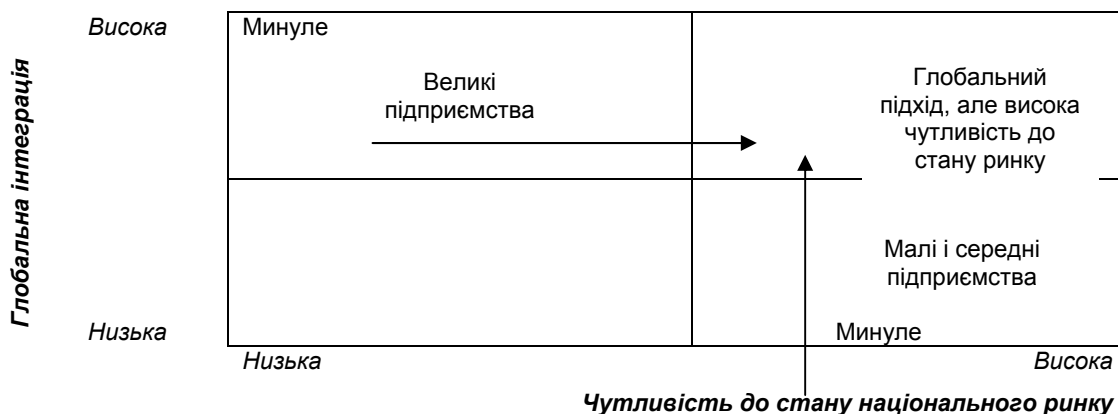


Рис. 8.3. Глобальна інтеграція (або чутливість) до стану ринку

Наслідком цих тенденцій може стати використання сильних сторін обох типів орієнтації й переважна орієнтація на активні дії. Реакцією на тиск з боку європейського ринку є те,

що як малі (середні), так і великі підприємства усе більше в нього інтегруються й стають усе більше чутливими до його кон'юнктури. Однак відправні крапки для цього у двох типів фірм різні. Величезні глобальні компанії традиційно будують свою стратегію на використанні "ефекту масштабу", впроваджуючи стандартизовану продукцію в усьому світі. Ці компанії усвідомили, що уважне відстеження ринкової ситуації й оперативна реакція на її зміни необхідні для підтримки конкурентоспроможності на національних ринках.

З іншого боку, малі й середні підприємства традиційно сприймали національні ринки як незалежні один від іншого. Але, в міру свого розвитку, міжнародні компанії починають розуміти, що існує взаємозв'язок між різними зовнішніми ринками, на яких вони працюють. Вони усвідомлюють вигоди координування різних національних маркетингових стратегій для того, щоб скористатися ефектом масштабу при здійсненні розробок, у виробництві й маркетингу.

Таблиця 8.1

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 й т.д.	Обмежені ресурси Екстерналізація ресурсів (зовнішні джерела постачання ресурсів)
Формування стратегії та процес прийняття рішень	Продумане формування стратегії, Mintzberg, 1987; Mintzberg and Waters, 1985 (див. рис. 8.4) Адаптивний режим прийняття рішень, що припускає просування маленькими послідовними кроками – логічне накопичення, наприклад, кожний новий продукт незначно відрізняється від свого попередника (див. рис. 8.5)	Ситуативне формування стратегії, Mintzberg, 1987; Mintzberg and Waters, 1985 (див. рис. 8.4) 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

Розділ 8. Міжнародний маркетинг в системі євроінтеграційних процесів

Використання джерел інформації	Використовують найсучасніші можливості: – бази даних; – зовнішнє консультування; – Інтернет	Неформальні та дешеві методи збору відомостей: – внутрішні джерела; – особисте спілкування
--------------------------------	--	--

Незважаючи на зближення поведінки малих (середніх) і великих підприємств, у їх діяльності як і раніше існують деякі розходження. Загальне уявлення про основні якісні розходження в стилі управління й маркетингу малих (середніх) і великих підприємств представлено в таблиці 8.1.

8.2. Якісні характеристики діяльності малих (середніх) та великих підприємств за умов євроінтеграції

Перший якісний параметр – ресурси:

– *фінансові*. Досить широко підтверджується документально така риса малих і середніх підприємств, як недолік фінансових ресурсів через обмежений основний капітал. Власники вкладають у бізнес обмежені кошти, які незабаром виснажуються;

– *бізнес-освіта, спеціальні знання і навички*. На противагу великим підприємствам характерною рисою менеджерів малих і середніх підприємств є обмеженість їх професійної бізнес-освіти. Традиційно менеджер малого й середнього підприємства є технічним фахівцем або володіє певним ремеслом і мало ймовірно, що він пройшов підготовку за кожною з основних бізнес-дисциплін. Недолік спеціальних знань в галузі маркетингу часто перешкоджає досягненню успіху, тому що менеджери в малому бізнесі є скоріше фахівцями широкого профілю, ніж власне менеджерами. Крім того, міжнародний маркетинг – це найчастіше остання дисципліна, яка засвоєна малими і середніми підприємствами, що розширюються. Поява у фірмі фахівців в галузі фінансів і виробництва звичайно передуює залученню до діяльності професійних маркетологів. Часто можна спостерігати, що власники малих і середніх підприємств активно залучені у продажі, розподіл, встановлення ціни й особливо в розробку продукції.

Другий якісний параметр – формування стратегії та процесу прийняття рішень.

Як видно з рис. 8.4, реалізована стратегія (видима віддача від діяльності організації) є результатом поєднання наміченої (“планової”) стратегії та ситуативної (“непланової”) стратегії. На практиці всі підприємства мають деякі елементи як наміченої, так і ситуативної стратегії.

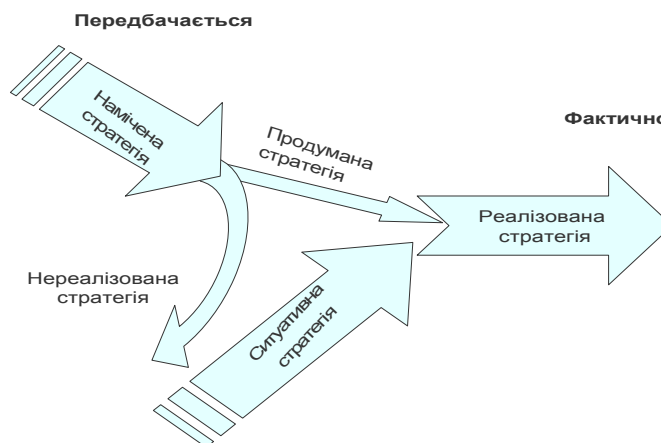


Рис. 8.4. Намічена і ситуативна стратегії

діяльності підприємств в умовах європейської інтеграції

У випадку із продуманою (“плановою”) стратегією (в основному великі підприємства) менеджери формують свої наміри настільки точно, наскільки це можливо, а потім намагаються здійснити їх з мінімальними відхиленнями.

Цей підхід до планування “припускає послідовну серію кроків по постановці цілей, аналізу, оцінці, пошуку й відбору коштів реалізації поставлених завдань – для того, щоб визначити оптимальний довгостроковий напрямок розвитку організації” (Johnson, 1988) [15]. Ще один підхід до процесу стратегічного управління в умовах європейської інтеграції – це так зване логічне накопичення (Quinn, 1980) [19], при якому постійне коректування стратегії здійснюється гнучко й на підставі досвіду. Якщо не значні рухи в стратегії виявляються успішними, то до стратегічного курсу вносяться нові невеликі зміни.

Відповідно до Джонсона (1988) [15], менеджери іноді можуть вважати, що вони управляють “за наростаючою”, але це не означає, що фірма йде в ногу зі змінами в зовнішньому середовищі. Іноді відкореговані за наростаючою стратегічні зміни курсу підприємства й зміни в ринковому середовищі мають розбіжності і виникає стратегічний дрейф (рис. 8.5).

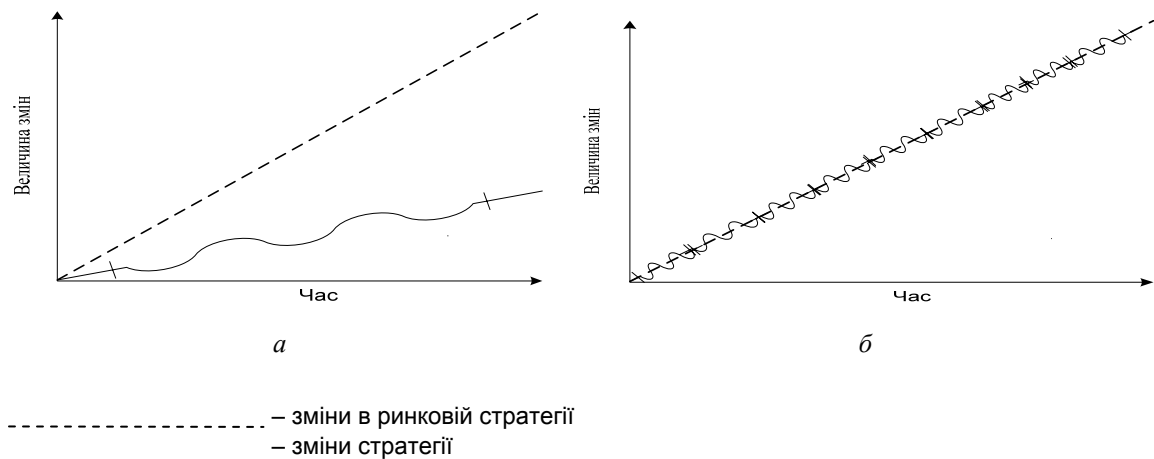


Рис. 8.5. Розбіжності стратегій та їх результат:
***a* – розбіжності стратегічних змін; *б* – стратегічний дрейф**

З іншого боку, на малих і середніх підприємствах переважає підприємницька модель процесу прийняття рішень (рис. 8.6).

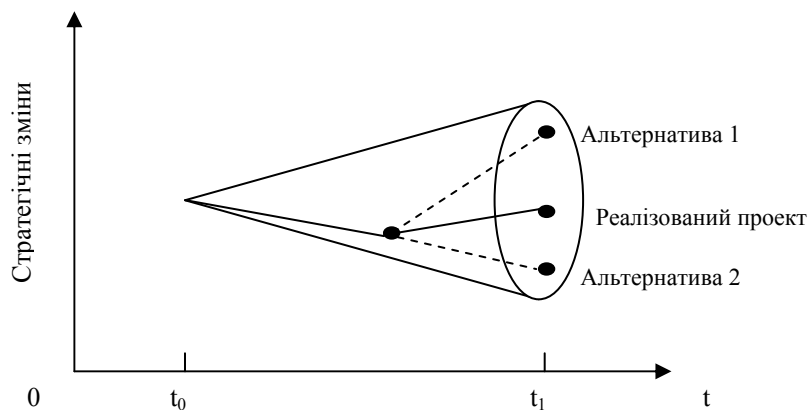


Рис. 8.6. Підприємницька модель процесу прийняття рішень

Тут можливі більш різкі зміни в стратегії, оскільки процес прийняття рішень носить інтуїтивний, вільний і неструктурований характер. Спектр можливих реалізованих стратегій (рис. 8.6) визначається інтервалом можливих результатів. Відзначають, що підприємці на малих і середніх підприємствах схильні до пошуку нових можливостей. Ця природна схильність до змін, яка властива підприємцям, може істотно похитнути загальний курс розвитку фірми. Така зосередженість на змінах часто викликає непередбачувані наслідки, які носять дещо хаотичний характер і можуть викликати зміну загального напрямку розвитку підприємства.

Третій якісний параметр – організація.

На малих і середніх підприємствах співробітники звичайно перебувають ближче до керівника (підприємця), ніж на великих, і тому, якщо вони хочуть працювати, змушені пристосуватися до його характеру й стилю керівництва.

Четвертий якісний параметр – ставлення до ризику.

Існують різні ступені ризику. Як правило, великі підприємства не приймають ризик, оскільки використовують модель процесу прийняття рішень, при якій особливе значення надається маленьким послідовним крокам з концентрацією на довгостроковій перспективі.

У малих і середніх фірмах відношення до ризику залежить від обставин. Ризиковані рішення можуть прийматися в ситуаціях, коли під загрозою перебуває виживання підприємства або коли основний конкурент підриває його діяльність. Підприємець також може піти на ризик, якщо не має всієї необхідної інформації й тому при ухваленні рішення не враховує деякі важливі факти.

З іншої сторони, іноді мають місце обставини, при яких малі й середні підприємства не схильні до ризику. Це буває у випадках, коли фірма зазнала шкоди від ризикованих дій у минулому й підприємець не бажає спокушати долю, поки до нього не повернеться впевненість.

П'ятий якісний параметр – гнучкість.

Малі й середні підприємства здатні швидше й більш гнучко, ніж великі, реагувати на проблеми клієнтів через більшу близькість до останніх.

Шостий якісний параметр – ефекти масштабу й охоплення:

– *ефект масштабу*. Збільшення обсягу виробництва й продажів призводить до зниження витрат на одиницю продукції завдяки “ефекту кривої досвіду” і підвищенню ефективності виробництва, маркетингу й т.д. Володіння значною часткою ринку й наявність достатнього досвіду великі підприємства звичайно використовують із вигодою для себе. Малі й середні підприємства схильні концентруватися на невеликих прибуткових сегментах ринку. Такі сегменти часто мають занадто мале значення для великих підприємств, щоб бути метою їх діяльності, але для малих і середніх підприємств вони істотно важливі. Однак в результаті їм дістається досить обмежена частка ринку в даній галузі.

– *ефект охоплення*. Чим більшу кількість міжнародних ринків обслуговує фірма, тим більший ефект від цього досягається. Великі підприємства найчастіше активно діють у багатьох країнах на різних континентах і у зв'язку із цим здатні передавати досвід, придбаний в одній країні, в іншу. Малі й середні підприємства, зазвичай, обслуговують досить обмежене число міжнародних ринків за межами внутрішнього. Іноді малі й середні підприємства можуть використовувати ефект охоплення шляхом вступу 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.

Сьомий якісний параметр – використання джерел інформації.

Майже завжди, великі підприємства, 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!).

Малі й середні підприємства звичайно збирають інформацію неформальним шляхом, використовуючи особисте спілкування. Підприємець може підсвідомо синтезувати цю інфор-

мацію 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.

Потреба в комплексній інформації зростає в міру посилення орієнтації малого або середнього підприємства на міжнародний ринок і зміни його курсу.

8.3. Інтернаціоналізація діяльності фірм в умовах європейської інтеграції

Фундаментальною причиною для початку експортної діяльності у більшості фірм є бажання заробити гроші. Але, як і майже в усіх видах ділової активності, один фактор рідко повністю відповідає за якусь певну дію. У більшості випадків, до того, що фірма вживає заходів у якому-небудь напрямку, призводить комбінація факторів.

У таблиці 8.2 представлений огляд основних мотивів для початку процесу інтернаціоналізації. Вони розділені 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 означають, що фірма реагує на тиск або погрозу на своєму внутрішньому або іноземному ринках і пасивно пристосовується до них, змінюючи із часом свої види діяльності.

Таблиця 8.2

Основні мотиви для початку експорту

Активні мотиви	Реактивні мотиви
<ul style="list-style-type: none"> – отримання прибутку й прагнення до зростання; – ініціатива менеджерів; – знання й уміння в сфері технологій (унікальний продукт); – можливості іноземних ринків (ринкова інформація); – ефект масштабу; – податкові пільги 	<ul style="list-style-type: none"> – тиск із боку конкурентів; – внутрішній ринок: маленький і насичений; – перевиробництво (зайві потужності); – самостійно виниклі замовлення з-за кордону; – розширення збуту сезонних продуктів; – близькість до міжнародних клієнтів (психологічна дистанція)

Для початку зупинимось на активних мотивах, вони включають в себе наступні елементи (див. табл. 8.2):

– отримання прибутку й 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. Курс на зростання підприємства також може бути серйозним стимулом до початку експорту.

Із часом, ставлення фірми до зростання виявляється під впливом зворотного зв'язку, що виникає як результат минулих зусиль. Наприклад, ставлення менеджерів до експорту може визначатися його прибутковістю. Звичайно, очікувана при плануванні проникнення на міжнародні ринки прибутковість найчастіше досить відрізняється від тієї, що досягається в дійсності. Спочатку вона може бути досить низькою, зокрема в міжнародних операціях по запуску програми. Розрив між прогнозами й реальністю може бути особливо великим, якщо фірма раніше не займалася діяльністю на міжнародному ринку. Незважаючи на ретельне планування, раптово виниклі впливи часто істотно змінюють картину прибутку. Наприклад, раптове зрушення в курсах валют може катастрофічно зруйнувати всі плани, навіть якщо вони були засновані на ретельній оцінці ринку.

Чим сильніше прагнення фірми до зростання й збільшення прибутку, тим більше активності по пошуку нових можливостей для цього вона проявляє;

– *ініціатива менеджерів*. Ініціатива менеджерів – це мотив, що відображає прихильність керуючої ланки до діяльності в сфері міжнародного маркетингу й прагнення в ній брати участь. Ентузіазм менеджерів може мати місце тільки через те, що їм подобається бути частиною фірми, що працює на міжнародному рівні. Більше того, це найчастіше надає широкі можливості для закордонних поїздок. Проте часто ініціатива інтернаціоналізації з боку менеджерів є простим відбиттям загального для всіх підприємців бажання постійного росту й розширення ринку.

Прагнення менеджерів відіграють вирішальну роль при визначенні експортних видів діяльності фірми. 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. Від менеджерів, які або народилися, або мають досвід проживання за кордоном або поїздками за рубіж, можна чекати більше інтернаціонального розуміння, ніж від інших. Зайнятість у експортних компаніях у минулому або членство в професійних асоціаціях також можуть підсилити позитивне сприйняття й оцінку іноземного середовища ключовими особами, відповідальними за прийняття рішень;

– *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. Однак 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. Але якщо продукт або технологія дійсно унікальні, це виразно може дати конкурентну перевагу й привести до великого ділового успіху за кордоном. Питання тільки в тому, скільки протриває ця технологічна або товарна перевага. Колись давно фірма, що володіє конкурентною перевагою, могла розраховувати на те, що багато років буде одним-єдиним постачальником для іноземних ринків. Однак можливість збереження цього типу переваги драматично зменшилася через конкуруючі технології й часті випадки відсутності міжнародного патентного захисту.

Проте, існує більша ймовірність того, що фірма, яка випускає продукти, що перевершують продукти конкурентів, одержить замовлення від іноземних ринків через відповідні якісні характеристики свого товару, які й будуть стимулом для потенційного покупця. Більше того, якщо компанія виробила унікальні знання й уміння на своєму внутрішньому ринку, то можливість поширення цих активів на закордонні ринки може бути дуже високою, оскільки ймовірні витрати на їхню експлуатацію на інших ринках будуть досить низькими;

– *можливості іноземних ринків (ринкова інформація)*. Очевидно, 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, як можливу сферу діяльності розглядають обмежене число країн. Більше того, вони схильні досліджувати спочатку ситуацію на тих ринках, де вона подібна із ситуацією на їхньому внутрішньому ринку.

Час від часу, певні закордонні ринки помітно збільшуються в розмірі, надаючи звабливі можливості для фірм, що подумують про розширення. Привабливість ринків Південно-Східної Азії базується на їхніх економічних успіхах, а Східної Європи – на їх відновленій політичній волі й бажанні розвивати торговельні й економічні відносини з країнами Західної Європи, Північної Америки та Японією.

Спеціальні знання з маркетингу, або доступ до інформації можуть виділити фірму-екс-

портера, серед її конкурентів. Сюди входять знання про іноземних клієнтів, ринки або ситуацію на ринку, яких немає в інших фірм. Такі спеціальні знання можуть виникнути 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"). Знання й уміння хоча б в одному основному виді маркетингової діяльності найчастіше є достатнім каталізатором того, щоб компанія почала або розширила експорт;

– *ефект масштабу*. Діяльність у сфері міжнародного маркетингу може дати фірмі можливість збільшити випуск продукції й більш швидко набиратися досвіду. З тих пір як Бостонська консалтингова група (Boston Consulting Group – BCG) продемонструвала, що збільшення випуску у два рази дає можливість знизити видатки на виробництво на 30 %, такого ж ефекту багато хто досягнув. 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 конкурентоспроможною й на ньому. Цей ефект часто приводить до того, що прагнення одержати свою частку ринку стає першочерговим завданням фірм. На першому рівні інтернаціоналізації це може означати посилення пошуку експортних ринків, а пізніше – привести до відкриття іноземних дочірніх компаній і іноземних виробничих потужностей.

За допомогою експортної діяльності постійні витрати на адміністрування, потужності, устаткування, роботу персоналу й дослідження можуть бути розподілені між більшою кількістю підрозділів. Для деяких компаній необхідною умовою експлуатації ефекту масштабу на іноземних ринках у самому повному обсязі є можливість стандартизації маркетингового комплексу на міжнародному рівні. Проте, для інших, стандартизований маркетинг не є необхідною умовою для досягнення ефекту масштабу;

– *податкові пільги*. Податкові пільги також можуть бути серйозним стимулом для вступу на іноземний ринок, дозволяють фірмі або пропонувати свої продукти на іноземних ринках по більш низькій ціні, або акумулювати більший прибуток. Таким чином, цей стимул тісно пов'язаний з таким мотивом до виходу на міжнародний ринок, як прагнення до одержання прибутку.

Реактивні мотиви включають в себе:

– *тиск із боку конкурентів*. Основною формою реактивної мотивації є тиск із боку конкурентів. Фірма може побоюватись вступити частку внутрішнього ринку конкуруючим фірмам, які користуються перевагами ефекту масштабу, що досягаються з діяльності в сфері міжнародного маркетингу. Також вони можуть побоюватись 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. Швидкий вихід на ринок може привести до такого ж швидкого виходу з нього, якщо фірма зрозуміє, що підготовка була недостатня. На додаток до цього поінформованість про те, що інші фірми, зокрема конкуренти, інтернаціоналізуються, є сильним стимулом для ідентичних дій. Конкуренти – це важливий зовнішній фактор, що стимулює інтернаціоналізацію. Соса-Сола стала інтернаціональною компанією набагато раніше, ніж Pepsi, але немає ніяких сумнівів у тому, що перехід Соса-Сола на закордонні ринки вплинув на те, що Pepsi рушила в тому ж напрямку;

– *внутрішній ринок: малий і насичений*. Компанію може підштовхнути до експортної діяльності низький потенціал внутрішнього ринку. Деяким фірмам внутрішній ринок не дозволяє в достатній мірі використовувати ефект масштабу й охоплення, і ці компанії автоматично включають експортні ринки у свою ринкову стратегію. Така поведінка характерна 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.

Насиченість внутрішнього ринку, що не дозволяє збільшити обсяг збуту або частку

фірми, теж є для неї стимулом до просування за кордон. Продукти, що поставляються фірмою на внутрішній ринок, можуть мати життєвий цикл, що скорочується. Замість зусиль по фізичному продовженню життєвого циклу продукту, або на додаток до них, фірма може домогтися того ж результату за допомогою розширення ринку. У минулому 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 впав. Таким чином, 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. Насичення ринку має ще одну сторону, яка дає ключ до розуміння того, чому багато фірм можуть розширюватися за кордоном. Насичення внутрішнього ринку припускає існування невикористаних ресурсів (нереалізованих можливостей виробництва й менеджменту) усередині фірми. Невикористані виробничі потужності можуть забезпечити здійснення нових ринкових можливостей, а потенціал менеджменту може бути використаний для збору, інтерпретації й застосування ринкової інформації;

– *перевиробництво (зайві потужності)*. Якщо збут продукту фірми на внутрішньому ринку нижче очікуваного рівня, його запас на складі виявиться вище необхідного. Ця ситуація може стати стимулом для початку 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 зменшення прагнення до експортної діяльності.

Однак у деяких ситуаціях зайві потужності можуть служити серйозним стимулом. Якщо виробниче устаткування не повністю використовується, фірми можуть розглядати 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. Хоча подібна стратегія може бути корисна протягом короткого періоду часу, це може привести до того, що продукт за кордоном буде пропонуватися за більш низькою ціною, ніж удома, що у свою чергу може стимулювати паралельний імпорт. У майбутньому постійні витрати прийдеться покрити, щоб забезпечити заміну виробничого устаткування. Таким чином, неможливо довго дотримуватися стратегії проникнення на ринок, заснованої винятково на змінних витратах.

Іноді зайві виробничі потужності виникають у результаті мінливого попиту на внутрішньому ринку. У міру того 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;

– *самостійно виниклі замовлення з-за кордону*. Багато малих компаній довідалися про можливості, що існують на експортних ринках, тому що на їх продукцію з'явився попит з-за кордону. Цей попит може виникнути в результаті реклами в професійних журналах, які розходяться по усьому світу, через участь у виставках і за допомогою інших засобів. Як наслідок, велика кількість перших замовлень фірм-експортерів виникла самостійно;

– *розширення збуту сезонних продуктів*. На внутрішньому ринку вплив сезону на попит може проявлятися інакше, ніж на закордонних ринках. Це може бути стимулом для серйозного дослідження іноземних ринків, що приведе до більш стабільного попиту протягом року.

Виробник сільськогосподарського устаткування в Європі має попит на своєму внутрішньому ринку переважно у весняні місяці року. У спробі домогтися більш стабільного попи-

ту 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;

– *близькість до міжнародних клієнтів (психологічна дистанція)*. Фізична або психологічна близькість до міжнародного ринку може найчастіше відігравати головну роль в експортній діяльності фірми. 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, без особливої уваги до того факту, що деякі їхні товари йдуть за кордон.

На відміну від американських, більшість європейських фірм автоматично стають міжнародними торговцями, тому що сусідні країни перебувають досить близько. Як приклад наведемо європейську фірму, 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 іноземний ринок, що географічно перебуває близько, психологічно здається досить віддаленим у зв'язку сформованих соціально-культурних і юридичних факторів.

8.4. Механізми здійснення експорту та економічна безпека фірм на шляху до європейської інтеграції

Щоб відбулася інтернаціоналізація, хтось або щось усередині або поза фірмою (т. зв. провідники змін) повинні її ініціювати та довести до реалізації (табл. 8.3).

Таблиця 8.3

Механізми ініціації експорту

Внутрішні механізми	Зовнішні механізми
<ul style="list-style-type: none"> – сприятливий до змін менеджмент; – особлива внутрішня подія; – імпортування як спрямована всередину; – інтернаціоналізація 	<ul style="list-style-type: none"> – 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. Сприятливий до змін менеджмент звичайно складається з людей, які мають досить космополітичні переконання.

Фактором, що виступає в ролі пускового механізму, часто стає поїздка за кордон, під час якої відкриваються нові можливості або факти, що підтверджують наявність раніше відомих. 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. Вирішуючи свої професійні завдання на новому місці, менеджери часто знаходять зовсім нові можливості розвитку, однією з яких може бути діяльність у сфері міжнародного маркетингу;

– *особлива внутрішня подія*. Ще одним важливим провідником змін може бути яка-

небудь серйозна подія. Новий співробітник, який твердо вірить, що фірмі варто зайнятися міжнародним маркетингом, може знайти способи переконати в цьому керівництво фірми. Перевиробництво або скорочення розміру внутрішнього ринку може послужити як така подія, як і одержання нової інформації про поточне використання продукту. Наприклад, дослідницька служба компанії може розробити супутній продукт, придатний для продажу за кордоном.

Дослідження показало, що на малих і середніх підприємствах рішення почати експорт приймає звичайно президент, опираючись на дані відділу маркетингу. Перетворення рішення 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. Таким чином, виявляється: щоб впливати на фірму зсередини, необхідно спочатку постаратися переконати президента вступити на міжнародний ринок, а потім довести співробітникам відділу маркетингу, що міжнародний маркетинг є важливим видом діяльності. І навпаки, відділ маркетингу – гарне місце для того, хто хоче активно зайнятися міжнародним бізнесом;

– *інтернаціоналізація, спрямована всередину (імпортування)*. Уелч і Лустарінен (Welch and Loustarinen, 1993) [21] стверджують, що інтернаціоналізація, спрямована всередину (імпортування), може передувати й впливати на інтернаціоналізацію, спрямовану зовні, вступ на міжнародний ринок і маркетингову діяльність на ньому (рис. 8.7).

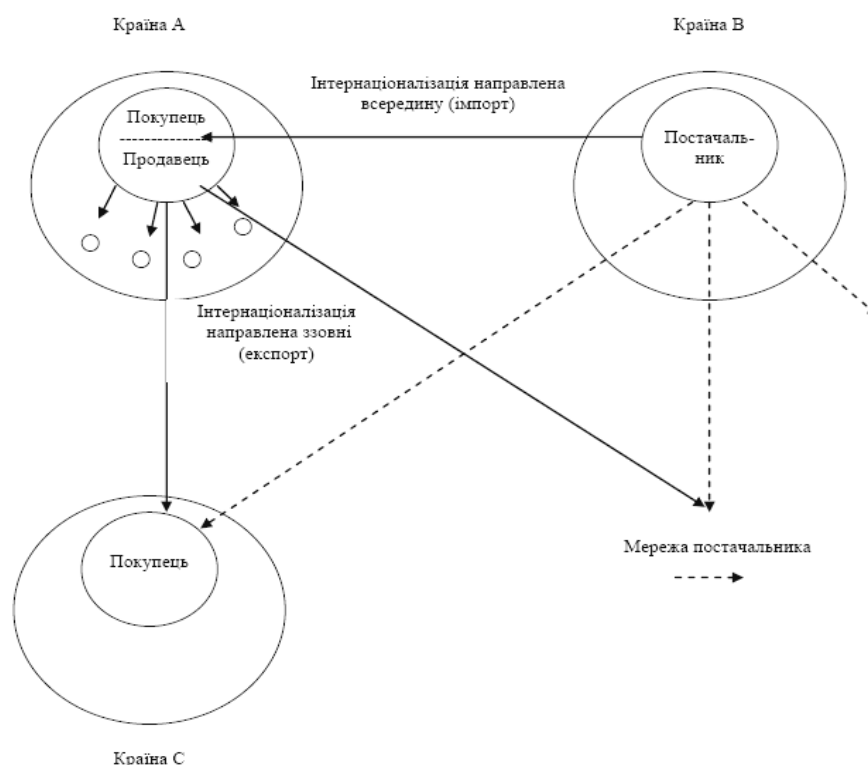


Рис. 8.7. Інтернаціоналізація, спрямована всередину (зовні): схематичний приклад

Існує пряма залежність між цими двома типами інтернаціоналізації; вона полягає в тому, що ефективна діяльність, спрямована всередину, здатна визначити успіх діяльності, спрямованої зовні, особливо на ранніх етапах інтернаціоналізації. Інтернаціоналізація, спрямована усередину, може бути ініційована:

– покупцем: активний міжнародний пошук різних іноземних джерел (ініціатива покупця – зворотний маркетинг).

– продавцем: ініціація іноземним постачальником (традиційна перспектива продавця).

У процесі переходу від інтернаціоналізації, спрямованої всередину, до інтернаціоналізації, спрямованої зовні, роль покупця (у країні А) зрушується до ролі продавця відносно як внутрішніх клієнтів, так й іноземних. Через взаємодію з іноземним постачальником покупець (імпортер) одержує доступ до мережі постачальника, так що згодом може мати місце зовнішній експорт членам цієї мережі. У деяких випадках за внутрішнім іноземним ліцензуванням може піти зовнішній збут технології.

Зовнішні механізми:

– *попит на ринку*. Зростання на міжнародних ринках приводить до збільшення попиту на продукти деяких компаній, спонукаючи виробників цих продуктів до інтернаціоналізації. Багато фармацевтичних компаній вступили на міжнародні ринки, коли на них вперше намітився ріст попиту на їх продукти;

– *конкуруючі фірми*. Інформація про те, що адміністрація конкуруючої фірми розглядає деякі міжнародні ринки на предмет того, наскільки вони цінні та перспективні для освоєння, заслуговує на серйозну увагу менеджменту. Подібні повідомлення повинні настоювати, тому що конкурент здатний, зрештою, підірвати бізнес фірми;

– *торговельні асоціації*. Часто основним провідником змін служать формальні й неформальні зустрічі між менеджерами з різних фірм на зборах торговельних асоціацій, з'їздах або ділових круглих столах. Пропонувалося навіть, щоб невеликі фірми ухвалювали рішення щодо початку експорту на основі колективного досвіду групи фірм, до якої вони належать;

– *сторонні експерти*. Інтернаціоналізації сприяють деякі сторонні експерти. Серед них експортні агенти, уряди, торговельні палати й банки.

Експортні агенти, як і експортні торговельні компанії й фірми по управлінню експортом, звичайно кваліфікуються як експерти по міжнародному маркетингу. У них є контакти за кордоном і досвід просування туди товарів; вони й засновані для того, щоб займатися придатними для експорту продуктами. Багато хто із цих торговельних посередників прямо звертаються до передбачуваних експортерів, якщо вважають, що їхня продукція має потенційні ринки за кордоном.

Уряд. Майже у всіх країнах уряд намагається стимулювати міжнародний бізнес через надання експортних звітів в галузі міжнародного маркетингу (програми сприяння експорту). Стимулюючі міри уряду не тільки можуть вплинути на прямі фінансові наслідки, але й допомагають фірмам в одержанні й аналізі інформації.

Торговельні палати та подібні їм експортно-промислові організації зацікавлені в розширенні міжнародного бізнесу (експорту та імпорту). Ці організації прагнуть втягнути компанії в міжнародний маркетинг і надають стимули для цього. Ці стимули містять у собі 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 й інші фінансові установи часто є зняряддям інтернаціоналізації компаній. Вони приводять своїх внутрішніх клієнтів у стан готовності скористатися можливостями міжнародного ринку й допомагають їм перетворити ці можливості в капітал. Їх ціль полягає в тому, щоб в міру розширення свого закордонного ринку клієнти усе більше користувалися їхніми послугами.

На шляху успішних експортних операцій існує велика кількість різноманітних *бар'єрів*. Деякі з них негативно позначаються в основному на початковій стадії експорту; з іншими фірми зіштовхуються в процесі експортування.

У число найважливіших *бар'єрів*, що *перешкоджають ініціації експорту*, входять наступні (в основному внутрішні):

- недостатнє фінансування;
- недостатні знання;

- нестача зв'язків з іноземним ринком;
- нестача рішучості почати експорт;
- нестача капіталу для фінансування розширення на іноземні ринки;
- нестача виробничих потужностей для охоплення іноземних ринків;
- нестача іноземних каналів розподілу;
- особлива увага менеджменту до розвитку внутрішнього ринку;
- зростання витрат через високі видатки на експортне виробництво, просування й фінансування.

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, імпорتنі тарифи й квоти, труднощі в спілкуванні з іноземними дистрибуторами та клієнтами також належать до числа головних турбот. Серйозні проблеми можуть також виникнути в результаті дезінтеграції виробництва внаслідок вимоги з боку іноземних споживачів поставки нестандартних продуктів. Це збільшує витрати на виробництво й розподіл.

Найважливіші *бар'єри, що перешкоджають процесу експортування*, можуть бути поділені на три групи: загальні ринкові ризики, комерційні ризики й політичні ризики.

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.

Серед політичних ризиків, що виникають у результаті втручання свого уряду або уряду країни перебування, можна виділити наступні:

- 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;
- нестача податкових стимулів, що спонукають компанії займатися експортом;
- висока вартість внутрішньої валюти стосовно її вартості на експортних ринках;
- високі іноземні тарифи на імпорتنі товари;
- заплутані іноземні імпорتنі правила й процедури;
- складність торговельної документації;
- вступ у дію національних законодавчих актів, що регулюють експорт;
- соціальні конфлікти, революції й війни, що руйнують іноземні ринки.

Не варто сильно перебільшувати значимість цих ризиків – для експортерів існують різні стратегії управління ними. Вони припускають наступні заходи:

- 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 орієнтована на активну дію підприємницька модель управління, при якій можливі різкі зміни стратегії, оскільки процес прийняття рішень інтуїтивний, спорадичний і неструктурований. З іншого боку, малі й середні підприємства більш гнучкі, ніж великі, і здатні швидше реагувати на раптові зміни в міжнародному середовищі.

Проте, 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. Вони розділені на активні та реактивні. Активні мотиви являють собою внутрішні стимули, що ґрунтуються на інтересі фірми до експлуатації унікальних знань і вмінь або ринкових можливостей і що спонукають змінити стратегію. Реактивні мотиви означають, що фірма реагує на тиск або погрозу на своєму внутрішньому ринку або іноземних ринках і пасивно пристосовується до них.

Для початку процесу інтернаціоналізації хтось або щось (“пускові механізми”) усередині фірми або за її межами повинні його ініціювати й довести до реалізації. Щоб добитися успіху в сфері міжнародного маркетингу, фірмі доводиться переборювати експортні бар'єри. Деякі з них негативно позначаються в основному на ініціації експорту, а інші зустрічаються в процесі експортування.

Література

1. Азарян Н.М. Международный маркетинг: Учеб.-практ. пособие. – К.: ИМСО МО Украины, НВФ “Студцентр”, 1998.
2. Багиев Г.Л., Моисеева Н.К., Никифорова С.В. Международный маркетинг – СПб.: Питер, 2001,
3. Баркан Д.И. Практический маркетинг. Вып. 3. Как создаются коммерчески успешные товары и услуги: маркетинг и нововведение. – Л.: Аквилон, 1991.
4. Войчак А.В., Павленко А.Ф. Системы та характеристики сучасного маркетингу. – К.: КНЕУ, 1994.
5. Голубков Е.Л. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. – М.: Фин-пресс, 1998.
6. Демидов В.Е., Завьялов П.С., Крестов И.И. Маркетинг во внешнеэкономической деятельности. – М.: Внешторгиздат, 1989.
7. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Д., Вонг В. Основы маркетинга: менеджмент / Пер. с англ. – 2-е изд. – СПб.: Вильямс, 1998.
8. Куденко Н.В. Стратегічний маркетинг: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 1998.
9. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Пер. с фр. – СПб.: Наука, 1996.
10. Мазаракі А.А., Чаюн Т.І. Міжнародний маркетинг: Підручник. – К.: КДТУ, 2002. – 306 с.
11. Питер Р. Диксон. Управление маркетингом / Пер. с англ. – М.: ЗАО “Издательство БИНОМ”, 1998.
12. Промисловий маркетинг. Теорія та господарські ситуації: Підручник / Під ред. А.О. Старостіної. – К.: Іван Федоров, 1997.
13. Циганкова Т.М. Управління міжнародним маркетингом: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 1998.

14. Bonaccorsi A. (1992) "On the relationship between firm size and export intensity", *Journal of International Business Studies*, Fourth Quater. – P. 605–35.
15. Johnson G. (1988) 'Rethinking incrementalism', *Strategic Management Journal*, vol. 9. – P. 75–91.
16. 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.
17. Katayama O. (1996) "Flour power", *Look Japan*, March. – P. 26–27.
18. Majaro S. (1993) *The Essence of Marketing*, Prentice Hall, London.
19. Quinn J.B. (1980) "Strategies for change – logical incrementalism", *Sloan Management Review*, vol. 20, no. 1. – P. 7–21.
20. Rayport J.F., Sviokla J.J. (1996) "Exploiting the virtual value chain", *McKinsey Quarterly*, no. 1. – P. 21–36.
21. 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.
22. Welch L.S. and Loustarinen R.K. (1993) "Inward-outward connections in internationalization", *Journal of International Marketing*, vol. I, no. 1. – P. 44–56.

ДОХОДИ ТА ЯКІСТЬ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ: ВИБІР ЄВРОПЕЙСЬКИХ СТАНДАРТИВ



9.1. Порівняльний аналіз доходів і стандартів якості життя в Україні та країнах ЄС

Посилення світових інтеграційних процесів викликає необхідність подальшої адекватності з оплати праці в Україні до норм і стандартів Євросоюзу та МОП. За оцінками українських та зарубіжних експертів законодавча база в сфері оплати праці у Україні за основними її засадами наближена до норм Європейської соціальної хартії та Європейського соціального кодексу.

Для впровадження європейських соціально-економічних стандартів в Україні слід прискорити ратифікацію Європейської соціальної хартії, ввести законодавчі зміни до порядку та критерії визначення як мінімальної заробітної плати (табл. 9.1), так і решти стандартів.

Таблиця 9.1

Соціальні стандарти рівня життя в країнах ЄС

Найменування соціального стандарту	Статистична величина
1. Тривалість життя	Від 25 (мінімум) до 85 (максимум) років
2. Грамотність 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

Центральним і місцевим органам влади слід забезпечити зростання реальної зарплатні, пенсій, соціальних виплат; збалансувати реальні доходи всіх верств населення; наблизити розміри державних соціальних гарантій до прожиткового мінімуму. Наведені в таблиці 9.1 соціальні орієнтири рівня життя, до яких має прагнути Україна, і шлях до яких є реальним, але не простим.

Починаючи з 1999 року в Україні спостерігається стійке зростання головного показника економічної діяльності – ВВП. За темпами зростання цього показника Україна випереджає

такі високорозвинуті країни ЄС, як Францію, Великобританію, та Німеччину (рис. 9.1), що не означає її першість у ВВП на душу населення.

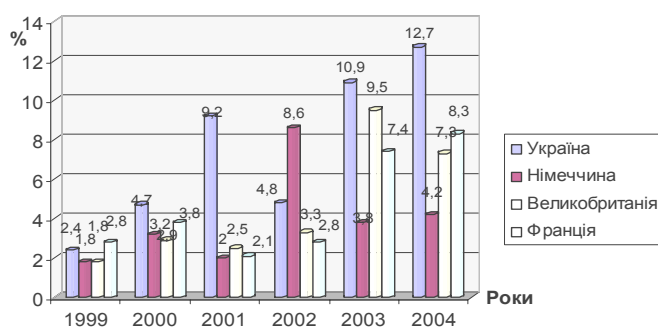


Рис. 9.1. Темпи зростання ВВП України та країн ЄС [9, 10]

Незважаючи на вражаючі темпи зростання ВВП, Україна серед 135 країн, прийнятих для аналізу в світі посіла у 2003 році 31 місце за загальними обсягами та лише 76 місце за обсягами ВВП на душу населення. Нажаль сьогодні Україна не належить до 1 групи із високим рівнем доходів, де ВВП на душу населення більше – 9655 дол. США на рік. Туди ввійшли вказані країни ЄС. Так, Німеччина зайняла п'яте місце, Франція – шосте, Великобританія – сьоме.

Однак, сьогодні розміри мінімальної, номінальної та реальної заробітної плати в Україні, а відповідно і стандарти життя населення не відповідають європейським та є значно нижчими. Так, порівнявши показники номінальної годинної заробітної плати одного середньооблікового працівника (табл. 9.2) України та країн ЄС можна сміливо стверджувати, що вони є в декілька разів нижчими за вищевказані соціальні стандарти.

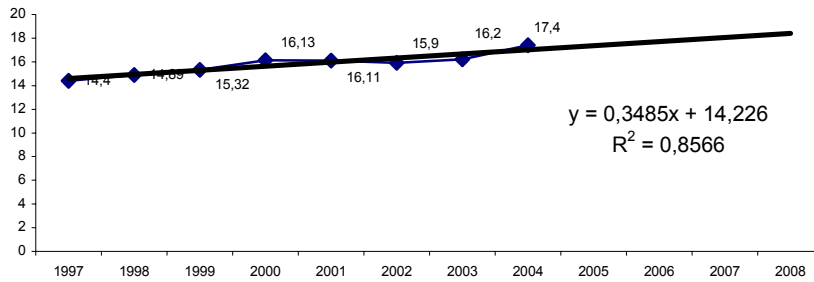
Таблиця 9.2

Порівняння номінальної годинної заробітної плати в Україні та країнах ЄС [9, 10]

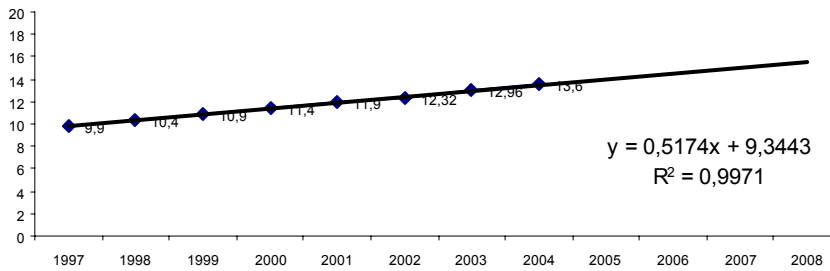
Країна	Номінальна заробітна плата за годину одного середньооблікового працівника, дол. США							
	Рік							
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Німеччина	14,40	14,89	15,32	16,13	16,11	15,90	16,2	17,4
Франція	7,36	7,57	7,68	8,03	8,38	8,70	9,06	10,2
Великобританія	9,90	10,40	10,90	11,40	11,90	12,32	12,96	13,6
Україна	0,23	0,30	0,27	0,35	0,46	0,57	0,68	0,71

Порівняння трендів зростання мінімальної годинної заробітної плати характеризує дві складові формування проблем оплати праці в Україні. По-перше, розмір заробітної плати приведений на рис. 9.2, є значно нижчий від аналогічного показника для Німеччини (рис. 9.2, а), Великобританії (рис. 9.2, б) та Франції (рис. 9.2, в). По-друге, 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. Зважаючи на значення коефіцієнта детермінації для Німеччини (0,8566), Великобританії (0,9971), Франції (0,9093) та України (0,9429) на даному етапі дослідження можна проігнорувати незначне відхилення в точності прогнозу 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. Тобто, за відсутності радикальних заходів значних успіхів у реформуванні оплати праці в Україні досягти в найближчій перспективі не буде можливості. Більш глибоко ця проблема

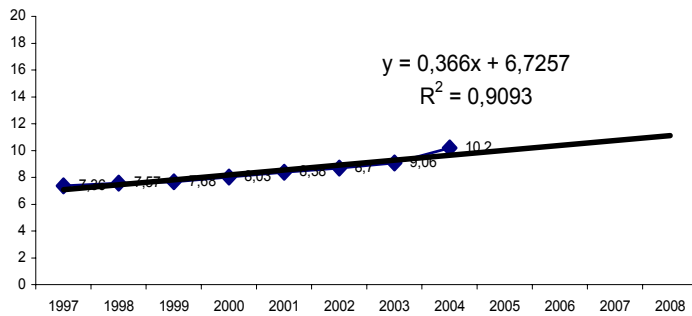
проявляється за необхідності досягнення Копенгагенських критеріїв у руслі досягнення рівня оплати праці.



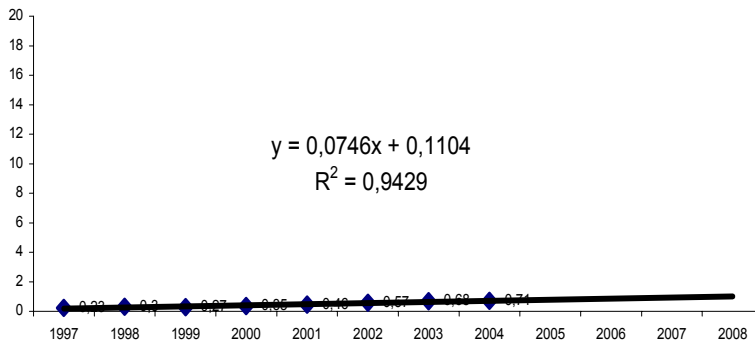
a



b



в



г

Рис. 9.2. Тренд зростання мінімальної заробітної плати:
а) Німеччина; б) Великобританія; в) Франція г) Україна

Досліджувана проблема більш чітко простежується на прикладі тенденцій у оплаті праці Болгарії та Румунії, які вступили до ЄС у 2007 році (рис. 9.3).

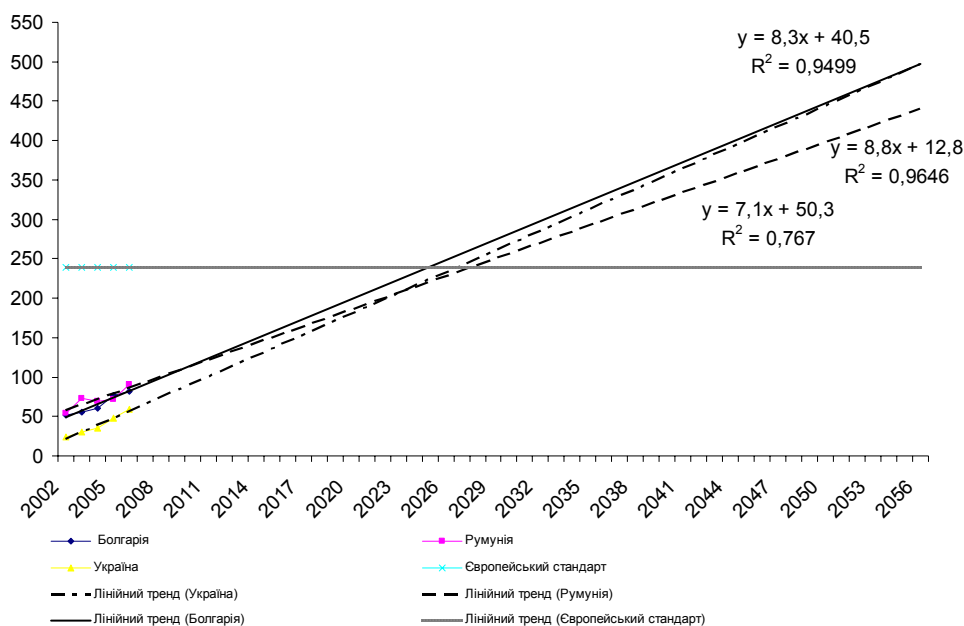


Рис. 9.3. Тренд мінімальної заробітної плати Болгарії, Румунії та України

Кут нахилу виявлених ліній тренду за достатньо високого значення коефіцієнта детермінації свідчить, що досягти рівня оплати праці Румунії за незмінних умов можна у період з 2018 до 2026 року, Болгарії – у 2056–2060 роках. Рівень оплати праці необхідний для вступу до ЄС ймовірно буде досягнутий 2028–2030 роках. З іншого боку проблема нарощення мінімального рівня оплати праці пов’язана з загальноекономічними показниками ВВП, продуктивністю, механізацією та автоматизацією праці тощо.

За статистичними даними середньомісячна заробітна плата в Україні у доларовому еквіваленті нижча, ніж у тих країнах, які належать до однієї групи за рівнем ВВП. Відповідно, виникає питання, де ж осідають відповідні нагромадження. Грунтовний аналіз щодо цієї проблеми провели співробітники відділу оплати праці та доходів населення НДІ соціально-трудових відносин Мінпраці України. Вони стверджують, що на поверхні проблеми лежить оперування класичним розрахунком продуктивності праці. У країнах ЄС зростання продуктивності не пов’язано 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.

В країнах ЄС за аналогічний період такої розбалансованості не спостерігається. Тут ВВП випереджає темпи приросту заробітної плати та продуктивності праці (табл. 9.3, А–В).

Таблиця 9.3

А. Приріст ВВП в Україні та країнах ЄС [9, 10]

Країна	Приріст ВВП до попереднього року, %			
	2000	2001	2002	2003
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

Продовження таблиці 9.3

Б. Приріст продуктивності праці в Україні та країнах ЄС

Країна	Приріст продуктивності праці до попереднього року, %			
	2000	2001	2002	2003
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

В. Приріст заробітної плати в Україні та країнах ЄС

Країна	Приріст середньої номінальної зарплати до попереднього року, %			
	2000	2001	2002	2003
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

Здебільшого в країнах ЄС зростання продуктивності праці є інтегральним показником покращання інноваційної активності в економіці. Аналіз тенденцій продуктивності праці в Україні, як було зазначено, значно випереджають темпи зростання в країнах ЄС та середньосвітові показники (табл. 9.4).

Таблиця 9.4

Суспільний рівень продуктивності праці в Україні та країнах ЄС [9, 10]

Країна	Середньорічний темп зростання, %	
	1993–2000 рр.	2000–2005 рр.
Греція	104,2	104,2
Великобританія	105,1	106,1
Німеччина	105,3	105
Польща	108,9	111,2
Україна	103,0	124,6

Проблема, на нашу думку, сьогодні 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, перш за все, 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, як свідчить практика, є вкрай незадовільним.

Нажаль, дії держави щодо регулювання розмірів мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму, підтриманню рівня реальної заробітної плати та її купівельної спроможності, боротьби із заборгованістю на протязі усього періоду реформування економіки, а, відповідно, оплати праці поки що не привели до суттєвих змін у сфері доходів та рівня життя працездатного населення не мають поки що позитивної оцінки з боку значної більшості населення (табл. 9.5).

Така ситуація складається, перш за все, 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. За цей період мінімальна заробітна плата зросла у 9 разів, а середня заробітна плата – у 2,5 рази. До того ж в останні п'ять років темпи її зростання зни-

зилися і за останні п'ять років (2001–2005 роки) вона зросла у 2,5 рази, а середня заробітна плата – у 3,5 рази. Що стосується 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.

Таблиця 9.5

Мінімальні макроекономічні показники доходів населення в Україні [9, 10]

Назва показника	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

В останні п'ять років значно знизилися темпи підвищення як мінімальної заробітної плати, так і прожиткового мінімуму. Це і викликає незадоволення працездатного населення політикою держави у сфері оплати праці. За даними моніторингового обстеження, проведеного Держкомстатом України, більшість респондентів рахують, 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. Але в окремих галузях значна частка працівників отримують заробітну плату нижче або в межах прожиткового мінімуму. В цілому в економіці України таких працівників 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 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. Це що стосується виробничої сфери. В бюджетній сфері (освіта, наука, охорона здоров'я, культура) співвідношення фактичної заробітної плати основних професій працівників та розмірів державних гарантій, визначених відповідними законодавчими актами складає в освіті 0,51, у вищих закладах освіти – 0,41, у науці – від 0,38 (галузевої установи) до 0,47 (установи НАН України), в охороні здоров'я – від 0,38 до 0,47, в культурі – 0,58 [11].

У 2005 році заробітну плату нижчу або на рівні прожиткового мінімуму нараховано в освіті 49,7 % працівникам, в охороні здоров'я та сферах соціальної допомоги – 62,2 % працівникам [10].

Що стосується 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. За 7 місяців 2006 року номінальна заробітна плата зросла на 30,3 %, 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.

Неефективним, на нашу думку, є і існуючий сьогодні механізм індексації заробітної плати, який не забезпечує адекватного зростання цін підвищення заробітної плати та оподаткування доходів населення.

Як і раніше, залишається на рівні 17 грн неоподатковуваний мінімум, не внесено і змін до закону “Про податок з доходів фізичних осіб”. Якщо в європейських країнах основне податкове навантаження несуть громадяни, чий дохід чи зарплата значно перевищує прожитковий мінімум, то в Україні виявляють виняткову “делікатність” до оподаткування високоприбуткових груп населення. Що істотно спотворює суть податку, пов’язану з державним перерозподілом доходів.

При визначенні ставок податку на індивідуальний дохід, у високо – розвинутих країнах ЄС, дотримуються принципу солідарної справедливості, але, зрозуміло, що 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 справедливості”). По-третє, справедливим вважається податок, якщо ступінь нерівності після його відрахування менший, ніж до цього.

У сфері своєчасної і в повному обсязі виплати заробітної плати та боротьби із її заборгованістю, яка продовжується протягом всього періоду реформування в Україні проблема ця і досі залишається невирішеною (рис. 9.4).

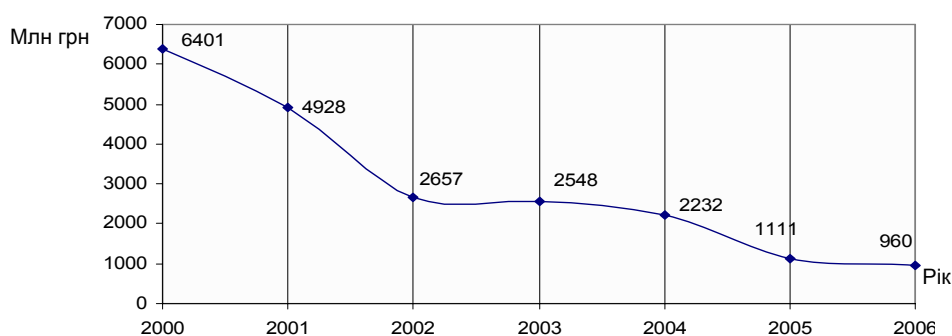


Рис. 9.4. Динаміка заборгованості із виплати заробітної плати (на початок року)

На кінець 2005 року загальна сума заборгованості складала більше 1,0 млрд грн, знизившись з початку 2005 р. на 1,67 %. За даними Держкомстату України за період з 2000 до 2004 роки, за позовами працівників з роботодавців за цей період 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. Заборгованість працівникам таких підприємств на кінець 2005 р. становила 400,5 млн грн, збільшившись на 9,0 % [10].

Не вдається ще поки вирішити питання “тіньової” оплати праці (зарплати у “конвертах”). За матеріалами соціологічного опитування громадян, проведеного на початку 2005 року центром економічних і політичних досліджень імені Олександра Разумкова, 55,0 % опитаних в Україні отримували “тіньову” (у “конвертах”) заробітну плату. За експертною оцінкою фахівців Дніпропетровського університету економіки та права, майже для 2,5 млн громадян України зайнятість у “тіньовому” секторі економіки є основним джерелом доходів.

За розрахунками Інституту економічного прогнозування НАН України обсяг “тіньової” економічної діяльності в структурі ВВП за період 2000–2005 рр. знизився з 60,7 до 46,0 %, тобто спостерігалось його стійке зниження. Але вже у 2004 р. цей обсяг сягнув 52,0 % і збільшився порівняно з 2003 р. на 11,4 відсотків; 30-процентний рівень цього показника вважа-

ється 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.

Однією з державних гарантій, яка має забезпечувати “цивілізовані торги” на ринку робочої сили, є мінімальна заробітна плата. Але за сучасних умов, коли 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. З іншого боку, 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. У документах Міжнародної Організації Праці мінімальна заробітна плата трактується як затверджена нижня межа заробітної плати, зафіксована в результаті певного договірного процесу за участю державної влади. Розмір мінімальної заробітної плати нашої держави, встановлюється щорічно Верховною Радою за поданням КМ України. На рис. 9.5 наведені зміни мінімальної заробітної плати в Україні, починаючи з 1996 року.

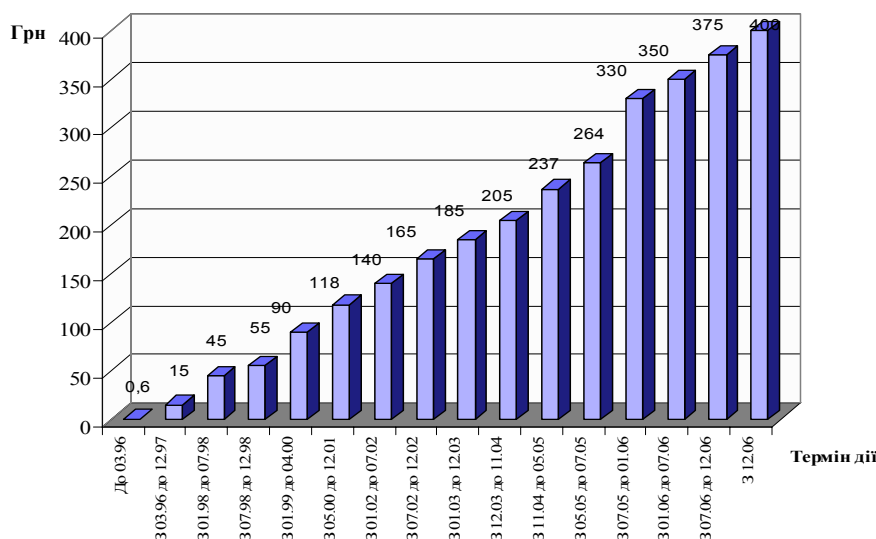


Рис. 9.5. Зміна мінімальної заробітної плати в Україні [10]

Як свідчать дані, мінімальна заробітна плата, за прогнозом складе у 2007 році 45 % середньомісячної заробітної плати та 80 % прожиткового мінімуму. Але виникає питання, 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’язане з цим підвищення цін на продукти та споживчі товари. В цих умовах тільки дійове втручання держави до сфери регулювання оплати праці з використанням відповідних важелів може зробити за цих умов соціально-економічну ситуацію передбачуваною та регульованою.

Розмір мінімальної заробітної плати не може не кореспондуватися з мінімальними розмірами пенсій, допомоги у разі хвороби, з безробіття тощо. Рівень мінімальних гарантій з оплати праці суттєво впливає на характер відносин роботодавців і держави. На нашу думку, чим вищим буде розмір мінімальної заробітної плати, тим меншу частку доходів роботодавців буде видавати працівникам у “тіньовій формі” і тим більшу нараховувати у відкритій формі. Тоді і суми податків до бюджету та відрахування до соціальних фондів відповідно зростатимуть.

Як відомо, однією з умов вступу Греції, Португалії, Іспанії до Європейського Союзу було підвищення мінімальної заробітної плати до 300–500 дол. США. Якщо ж порівнювати вітчизняні здобутки в соціально-трудої сфері з євростандартами, відомі як копенгагенські критерії, то побачимо істотне відставання. Так, Європейським комітетом з соціальних прав мінімальну зарплату визначено на рівні 60 % середньої заробітної плати в країні (табл. 9.6). При цьому в розвинутих країнах ЄС вона в 2–2,5 рази перевищує прожитковий мінімум. В Україні показник МЗП (2007 р.) склав 430 грн, а ПМ для працездатних – 505 грн (рис. 9.5).

Таблиця 9.6

Порівняльна характеристика мінімальної заробітної плати в країнах ЄС та Україні

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

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, позитивно вплине і на інші соціально-економічні процеси у суспільстві та економіці, в тому числі і на систему соціального страхування та забезпечення, 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.

На випадок 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 поступ України до євростандартів рівня життя. При цьому мова йде не тільки про розміри самих гарантій, але й про форми їх реалізації. У дер-

жаві з багатокладною ринковою економікою не можуть і далі зберігатися гарантії у формах, адекватних доринковій моделі економіки.

У відповідність до нових реалій має бути приведеною і модель державного регулювання оплати праці в організаціях бюджетного сектора. Першим кроком, на нашу думку, в цьому напрямі має бути розмежування органів, що визначають відносини з оплати праці в організаціях, які фінансуються з бюджетів різних рівнів. Сьогодні регіональні органи влади обмежені в можливостях доповнювати за рахунок власних ресурсів норми з оплати праці, встановлені на державному рівні. З нашого погляду, 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. Такі ж самі права повинні отримати і органи місцевого самоврядування. На нашу думку, реалізація цього напрямку потребує вирішення двох завдань.

Перше – це децентралізація визначення розмірів мінімальної заробітної плати на регіональному рівні в залежності від розмірів регіонального прожиткового мінімуму, що необхідно, на наш погляд, не тільки для дієвішого регулювання оплати праці в бюджетній сфері, а і в економіці в цілому.

По-друге, 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.

При цьому треба мати на увазі, що надання безоплатних соціальних послуг установами приватного сектора (та за їх рахунок) на доручення органів державної влади можливо тільки у тому випадку, коли вартість цих послуг у приватному і державному секторах стане приблизно однаковою і відбиватиме суспільно необхідні витрати на їх надання (включаючи оплату праці працівників). Це ставить до організації заробітної плати ще одну вимогу – 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).

Конкретні 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 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 при цьому заходів, що існують в міжнародній практиці та передбачені відповідною Конвенцією МОП № 175 (1992 р.).

9.2. Аналіз впливу інфляційних процесів на формування рівня оплати праці в ринкових умовах

В останні десятиріччя фактор інфляції у вирішенні різних, не тільки макроекономічних, але й мікроекономічних, проблем економіки набув досить великого значення, який в сучасних розвинених країнах всебічно враховується державою, профспілками та іншими громадськими організаціями. Це не дивно, бо цей фактор прямо і болісно відчувається пересічною людиною праці. Дослідження природи інфляції та факторів, які її обумовлюють, щільно увійшло в плани і програми провідних наукових установ ЄС. Неабиякий досвід дослідження цього явища є і в Україні.

Найбільш ґрунтовно і плідно цією проблемою переймаються такі українські вчені як: В.С. Найдюнов, С.А. Кораблін, Я.А. Жаліло, А.Ю. Сменковський [4, 5] та інші дослідники. Але незважаючи на велику кількість наукових праць, вони зосереджують свою увагу переважно на боротьбі з інфляцією. При цьому стверджується, що проблема подолання її наслідків багатогранна і складна. На наш погляд, 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. Наслідки цього руйнування треба постійно ліквідувати, і це окрема проблема фахівців різних напрямів економіки. На жаль, наслідки інфляційної руйнації в сфері економіки та шляхи їх подолання, особливо в сфері праці, досліджені недостатньо. Саме 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. Середньомісячна заробітна плата зросла з 178 грн у 1999 р. до 590,53 грн у 2004 р., тобто зросла більше як у 4,7 рази. (табл. 9.7).

Таблиця 9.7

Динаміка номінальної і реальної заробітної плати в Україні (1999–2005 рр.)

Назва показника	Рік						
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
1. Середньомісячна номінальна заробітна плата, грн	178	230,1	311,1	376,3	462,3	590,6	806
2. Індекс середньомісячної номінальної заробітної плати, %	116,3	129,3	135,2	121	122,8	127,5	136,7
3. Індекс реальної заробітної плати, %	91,1	99,1	119,3	118,2	115,	123,8	120,3
4. Індекс інфляції середньорічний, %	122,7	128,2	112	100,8	105,2	109	113,5

Аналіз економічного розвитку України у порівнянні з країнами ЄС вказує, що на один долар заробітної плати середньостатистичний працівник України виробляє продукції в 3–4 рази більше, ніж середньостатистичний працівник ЄС. І хоча Україна розробляє політику 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, існують значні обсяги заборгованості по заробітній платі та інші недоліки у системі оплати праці.

Інфляція – це процес збільшення загального рівня цін. Оберненою стороною інфляції є зниження купівельної спроможності грошей, яке характерне, перш за все, для паперових та безготівкових грошей, що не мають власної вартості та не є реальним товаром. Зараз цей про-

цес швидко розповсюджується і в Україні. Після зникнення “золотої” основи грошей інфляція набула глобального характеру і стала невід’ємною рисою сучасної економіки. Досліджуючи її динаміку в Англії, російський економіст А.М. Коган виклав свої результати в графічній формі (рис. 9.6), яка наочно відображає історико-інфляційний процес [2].

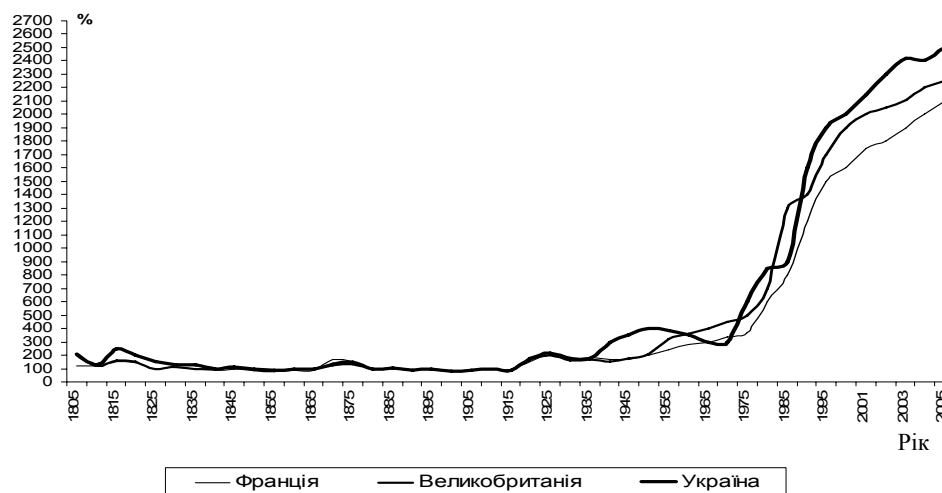


Рис. 9.6. Динаміка цін в у Франції, Великобританії та Україні

На ньому видно, що крива інфляції має експоненціальний характер. При цьому слід виділити деякі певні проміжки часу, в які зростання має явно і чітко виражений характер значного збурення. Візьмемо 1955–1965 роки, у ці роки Захід форсованим темпом будувал космічну галузь, запозичуючи до державного бюджету значні фінансові кошти. 1975–1995 роки – шаленими темпами у 35–45 % на рік зростає індустрія персональних комп’ютерів, програмування. Швидко розвиваються інші наукомісткі галузі, такі, як засоби комунікацій, біотехнологія, хімія, біохімія, медицина, тобто, авангардні галузі виробництва, орієнтовані на задоволення попиту широких верств населення. Програма побудови суспільства споживання, широко втілюється в життя. Інакше кажучи, спричинена трансформаційною перебудовою економіки інфляція має своє об’єктивне соціально-економічне, а не вузько політичне, підґрунтя

Черговий помітний “стрибок” інфляції в західних країнах розпочався теж не зненацька, а після обвалу влітку 2000 року індексу наукомістких підприємств NASDAQ. На той час чекання надприбутків цих підприємств не виправдовувало себе: наука теж має свої цикли розвитку. Але працівники (часто вони ж і власники) підприємств американських авангардних галузей, у порівнянні зі своїми європейськими колегами, мали вищу зарплату (доходи) і, відповідно, вищий рівень собівартості продукції (послуг) та цін, які ставали неконкурентоздатними. Ці та інші фактори спричинили значні труднощі американської економіки, головним чином, наростання перешкод експорту, бюджетної заборгованості та величини від’ємного сальдо зовнішньої торгівлі. Задля оздоровлення економіки і надання їй конкурентних переваг у порівнянні з європейською та японською, уряд США вчинив заходи, які з початку 2001 року призвели до поступової інфляції американського долара.

Оскільки Україна має значні торгові стосунки з країнами впливу американського долара та євро, рівень інфляції в їх зоні (що значно впливав і на загальносвітовий) автоматично перетік і в Україну. Завдяки цьому та 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. Але головним наслідком дії цих обох факторів став процес значного зростання надлишкової маси національної валюти, за допомогою якої Нацбанк України

викупав долари, і, відповідно, зростання інфляції. Таким чином, в даному випадку ми маємо збіг зовнішнього та внутрішнього факторів інфляції. Звичайно, Україна не має впливу на зовнішні фактори інфляції. Але внутрішні фактори повинні бути під контролем уряду, який має всі правові та адміністративні важелі. В зв'язку з цим доречно навести класифікацію із 10 внутрішніх факторів інфляції, запропоновану М. Павловським.

За часи, минулі з написання роботи М.А. Павловського, економіка України набула ще більшого спотворення. Частка тіньової економіки продовжувала зростати, і на початок 2005 року за даними Президента України Віктора Ющенка сягнула 55 %. Цей чинник опосередковано вплинув 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. Намагаючись виправити ці співвідношення, уряд почав проводити роботу по збільшенню доходів найбільш вразливих верств населення. Ми вважаємо, що ця робота буде мати довготривалий характер, але із соціальної точки зору це виправданий крок. Хоча об'єктивно він став черговим (одинадцятим) внутрішнім фактором інфляції, яку треба втримувати за допомогою відповідних компенсаторів, перш за все у сфері споживання товарів першої необхідності. На жаль, сьогодні це не робиться і науково не обґрунтовується (рис. 9.7).

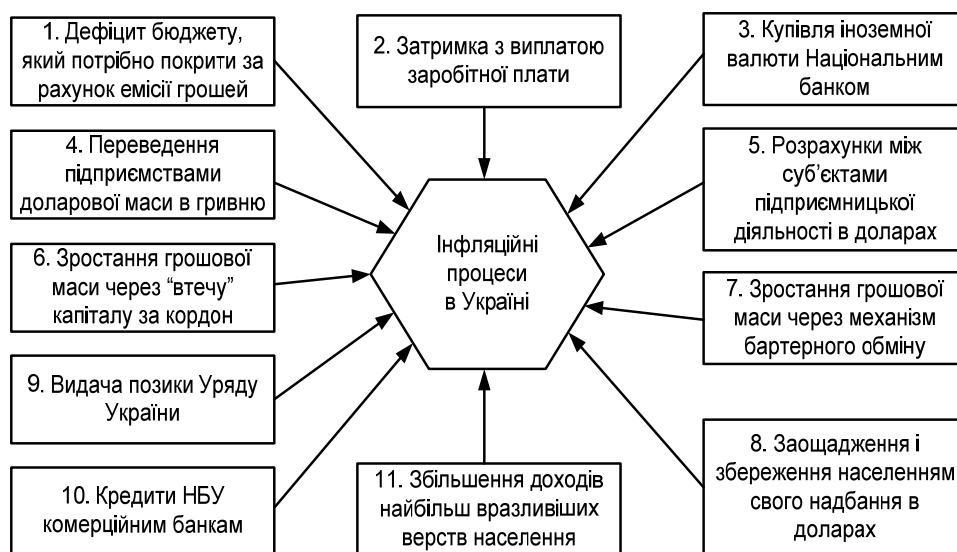


Рис. 9.7. Внутрішні фактори формування інфляційного процесу в сучасних умовах розвитку економіки України

Отже, першочергові потреби населення (одночасно і компенсатори інфляції) потребують заохочення інвесторів. В даному випадку боротися треба з інфляцією і наслідками її походження економічними заходами заохочення зростання виробництва, не будь-якого, а такого, яке дає одночасний позитивний результат на кількох напрямках (зростання виробництва і податків, скорочення циклу виробництва і, відповідно, прискорення обігу коштів, що є потужними компенсаторами вразливої дії інфляції). Так, до першорядних потреб, зазвичай, відносять продукти харчування, перш за все, білкові та вітамінні, а також одяг і взуття. Методи заохочення також 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.

На рис. 9.8 наведені 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).

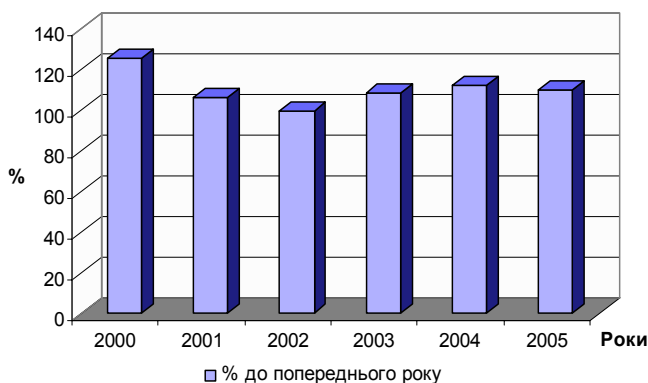


Рис. 9.8. Індекс споживчих цін в Україні

Порівняння зростання цін в країнах ЄС (табл. 9.7) зі зростанням її в Україні свідчить про ідентичність характеру цих процесів. При цьому треба зважити, що абсолютні різні значення інфляції в розвинутих країнах значно менші, ніж в Україні, а рівень оплати праці – значно вищий (за 100 % узятя середньостатистична оплата Данії) (рис. 9.9). З цієї причини на наш погляд, не варто розглядати абсолютні рівні зарплати в розвинутих країнах та в Україні, тим більше, що структура споживання в цих країнах має значні відмінності. Але заходи, пов'язані з організацією заробітної плати та її структурою заслуговують детального дослідження.

Таблиця 9.7

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

Інфляція призводить до зменшення реальної вартості грошей і споживання. 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. Ідеологія лібералізму охопила значну частину населення України, в тому числі підприємців, необхідність зміни тарифних угод (все більш пришвидшено, ніж раніше) відійшла на другий план.

Вважається, що при достатньому рівні загальної зарплати і наявності багатомільйонної армії безробітних, оптимізація структури зарплати втратила свій сенс. Ми вважаємо, що це помилкова точка зору, яка по суті відображає економічний інтерес власника підприємства, який протистоїть інтересу найманого працівника. Адже, 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.

Існує й інша сторона проблеми, фахівці багатьох професій не хочуть 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. Сторінки преси рясніють багатотисячними пропозиціями роботи. І справа не в тому, що за багато років значна частина людей відвикла від роботи “по гудку”. Справа в довірі найманих працівників роботодавцям і до держави, які не створюють умов мотивації до плідної праці і гідної оплати.

Ми погоджуємося з точкою зору вітчизняного науковця Г.Т. Кулікова. Досліджуючи питання вартості робочої сили, він 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 доларів, 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 [3]. При цьому, з наведених країн рівень тіньової економіки в Україні найвищий. Це найкраще свідчення того, що чинник державного управління економікою взагалі, і в тому числі в сфері оплати праці, для України має більш вагомий значення, ніж у вказаних країн. До того ж, слід врахувати і думку Г.Т. Кулікова про те, що наслідком низької вартості робочої сили є уразливість психофізіологічного стану людини [3]. Ця теза може і повинна стати предметом окремого дослідження фахівців в галузі психології праці.

Свою думку з цього приводу концентровано виклав Д.П. Богиня. Він 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. Автор наголошує, що гарантом успіху розпочатих в Україні ринкових перетворень має бути, насамперед, пробудження трудової активності громадян, реалізація та розвиток трудового потенціалу. Поки що, за його думкою, відбувається протилежне. Звідси виникає необхідність осмислення всієї повноти кризи праці, яка за своїм змістом концентрує процес відчуження працівника від трудової діяльності [11]. В зв’язку з викладеним вище ми можемо констатувати тривожний симптом: проблемами психології праці почали перейматися не тільки психологи, але й професійні економісти. Це свідчення того, що хвороба економічної практики зайшла надто далеко.

На сьогодні рівень тарифу робітника першого розряду вчетверо менший за середню зарплату в Україні, шостого розряду – менший в 2,4 рази. Відповідно до цього продуктивність праці в Україні значно менша, ніж в розвинутих країнах. Поміж різних факторів такого становища є і структура оплати праці. Як приклад, візьмемо умовний діючий тариф робітника 6-го розряду, прийнявши його за 10 одиниць. Реальний тариф, відповідно до рівня заробітної плати, повинен був би скласти 24 одиниці ($10 \times 2,4$). За формулою тариф дорівнює розцінці помноженій на кількість вироблених робітником виробів. Розрахунок дає можливість показати, що нинішня мінімальна фактична продуктивність праці українського працівника приблизно становить 42 % від розміру його потенційно можливої продуктивності ($10:24 \times 100$).

Опосередковано це віддзеркалює і меншу частку оплати праці в ВВП України при порівнянні з показниками європейських країн. За даними В.М. Геєця в 1999–2005 роках ця частка по Україні складала 43,7 %. Відповідна 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

аналогічного 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. Наведений вище приклад свідчить про те, що своєчасне проведення перегляду Генеральних тарифних угод – може бути одним з цих заходів, які б підвищили продуктивність праці населення.

Приблизний 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). Показник можливого підвищення продуктивності праці (ефективності виробництва) буде дорівнювати 125,6 % ($51,9:43,7 \times 100$). Для порівняння в США він дорівнює 129,5 %. Це наочний приклад вирішення проблем ефективності виробництва за рахунок реформування оплати праці шляхом перегляду тарифів, без чого намагання України увійти до ЄС буде гальмуватися.

Це далеко не всі можливості, пов'язані з своєчасним переглядом тарифних ставок та окладів. Централізований, в міру інфляції, постійний перегляд тарифних ставок та окладів може стати потужним фактором легалізації тіньової частини економіки України. В даному випадку потрібно використовувати комплексний економічний, правовий та адміністративний підходи. Згідно існуючого в Україні законодавства, роботодавець немає права виплачувати робітнику заробітну плату, яка б, при виконанні норм виробітку, була б менша за тариф. Чим він вище, тим повинна бути вищою відповідальність роботодавця за організацію прибуткового виробництва, збут продукції та можливість легальної виплати зарплати. Наразі 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”. Досі вважалось, що таким чином підприємець ухиляється від сплати частини податків для їх мінімізації. На наш погляд, ця точка зору є вірною, але неповною. Вона не враховує обставин, які обумовлюються загальним характером нестійкості української економіки.

Створивши економіку України стійкою, можна подолати всі перепони легалізації тіньової економіки, у тому числі, у сфері заробітної плати. Розглядаючи питання 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. Раціональність підвищення тарифів оплати праці відповідно до рівня інфляції ми довели вище. Тому, при постійному виконанні такої роботи Уряд одночасно спричиняв би підвищення стійкості економіки України, що, в свою чергу, могло б стати одним із збудників змін психології роботодавців, які нині уникають сплати частини податків. Звичайно, це не окремий захід, який може повністю вирішити проблему легалізації зарплати, він повинен йти в ланцюжку інших, в тому числі, пов'язаних з контролем державних органів, які мають відповідні умови (працівники Мінпраці на місцях можуть це зробити шляхом запрограмованих аналітичних досліджень).

На нашу думку, побудова нової економічної системи, яка складається з відносно окремих “блоків”, повинна йти, як по шляху розбудови нової структури, так і по шляху розбудови кожного “блока” окремо. Тільки так, у взаємозв'язку змін загального і часткового можна побудувати щось нове. Структурна зміна економічної системи без змін її окремих частин приречена на поразку. Ніде в біології, техніці або іншій науці чужорідне тіло не зможе вписатися в єдиний генетично цілісний організм. Саме так, без вирішення проблеми зміни тарифів стосовно рівня інфляції побудова ефективної економіки просто неможлива. Звичайно, це потребує наукового обґрунтування, правової підтримки, ефективного адміністрування, але без цього намагання України увійти до європейської спільноти будуть марними.

Таким чином, з викладеного випливає загальний висновок: зміна соціально-економічної системи та глобалізація економіки вимагають від науковців вирішення багатьох відносно відокремлених, але взаємопов'язаних між собою, проблем економіки, в тому числі тарифних

проблем оплати праці. Серед них важливе місце посідає інфляція. Звичайно, проблеми оплати праці ширші і багатогранніші тому вирішення їх залежить від визначення багатьох факторів.

Існує безліч проблем в організації оплати праці країн ЄС. Але великий досвід, яким володіють згадані країни, є дуже корисним для економіки нашої країни.

Аналіз практики застосування в країнах ЄС американської, японської та західноєвропейської моделей оплати праці дозволив визначити їх головні критерії, функції та питому вагу тарифу у структурі заробітної плати. Найбільш вживаними є системи оплати, які передбачають двокомпонентність їх структури: відрядний заробіток і приробіток (додаткову зарплату, премію, доплати, надбавки тощо). Розглянуті системи оплати Ф. Хелсі, Ровена, Барта-Меріка, Бедо можуть мати місце на підприємствах України у залежності від необхідності досягнення поставлених цілей стимулювання високопродуктивної праці. Комбінації погодинної і відрядної форми оплати (системи Гантта, Аткінсона, Елінхейна, Г. Форда) слід використовувати для стимулювання виробітку та високих результатів праці.

На підприємствах ЄС широкого розповсюдження набула індивідуальна оплата праці. Індивідуальну оплату праці 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.

Результати дослідження другого розділу дозволяють сформулювати наступні напрями удосконалення організації заробітної плати: Введення в якості основи організації праці на всіх рівнях управління системи тарифних угод і договорів, які визначаються в результаті колективних переговорів. Реформування організації оплати праці передбачає введення практики переговорів і досягнення домовленостей по конкретних питаннях організації оплати праці на різних рівнях: міжгалузевому, галузевому, на рівні підприємства. Предметом переговорів між сторонами мають бути тарифні угоди. На усіх рівнях колективних переговорів і домовленостей від кожної сторони повинна бути рівна кількість представників. Необхідно, щоб тарифні угоди на рівні підприємств були складовими колективного договору, Тарифні угоди повинні 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 працівників, 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.

В західноєвропейських країнах існує тенденція до заміни відрядної праці на погодинну. Але існує безліч професій, які потребують застосування відрядної оплати праці. Головними умовами при застосуванні відрядної оплати праці 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 перебиваються економічною ефективністю збільшення прибутку.

Досвід країн ЄС та особливостей організації заробітної плати вказує на те, що підприємствам в Україні необхідно йти, по шляху зменшення диференціації та великого розриву між найнижчим і найвищим тарифним розрядом, підвищення рівня мінімальної заробітної плати.

Порівняльний аналіз стандартів якості життя в Україні на країнах ЄС показав місце нашої держави в системі соціально-трудова відносин і проблеми, з якими вона прямує до ЄС. Підвищення рівня мінімальної та номінальної заробітної плати до стандартів якості життя населення країн ЄС є першочерговим завданням, якщо Україна прагне вступити до Світової організації торгівлі та Європейського Союзу.

Виходячи із введеної автором інфляційної функції заробітної плати, здійснено порівняльний аналіз заростання реальної заробітної плати, мінімального її рівня та динаміки індексу цін інфляційних процесів; визначено основні внутрішні фактори, які спричиняють інфляцію і з якими слід боротися на макроекономічному рівневі соціально-трудова 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 дозволить: наблизитись до життєвого рівня населення високорозвинутих країн, зніме масу проблем в соціально-трудова сфері, сформує ефективно-функціонуючий ринок праці з відповідним рівнем вартості робочої сили, яка неухильно має зростати у зв'язку з інтеграційними процесами.

Література

1. Богиня Д.П. Соціально-економічні аспекти ринку праці в регіонах з підвищеним рівнем безробіття // Україна: аспекти праці. – 1998. – № 1. – С. 3–9.
2. Коган А.М. Деньги, цена и теория трудовой стоимости. – М.: Финансы и статистика, 1991. – С. 12–13.
3. Куликов Г.Т. Мотивация труда наёмных работников. – К.: ИЭ НАНУ, 2002. – С. 81.
4. Найдъонов В.С., Сменковський А.Ю. Инфляция и монетаризм. – К.: БЦКФ, 2003. – 246 с.
5. Павловський А.М. Шлях України. – К.: Техніка, 1996. – С. 97–98.
6. Павловський А. Стратегія розвитку суспільства. – К.: Техніка, 2001. – С. 74.
7. Федорова М.С. Проблема измерения затрат работодателей на воспроизводство рабочей силы. Дис. канд. эк. наук. М., 1995.
8. Харченко М. Оплата праці: реформування на основі нової Єдиної тарифної сітки // Україна: аспекти праці. – 2005. – № 7. – С. 3–9.
9. Шадурская Т.И. Формирование фонда оплаты труда в условиях ускорения. – К.: Наука и техника, 1988. – 60 с.
10. <http://www.eurostat.eu>
11. <http://ukrstat.gov.ua>

МІГРАЦІЯ НАСЕЛЕННЯ У СИСТЕМІ МІЖНАРОДНОГО ПОДІЛУ ПРАЦІ

10.1. Мотиваційні аспекти міграції населення України до країн ЄС

Проблемний характер розвитку світової економіки, ототожнений, головним чином, з процесами глобалізації, 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. Хоча глобальні наслідки відкриття кордонів з необґрунтованих причин ототожнюються для України виключно з трудовими міграціями до Європейського Союзу, 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.

З точки зору світової економіки, констатовані наслідки зростання міграційної активності у формі руйнування сімей, зміни соціального статусу, “відтоку мізків” мають другорядний характер у порівнянні з перерозподілом статусу країн у системі міжнародного поділу праці. Розглядаючи 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, природно-географічні умови, технічний прогрес та соціально-економічні умови, слід зазначити, що існують всі передумови кристалізації двох основних груп країн за впливом міграції робочої сили на міжнародний поділ праці. На сучасному етапі вплив перших двох чинників на МПП вирівнявся, а відмінності в соціально-економічних умовах різних країн набувають вирішального значення. У свою чергу забезпечення соціально-економічних умов необхідно ототожнювати з найвищим рівнем відтворення соціальних гарантій, що на практиці трактується через рівень доходів населення, здатності до споживання необхідної кількості життєвих благ, страхування, пенсійного забезпечення тощо.

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, оскільки саме кращі умови є перманентними причинами прибуття економічно-активного населення до високорозвинених країн та одночасним їх відтоком з менш розвинених країн (третього світу). Спрощено ці тенденції слід сприймати так, що з однієї сторони рівень розвитку країни залежить від багатства кожного окремого громадянина, а з іншої від кількості громадян. За винятком країн, що вдаються до самоізоляції чи не можуть бути віднесені до країн з ринковою економікою, 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. Відтак збагачення високорозвинених країн з одночасними втратами країн третього світу є достатньо закономірною тенденцією глобальної економіки, і на практиці зустрічається у формі на-

рікань представників останніх.

Єдиним способом збереження людського потенціалу міграційних донорів, у такому випадку, гіпотетично є перерозподіл населення у межах національної економіки, коли міграції з сільських поселень до міст забезпечують зменшення кількості бідного сільського населення та зростання середнього класу у містах, скорочення низькопродуктивної праці у агропромисловому комплексі та домашніх господарствах селян з одночасним зростанням високопродуктивної праці у промисловості, сфері обслуговування інформатизації чи наукових досліджень.

Проте спрощена система перерозподілу людського потенціалу світу на рівні гіпотези чи апріорного аналізу достатньо важко піддається регуляторному впливу та не може бути однозначно використаною у якості інструменту підвищення статусу країни у МПП до найвищого рівня – на основі соціально-економічних умов, оскільки прийняття рішення про переміщення мігранта відбувається на рівні особистого мотиву, формувати чи скеровувати який можливо лише після ґрунтового дослідження.

Міграція населення досліджується протягом тривалого періоду вітчизняними та іноземними вченими. Попри всю вивченість та розроблений інструментарій, підходи до регулювання міграційної поведінки населення зводяться до причинно-наслідкових концепцій, коли поведінка мігранта є наслідком ряду причин, які з'явилися у минулому, хоча суть механізму психологічно-ментального вибору серед ряду альтернатив не встановлюється. Наявних концепцій управління міграціями населення цілком достатньо за умов стабільності суспільного розвитку з можливістю екстраполяції тенденцій, які досліджені у минулому, на майбутні періоди. Але швидкі темпи суспільного розвитку, поглиблення глобалізації та науково-технічного прогресу ставлять під сумнів тотальне використання існуючого інструментарію регулювання міграцій і на перший план виводять потребу у дослідженні психологічно-ментальних чинників міграційної поведінки особи. Для України наслідки глобалізації підкріплюються зміною суспільних формацій і соціально-економічного розвитку. Психологічно-ментальну складову поведінки особи слід розглядати як систему внутрішніх та зовнішніх чинників впливу, які неперервні у часі незалежно від бажання мігранта.

Природним є припущення, що міграційна поведінка спільноти має історично сформовані передумови. Історичний екскурс обмежений минулим століттям дає можливість виділити п'ять етапів у відмінностях міграційної поведінки сільських жителів визначених за критерієм свободи пересування (табл. 10.1).

Таблиця 10.1

Головні характерні етапи міграційної поведінки сільського населення [5]

Етап	Період існування	Причини зародження	Характерні риси
1. Ліквідація кріпосного права, Столипінська аграрна реформа	1850–1929 рр.	Ліквідація кріпосного права, утворення групи безземельних селян	Диференціація селянства, переселення вільних селян, в інші регіони імперії. Переселення безземельних селян з Австро-Угорської імперії до США, Канади, Бразилії, Аргентини тощо
2. Колективізація сільського господарства	1930–1960 рр.	Обмеження прав та свобод людини, зокрема свободи пересування. Голодомор, командно-адміністративне управління	Штучне обмеження свободи пересування, заборона переїзду до міст
3. Паспортизація селян	1960–1990 рр.	Отримання свободи пересування, лібералізація стимулювання трудових ресурсів села	Зародження та розквіт соціально-побутової, м'ягтнкової трудової та економічної сезонної міграцій
4. Здобуття незалежності України	1991–2004 рр.	Отримання населенням 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.
5. Демократичні перетворення в Україні	з 2005 р.	Демократизація суспільних відносин, революційний характер перетворень, роз-	Пом'якшення митного законодавства, міжрегіональні угоди

гляд питань вступу до ЄС

За відсутності в сучасних умовах адміністративного, штучного впливу держави на поведінку мігранта, його наміри підпорядковуються системі зовнішніх та внутрішніх чинників, а ключовим елементом дослідження має стати мотив поведінки. На практиці пряму дію факторів міграції в системі мотивації 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. Сила 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.

Уявлення про фактор міграції, як обов’язкову форму впливу на мотиви мігранта, у вигляді кривої за умови неперервності, 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, визначає цю точку як причину міграції, яка чітко уявляється особою і реєструється у статистичній звітності.

Група найвпливовіших факторів характеризується індикатором першого порядку і визначає мотиви поведінки особи-мігранта у процесі здійснення переміщення, протидія яким з боку мігранта є неможливою або малоімовірною у міру закономірностей існування фактора. Наприклад, екологічна катастрофа в Чорнобильській радіоактивній зоні, де індикатором виступає рівень радіоактивного забруднення або військові дії, їх інтенсивність, тривалість, кількість жертв та інше (рис. 10.1).

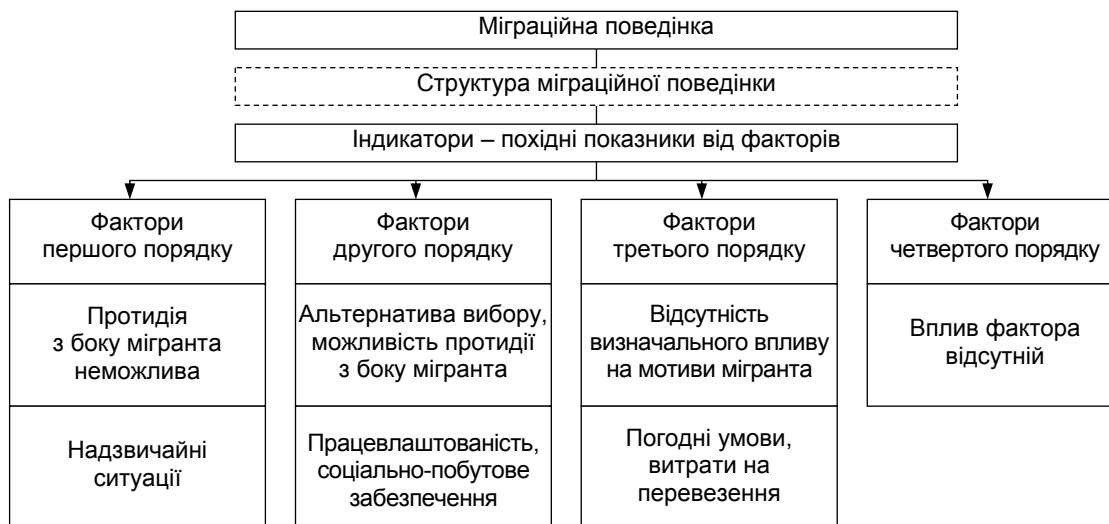


Рис. 10.1. Фактори зовнішнього середовища за силою впливу на мотив мігранта

До групи індикаторів другого порядку відносяться фактори міграційної поведінки особи, які відзначаються наявністю альтернативного вибору, та можливості протидії з боку мігранта. Наприклад, непрацевлаштованість потенційних мігрантів, де індикатором виступає співвідношення кількості працівників та вакансій відповідних кваліфікацій та розрядів, або шлюбність потенційних мігрантів, де індикаторами виступають кількість осіб шлюбного віку та гранична схильність до шлюбів з партнерами з інших міграційних зон.

Індикатори третього порядку характеризуються відсутністю визначального впливу на мотиви особи щодо здійснення переїзду. Вони здійснюють вплив лише на характер та особливості переїзду і створюють емоційне забарвлення міграціям. Наприклад, витрати на здійснення переїзду, де індикатором виступає ціна квитка, тривалість та відстань переїзду, де індикатором

виступає кількість пересадок.

До індикаторів четвертого порядку відносяться фактори, які не здійснюють впливу на формування мотивів міграції та характер переміщення, і в перспективі можуть перейти до груп факторів першого, другого або третього порядків.

Належність факторів до індикаторів визначеного порядку немає постійного характеру, тобто індикатори в системі взаємодії мотиваційного механізму мають можливість переходити порядком вище та порядком нижче із зміною впливу на міграційні наміри особи.

Встановлення динамічних процесів міграційного поля відбувається через визначення взаємодії та впливу індикаторів першого, другого та третього порядків. В основу описання покладено намагання охопити всі можливі альтернативні варіанти взаємодії факторів аналогічних та різних порядків. Взаємний вплив факторів доцільно розглядати через вектори їхньої спрямованості (дії), серед яких можливе існування двох напрямків взаємодії: протилежної, коли фактори протидіють один одному, та одного напрямку, коли фактори підсилюють один одного.

Закономірності впливу факторів протилежної дії розглядаються в системі порядків індикаторів. Взаємодія протилежних факторів першого і другого порядків за природою порядків факторів відбувається на користь факторів першого порядку (табл. 10.2). Тобто, мотив міграції відповідає впливу факторів першого порядку.

Таблиця 10.2

Наслідки взаємодії факторів різних порядків протилежної дії

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			Взаємно нівелюють один одного	Взаємодія факторів не позначається на діях мігранта
четвертого порядку				Взаємодія факторів не позначається на діях мігранта

Очевидним є той факт, що попри нівелювання факторів другого порядку вони існують на протязі формування мотиву під впливом фактора першого порядку. Тобто, не виключена дія на мотиви міграції фактора другого порядку в перспективі, після зникнення впливу фактора першого порядку.

Нівелювання фактора нижчого порядку фактором вищого порядку збільшує потенціал фактора нижчого порядку, що по аналогії з фізикою пружного тіла можна охарактеризувати як мотиваційну пружину. А нівелювання слід охарактеризувати як зведення мотиваційної пружини потенційної міграції.

В динаміці міграційної поведінки населення реалізація накопиченого міграційного потенціалу фактора другого порядку, як правило, відбувається за декількома сценаріями. По-перше, за умови раптового зникнення впливу фактора першого порядку відбувається раптова реалізація потенціалу фактора другого порядку (“пружина вистрілює”). Мотиваційне поле змінюється різко, різко змінюється вид, характер, чисельність, напрямки міграції, поведінка мігрантів тощо (табл. 10.3). Сила міграційного потоку, розмір міграційної хвилі, тривалість сплес-

ку міграційної хвилі відповідають силі зведення мотиваційної пружини. Прикладом слугує
Таблиця 10.3

Наслідки зведення мотиваційної пружини

Зникнення фактора		Прояв фактора другого порядку
Першого порядку	Раптове	Мотиваційне поле змінюється різко. Кардинально змінюється вид, характер, чисельність, напрямки міграції, поведінка мігрантів тощо
	Поступове	Мотиваційне поле змінюється поступово, обернено-пропорційно до зниження сили фактора, що звів мотиваційну пружину. Відбувається 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

міграція сільських жителів до міських поселень після видачі паспортів у 60–70-х роках минулого століття. Фактором першого порядку стримуючої дії було обмеження свободи пересування, а фактором стимулюючої дії другого порядку – соціально-побутові, трудові, економічні та інші чинники.

По-друге, поступове зникнення впливу фактора першого порядку. Має місце перехід фактора першого порядку до розряду факторів другого, третього або четвертого порядків. Мотиваційне поле змінюється поступово, обернено-пропорційно зниженню впливу фактора першого порядку. Відповідна швидкість і зміни видів міграцій, чисельності міграційних груп, розмірів міграційної хвилі. Тривалість сплеску міграційної хвилі розтягується у часі.

По-третє, за період визначення мотиву поведінки факторами першого порядку, фактори другого порядку можуть втратити актуальність і зникнути як такі. Тобто має місце явище переходу фактора другого порядку до групи факторів третього або четвертого порядків. В такому випадку а ні раптове, а ні поступове зникнення фактора першого порядку не призводить до зміни мотиву. А фактор другого порядку не є ключовим мотиваційним фактором, і відповідно його зникнення ніяк не позначається на мотиваційному полі, незважаючи на попереднє зведення мотиваційної пружини.

Сценарії реалізації факторів третього порядку, за умов збереження природи їхнього утворення, не мають ніякого значення при зникненні факторів першого та другого порядків. Вони виступають факторами третього порядку до інших факторів першого та другого порядку, за умов зникнення інших факторів цих груп. Лише перехід факторів третього порядку до факторів першого або другого порядків змінює їх вплив на формування ключового фактора мотиваційного поля. Очевидно, між факторами першого та третього порядків, у зведенні мотиваційної пружини, можна провести аналогію. Але сила зведення, порівняно з факторами першого порядку, є незначною, і не може стримати вплив фактора другого порядку. На практиці це відбувається у незначному коливанні міграційних хвиль, які на фоні розміру міграційних хвиль, стимульованих факторами другого порядку, є непомітними.

Протидія факторів третього порядку факторам першого порядку не можлива, 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.

Взаємодія факторів різних порядків у формуванні мотиваційного механізму міграційної поведінки є неповною без вступу у взаємний вплив факторів рівних порядків. У такому випадку, протилежна дія таких факторів компенсує один фактор іншим. За умови протилежного спрямування впливу факторів першого порядку відбувається взаємне компенсування, яке має декілька варіантів виникнення можливих наслідків динаміки розвитку мотиваційного поля. В першу чергу, за наявності двох факторів першого порядку різної сили, визначальним у формуванні мотиваційного поля є фактор, сила якого більша в середині групи даного порядку. За

умов рівнозначної сили взаємне компенсування відбувається в часовому відрізку до зниження сили одного з факторів, або його зниження в силу існуючих закономірностей формування. На практиці протидія факторів першого порядку викликає у мігрантів наміри до здійснення переїзду які є компромісними по відношенню до обох факторів, тобто повністю не відповідають кожному з них.

Протидія факторів другого порядку передбачає наявність декількох ключових мотивів у мотиваційному полі, наслідком чого є вибір особи з наявних альтернатив. У разі 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.

Формування мотиваційного поля відбувається за іншими сценаріями за умови однакового напрямку дії факторів. Взаємодія факторів першого та другого порядку однакового напрямку характеризується домінуванням фактора першого порядку у формуванні мотиваційного поля (табл. 10.4).

Таблиця 10.4

Наслідки взаємодії факторів різних порядків однакової спрямованості

Фактор	Фактор			
	першого порядку	другого порядку	третього порядку	четвертого порядку
першого порядку	Зростання сили впливу факторів не спостерігається, оскільки вони вже здобули максимального значення	Домінування фактора першого порядку, зниження потенціалу фактора другого порядку	Виключне домінування фактора першого порядку. Фактор третього порядку ніякою мірою не проявляється	Домінування фактора першого порядку, фактор четвертого порядку ніякою мірою не проявляється
другого порядку		Підсилюють один одного	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 позначається на діях мігранта
четвертого порядку				Взаємодія факторів не позначається на діях мігранта

Сила впливу фактора першого порядку значно перевищує силу впливу фактора другого порядку і, при однаковому напрямку дії, наміри здійснити переміщення стимульовані факторами першого порядку викликають міграцію осіб стимульованих факторами другого порядку, при яких фактор другого порядку не проявляється через властиві йому індикатори. Зникнення або зниження впливу фактора першого порядку супроводжується проявом 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.

Взаємодія факторів другого та третього порядку однакового напрямку характеризується домінуванням мотиву сформованого фактором другого порядку. Вплив фактора третього порядку проявляється у прискоренні здійснення переміщення та спрощенні реалізації намірів мігранта.

Взаємодія факторів першого та третього порядку одного напрямку дії, як і у випадку протилежних напрямів дії, відзначається домінуванням факторів першого порядку і відсут-

ністю будь-якого впливу факторів третього порядку.

Існування факторів одного напрямку дії на однаковому часовому проміжку призводить до підсилення впливу одне одного. Загальна сила впливу факторів дорівнює сумі сил факторів.

Динамічний стан функціонування мотиваційного механізму міграційних процесів на практиці вкрай рідко зустрічає існування спрощеної системи приведеної нами у взаємодії факторів одного та різних порядків.

Присутність будь-якого фактора не можна вважати постійним явищем, і на зміну одному приходять інші фактори, відбувається підсилення і компенсування факторів одне одним, що в лінійній системі координат варто виразити через коливання сили факторів (рис. 10.2).

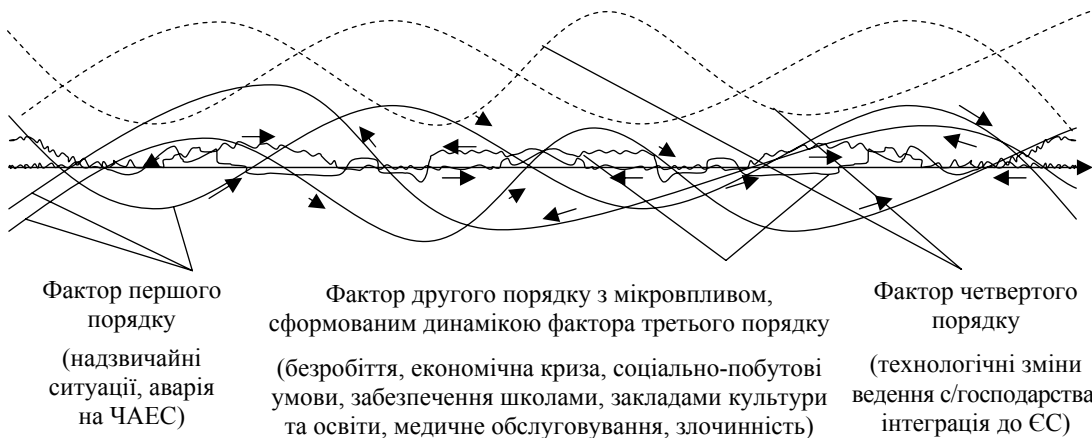


Рис. 10.2. Динамічна система формування мотиваційного поля ключовими факторами міграції

Поведінка факторів четвертого порядку не впливає на формування мотиваційного поля мігранта до моменту їх переходу до групи факторів першого, другого та третього порядків. Через те, вони цікавлять нас виключно з точки зору можливої перспективної належності до груп ключових факторів.

Необхідно зазначити, що видима універсальність впливу ключових факторів міграції на наміри особи переміщення, не зберігається в універсальності видів та форм міграції. У дослідженні більшості науковців виділяється закономірність наявного виду міграції та причин, що спонукають схилитися до нього. На нашу думку, природа явища ґрунтується на мінімальних можливостях задовольнити існуючу потребу. Так, непрацевлаштованість жителів села спонукає їх до маятникових міграцій до найближчих працездатних міст та сіл (див. рис. 10.3). Аналогічним чином характеризується сезонна міграція за відсутності навчальних закладів.

Низький рівень доходів спонукає населення до сезонного заробітчанства, а невпевненість у майбутньому або незадоволення забезпечення культурного життя, соціально-побутової сфери – до постійних міграцій у міські поселення. На фоні вказаних мінімальних можливостей задоволення потреби необхідно виділити і наявність елемента стримування міграційних намірів. Наприклад, переїзд на постійне місце проживання у працездатний регіон дасть можливість реалізувати потребу у праці, але наявність елемента стримування міграційних намірів у формі власного житла, господарства та нажитих речей схиляють особу саме до маятникової міграції.

Розглянуті нами сценарії поведінки факторів описують механізм їх взаємодії та формування мотиву міграції, і в силу своєї універсальності не стосувались до цих пір конкретних видів факторів.

Економічний фактор відіграє одну з ключових ролей. Особливість його дії полягає у намаганні мігранта отримувати більшу економічну вигоду за рахунок здійснення переміщен-

ня. У сільських міграціях економічний фактор проявляється за умов відчутної різниці між роз-

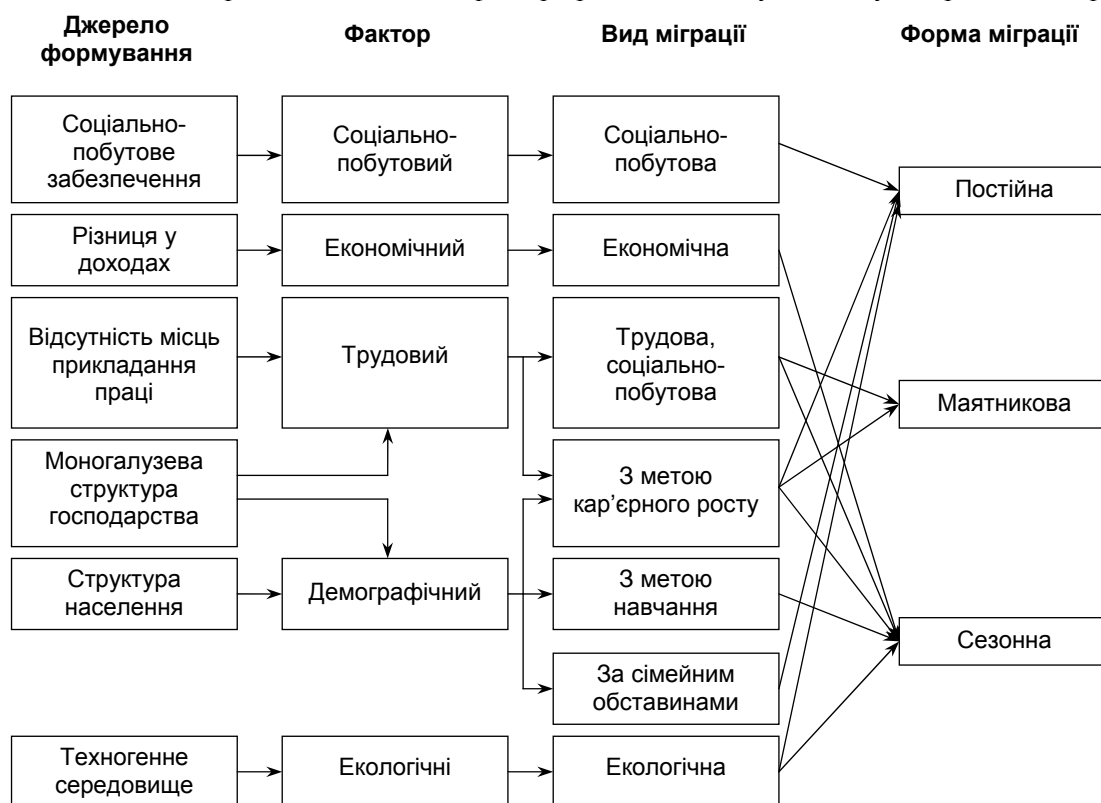


Рис. 10.3. Види та форми міграцій населення, джерела та фактори їх формування

мірами отриманого сукупного доходу у сільській місцевості та містах. З впевненістю можна стверджувати, що вплив зазначеного фактора інтенсивніший при значній диференціації доходів, і навпаки, низька різниця між розмірами отриманого доходу зменшує стимули до переміщення.

Близьким до економічних є трудові фактори. В приведених вище класифікаціях він окремо не виділяється, але за складністю утворення та вагою у мотиваційному механізмі заслуговує на окрему увагу. Особливість трудового фактора полягає у місці прикладання праці. Специфіка його прояву визначається структурою співвідношення між пропозицією робочої сили та структурою робочих місць. Інтегральний показник – структурні розбіжності, породжують у мігранта мотив до переміщення у місця потенційної праці. Широкий вплив трудового фактора проявляється в Україні через існування маятникової міграції до робочих місць у містах. Близькість між економічною та трудовою міграцією виявляється через взаємне перетворення однієї в іншу, і навпаки, та часто відсутністю чіткої межі між ними.

Демографічні фактори відіграють значну роль у міграційній поведінці за рахунок їх визначальної ролі у формуванні міграційного потенціалу регіону. Наприклад, сільські поселення, з перевагою населення старшого віку, 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.

Перелік причин міграційної активності сільських жителів не обмежується збільшен-

ням доходів сім'ї, отриманням роботи, настанням навчального віку, за минулі 20–30 років до числа факторів, що спричинили масові міграції населення, відносять і намагання підвищення соціального статусу за рахунок кар'єрного та професійного зростання. Як правило, професійне зростання у сільській місцевості обмежується відсутністю розгалужених бізнесових та державних організацій і орієнтацією продуктивних сил на одну галузь економіки – сільське господарство. Тому, міграція у міста ставала єдиним можливим шляхом задоволення такого роду намагань.

Виділені фактори мотиву міграції переважали у 70–80-х роках минулого століття, і гіпотетично зазнали змін у 90-х роках минулого та на початку нового століття. Загальною причиною спаду міграційної активності сільських мігрантів за найбільш вагомими до цього факторами стала загальна криза економічної системи та зниження кількості наявних та потенційно можливих у перспективі робочих місць. Для Хмельницької області, як і держави загалом, де основним джерелом доходів переважної кількості сільських мігрантів є заробітна плата отримувана на робочих місцях, їх скорочення породило новий фактор-обмеження. Тобто, має місце процес “зведення мотиваційної пружини” описаний вище. Економічна криза, як тимчасове явище, зникає, поновлюється вплив соціально-побутових, трудових та економічних факторів, та зведення мотиваційної пружини не проходить безслідно.

Окремо постає запитання про час зародження міграційної хвилі, під якою розуміємо масовий рух населення спричинений бурхливим розвитком сільського господарства області [7, с. 234]. Формування міграційної хвилі може відбуватись за рахунок факторів першого та другого порядків. Питання визначення часу 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 резервом витривалості до дії фактора першого порядку. Імовірно, що використання такого роду резерву відбудеться виключно за умови протидії аналізованому фактору фактора аналогічного порядку протилежної дії.

Період використання внутрішніх резервів потенційних мігрантів назвемо передміграційною затримкою, тобто час між появою впливу фактора та початком міграції або міграційним лагом.

Подальший розгляд механізму мотивації міграцій, приводить до висновку про закономірність появи явища піку міграцій, ототожненого з найбільшим розміром міграційного переміщення за визначений період в межах міграційної хвилі [3, с. 134]. Явище піку міграцій, в контексті пояснення резерву витривалості, бачиться нами через неоднакові запаси витривалості окремих учасників міграційного процесу. Особи з низьким запасом – мігрують першими, особи з високим – останніми. Основна маса мігрантів, які мають, як правило, середній резерв витривалості породжують пік міграційної хвилі, розмір якої в силу кількісного співвідношення між окремими групами в середині міграційної хвилі, залежить від структури потенційних мігрантів визначеної за критерієм витривалості.

За принципом логіки міграційної поведінки, допускається наявність двох основних типів піку міграцій, явного, яскраво вираженого, та не явного, з відсутністю міграційного піку.

Явний тип міграційних піків характеризується нерівномірним розподілом осіб за резервом витривалості, а неявний навпаки – рівномірним розподілом запасів.

Припускаємо, що на практиці, на основі визначеної можливості розподілу резерву витривалості, зазначені на рис. 10.4 типи зустрічаються досить рідко, а реально міграційна хвиля характеризується рядом піків переміщення, які можуть чергуватись з відсутністю піку міграції.

Значущість явища стійкості людини до зовнішніх стимулів вимагає охарактеризувати та виділити в окремий елемент понятійного апарату аналізу міграцій поняття резерву витривалості. Резерв витривалості, в нашому розумінні, ототожнений з запасом витривалості, являє розмір матеріальних запасів потенційного мігранта та його домашнього господарства, який дає змогу забезпечити йому допустимий рівень життєдіяльності.

Відсутність резервів витривалості породжує появу міграційних намірів, а неможливість їх реалізувати може стати фатальною для людини, або середовища, що її оточує, що підтверджується реальними подіями 1932–1933 років. Штучно здійснюваний голодомор приз-

вів 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 8 млн чоловік жертв голодомору.

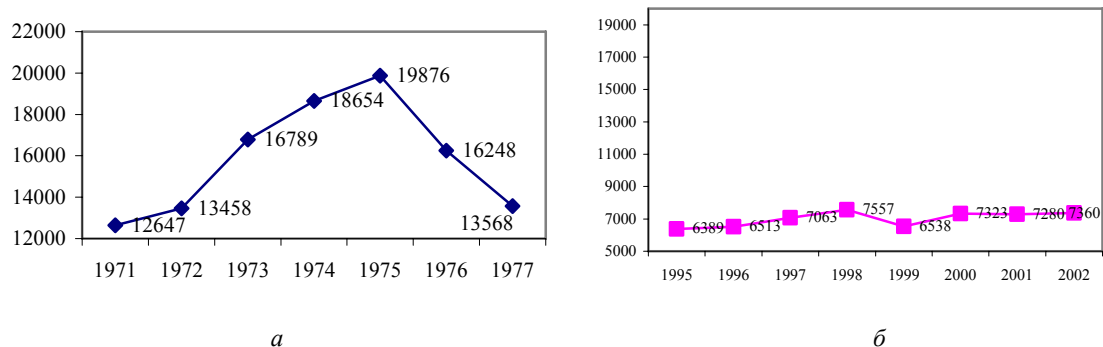


Рис. 10.4. Типи міграційних піків: а) явний; б) неявний

Характерний міграціям, спровокований факторами першого порядку, резерв витривалості за своєю природою є відносно незначним, з низькою імовірністю поновлення за неперервної дії фактора. В протилежному випадку він перетворюється в альтернативу до міграційних стимулів, а фактор першого порядку переходить у розряд факторів другого порядку.

Із зроблених висновків поведінки міграційних факторів першого порядку, існує наслідок який проявляється у формі впливу на поведінку мігранта лише на етапах формування рухомості та переміщення особи. Вплив факторів першого порядку на етапі приживання новоселів незначний або взагалі відсутній. Таким чином, для переміщення за факторами першого порядку доцільно використовувати спрощену модель механізму мотивації міграцій, який включає два розглянутих етапи. Третій етап, приживання новоселів, стає відправною точкою (першим етапом – формування рухомості) наступних міграційних намірів.

Механізм мотивації міграцій за факторами другого порядку, на відміну від механізму за факторами першого порядку, охоплює вплив на всіх трьох стадіях. Результати, існуючих на даний час, досліджень трактують вплив факторів на етапах здійснення міграцій в ракурсі, що не враховує класифікацію впливу зовнішнього середовища за порядками факторів. Головним чином, демографи сходяться на думці, що особа здійснює вибір між альтернативами створеними факторами початкової та кінцевої точок міграцій [1, с. 247]. Початкова точка міграцій – це місце формування рухомості особи, в якому незадоволення власним становищем переростає в намір здійснення переїзду. На відміну від факторів першого порядку, проблема не постає настільки гостро, тому не вимагає негайного реагування, і необхідне ще щось, за ради чого мігрант схилиться до думки про потребу переміщення. Додатковим стимулом переміщення стають потенційні можливості отримати додаткову вигоду у кінцевому місці переміщення. В такому випадку має місце факт виштовхування мігранта, а фактори під впливом яких реалізуються міграційні наміри, отримали назву факторів виштовхування. Поряд з факторами виштовхування у трудових міграціях широко розповсюджені набули фактори притягання.

Міграції здійснюються навіть за сприятливих умов проживання. Основною причиною їх здійснення є усвідомлення потенційними мігрантами привабливих перспектив у місці кінцевого перебування. Зі сказаного вище 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.

10.2. Джерела формування внутрішніх регіональних потоків руху населення України (на прикладі Хмельниччини)

Високий людський потенціал сільської місцевості обумовлює важливість міграційної складової формування населення області. Показники розподілу населення України за ознакою місця проживання, дають можливість умовно визначити дві групи регіонів, серед яких, перша – адміністративні одиниці з орієнтацією на промисловість, друга – регіони переважання сільського господарства.

За питомою вагою сільського населення, до числа аграрно-орієнтованих регіонів відносяться Хмельницька, Вінницька, Закарпатська, Івано-Франківська, Рівненська, Тернопільська та Чернівецька області. Таким чином, географічно регіон, що досліджується, знаходиться у зоні розташування перерахованих областей. З огляду на розміщення Хмельницької області, доцільно припустити, що міграційні процеси з явним притяганням населення до промислових центрів за її межами набувають дещо іншого характеру. Відстань до промислових центрів виступає фактором стримування міжобласних переміщень, а наміри особи реалізуються у межах досліджуваної адміністративної одиниці.

Обсяги міграційного руху населення за останнє десятиріччя носили нерівномірний характер. Статистичні дані свідчать про зниження активності мігрантів за чисельністю прибулих у міста області на кінець минулого десятиліття.

На початок десятиріччя навпаки, міграційні хвилі зазнали піднесення. Наявні дослідження визначають причиною поживлення механічного руху населення розпад Радянського Союзу, внаслідок якого населення, що мігрувало за часів його існування з етнічних територій, поверталось на свою батьківщину. У 1994–1996 роках чисельність прибулих у міста області хоча і знижується, але є вищою за природній рівень, визначений у минулому (рис. 10.5).



Рис. 10.5. Обсяги міграцій у міста Хмельницької області

Спад міграційної активності не відбувається раптово. Зниження чисельності прибулих за причиною розпаду СРСР компенсувалось збільшенням хвилі механічного руху населення з конфліктних та економічно-кризових регіонів новоутворених держав. 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 (рис. 10.6).

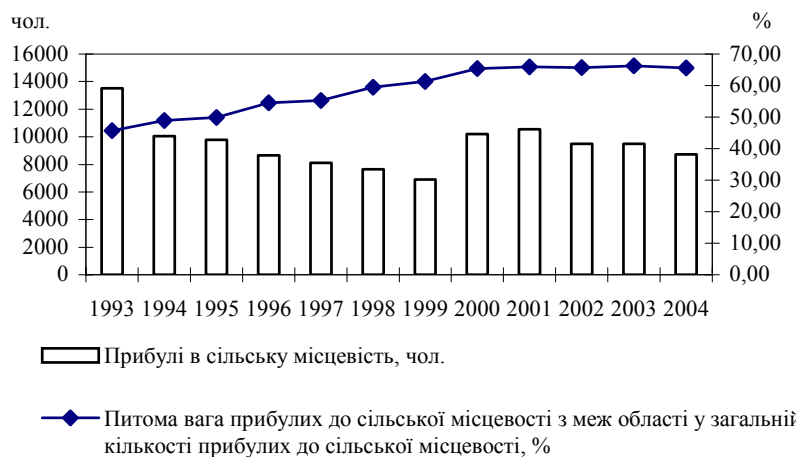


Рис. 10.6. Обсяги міграцій до сільської місцевості Хмельницької області

Очевидно, друга хвиля міграцій здійснювалась під впливом факторів першого порядку, зокрема військових конфліктів, що загрожували життю мігрантів, та економічної кризи, через поглиблення якої особа не здатна забезпечити фізіологічні норми існування.

Протидія факторів першого та другого порядків відбувається на користь фактора першого порядку, цим, на нашу думку, пояснюються зміни у аналізованих статистичних показниках як у сільських, так і у міських поселеннях.

Попри однакові тенденції міграційної поведінки прибулих для сільських та міських поселень, слід відмітити явну різницю 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. 10.7).

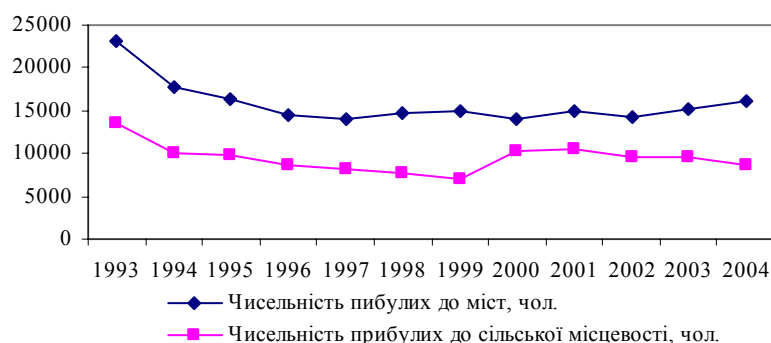


Рис. 10.7. Чисельність прибулих до міст та сільської місцевості Хмельницької області

Обсяги переміщення населення в межах області знаходяться під впливом відмінних від описаних зовнішніх факторів. Такий висновок витікає 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.

Порівняння показників за роками періоду, що аналізується, свідчить про зниження чисельності прибулих в середині періоду. Поведінка показника ідентична етапам виникнення та подолання економічної кризи у державі із затримкою 1–2 роки. Так, на початок періоду чи-

сельність 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. 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. 11.8).

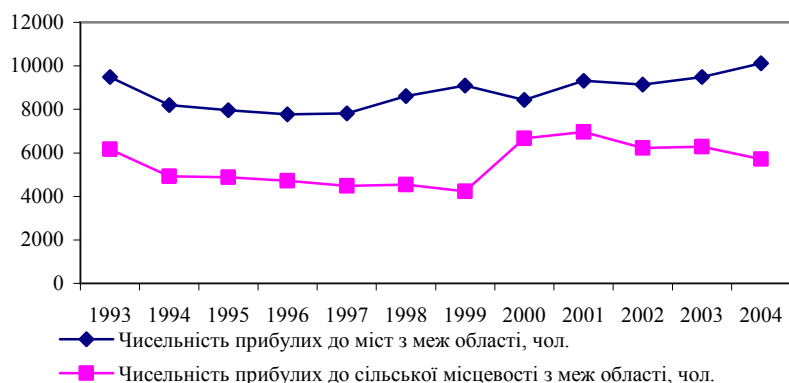


Рис. 10.8. Чисельність прибулих до міст та сільської місцевості з меж Хмельницької області

На нашу думку, 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. Економічний спад, що тривав до 1996–1997 років відбився зниженням кількості прибулих з меж області. Перманентне економічне зростання 1997–1999 років супроводжувалося зростанням активності прибулих до міст. Активність прибулих до сільських поселень у 1999 році навпаки знижується, що цілком відповідає історично сформованим намаганням мігрувати до міських поселень.

Після 1999 року відновлення історично сформованих міграційних потоків припиняється. Навпаки, тенденції набувають ознак характерних етапу кризи, коли коливання кількості прибулих до сільських та міських поселень були майже ідентичними. Таким чином, можна зробити висновок про негативний вплив економічних спадів на чисельність прибулих в регіоні з його меж. Очевидно, має місце негативний вплив економічного фактора другого порядку, за якого мігрант надає перевагу залишатись на попередньому місці, оскільки ризик втрат через зміну місця проживання зростає.

На початок аналізованого періоду вибуття з міст за межі області відбувалось за факторами аналогічними прибуттю за її меж, а саме міграція на батьківщину та етнічно близькі території прибулих в минулому за системою розподілу спеціалістів з вищою освітою (рис. 10.9).



Рис. 10.9. Чисельність вибулих з міських поселень Хмельницької області

До середини дев'яностих років “перерозподільна міграційна хвиля” зникає, а її місце

займає хвиля економічних переселенців, вибуття яких з Хмельницької області відбувається під впливом несприятливих економічних умов, серед яких: рівень доходів, загальне скорочення робочих місць, високий рівень інфляції. Попри схожість тенденцій, обсяги вибуття значно нижче за обсяги прибуття.

Активізація міграції по вибуттю відбувається у 2000–2004 роках. При чому чисельність вибулих у 2004 році нижче за чисельність вибулих у 1993 році на 2769 чол. (18628–15859). Зростання питомої ваги вибулих з міських поселень в межі області, відмічене у цей період, свідчить про визначальну роль внутрішньообласного міграційного обміну у чисельності вибулих з міських поселень. Зниження питомої ваги вибулих в межі області на фоні зниження кількості вибулих з міст, підтверджує це припущення.

Оскільки в першому десятиріччі періоду, має місце вплив факторів другого порядку, то природнім є 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. 10.10).



Рис. 10.10. Чисельність вибулих із сільської місцевості Хмельницької області

Проте, на відміну від прибуття та вибуття з міських поселень, 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 61,79 % при розходженні за весь період між максимальним та мінімальним значенням 8,68 %. По прибуттю у міські поселення цей показник відповідно становив 23,22 %, по прибуттю у сільські поселення – 20,6 %, по вибуттю з міських поселень – 19,98 %. Отже, 61,79 % вибулих із сільської місцевості орієнтовані на переміщення у межах області, за рахунок чого сільська місцевість отримала статус міграційного донора, а міські поселення області – статус реципієнта у внутрішньообласних міграціях.

Підтвердженням зробленим висновкам слугують міграційні втрати міських поселень, які становлять лише 4859 чол., на фоні втрат сільської місцевості у 19097 чол.

За умов існування замкнутої міграційної системи у межах регіону, з обмеженою кількістю елементів, коли втрати сільської місцевості є одночасним приростом чисельності населення міст, і навпаки, втрати міст – є міграційним приростом сільських поселень, втрати міст у механічному русі населення компенсувались за рахунок притоку сільських жителів. Негативне міграційне сальдо внутрішньообласних міграцій сільської місцевості на користь міських поселень спостерігається у всіх роках, за виключенням 2000 року (рис. 10.11).

Необхідно відмітити, що донорські стосунки сільської місцевості області склалися як на користь міських поселень, так і на користь інших регіонів.

Найбільші втрати – 82,64 %, відбулись на користь міст регіону.

В свою чергу, міські поселення також “втрачали населення” у міграційному обміні. Зниження чисельності жителів міст відбувалось на користь інших регіонів, а приріст за рахунок

Розділ 10. Міграція населення у системі міжнародного поділу праці

сільських жителів лише частково компенсував міграційні втрати. Таким чином, область слід віднести до числа міграційних донорів.

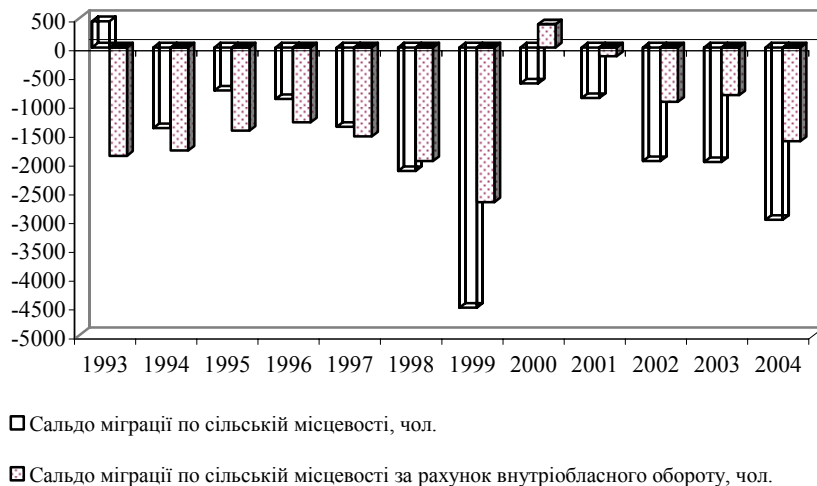


Рис. 10.11. Міграційний приріст населення сільських поселень Хмельницької області

На перший погляд, позитивне значення міграційного обміну на користь сільських поселень у 2000 році є випадковим, без утворення тенденції до продовження явища в майбутньому, де спостерігається негативне сальдо внутрішньообласного обміну (рис. 10.12). Погляди демографів з цього приводу розходяться, тому досить важко однозначно трактувати отриманий статистичний результат. На нашу думку, в силу динамічних змін у соціально-економічних відносинах області, трактування результатів міграцій необхідно здійснювати з їх прив'язкою до конкретних економічних подій. Гіпотетично, потреби мігранта включають сукупність ряду необхідних елементів життя особи, серед яких: фізіологічні, житлові, праці, тощо. Ключовим 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. З 1994 по 1996 роки відмічене зниження втрат сільської місцевості на користь міст області, оскільки саме в цей період на фоні гіперінфляційних процесів з'являється масове явне та приховане безробіття.

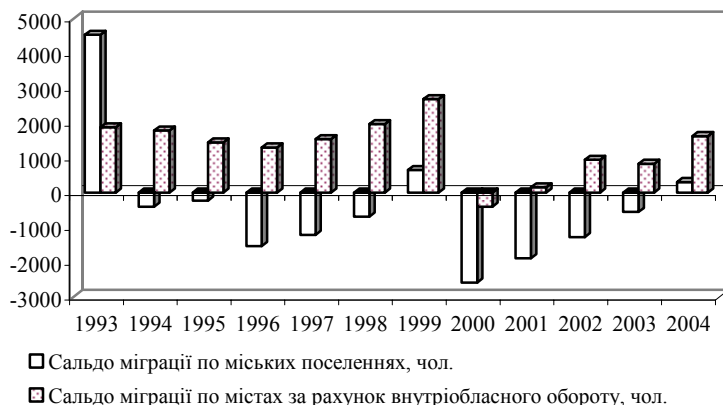


Рис. 10.12. Міграційний приріст населення міських поселень Хмельницької області

Фінансова стабілізація 1996–1998 років стала основою первинного економічного зрос-

тання та стабілізації на ринку праці області, внаслідок чого попит на робочу силу міст компенсувався пропозицією праці сільських мігрантів, оскільки загальна криза сільського господарства – головного споживача робочої сили поза міськими поселеннями, створила незбалансованість між потребою аграрної галузі та розвитком продуктивних сил села. В першу чергу, це негативний вплив, стимульований невизначеністю прав власності на землю та обмеженими можливостями користування нею. Економічне зростання 1999–2000 років, яке вперше немало у своїй основі монетарних факторів, призвело до збільшення кількості робочих місць у сільських поселеннях, через те логічним виглядає отриманий у 2000 році результат внутрішньообласного міграційного обміну. Відсутність будь-яких додаткових заходів, після стимулювання виробництва в агропромисловому комплексі, у наступних періодах супроводжувалась відновленням орієнтирів на прикладання праці у містах області та невиправданими сподіваннями сільських жителів на відновлення виробничих відносин у галузі, що сприяло поверненню до попередніх масштабів міграційних втрат сільської місцевості.

Додатковим аргументом підтвердження гіпотези на користь зовнішніх міграційних факторів притоку населення у сільську місцевість є позитивне значення показника сальдо міграцій, яке компенсувало втрати сільських поселень на користь міст області на початку аналізованого періоду. Аналогічним чином, але з негативним результатом, відбувається вплив зовнішніх міграційних факторів на кінець періоду, де чисельність мігрантів за межі області перевищує чисельність внутрішньообласних переміщень.

Загалом з двох джерел формування чисельності населення області альтернативою механічному руху є природний рух населення. З свого боку природний рух населення є потужним джерелом формування міграційного потенціалу, але на нашу думку, його вплив на міграційні процеси відбувається з тривалою міграційною затримкою. Після народження особа стає пасивним учасником міграцій у якості члена сім'ї, де рішення про здійснення переміщення приймають батьки неповнолітнього. Неповнолітній стає об'єктом впливу міграційних факторів, дія яких відбувається з урахуванням потреб сім'ї, та неповнолітнього мігранта зокрема: наявність дитсадка, школи тощо. Набуття статусу повнолітнього, яке відбувається через 16 років після народження, перетворює особу на повноцінного учасника міграційних процесів (з моменту самостійного прийняття рішення про переміщення).

Поряд з характерним зниженням чисельності сільських поселень за рахунок механічного руху населення, показники природного руху 1993–2004 років свідчать про нездатність населення до розширеного самовідтворення для компенсації негативного сальдо міграційного обміну з містами (табл. 10.5).

Таблиця 10.5

Природний приріст населення Хмельницької області (чол)

Назва показника	Рік								
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Кількість народжених, всього	15903	14721	13833	12883	12359	12005	12072	12251	12647
в т.ч.:									
– сільська місцевість;	7453	7022	6792	6455	6143	5807	5795	5485	5422
– міські поселення	8450	7699	7041	6428	6216	6198	6277	6766	7225
Кількість померлих, всього	23925	23940	22701	22441	22591	23095	23068	23441	23060
в т.ч.:									
– сільська місцевість;	16341	16328	15384	14994	15027	14999	15282	15443	15189
– міські поселення	7584	7612	7317	7447	7564	8096	7786	7998	7871
Природний приріст населення, всього	-8022	-9219	-8868	-9558	-10232	-11090	-10996	-11190	-10413
в т.ч.:									
– сільська місцевість;	-8888	-9306	-8592	-8539	-8884	-9192	-9487	-9958	-9767
– міські поселення	866	87	-276	-1019	-1348	-1898	-1509	-1232	-646

Розділ 10. Міграція населення у системі міжнародного поділу праці

Причина полягає у відсутності приросту населення. У сільській місцевості відмічена стійка тенденція до збільшення негативного значення природного приросту населення. Щорічно у сільській місцевості перевищення смертності над народжуваністю в середньому становить 8936 чол. За умов збільшення обсягів природної плинності населення, компенсація міграційного потенціалу сільських поселень видається малоімовірною (табл. 10.6). Іншими словами, в перспективі потенціал сільських міграцій знижується.

Таблиця 10.6

Покриття міграційних втрат сільських поселень Хмельницької області (чол.)

Назва показника	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	

Оскільки наявний 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.

Особливої уваги заслуговують причини зниження міграційного потенціалу за рахунок природного руху населення як складової його формування. 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.

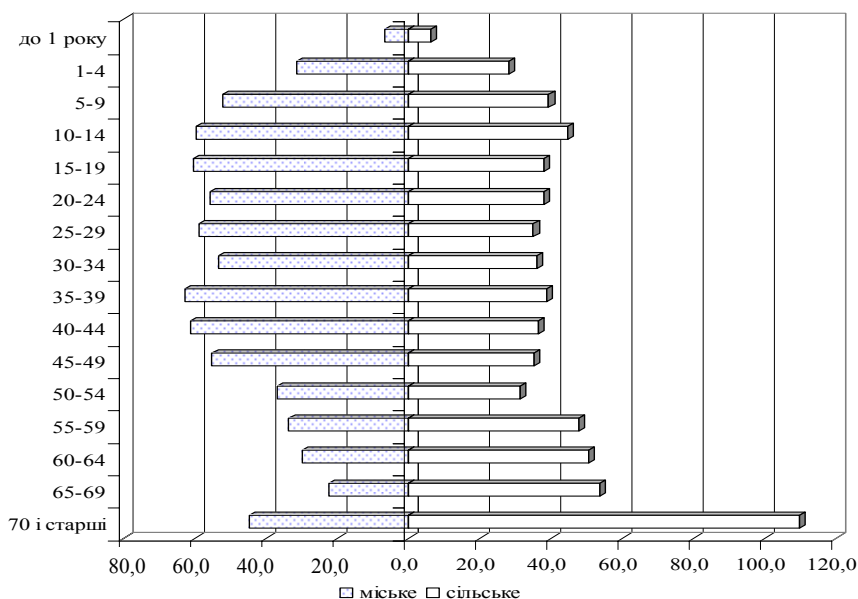


Рис. 10.13. Розподіл постійного населення Хмельницької області за віком (станом на 1.01.2005 р.), тис. чол. [8, с. 268]

Проблема високої смертності у сільській місцевості не нова, її виявлено ще у 70–80-х роках минулого століття. Причини перевищення аналізованого показника над середнім по Хмельницькій області та показником у міських поселеннях полягає у структурній незбалансованості вікових груп населення у наявних типах поселень. Так на 1.01.2005 року сільська місцевість характеризувалася високою питомою вагою осіб пенсійного та передпенсійного віку (рис. 10.13).

У містах області, навпаки, дана вікова група є найменш чисельною. Внаслідок чого статистичні органи реєструють високий рівень смертності у сільській місцевості.

Слід звернути увагу на явище, якому дослідники міграцій не приділяють уваги, але від розуміння місця якого залежить повноцінність результатів досліджень механізму здійснення міграцій, і їх мотивацій зокрема. Суть явища, на наш погляд, ключового у сучасному міграційному обміні “село–місто” полягає у тому, що в основу будь-яких переміщень лягає можливість задоволення потреб особи в перспективі. Оскільки суспільний розвиток регіону на сучасному етапі визначає доходи від праці як єдине, або прирівняне до нього, джерело задоволення потреб, основу всіх міграційних хвиль та груп складає населення працездатного віку. Разом з основною групою, в якості пасивних мігрантів приймають участь неповнолітні члени їх сімей. Частка осіб пенсійного віку у міграційному обміні незначна.

Зважаючи на обставини, разом із міграцією осіб працездатного віку, відбувається переміщення жінок фертильного віку, та знижується народжуваність у сільській місцевості з характерним процесом старіння сільського населення. Таким чином, високий рівень смертності у сільських поселеннях є лише симптоматичним елементом глибокої проблеми втрати потенціалу сільських міграцій. Слід відмітити, що поряд із “вимиванням” в ході переміщень жінок фертильного віку, наступне покоління потенційних сільських мігрантів народжується вже у містах та не відноситься до міграційних груп, тому, що мета – кінцева точка міграцій ними вже досягнута при народженні у сім’ї в минулому мігрантів.

Міграційна політика у Хмельницькій області в минулому зводилась до стримування сільського населення у межах сільських поселень. Дослідження літературних джерел дає привід для припущення про існування одностороннього підходу до формування міграційної політики в останній період. Головною умовою її творення була потреба забезпечення сільськогосподарського комплексу дешевою робочою силою. Від початку існування тоталітарного режиму і до падіння командно-адміністративної системи відтік сільського населення сприймався як негативне явище, яке за умов неефективного функціонування АПК сприймалося за головний чинник руйнування галузі.

Суттєва різниця, яка визначає принципи становлення міграційної політики, полягає у тому, що тоталітарний режим визначає особу-мігранта як робочу силу – носія трудових зобов’язань перед режимом ототожненим з суспільством та державою. Наслідком існування такого підходу стало ігнорування права на вільне пересування і права на працю у формі “прописки громадян”, та отримання можливості працювати за місцем проживання (“прописки”). Використання приведених інструментів, з точки зору теоретиків тоталітарного управління, мало стати важелем стримування втрат сільського населення. Проте, в наслідок використання не природних суспільному розвитку методів, міграція набула прихованої форми неконтрольованого відтоку населення у міста. Спроби стримування сільського населення від міграцій в 70–80-х роках минулого століття здійснювались шляхом покращення соціальної сфери села та наближення умов життя до міських. Огляд робіт демографів наштовхує на думку, що покращення соціальної сфери, як інструмент управління міграціями, був опрацьований на теоретичному рівні, і вимірювання соціального або економічного ефекту не проводилось.

Сучасний етап суспільного розвитку, особливо акцент на демократизацію, визначає людину як найвищу цінність із забезпеченням головних прав і свобод. Всі інші потреби (держави, економіки, політики) відходять на другорядні місця. Тому, неприродне стримування сільських жителів від переміщення у міські поселення відходить з міграційної політики разом з відмовою від тоталітарної системи.

Існує гіпотетичне порівняння ефекту від міграцій на теоретичному рівні за окремими

Розділ 10. Міграція населення у системі міжнародного поділу праці

вигодами для особи. Серед ефектів це – рівень освіти, медичного обслуговування, забезпечення працею, соціально-побутове забезпечення, культурний розвиток, рівень доходів, тощо, схиляють нас до беззаперечного висновку про сприятливіші умови життя у містах порівняно з сільською місцевістю. Додатковим аргументом на користь хибності політики стримування міграцій село–місто став історичний розвиток суспільства (передових демократичних країн), результатом якого є зменшення чисельності сільських жителів до рівня 2–8 % від загальної чисельності громадян.

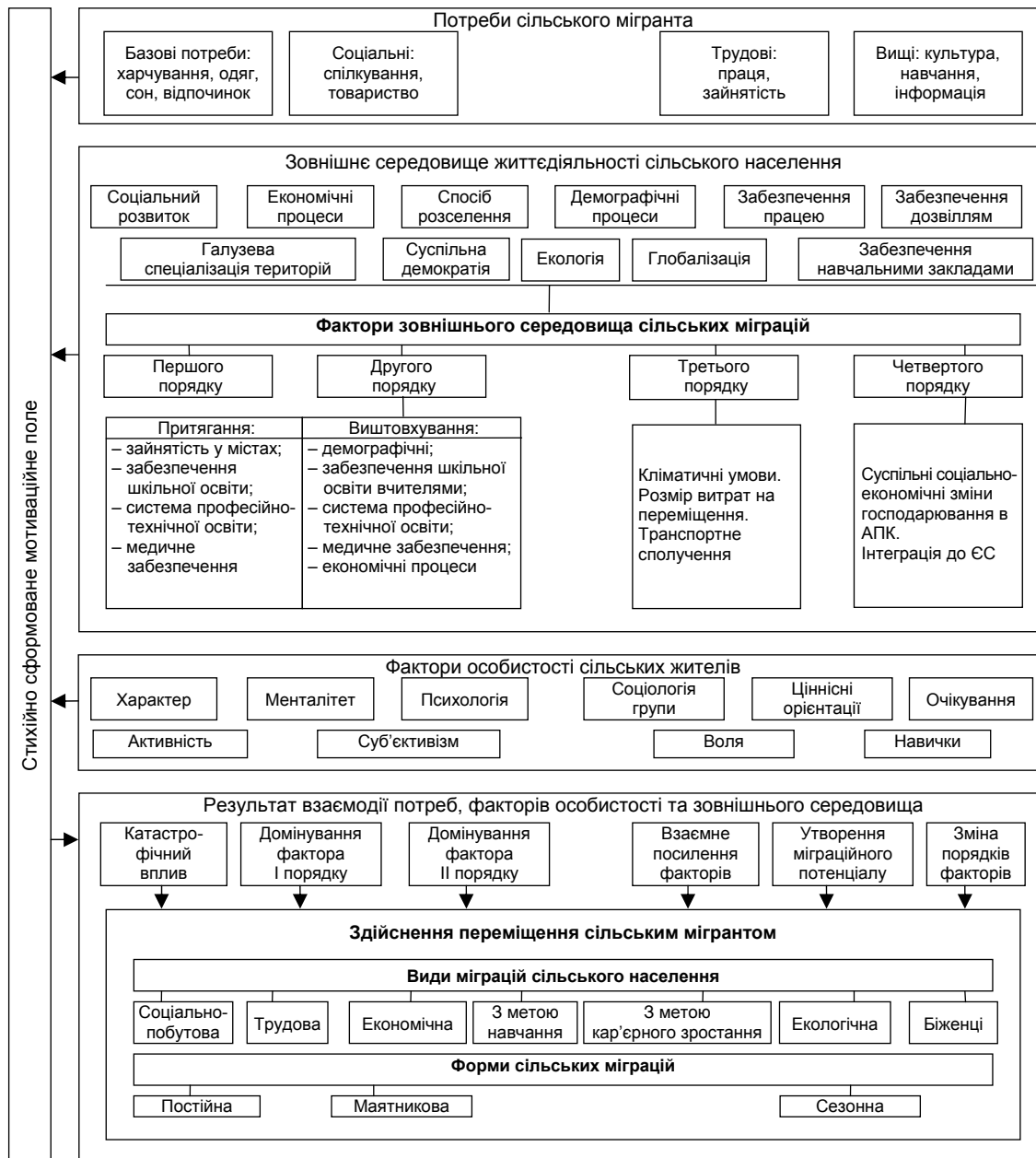


Рис. 10.14. Система міграційної поведінки сільського населення

Очевидно, зміна принципів формування міграційної політики в найближчій перспек-

тиві визначить характер механічного руху населення області, який, на наше переконання, за останнє десятиріччя утворювався хаотично без будь-якого цілеспрямованого управління.

На основі зроблених вище висновків на даному етапі дослідження слід запропонувати гіпотетичну модель формування мотивів до переміщення населення (рис. 10.14). У запропонованій моделі ключове місце займають потреби мігранта виражені через базові потреби у харчуванні, одязу, сні, відпочинку; соціальні потреби у спілкуванні, товаристві; потреби у праці; вищі потреби у самовдосконаленні, навчанні, культурному розвитку. Потреби є першоджерелом зародження мотивів. Їх дія опосередковано через фактори особистості у формі характеру, менталітету, активності, суб'єктивізму, психології, соціології групи, волі, ціннісних орієнтацій, навичок та очікування визначають відношення особи до змін зовнішнього середовища, здійснення вибору на користь подальшого проживання чи здійснення переїзду в інше місце.

Окрему групу елементів моделі формування мотиву до міграцій становлять фактори зовнішнього середовища структуровані за критерієм здатності мігранта до протистояння їх впливу. Використання факторів першого порядку у моделі носить статистичний характер, оскільки висновки зроблені в ході аналізу показали некерованість та здатність обмежити їх негативні наслідки виключно за рахунок адміністративного втручання.

Об'єктом безпосереднього впливу є фактори другого порядку. Регулювання міграційних процесів на основі мотивів поведінки мігрантів відбувається за рахунок управління цими факторами за умови відсутності впливу фактора першого порядку.

Фактори третього та четвертого порядку заслуговують на меншу увагу в запропонованій моделі оскільки не здійснюють визначального впливу на поведінку мігрантів. Врахування їхнього впливу необхідне для встановлення імовірності зміни порядків факторів та зародження передумов для зміни міграційної поведінки.

Головна позитивна риса запропонованої моделі формування мотивів полягає у чіткій процедурі встановлення існування окремих видів міграцій на основі результату взаємодії потреб, факторів особистості та зовнішнього середовища. У моделі виділено соціально-побутову, трудову, економічну, екологічну міграції, а також переміщення з метою навчання кар'єрного росту тощо. Модель також регламентує основні форми міграцій, до яких віднесено постійне, маятникове та сезонне переміщення.

10.3. Системні соціально-економічні зміни, як фактори демографічного розвитку

На сьогодні соціально-економічний розвиток сільської місцевості, як і всієї держави ознаменований масштабними трансформаціями у сфері способів виробництва, господарювання, життєдіяльності суспільства і окремих видах державного управління. Розглянуті, попередньо, фактори та закономірності ніякою мірою не стосувались факторів четвертого порядку, а переважно обмежувались факторами першого та другого порядків. Між тим, будь-які значні зміни теоретично сприяють появі нових неіснуючих до цього часу сценаріїв розвитку демографічної ситуації. Зокрема, слід приділити увагу наслідкам господарсько-економічних перетворень. В першу чергу, суспільні перетворення у сільській місцевості позначаються на виробничому потенціалі аграрної галузі та сфери прикладання праці сільських жителів, що потенційно слугують факторами формування міграційних намірів.

Очевидно, найближчим часом розвиток продуктивних сил набуде рис одного з факторів міграційної активності сільських жителів. Для усвідомлення вагомості продуктивних сил необхідно звернутись до історичних особливостей розвитку сільських поселень та порівняти закономірності їх становлення. Історично для країн з ринковою економікою, головною перевагою яких вважається свобода вибору та лібералізм форм підприємництва, характерний перехід від екстенсивного розширення виробництва до інтенсивного його зростання, який відбувся у

середині минулого століття, і супроводжувався скороченням енергоємності, матеріало- та трудо- місткості сільськогосподарського виробництва (рис. 10.15).

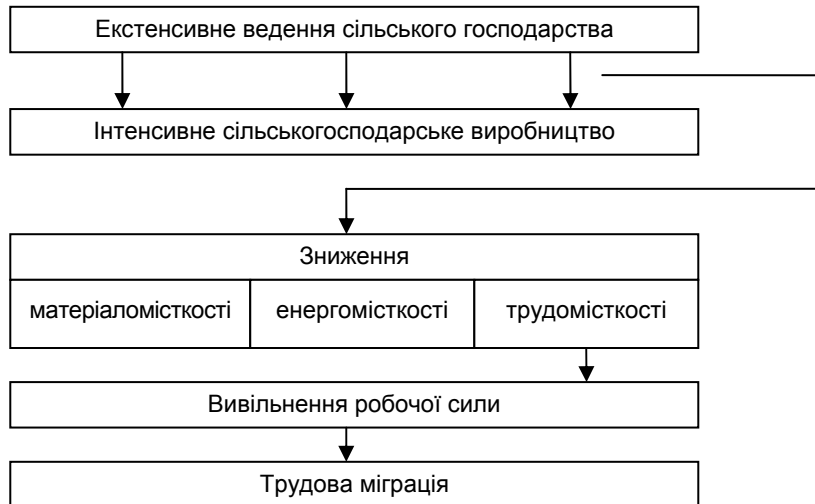


Рис. 10.15. Наслідки зміни способів виробництва

Наслідок, у формі реакції сільських жителів, не забарився, і вчені відмічали 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. [9].

Україна із перетвореннями в сільському господарстві отримала передумову, яка свідчить про наявність аналогічних чинників потенційної трудової активності сільських жителів. Відмінності у впливі на мотиваційний механізм описуваного фактора у порівнюваних державах та Україні, в першу чергу, полягає у часових обмеженнях. У Західних розвинених економіках технологічна революція зайняла від 15 до 30 років і носила еволюційний характер, в міру посилення якого активізувався міграційний обмін. Для України і Хмельницької області, зокрема, переважно орієнтованої на сільське господарство, технологічні зміни відбуваються у скачкоподібній формі, яка одночасно в короткі терміни здатна вивільнити значну частину трудових ресурсів регіону. Тобто, має місце спрацювання “мотиваційної пружини” штучно зведеної протягом минулих 40–50 років насильним утриманням трудових ресурсів сільської місцевості.

Слід відмітити, прецедент реалізації мотиваційних намірів економічно активної частини жителів сільських поселень вже існує на прикладі Польщі. Масова міграційна активність сільського населення у цій країні включала різні фактори, від соціальних до економічних, поряд з якими реформи сільського господарства грали вагомую роль у включенні трудового фактора в систему ключових елементів мотивації міграцій.

Безумовно, перенесення наявного історичного досвіду інших країн без урахування місцевих особливостей підвищує імовірність отримання помилкових висновків, тому слід детально з’ясувати поведінку елементів мотиваційного механізму. Історичні форми ведення сільського господарства закладені на Україні у дев’ятнадцятому столітті. Їх чітке трактування здійснене А. Чайновим у “Теорії виключної живучості селянського господарства”. Цінність поглядів А. Чайнова для предмету дослідження полягає у поясненні механізму стійкості сільських жителів проти впливу факторів трудової міграції, та визначенні умов, за яких зміна зовнішнього середовища призведе до активності потенційного мігранта.

Основу селянського господарства, яке ми ототожнюємо з сільською сім’єю, складає натуральне виробництво. На відміну від бізнесових структур, метою діяльності яких є отримання прибутку, селянське господарство в основному орієнтується на виробництво товарів для власного споживання, і лише надлишки виробленого ідуть на обмін або продаж. Виробнича

система селянського господарства орієнтована виключно на власні сімейні внутрішні ресурси. За умов конкуренції з бізнесовими структурами на початку минулого століття селянські господарства незалежно від змін зовнішнього середовища існування залишались стійкими. Основа стійкості селянського господарства закладена у ціноутворенні на його продукцію, в якій собівартість залишалась на найнижчому рівні, оскільки праця членів сім'ї не включалась у неї. Власність на землю та засоби виробництва виключала потребу у витратах на купівлю чужого у сторонніх виробників з метою включення у процес виробництва. В результаті цього, витрати селян на виробництво були мінімальними або взагалі були відсутніми.

Таким чином, науково-технічна революція кінця дев'ятнадцятого – початку двадцятого століття не мала кардинального впливу на міграцію сільських жителів, що мали у своєму розпорядженні засоби виробництва та земельні ділянки в масштабах здатних забезпечити тогочасну пересічну сім'ю.

Колективізація села проведена Й. Сталіним у двадцятих-тридцятих роках минулого століття зламала систему селянських господарств, а міграційні наміри сільських жителів придушувались воєнізованими загонами. Відродження принципу низького ціноутворення відбулося після відміни заборони на приватну власність громадян, яка набула форми дозволу утримання домашнього господарства сільських жителів. Основи стійкості сільських жителів до зовнішніх міграційних факторів зазнали видозмін. Суть їх полягала у зменшенні кількості членів пересічної сім'ї з семи-десяти чоловік на початку двадцятого століття до чотирьох-п'яти у шістдесятих-сімдесятих роках. Відмічені зміни знизили кількість робочих рук сільської сім'ї. Натомість, позитивний вплив для розвитку домашнього господарства мав катастрофічний рівень безгосподарності державних керівників у галузі. Домашні господарства мали необмежений доступ до сировинних ресурсів. Прикладом стало розкрадання кормів вироблених колективними господарствами для вирощення тварин у домашньому господарстві селян. Тобто, має місце принцип ціноутворення, за яким у виробництво закладаються мінімальні витрати та, за будь-яких умов селянину вигідно реалізувати власну продукцію.

Суттєвих змін зазнає розглянута система при ліквідації низької ефективності та безгосподарності колективних сільгоспідприємств, яка теоретично заснована на розвитку ринкових відносин та встановленні приватної власності на землю і засоби виробництва. Намагання підвищити ефективність сільськогосподарських підприємств неминуче призведе до скорочення втрат від крадіжки майна домашніми господарствами. У такому випадку, існування селянських господарств можливе виключно за рахунок купівлі жителями сільської місцевості засобів та предметів праці. Реалізація цих умов перетворює селянське господарство у сільськогосподарське підприємство малих розмірів, яке нездатне виграти цінової конкуренції із-за програту на масштабах та рівні механізації виробництва.

Побудований нами гіпотетичний ланцюжок залежностей призводить до вивільнення значної частини сільських жителів та унеможливує самозайнятість, як явище подолання безробіття у сільській місцевості, з подальшим зростанням міграційного потенціалу. Логічна схема міграційної поведінки працездатних сільських жителів приведена на рис. 10.16.

Проведення в дію описаного 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 у розряд факторів першого порядку і за умов ефективної роботи агропромислового комплексу.

Максимально-можливий міграційний потенціал сільської місцевості, при чисельності економічно активного населення сільських поселень області 241,7 тис. чол. у 2004 році, складає 229,34 тис. чол. [8, 310], та досягненні найвищого рівня розвитку продуктивних сил, що відповідає показнику США, у 2 % зайнятих в галузі сільського господарства [2, 167]. Проте, досягнення високого рівня продуктивності, принаймні найближчим часом, завдання досить важке, і на практиці не реалізовувалось, хоча з огляду на наявність головної передумови – родючих чорноземів, теоретично можливе. З огляду на це, доцільно припустити можливість досягнення вивільнення трудових ресурсів зайнятих у сільській місцевості на рівні інших передових у галузі агропромислового комплексу держав, таких наприклад як держави Західної Євро-

пи, де середній показник зайнятості у галузі складає 8,1 %. У дослідженні теоретично допускаємо рівень зайнятості між 2 % та 8,1 %, і всі подальші розрахунки проводимо в зазначених межах.

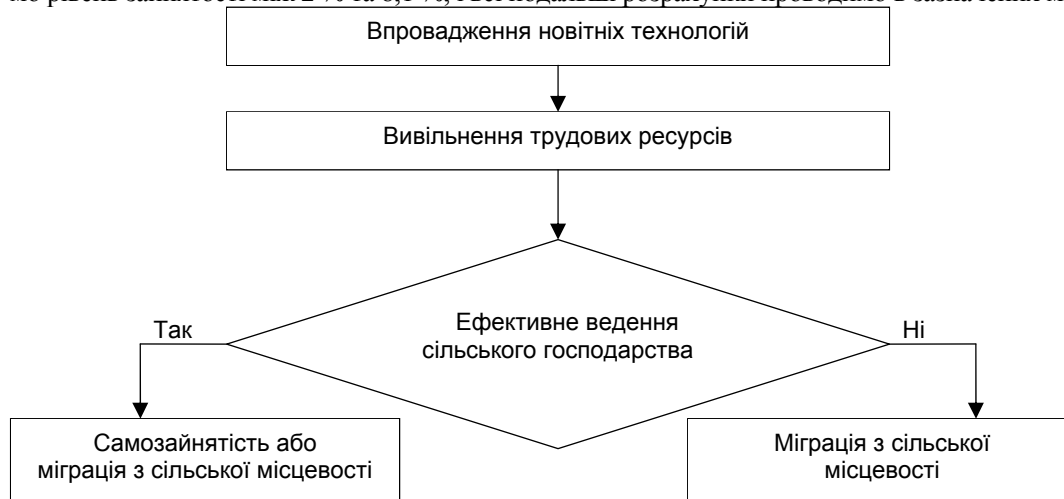


Рис. 10.16. Логічна схема стимулювання міграційних намірів факторами науково-технічного прогресу

Орієнтовані межі зайнятих у сільській місцевості розраховуємо як питому вагу працівників галузі у загальній чисельності економічно активного населення області. Чисельність економічно активного населення області у 2004 році за даними обласного управління статистики становить 617,8 тис. чол. [8, с. 284]. Тоді, зайнятість, за умов реалізації впливу досліджуваного фактора, опиниться в межах від 12,36 тис. чол. ($617,8 \times 2\% / 100\%$) до 50,04 тис. чол. ($617,8 \times 8,1\% / 100\%$). І 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).

Досить важко встановити яким чином буде протікати породжувана факторами науково-технічного прогресу (НТП) міграція сільських працівників. Сценаріїв може бути декілька, тому наші припущення будуються за принципом логіки міграційної поведінки, з побудовою міграційних меж.

Описування сценаріїв генерації міграційних намірів, до цього часу, переважно проводилось на основі факторів виштовхування. Але, це не єдині фактори, що впливають на мігранта як в процесі зародження міграційних намірів, так і на етапах здійснення переміщення. Складовим елементом взаємодії факторів, в даному випадку, є етапи міграційного переміщення, серед яких: початковий – формування міграційної рухомості; основний – переселення; заключний – приживання новоселів. На етапах здійснення міграцій на особу впливають різного роду фактори. Наприклад, на етапі формування рухомості перевага спостерігається з боку факторів виштовхування, а на етапі переселення – з боку факторів притягання. Хоча межі впливу факторів різного роду можуть бути досить умовними.

В першу чергу, умовність відноситься до факторів другого порядку, особливості якого полягають у виборі між альтернативами початкового та кінцевого пунктів міграції. У випадку існування факторів першого порядку, згідно його особливих властивостей, вплив мають фактори виштовхування, характерні початковій точці міграції. Така різниця, в цілому визначає диференційований характер між протіканням міграцій сформованих факторами різних порядків.

За великим рахунком, мігранту під впливом факторів першого порядку не має значущої різниці кінцевий пункт перебування, основу мотиву становить намагання подолати незадовільний вплив зовнішнього середовища. Яскравим прикладом цього твердження є міграція

після аварії на Чорнобильській атомній електростанції, де головною метою особи було переміщення з зони екологічного забруднення.

Яким же чином реалізується сценарій вимушеної міграції економічно активного населення Хмельницької області (за фактором першого порядку – НТП)? Причиною трудової міграції економічно активного сільського населення є відсутність джерел доходів у сільській місцевості, наслідком чого стає неспроможність забезпечення нормальних умов життя потенційних мігрантів. 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. Альтернативою, що призведе до появи фактора першого порядку може стати прийняття законодавчого або нормативного акту, який стане причиною зведення мотиваційної пружини, а їх відміна спричинить зміну порядків факторів.

На сучасному етапі розвитку міграцій у регіоні поряд із збільшенням ролі лібералізації міжнародних відносин у формуванні міграційних намірів сільського населення, зростає вплив євроінтеграційних процесів. Їх характерна особливість полягає у відсутності чітко виражених перспектив, внаслідок чого потенційні мігранти не мають можливості планувати власний переїзд. З точки зору 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. Тому за силою впливу цього фактору, який заслуговує на окреме дослідження, і за багатогранністю прояву – на виділення у окремий фактор, який назвемо євроінтеграційним.

На рівні наукових досліджень єдиної думки про міграційні наслідки євроінтеграційних процесів також не існує. В публікаціях останніх років можна чітко відстежити паралельне висловлення часто полярних думок, які коливаються від побоювання втрат трудового 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 таких донорів робочої сили як Туреччина, Іспанія, Португалія та ряду інших держав.

Логічною виглядає думка, що міграційні наслідки євроінтеграційних процесів визначаються місцем України у них. Нинішній 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. Тобто, від позиції України головним чином залежить становлення порядку міграційного фактора. При вступі у Європейський Союз, фактор четвертого порядку перейде у розряд фактора притягання другого порядку, що впливає на мігрантів, які намагаються покращити власні економічні позиції, соціально-побутові умови тощо. Статус сірої, буферної зони навпаки спровокує появу фактора обмеження першого порядку. Теоретично прості механізми формування факторів впливу на міграційні наміри населення, на нашу думку, не здатні знайти відповідного відображення в утворенні міжнародних потоків руху робочої сили. Серед численних причин низького мотиваційного потенціалу євроінтеграційного фактора міграційної поведінки є реалізація намірів мігрувати до країн євросони до цього часу. Її характерною ознакою була нелегальна міграція, в наслідок якої сила зведення мотиваційної пружини значно нижча за силу мотиваційної пружини внутрішньорегіональної потенційної міграції.

Приховані міграційні потоки викривили показники статистичної звітності. Чисельність трудових міграцій за кордон з Хмельницької області гіпотетично може становити від 90,65 до 129,5 тис. чол.

Реальний стан міграційного обміну з державами Європейського Союзу ставить ряд запитань, серед яких головне полягає у тому, чи зросте чисельність мігрантів до країн євросони. Гіпотетично можливі дві альтернативні ситуації: обмеження в'їзду через відмову Україні у вступі до Євросоюзу та отримання повної свободи пересування за умов прийняття до нього.

Практика регулювання міграційних процесів Італії, Іспанії, Португалії та інших дер-

жав міграційних донорів показала, що очікування значних міграційних зрушень не виправдовуються. Головна причина цього полягає у тому, що при вступі до Європейського Союзу необхідно виконати вимогу про наближення соціально-економічного стану потенційного члена євроспільноти до загальних стандартів. Наближення до стандартів життя розвинених країн нівелює різницю у отримуваних доходах та потребу здійснення переміщення. Протягом 1966–1970 років Італію залишило близько 250 тис. чол. У 1976–1980 роках, коли у Західній Європі 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 [6, с. 42].

Отже, з впевненістю можна стверджувати що штучні адміністративні обмеження нездатні припинити потік трудових мігрантів до Європейського Союзу. Фактори трудової міграції реалізовувались протягом 1991–2004 років і міграційний потенціал знижувався, а на його фоні не відбувалось формування мотиваційної пружини. Відтак, відмова Україні у вступі до Європейського Союзу не призведе до значних змін у міграційних процесах. Вступ до Євросоюзу навпаки призведе до появи зворотної міграції в Україну та позитивного сальдо міжнародного міграційного обміну.

Наслідки вступу України до Європейського Союзу проявляться у ще вищому рівні лібералізації внутрішніх ринків та їх наближенні до стандартів розвинених країн. Це, в свою чергу, посилить вплив лібералізаційних факторів на розвиток ринку трудових ресурсів сільської місцевості та їх відтоку у міста області.

10.4. Соціально-економічні наслідки реалізації міграційного потенціалу

Населення в ході реалізації міграційних намірів переслідує мету покращення власного життєвого рівня, через що для потенційних мігрантів актуальним було завдання поліпшення власного соціально-побутового забезпечення при виникненні та долученні до соціально-побутової міграції, поліпшення матеріального становища при економічній міграції та отримання засобів до існування при трудовій міграції.

Занепокоєння викликає факт появи в перспективі великої міграційної хвилі спровокованої змінами у технологічних процесах сільськогосподарського виробництва, та вивільнення понад 80 % економічно активного населення сільських поселень.

Високий міграційний потенціал сільських поселень утворений через зведення у минулому мотиваційної пружини, завдяки високій частці немеханізованої праці у сільському господарстві.

Таблиця 10.7

Вікова структура потенційних міграційних потоків

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

Розділ 10. Міграція населення у системі міжнародного поділу праці

із загальної кількості населення у віці:		
– молодшому за працездатний	111,4	30,05
– економічно-активне населення	259,2	69,95

Прогнозована потенційна міграція орієнтована в першу чергу на осіб працездатного віку. Проте, 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. Тобто, реальна міграційна хвиля збільшується 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. 10.7).

Вікова структура імовірної міграції лише на 69,95 % 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 %).

У загальній структурі міграційного потоку економічно-активного населення з членами сімей частка осіб пенсійного та передпенсійного віку становить 11,39 % у групі сільського населення 50–59 років та 3,98 % у групі 60–70 років.

На основі структурованості потенційної міграції слід зробити висновок про те, що вплив системних соціально-економічних змін, виділених 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.

Оскільки 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 відбувається за закономірностями протікання трудових міграцій.

Припущення про негативні наслідки міграції переважної більшості економічно-активного населення сільських поселень до міст Хмельницької області ґрунтується на очікуванні одночасного переміщення всіх потенційних мігрантів. Історичний досвід виключає таку можливість. Переміщення відбувається в кілька хвиль прив'язаних до характеру реалізації намірів трудових мігрантів. На першому етапі дії трудового мігранта мотивовані пошуком місць прикладання праці для отримання засобів до існування з ігноруванням потреби у постійному проживанні в місцях праці. Найбільша група трудових мігрантів сільської місцевості включається у маятникові міграції з регулярним прибуттям на роботу та поверненням після закінчення робочого дня. Група мігрантів з віддаленим місцем проживання мігрує з меншою частотою, затримується на тривалий термін у містах та організується навколо тимчасового житла разом з паралельним існуванням постійного у сільських поселеннях. Невід'ємною формою трудових міграцій, яка доповнює маятникову є сезонна міграція, що проявляється в утворенні тимчасових потоків пов'язаних з сезонністю сільськогосподарського виробництва, переробкою цукрових буряків, баштанних культур тощо.

Утворення трьох міграційних потоків не випадкове і за формою реалізації з однієї сторони прив'язане до факторів виштовхування, які формують міграційний потенціал, а з іншої до факторів притягання конкретизованих у наявності вільних робочих місць, сезонності та галузевої спеціалізації міст, структури ринку праці, стадій економічного циклу тощо.

Закономірності маятникового та сезонного руху трудових мігрантів, досліджені в минулому, мають цілком чітке статистичне обґрунтування у міграційних факторах Хмельницької області. Трудова та сумісна з нею економічна маятникові міграції в основі мають потребу пошуку робочих місць та додаткових доходів. Житлове забезпечення для осіб, що знаходяться в пошуках роботи, не має пріоритетного значення, тому вони задовольняються мінімальним фізіологічним забезпеченням. Отримання постійного помешкання сільським жителям у міських поселеннях при сучасних цінах на нерухомість є малоімовірним. Тому, явище постійної трудової міграції нехарактерне для фактора системних структурних змін у сільському господарстві Хмельницької області.

Чисельність міграційних груп, що можуть бути прийняті, можна оцінити за показни-

ком плинності кадрів на галузях економіки характерних ринку праці міст області. Постійний рух на нетіньовому ринку праці має рівномірний розподіл на протязі 2000–2004 років. У 2004 році в Хмельницькій області кількість працевлаштованих з числа незайнятого населення складає 28388 чол., на які можуть претендувати сільські мігранти. Включення у перерозподіл міського ринку праці для сільських жителів ускладнюється їх низькою кваліфікацією та спеціалізацією на немеханізованій ручній праці. Таким чином, потенційні мігранти претендують на робочі місця та місця, які не потребують професії і спеціальності. Кількість робочих місць на легальному ринку праці, за які зростає конкуренція з боку сільських працівників, за даними 2004 року складе 18747 чол.

Робочі місця, що вимагають високої кваліфікації, досвіду роботи та спеціалізованих знань для даної групи мігрантів, на перших етапах конкурентної боротьби з працівниками міст недоступні.

Попри очевидний програш на якості робочої сили, сільські працівники здатні реалізувати наміри працевлаштування через ціновий конкурентний фактор. За рахунок нижчого рівня заробітних плат у сільській місцевості м'ягнікові мігранти здатні задовольнитись більш скромними заробітками ніж міські жителі. 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 у 2004 році до 187,8 грн/чол на місяць. Виключення становить лише готельне та ресторанне господарство у 2000–2001 роках. Нижчий за середній темп зростання заробітної плати в сільському господарстві свідчить про очевидну привабливість робочих місць у містах для сільських працівників навіть за відсутності впливу фактора системних структурних перетворень у сільському господарстві [4, с. 148].

Поряд з включенням мігрантів до конкуренції на офіційному ринку праці значна їх частина орієнтована на зайнятість на тіньовому ринку праці, зокрема неофіційному сегменті з надання послуг населенню.

Сукупність факторів формування мотиваційного механізму, серед яких безальтернативність виникнення безробіття через структурні зрушення у технологічному процесі сільськогосподарського виробництва, зниження самозайнятості через непривабливість сільськогосподарської діяльності для домашніх господарств та відсутність засобів для купівлі житла у містах провокують домінування саме м'ягнікових переміщень (див. рис. 10.17).

Безпосередньою метою сучасного етапу економічних відносин стає підвищення ефективності діяльності підприємств в АПК реалізоване через вдосконалення господарського механізму сільськогосподарських виробників та заміни технологій. Вплив реформування АПК відбувається через два взаємозалежних наслідки. З однієї сторони використання нових технологій скорочує частку ручної немеханізованої праці, після чого відбувається скорочення кількості робочих місць та зростання безробіття. З іншої сторони, 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. Зниження самозайнятості у домашніх господарствах призводить до зростання безробіття. Таким чином, зниженню технологічного безробіття протидіє тенденція до зниження самозайнятості, через яку загальний рівень безробіття у сільських поселеннях у зв'язку з втратою інтересу до домашніх господарств лише зростає.

Зростання безробіття в сільськогосподарському виробництві тотожне поширенню цього явища у сільській місцевості через її моногалузеву спеціалізацію. Міжгалузеве перетікання робочої сили тотожне до переміщення безробітних у міста області. Однак на етапі міграції надлишку робочої сили у кінцевому пункті перебування на особу впливає фактор-обмеження у формі відсутності достатньої кількості засобів для придбання житла та переїзду на постійне місце проживання. Існування саме цього фактора-обмеження надає міграціям економічно-активного населення сільської місцевості м'ягнікової форми.

Наступний етап здійснення міграцій характеризується безпосереднім контактом з середовищем кінцевого пункту перебування. Міські поселення нездатні прийняти таку кількість трудових мігрантів. Існування надмірного трудового потенціалу та обмеження кількості віль-

Розділ 10. Міграція населення у системі міжнародного поділу праці

них робочих місць штовхає мігрантів шукати роботу на тіньовому ринку праці, ототоженого з незафіксованим у статистичній звітності його сегментом. Внаслідок збільшення пропозиції трудових ресурсів на неофіційному ринку праці передбачається висока імовірність зниження самозайнятості та зростання безробіття.

Розділ 10. Міграція населення у системі міжнародного поділу праці

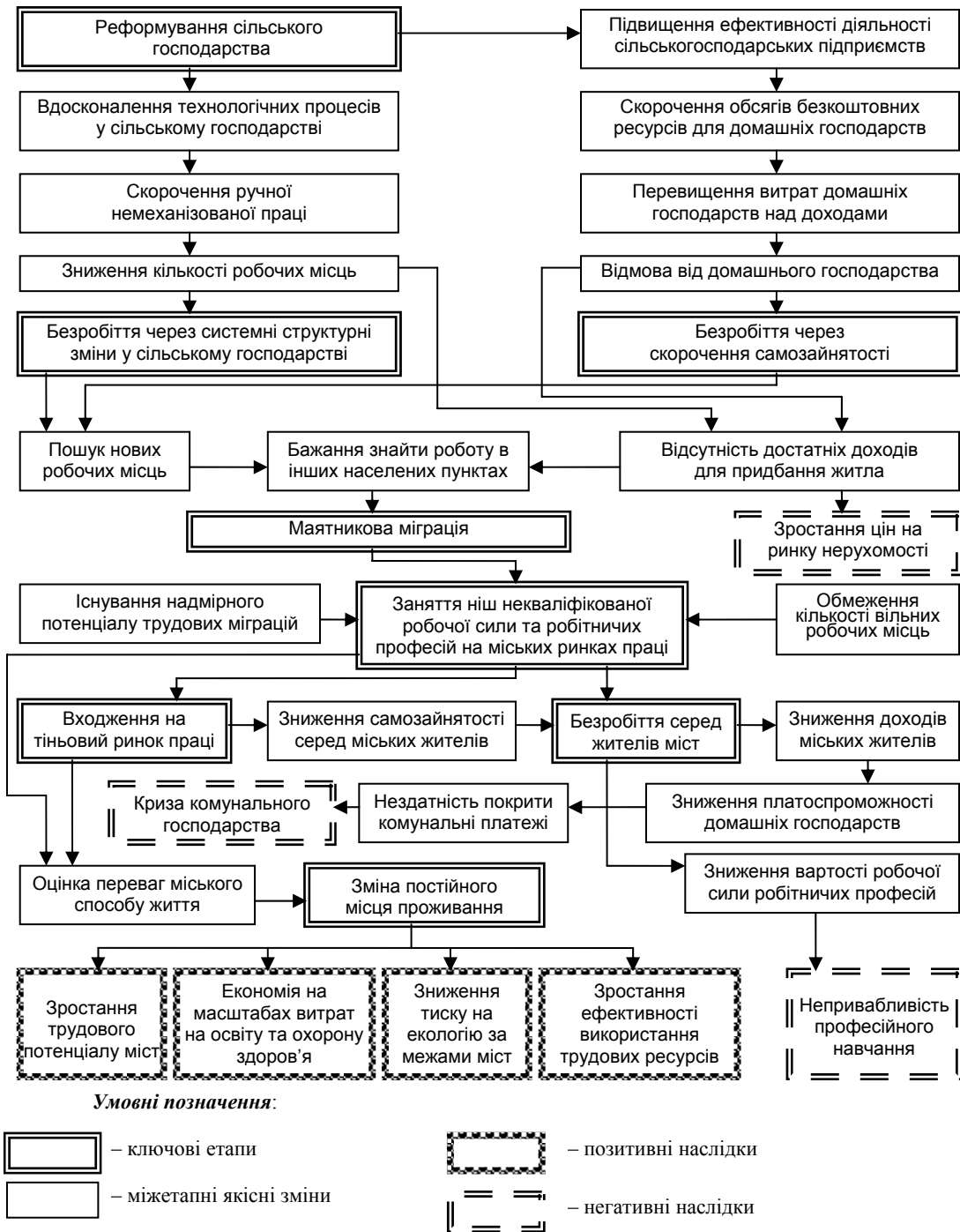


Рис. 10.17. Наслідки системних структурних змін у технологічному процесі сільськогосподарського виробництва

Позитивні процеси на сільському ринку праці, що супроводжуються одночасним покращенням соціального забезпечення мігрантів, для міських жителів обертаються ускладненнями ситуації з працевлаштуванням та зростанням соціальної напруги через зниження доходів і

платоспроможності домашніх господарств.

Попри існування соціального загострення, сучасні вітчизняні та зарубіжні науковці сходяться на позитивних наслідках концентрації робочої сили у містах. Прояв позитивних наслідків набуває широкого розмаху після тривалого періоду існування стійкої маятникової міграції, яка завершується усвідомленням переваг міського способу життя. Після цього міграційна поведінка особи характеризує завершення етапу маятникових трудових міграцій та включення до постійного соціально-побутового руху населення у формі переселення до міст.

Отримання позитивного ефекту від концентрації економічно-активного населення у містах Хмельницької області відбувається за чотирма головними напрямками:

- зростання трудового потенціалу міст;
- зростання ефективності використання трудових ресурсів;
- економія на масштабах витрат на освіту та медицину;
- зниження тиску на екологію за межами міст.

Найбільш вагомим та одночасно суперечливим для міст області на сучасному етапі міграційної поведінки населення є зростання трудового потенціалу міст, оскільки саме цей процес при явних позитивних наслідках у кризовий період призводить до зростання безробіття серед міських жителів.

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 освіту та медицину.

Переміщення населення до міст області здатне знизити тиск на екологію сільської місцевості через зниження побутових відходів та їх централізовану утилізацію у міських поселеннях.

Таким чином, попри негативну оцінку сільських міграцій у минулому, коли переїзд до міст сприймався виключно як втрата трудового потенціалу сільського господарства, у приведених наслідках результат міграцій носить позитивний характер. Проте концентрація на позитивних результатах залишає неповними обставини переїзду через негативні тимчасові наслідки у зростанні напруги на ринку нерухомості міст, виникненні кризи комунального господарства та втрати привабливості професійного навчання.

Криза на ринку нерухомості виникає через відсутність житла для новоприбулих. По суті нестача житла здатна стримувати обсяги міграцій, спровокувати зведення мотиваційної дружини та перетворити постійну міграцію на маятникову.

Зростання пропозиції некваліфікованої та професійно-технічної робочої сили на ринку праці міст знижує її вартість та викликає втрату інтересу до професійно-технічного навчання.

Найбільші негативні наслідки для міських поселень проявляються у тиску на соціальну інфраструктуру та зокрема на комунальне господарство. Механізм вразливості комунального господарства включає послідовні якісні зміни, які починаються через вищу конкурентоспроможність за ціною сільської робочої сили на сегментах некваліфікованого ринку праці.

Результатом конкуренції сільських та міських працівників стає зростання безробіття серед останніх, яке супроводжується зниженням обсягів їх доходів та здатності сплачувати рахунки за використане тепло, воду, електроенергію, газ тощо.

Оскільки переважна частина сільських працівників проживає у гуртожитках, некомфортабельних житлах або є маятниковими мігрантами, то компенсувати втрати комунального господарства за рахунок зростання їх доходів не вдасться.

Література

1. Міграція сільського населення / Под ред. Т.И. Заславской. – М.: Мисль, 1970. – 348 с.
2. Розвиток людини. Звіт ООН. – К.: Просвіта, 1994. – 260 с.
3. Рыбаковский Л.Л. Міграція населення: прогнози, фактори, політика – М.: Наука, 1987. – 200 с.
4. Скальський В.В. Зайнятість та динаміка заробітної плати в період переходу до ринку

на прикладі Хмельницької області // Вісник Технологічного університету Поділля. Соціально-гуманітарні науки. – 2001. – № 4. – С. 145–150.

5. Слюсаренко А.Г., Гусев В.І. Новітня історія України (1900–2000). – К.: Вища школа, 2000. – 610 с.

6. Стасюк М. Вплив міграційних процесів на основні демографічні показники в Україні / М. Стасюк, В. Крючковський // Україна: аспекти праці. – 2004. – № 5. – С. 40–45.

7. Статистика миграции населения. – М.: Статистика, 1973. – 365 с.

8. Статистичний щорічник Хмельницької області за 2003 рік / Під заг. ред. В.В. Скальського. – Хмельницький, 2004. – 524 с.

9. <http://kovalevsky.webs.com.ua/theory/theory.htm>

СВІТОВІ ФІНАНСИ У РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

11.1. Сучасні інтеграційні закономірності формування міжнародних фінансових зв'язків

В сучасних умовах стрімкої світової інтеграції економічний розвиток окремих країн все більше залежить від стану та розвитку світогосподарських відносин. Головним учасником інтеграційних процесів у світі є великий приватний капітал найбільш розвинутих країн та їх транснаціональних корпорацій. Найбільшим чинником стимулювання розвитку інтеграційних процесів є фінансові потоки, які шляхом переміщення, надали сучасним інтеграційним об'єднанням їх теперішній зміст і форми.

Гігантські транскордонні фінансові потоки надали світовій фінансовій системі нової якості – самодостатності. Вона розвивається за своїми, тільки їй властивими законами. Спостерігається тенденція до відриву фінансової системи від відтворювальних процесів реальної економіки, зародився великий масив світових віртуальних фінансів. Усе це значно модифікує фінансове середовище, в якому функціонують країни світу і здійснюється рух капіталів між ними.

Наявність певних прогалів у теоретико-методологічній базі дослідження сучасних перетворень глобального фінансового середовища, потоків капіталів вимагає переосмислення сутності світових фінансів, яка є набагато ширшою і не зводиться лише до міжнародних валютно-фінансових відносин. Постає необхідність більш ґрунтовного дослідження особливостей фінансово-кредитних операцій та руху світових фінансових потоків, визначити основні напрями їх використання в світі.

Світова фінансова система вийшла повністю із під контроль і регулювання державними органами влади. Принципово змінився характер взаємодії суб'єктів світового фінансового середовища з державними регуляторами. Протягом століть національні фінансові системи функціонували у межах кордонів однієї держави контролювались державою, а частка фінансових потоків, які виходили за межі держави була незначною і повністю охоплювалась державним контролем. У результаті сформованого єдиного світового фінансового простору фінансова система у світі охопила світові валютні, фондові, кредитні, банківські, страхові ринки.

На світовому фінансовому ринку із країни в країну переміщується понад 3 трлн дол. на місяць. Із них 2 трлн дол. – це гроші, не контрольовані державою чи іншими офіційними інституціями [3, с. 47]. На сьогодні у приватному капіталі більше ресурсів, ніж у центральних банків навіть таких країн як США. Не національні уряди, а приватний капітал визначає ситуацію на світовому фінансовому ринку.

Інвестори все більше орієнтуються на сектори світового фінансового ринку з підвищеною дохідністю і залишають регіони з високим рівнем фінансової урегульованості і відповідно низьким рівнем прибутковості. Тому країни, що розвиваються з метою залучення на свою територію інвестиційного капіталу проводять ліберальну фінансову політику, яка в свою чергу стимулює і підвищує рівень мобільності капіталу у світі. Лібералізація національного економічного та фінансового простору відкривають країну для дії механізмів фінансової транснаціо-

налізації та перерозподілу світового багатства. На основі досліджень провідних світових економістів та прикладів країн Східної Європи та Латинської Америки доведено, що лібералізація фінансового сектору та передчасне його відкриття для транснаціональних фінансових потоків у країнах, що мають слабе інституціональне підґрунтя в фінансовій сфері та слабо розвинений національний фінансовий сектор в цілому, призводять до виникнення фінансових криз та економічних потрясінь в даних країнах.

Висока мобільність і диверсифікація потоків капіталу з одного боку сприяє структуризації світової фінансової системи, а з другого боку підвищує рівень її нестабільності. Останнє компенсується можливістю переорієнтації потоків капіталу диверсифікувати ризики.

Завдяки розвитку інформаційних технологій і фінансових інновацій оптимізаційне керівництво та управління фінансовими ризиками стало окремою сферою отримання прибутків у світовому фінансовому середовищі. Інтенсивне зростання різноманітності фінансових інструментів та вдосконалення механізмів їх використання. Формування нових внутрішніх самостійних джерел розвитку фінансового ринку в поєднанні зі стійкою поступальною динамікою країн розвинутої ринкової економіки, обумовило зростання активів світової фінансової системи.

Особливістю світового фінансового середовища на сьогодні є підвищений рівень його спекулятивності. Понад 9/10 операцій на фінансовому ринку не пов'язані з торгівлею та довгостроковим кредитуванням. Спекулятивний характер фінансового ринку сприяв виникненню великих грошових потоків, які є непідконтрольними ні національним органам ні міжнародним фінансовим інституціям.

Фінансові потоки не обслуговують потреби виробництва, торгівлі та інвестування, а спрямовані на подальшу спекулятивну діяльність на світовому фінансовому ринку. Для забезпечення пропорційності світового ринку фінансові ресурси повинні забезпечуватись певною матеріально-речовою базою та послугами і ресурсами, а за останні десять років спостерігається значний відрив фінансового капіталу від зовнішньоторговельного обороту у світі. Так, 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. [3, с. 49]. Спекулятивний сектор світового фінансового 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.

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

Особливістю фінансової глобалізації є посилення ролі фондового ринку через зростання його капіталізації й обороту, розширення можливостей пропозиції ресурсів. Яскравим свідченням цих процесів є виокремлення специфічних фондових індексів (DJIA, S & P500, NASDAQ), використання яких є фінансовим інструментом інтеграції національного і світового фондового ринків. Водночас відбувається інтегрування фондових ринків окремих країн у світовий фінансовий ринок.

Фінансовий, промисловий та інтелектуальний капітал, які пов'язані з високими технологіями, знаходяться у все більшому взаємозв'язку і взаємозалежності, навіть зберігаючи свою специфіку в тому, що стосується форми діяльності кожної з цих сфер. Капітал або з самого початку має глобальний характер, або набуває його з метою залучення до процесу нагромадження в умовах економіки, яка вибудовується 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 р. (рис. 11.1):

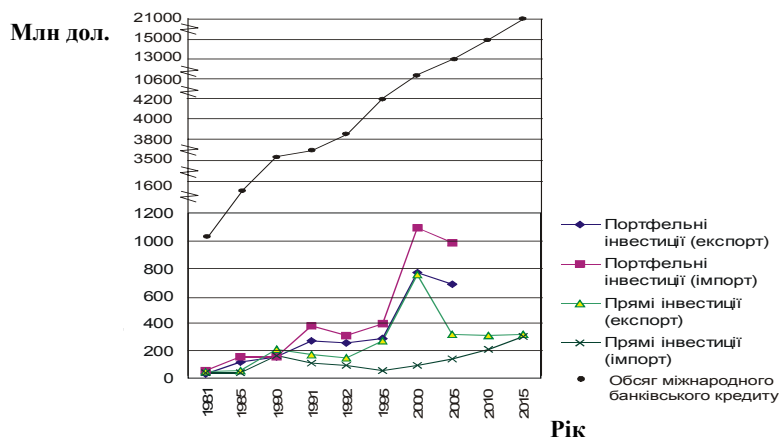


Рис. 11.1. Глобалізація світових фінансових ринків [5]

Наведені факти свідчать, по-перше, 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. По-друге, останнім часом слід відзначити високі темпи зростання імпорту портфельних інвестицій, обсяг яких за період з 1991 р. по 2001 р. зріс більше ніж у 5 разів і за прогнозами залишиться на тому ж рівні.

По-третє, вражає стрімке зростання обсягів міжнародних банківських кредитів як до цього часу, так і на перспективу. По-четверте, слід відзначити посилення загальної тенденції до інтенсифікації міжнародного руху капіталу, обсяг якого в цілому, за нашими розрахунками, на початок 2005 р. перевищить 15 трлн дол. США.

Дія сукупності факторів економічної глобалізації сприяла розгортанню в рамках світової фінансової системи процесів 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. Вищезгадані процеси заклали основи для використання фінансових ринків розвинутими країнами в якості механізму перерозподілу світового багатства та призвели до формування центру та периферії світової фінансової системи.

В архітектурі світової фінансової системи відсутні ефективні регулятори фінансових відносин, оскільки міжнародні інституції (МВФ, Світовий банк, ГАТТ/СОТ) на які покладено дані функції, перетворились в центри з формування інституціонально-правового каркасу неоліберального світового економічного устрою, нав'язуючи фінансово-економічну політику країн центру фінансової системи країнам периферії.

Взаємовідносини у межах 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. Тоді як глобалізація, що, за визначенням, повинна мати своїм наслідком взаємозбагачення національних економік і є багатовекторним процесом, унеможливується саме завдяки маніпуляціям країн центру системи світовими фінансовими ресурсами.

У результаті аналізу сучасних тенденцій світового фінансового середовища виділимо чинники, що зумовили трансформації руху світових фінансових потоків:

- лібералізація фінансових ринків країн, що розвиваються;
- активний розвиток фінансових інновацій;
- розвиток інформаційних технологій;
- підвищений рівень спекулятивності фінансового ринку;

- централізація фінансових ресурсів;
- доходи розвинутих країн та країн, що розвиваються значно поляризуються;
- дерегулюванні фінансових операцій всередині країни;
- формуванні активної національної грошово-кредитної політики;
- віртуалізації капіталу;
- інтенсифікації інноваційних зрушень в сучасній світовій економіці.

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 у світі. З метою встановлення необхідного рівня рівноваги світового господарства необхідно збалансувати валютно-фінансову сферу, шляхом кардинальної перебудови її структури та характеру взаємовідносин між складовими. Міцна і стабільна фінансова система зменшить рівень появи фінансових криз та дасть можливість країнам користуватись перевагами єдиного фінансового простору та забезпечить їм економічне зростання і поліпшить життєвий рівень у світі в цілому.

Пропозиції провідних світових вчених щодо удосконалення “архітектури” міжнародної фінансової системи зіштовхнулися з жорсткою протидією з боку розвинутих країн як такі, що не відповідають домінуючій у світі економічній ідеології монетарного лібералізму.

За відсутності реальних механізмів та неупереджених інституцій ефективного контролю діяльності суб’єктів світових фінансових ринків виключного значення набуває проблема побудови стійкої до зовнішніх і внутрішніх криз національної фінансової системи, здатної мінімізувати негативний вплив глобальних процесів перерозподілу світового багатства.

11.2. Трансформація світового фінансового ринку під натиском розширеної глобалізації

Особливий вплив на функціонування національної економіки країн сьогодні здійснюється світовими глобалізаційними процесами. Глобалізація як об’єктивний історичний процес виявляється передусім у зростанні ролі світового фінансового ринку, його впливі на національні фінансові системи. Тобто процес глобалізації – це процес реалізації інтересів світового фінансового капіталу через встановлення нового порядку на наднаціональному рівні. Однак необхідно зазначити, що глобалізація визначає пріоритетність наднаціональних інтересів щодо національних.

Друга половина ХХ ст. засвідчила, що у світі визріли погляди на особливу роль фінансової системи як основоположного чинника економічної незалежності кожної держави. Побудова багатьох економік різних країн світу ґрунтується на формуванні власних фінансово-кредитних інституцій, пов’язаних з міжнародними, створенні власної національної валютної системи, але з урахуванням міжнародних валютно-фінансових відносин.

Нині капітал все більше працює в глобальному масштабі й у реальному часі. Гігантські транскордонні фінансові потоки надали світовій фінансовій системі нової якості – самодостатності. Вона розвивається за своїми, тільки їй властивими законами. Спостерігається тенденція до відриву фінансової системи від відтворювальних процесів реальної економіки, зародився великий масив світових віртуальних фінансів. Усе це значно модифікує фінансове середовище, в якому функціонують країни світу і здійснюється рух капіталів між ними.

Осмилення макроекономічних проблем, напрямів розвитку науки і практики зумовили, що деякі країни, крім традиційних підходів до запозичення міжнародного досвіду, застосування новітніх технологій, спрямовують свої зусилля на зміцнення фінансової системи за рахунок проведення спільних з іншими країнами захисних заходів.

З цієї точки зору актуальною є оцінка сучасних тенденцій розвитку глобальних фінансових ринків та визначення характеру й механізму реакції вітчизняної економіки на зміни глобального фінансового ландшафту з метою їх врахування у державній політиці.

Глобалізація є історичним процесом зростання ступеня інтеграції країн, зумовленим передусім торговельними та фінансовими потоками, хоча йому притаманні також ширші культурні, політичні, технологічні та екологічні параметри.

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

1. Фінансова інтеграція. Зростання обсягів міжнародної торгівлі викликало потребу в обслуговуючих фінансових потоках, сприяло зниженню торговельних та регулюючих бар'єрів між країнами, тобто створило можливості для фінансової експансії. Остання забезпечується не лише зростанням взаємних фінансових потоків, а й за рахунок фізичну присутність фінансових установ-нерезидентів шляхом відкриття філій, дочірніх підприємств.

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

3. Зменшення бар'єрів між сегментами фінансового ринку та універсалізація фінансового бізнесу. Останнім часом суб'єкти фінансового ринку розширюють сфери своєї діяльності, що в свою чергу призводить до універсалізації їх діяльності. Створення об'єднаних фінансових структур дає змогу долати певні законодавчі бар'єри, знизити вартість надання послуг, розширити клієнтську базу (надання страхових, пенсійних продуктів у відділеннях банку), надавати послуги у пакеті (кредит під житло, авто з одночасним страхуванням, відкриття карткового рахунку і одночасним медичним страхуванням)

4. Зміни у способах надання фінансових послуг, спричинені розвитком Інтернету та технологій бездротового зв'язку. Інтернет дає можливість новим постачальникам фінансових послуг вдаліше змагатися за споживачів, оскільки він нівелює значення фізичної присутності у місці надання послуг.

5. 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 й компанії, що розробляють програмне забезпечення, створюють мережі поширення та системи постачання послуг).

6. Поширення вертикально інтегрованих компаній, що надають фінансові послуги. Такі об'єднання досягають синергетичного ефекту за допомогою поєднання брендів, мереж поширення та виробництва фінансових послуг. Наприклад, компанії, асоційовані і Інтернет-порталами (America Online, Yahoo!, Microsoft), та провідні телекомунікаційні компанії (Deutsche Telekom, Telefonica) розвивають стосунки стратегічною партнера або встановлюють відносини перехресного володіння провідними компаніями, що надають фінансові послуги, і банками (як це роблять Bank of East Asia of Yahoo) чи одна з одною (Telefonica та Lycos). Водночас багато провідних фінансових установ (Morgan lab, Goldman Sachs, Chase, Merrill Lynch, Morgan Stanley) є співвласниками багатонадійних Інтернет-проектів.

7. 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 злиттями та утворенням нових альянсів. Як найсвіжіший приклад можна навести злиття Амстердамської, Брюссельської та Паризької бірж, спільні підприємства й альянси між корпорацією Nasdaq і фондовими біржами в Австралії, Канаді, Гонконгу (Китай) та Японії тощо. Консолідація таких ринків веде до утворення світової системи, що складатиметься з невеликої кількості дуже великих ринків.

Наведені зміни, особливо виникнення електронних фінансів, здатні пришвидшити розвиток фінансового ринку за рахунок зниження витрат, підвищення конкуренції, розширення асортименту та підвищення якості послуг, також полегшення доступу до них. 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 торговельних ризиків; зниження вартості доставки послуг. Але кризи, котрі спіткали локальні ринки країн, які розвиваються, у 90-х роках ХХ ст. продемонстрували, що переваги від глобалізації супроводжуються певними небезпеками – небезпекою, пов’язаною з нестабільністю потоків капіталу, небезпекою зниження рівня життя, небезпекою політичних та соціальних потрясінь. Прояви зазначених проблем не можуть слугувати причиною для відмови від зовнішньої орієнтації економіки, радше є причиною для поглибленого вивчення таких процесів з метою створення механізмів запобігання негативного впливу глобалізації на національну економіку та підтримки сталості світової економічної системи. Отже, зупинимося на трьох основних проблемних питаннях впливу глобальних фінансових ринків на економіку країн, що розвиваються.

Статус та завдання національної державної політики. Зауважимо, що розроблення й реалізація економічної політики визначається трилемою макроекономічної політики: держава не може одночасно підтримувати прив’язку валютою курсу, відкритість ринку капіталів і здійснювати самостійну грошово-кредитну політику. Щоправда, останнім часом спостерігається певне наближення як стратегічних, так і проміжних цілей монетарної політики, що певною мірою знімає зазначену проблему обмежень, які накладає інтеграція на незалежність економічної політики. Але це питання залишається актуальним для країн з економікою, що розвивається, адже у них тривають реформи, і втрата такої істотної складової, як відсоткова політика відіб’ється на ступені контролю й ефективності економічної політики.

Крім зазначеного, глобалізація ставить питання про адекватність сучасних підходів до регулювання фінансового сектору. Підвищення рівня горизонтальної і вертикальної інтегрованості фінансового бізнесу у глобальному масштабі веде до необхідності об’єднання наглядових органів (наприклад, в Нідерландах), оскільки фрагментарний нагляд за окремими видами діяльності, який проводить фінансова холдингова група (саме у такій формі, згідно з законодавством, може здійснюватися в Україні конгломератне злиття), неефективний. Об’єднання наглядових органів має такі позитивні риси: схожість методик оцінки стану фінансових посередників; дає змогу комплексно дослідити тенденції розвитку фінансовою сектору, його ризики.

Дедалі більший рівень глобалізації потребує й нового рівня координаті політики. Зі збільшенням обсягів міжнародних операцій, розвитком електронних фінанси) буде досить важко визначити місцезнаходження постачальників послуг і яка саме наглядова чи регулювальна інстанція є відповідальною за захист прав інвестора. Вирішенням міг би бути глобальний еквівалент підходу, запроваджений у Європейському союзі, коли постачальникові послуг видається єдина ліцензія (паспорт), що дає йому право надавати повний спектр міжнародних послуг з дотриманням вимог вітчизняного законодавства. Проблема впливу фінансової лібералізації на стабільність національної економіки, зростання ступеня її уразливості перед світовими фінансовими кризами можна розглядати у двох напрямках:

1) яким чином впливає нестабільність на економічне зростання;

2) яка головна причина глобальних фінансових криз, чи є вони невід’ємним атрибутом фінансової лібералізації.

Донедавна видив нестабільності на економічне зростання не розглядався як значущим, але починаючи з 80-х років, активно досліджується як західними, так і вітчизняними вченими. Причому обґрунтована як позиція щодо негативного впливу на економічний добробут у довгостроковій перспективі економічної не стабільності, так і позиція, то “ідеологія стабілізації ... часто не забезпечує ... позитивних зрушені, в аспекті переходу від кризи до зростання”. Цікаве дослідження, проведене МВФ. щодо напрямку та характеру взаємного впливу процесів “глобалізація – макроекономічна нестабільність – економічне зростання”. На підставі дослідження динаміки економічного зростання й нестабільності за 40 років за вибіркою, що охоплювала 21 розвинену країну і 64, що розвиваються, автори дійшли таких висновків: торговельна та фінансова інтеграція значно послаблюють негативний вплив нестабільності у країнах з ринком,

що формується (в окремих випадках може спостерігатися зміна характеру зв'язку на позитивний), причому країни з вищим ступенем відкритості мають вищі показники економічного зростання для даних рівнів нестабільності.

Що стосується причин фінансових криз в умовах глобалізованого ринку, то, аналізуючи недавню Південно-азійську кризу, можна виділити такі їхні основні причини:

– необ'єктивна й надто оптимістична оцінка іноземними інвесторами ризиків і прибутковості інвестування, внаслідок чого створився ажіотажний попит на активи;

– значний приплив короткострокових, спекулятивних капіталів, передусім від офшорних фінансових структур, внаслідок чого ринки були схильні до не передбачуваних змін очікувань і переміщень капіталу;

– значний “лаг реакції” з боку уповноважених державних органів контролю.

Суб'єктивний характер названих причин дає підстави говорити про можливість появи бар'єрів на шляху фінансових криз як на рівні національних фінансових систем (резервні вимоги, політика зміни валютного курсу і процентних ставок, стерилізована інтервенція, фіскальна рестрикція, податок Тобіна тощо), так і на рівні удосконалення світової фінансової архітектури.

Ефективність глобального фінансового ринку для розвинених країн і країн, що розвиваються. У період 1913–1950 років, коли більшість країн надавали перевагу протекціонізму у торговельній політиці і жорсткому контролю за рухом капіталу, темпи зростання доходу на душу населення впали нижче за 1 %, хоча упродовж століття темпи зростання доходу перевищували 2 %, незважаючи на значне зростання населення. Але слід зазначити, що вигоди від фінансової лібералізації розподілялися нерівномірно: у найбагатшій чверті світового населення дохід зріс упродовж сторіччя у шість разів, а у біднішій чверті – менш ніж утричі. 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.

Починаючи з 1970 року, спостерігається зростання припливу іноземних капіталів до країн, що розвиваються, так найбільше зростання припадає на 90-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.

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

Отже, ефективність глобальних фінансових ринків для країн, що розвиваються, на сьогодні є низькою. Але така ситуація дещо виправдана об'єктивно: більшість економік країн, що розвиваються, майже наблизилися до свого рівня “довгострокової рівноваги” – стаціонарного стану, коли зростання капіталоозброєності і продуктивності праці вирівнюються відповідно до норми збереження й рівня технологій у країні. Інакше кажучи, фінансова лібералізація корисна тим країнам, які мають що фінансувати.

11.3. Інтернаціоналізація банківської системи у поглибленні міжнародних відносин

Перші ознаки інтернаціоналізації банківського капіталу спостерігалися ще в ХІХ ст., проте значне її посилення припадає на ХХ ст. Фахівці умовно розрізняють тут кілька етапів.

Перший етап тривав з кінця XIX ст. до 60-х років XX ст. і позначився зрошенням банківського капіталу з промисловим переважно на національних ринках. Там же відбувався процес концентрації й централізації банків, інтенсивно зростав банківський капітал. Розвивалися також специфічні форми міжнародних банків і міжнародних банківських об'єднань. Для цього періоду характерним є панування 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.

На цьому етапі провідну роль у міжнародному кредитуванні й валютних розрахунках відігравали центральні банки економічно розвинутих країн. Міжнародна діяльність комерційних банків концентрувалась на обслуговуванні зовнішньої торгівлі й виробничих інвестицій в інших країнах. Вивезення безпосередньо банківського капіталу мало відносно невеликі розміри. У багатьох державах зберігалися валютні й кредитні обмеження на міжнародні операції банків, промислових та торговельних корпорацій. Цей період можна назвати періодом утворення умов міжнародного банківського співробітництва.

Другий етап почався з середини 60-х і тривав до кінця 80-х років. У цей проміжок часу відбулися якісні зміни в банківській системі економічно розвинутих країн, зросла роль банків міжнародних економічних відносинах. Спостерігався бурхливий екстенсивний, практично не контрольований розвиток банківського капіталу в міжнародному масштабі. Набули безпрецедентного масштабу міжнародний рух капіталів, розвиток міжнародного поділу праці, інфраструктури міжнародної торгівлі, відкриття зарубіжних представництв, відділень і філій головних банків. 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.

Інтернаціоналізація банківської діяльності відкрила нові можливості для банківських операцій. Міжнародні ринки капіталу набувають певної самостійності, перетворюються на глобальні механізми перерозподілу фінансових ресурсів між країнами, про це свідчать високі темпи зростання ринків євровалют, що у роках у середньому досягли 28 %. 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.

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

Посилилася монополізація банківської сфери. 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: народжувалася велика кількість різних банківських союзів, консорціумів, асоціацій, частішали випадки міжнародних злиттів і поглинань, створення спільних установ для обслуговування і фінансування великих міжнародних проектів. Тривала лібералізація режимів конвертованості валют, обмежень процентних ставок, визначення валютних курсів. Кредитна експансія ТНБ за кордоном супроводжувалася зростанням нестійкості міжнародних валютних і кредитних ринків, глобалізацією проблеми зовнішньої заборгованості.

На початку 90-х років інтернаціоналізація банківського капіталу вступила в новий, третій етап. У цей час в економіці країн Заходу спостерігалися стабільне економічне зростання та відносно низький рівень інфляції. Посилення контролю за інфляцією частково ускладнило фінансове становище промислових і торговельних транснаціональних корпорацій – головних

джерел ресурсів для ТНБ. У національних економіках відбувалися нарощування фінансової заборгованості і концентрація активів у кількох найбільших ТНБ. 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. Крім того, уряди низки країн Заходу почали прямо конкурувати з банками та іншими фінансовими установами за залучення заощаджень населення шляхом створення спеціальних програм.

Головним напрямом розвитку міжнародного банківського бізнесу останнього десятиліття стала переорієнтація діяльності банків із фінансових посередників на активних учасників та головних ініціаторів міжнародних фінансових операцій. Рушійною силою інтернаціоналізації банківської діяльності стала інтернаціоналізація фінансових ринків, а не виробництва і торгівлі, що було характерним для останніх століть. Водночас для окремого банку інтернаціоналізація проявляється у:

- розвитку та зміцненні міжнародних зв'язків і контактів з іноземними установами;
- збільшенні обсягів діяльності банку на міжнародних фінансових ринках;
- участі в міжнародних банківських об'єднаннях;
- виході банку на закордонні ринки шляхом створення або придбання відповідних банківських підрозділів.

На жаль, за браком досвіду практичної діяльності на закордонних ринках через мережу власних підрозділів українські банки не можуть повноцінно долучитися до загальносвітових тенденцій інтернаціоналізації. 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.

Для провідних банків світу 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.

Серед банків України найбільших успіхів в освоєнні закордонних ринків досягли такі великі банки, як Промінвестбанк, Укрексімбанк, Приватбанк та Укрсиббанк. Зокрема, за участі Промінвестбанку в 1994 році створено українсько-російський пайовий комерційний банк Кредитімпексбанк, а в 1996 році відкрито представництво Промінвестбанку в Москві (Росія) [1, с. 76].

Найбільший за розміром активів український банк Приватбанк теж 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.

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

Після того як на банківському ринку України було встановлено чіткіші та прозоріші правила діяльності, а наглядав дієвіший та об'єктивніший, більшість філій пішла з ринку. Лише де які з них було реорганізовано в банки або ж стали філіями українських банків.

До 2005 року банки з іноземним капіталом не дуже конкурували із вітчизняними – частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків за станом на 1.01.2005 р. становила лише 9,6 %. 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 [2, с. 21].

Аналіз міжнародної діяльності вітчизняних банків та рівень їх взаємодії з міжнародними фінансовими організаціями свідчить про незначний ступінь інтернаціоналізації; 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 поступово перестають носити лише конверсійний та розрахунковий характер, а орієнтуються на якісніші та довгострокові спільні проекти.

Однак українські банки, як і банки інших країн, що розвиваються, не мають ресурсів, достатніх для створення конкурентоспроможних мереж за межами своєї країни, і не спроможні надавати своїм клієнтам певні види послуг міжнародного рівня. Однією з альтернатив інтернаціоналізації для них є створення альянсів із розвинутими транснаціональними банками світу, одним із різновидів яких є міжнародні банківські консорціуми. Для багатьох банків світу – це єдиний спосіб конкуренції на світових фінансових ринках. 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 [5, с. 52].

Діяльність банківського консорціуму має універсальний характер, але до основних напрямів його роботи можна віднести:

- організацію міжнародного банківського синдикату для надання великих і більш довгострокових кредитів, ніж може надати кожен із банків-учасників окремо;
- операції на ринку євровалют;
- розміщення корпоративних цінних паперів на міжнародних ринках;
- організація злиття і поглинання міжнародних компаній;
- проектне фінансування;
- консультативні послуги транснаціональним корпораціям.

За характером і сферою діяльності банківські консорціуми прийнято поділяти 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 Токуо (Японія) для фінансування гірничорудної промисловості в Австралії та на островах Тихого океану.

Банківські консорціуми загального характеру працюють у всіх секторах фінансових ринків, але насамперед їх діяльність пов'язана з обслуговуванням торгово-економічних відносин між країнами; приклад – European-Brazilian Bank, створений за участі Bank of America (США), Banco do Brazil (Бразилія), Deutsche Bank (Німеччина) та Dai-Ichi Kangyo Bank (Японія).

Метою створення в Україні спеціалізованих банківських консорціумів за участі іноземних банків може бути передусім фінансування великих державних і корпоративних проек-

тів, зокрема у сфері розвитку енергетики, нафто- і газотранспортних мереж, транспортних магістралей, машинобудування тощо.

Враховуючи, що економіка України є дуже відкритою (середнє відношення експорту до ВВП за останні 5 років перевищувало 50 %), розвиток консорціумів загального характеру для фінансування міжнародної торгівлі має непогані перспективи. 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. До того ж, банківські об'єднання сприяють диверсифікації фінансових ризиків, зменшенню витрат за рахунок ефекту масштабу, здешевленню вартості фінансових ресурсів, збільшенню обсягів інвестицій, поліпшенню організаційного та фінансового менеджменту банків, відкривають доступ до новітніх банківських технологій тощо.

Щодо використання вітчизняними банками стратегії створення або придбання закордонних підрозділів найперспективнішими ринками 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.

В економічно розвинутих країнах причини розширення діяльності банків за кордон пояснюють необхідністю захисного розширення [7]. 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) створити так званий плацдарм і спробувати залучити нових клієнтів або увійти в інші ринкові сегменти у приймаючій країні.

Наведена вище гіпотеза не єдина. 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, банки виходять на ненасичені, менш розвинуті і менш ефективні ринки для того, щоб реалізувати свої конкурентні переваги: якісніші послуги, більший розмір капіталу, краще управління ризиками тощо [2].

У найближчому майбутньому експансія іноземних банків на банківський ринок України триватиме, особливо стрімких темпів цей процес набуде після вступу України до Світової організації торгівлі та з розвитком процесів інтеграції до ЄС, як це сталось у країнах Центрально-Східної Європи. Значна лібералізація фінансової системи цих країн 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 [3, с. 39].

Спочатку банки з іноземним капіталом у цих країнах зосереджувались на високоприбуткових фінансових операціях, особливо 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:

- створення власних підрозділів;
- придбання участі та поглинання вже діючих банків аж до встановлення повного контролю за їх діяльністю;
- створення стратегічного альянсу.

Аналіз стратегій виходу іноземних банків на ринки країн, що розвиваються, свідчить, що на початковому етапі їх діяльність концентрується на обслуговуванні компаній країни походження та міжнародній торгівлі. При цьому внутрішнім ринком країни перебування вони

майже не цікавились, а з регіональними банками співпрацювали мало. У міру розвитку місцевого ринку деякі з них переорієнтовувались на роздрібний бізнес та обслуговування місцевих компаній.

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

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

Еман 3. Банк залучає до свого бізнесу все більше місцевих клієнтів, паралельно змінюючи стратегію діяльності та переорієнтовуючись на обслуговування потреб місцевого ринку.

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

Еман 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.

Останніми роками в Україні 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 вище схеми.

Зазначимо, 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 [5, с. 150].

На відміну від минулих років, головною стратегією проникнення іноземного капіталу до банківської системи України 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”.

Відтак є 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.

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

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

Досліджуючи банківські системи 107 країн світу, Г. Капрі, Дж. Барт та Р. Лерін 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 [6, с. 16].

Для збереження незалежності банківської системи України від впливу іноземного капіталу 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 %.

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

Останнім часом 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 ХХ 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.

Іншою важливою тенденцією є розвиток місцевих ринків капіталу (часто на тлі формування національних систем пенсійного забезпечення [8]). Слід зазначити, що процеси поширення впливу іноземних банків мають важливе значення для розвитку регіональних ринків і є конче необхідними для засвоєння іноземного досвіду. 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.

Саме завдяки ефективності управління активами, витратами, ризиками іноземні банки, на нашу думку, зайняли провідне місце в економіках країн. 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.

Отже, потенційно негативні моменти, спричинені проникненням іноземних банків, залежать від загальної стабільності банківської системи приймаючої країни. Західні банки ма-

ють 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 %).

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. Іноземні філії розширювали свою діяльність під час економічних криз як шляхом поглинання місцевих банків, так і завдяки збільшенню обсягів операцій.

Банки, які прийшли у країни, де ринок іще формується, виявилися гнучкішими 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. Стратегія діяльності іноземних банків у новому регіоні визначалася насамперед причинами, які спонукали їх до завоювання цього ринку.

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

Такі банки, як АБН-Амро і Дойчебанк, 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.

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

Іноземні банки входять на новий ринок 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). Обидва підходи мають свої переваги й недоліки. Придбання суттєвого або контрольного пакета акцій місцевого банку потребує проведення його внутрішньої реорганізації. Це означає скорочення персоналу, пошук і відраджання до придбаного банківської установи кваліфікованих фахівців, а також переведення її на операційну модель іноземного банку-холдингу. Серед недоліків підходу органічного розвитку необхідність більшого витрачання часу та зусиль на планування, оскільки іноземному банку бракуватиме досвіду роботи на новому ринку.

Перед місцевими банками в умовах лібералізації доступу іноземних банків постає альтернативний вибір: 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.

Іноземні банки, які прийшли у країни з ринком, що формується, виявилися більш гнучкими з точки зору зменшення витрат 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.

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

1) швидше та ефективніше впровадження передових методів банківської діяльності. Система менеджменту іноземного банку та наявність новітніх інформаційних технологій може поліпшити ефективність функціонування національної банківської системи;

2) підвищення якості кредитного аналізу

3) зростання обсягу кредитних ресурсів та посилення стабільності їх джерел. Іноземні банки з вищою капіталізацією, на відміну від місцевих, будуть спроможні здійснювати кре-

дитну 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. Дану ситуацію вони розглядають як можливість розширення присутності своїх філій шляхом процесів злиття та поглинання [5];

- 4) розширення спектра якісних послуг, комплексний підхід до обслуговування клієнтів;
- 5) здешевлення банківських послуг (за розрахунками експертів, відміна бар'єрів у банківському секторі знизить вартість послуг на 21–28 %);
- 6) запровадження системи страхування банківських ризиків;
- 7) трансформація банківської системи в процесі розподілу кредитно-інвестиційних ресурсів;
- 8) запровадження міжнародного досвіду фінансового оздоровлення, реорганізації та реструктуризації банків, що набуває дуже важливого значення в умовах майбутніх об'єднань, поглинань і злиттів в банків;
- 9) збільшення обсягу залучення недорогих ресурсів;
- 10) поліпшення банківського нагляду і регулювання банківської діяльності;
- 11) звуження можливості для відмивання брудних коштів;
- 12) посилення дієвості національних банківських систем як засобу розподілу інвестиційних ресурсів;
- 13) надання поштовху розвитку конкуренції та прискорення процесу реформування банківського сектору;
- 14) підвищення кваліфікаційного рівня банківських працівників, оскільки вони будуть вимушені працювати за європейськими стандартами надання банківських послуг;
- 15) створення нових робочих місць як соціального аспект приходу філій іноземних банків.

Не варто недооцінювати і негативний вплив діяльності іноземних банків, до якого можна віднести:

1. 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.

2. 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.

3. Іноземні банки можуть проводити лише спекулятивну діяльність, не надаючи повний спектр якісних банківських послуг. Таке спостерігалося 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 "Внешторгбанк (Україна)", "Банк Пекао (Україна)", Міжнародний іпотечний Банк.

Вагомим є той факт, що ризики та потенційні негативні моменти від проникнення іноземних банків стосуються не стільки ефективності, скільки більше стабільності банківської системи та рівня економічного розвитку приймаючої країни.

Аналізуючи досвід 80 країн, зазначає, що присутність іноземних банків у країнах із перехідною економікою призводить до зменшення дохідності і маржі місцевих банків, збільшуючи таким чином ефективність банківської системи приймаючої країни.

Співвідношення позитивних і негативних моментів залежить від форми присутності іноземного банківського капіталу у приймаючої країні. Наприклад, при створенні філії іноземний банк постачає кошти на рекапіталізацію банківського сектора. Крім того, філії іноземних банків можуть слугувати “рятивними гаванями” під час економічного спаду, тим самим зменшуючи вплив 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 [3].

Що стосується України, то не слід очікувати масового відкриття філій за короткий термін. Підтвердженням є досвід Литви, в активах банківської системи якої частка філій іноземних банків на початок 2004 року становила 8,7 %.

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

З метою пом'якшення можливих негативних наслідків, створення в Україні філії іноземних банків і максимального використання їх фінансового потенціалу доцільним є посилення таких умов щодо їх діяльності:

- приписний капітал філій має становити не менше 5 млн євро, а капітал материнського банку – не менше 50 млн євро;

- дозвіл на відкриття філій потрібно надавати лише банкам, які мають рейтинг надійності за оцінками провідних міжнародних рейтингових агентств не нижчий за AA+ або аналогічний, володіють активами не менше 500 млн дол. США та мають кращу систему гарантування вкладів, ніж в Україні;

- наявність угод із наглядовими органами країни місцезнаходження материнського банку.

Отже, на нашу думку, прихід іноземних фінансових інститутів у банківську систему України 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

11.4. Вплив фінансів транснаціональних компаній на розвиток національної економіки країн

Питанням, пов'язаним з аналізом транснаціональних корпорацій (ТНК) присвячено багато літератури. Для обслуговування величезних глобальних економічних імперій ТНК, яких нині нараховується близько 70 тис., що контролюються майже 870 тис. закордонних підрозділів, необхідна власна фінансова система, що включала б небанківські й банківські фінансові підрозділи.

Феномен процвітання транснаціональних гігантів можна пояснити їх спроможністю залучати та утримувати капітал, тобто управляти міграцією капіталу на свою користь. Капітал рухається у тому напрямі, де він приносить найбільшу вигоду, а, оскільки капітал – передвісник процвітання, ТНК вступають у боротьбу за його залучення.

Управління потоками капіталу – це ядро фінансової політики ТНК, оскільки компанія повинна бути впевнена в можливості залучення через різні джерела достатньої суми оборотних коштів як на короткотермінових, так і довготермінових проміжках часу, 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 систем-

не управління рухом капіталу, яке виступає найбільш проблематичним елементом бізнес-моделі функціонування ТНК.

Успішне управління потоками робочого капіталу призводить до зростання валового доходу, а відповідно і до зростання прибутку і ринкової вартості активів ТНК.

Особливий науковий і практичний інтерес викликає діяльність не фінансових транснаціональних корпорацій у сфері фінансових операцій.

Нині нефінансові ТНК дедалі активніше впроваджуються у цю сферу. Причинами цього є:

– значна залежність ТНК від фінансових ринків в умовах економічної глобалізації, транснаціоналізації, які швидко прогресують, особливо транснаціоналізація підприємницької діяльності;

– посилення конкурентної боротьби на фінансових ринках (фондових, кредитних, валютних) за розподіл і використання фінансовим 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. Внаслідок цього їх ресурси стрімко зростають. Протягом останніх 20 років обсяг активів лише закордонних секторів ТНК зріс майже в 12,7 разу 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.

В історії формування та розвитку фінансових підрозділів у рамках нефінансових ТНК вирізняються два етапи. На першому етапі (до 70-х років ХХ ст.) такі підрозділи були покликані обслуговувати здебільшого головні компанії транснаціональних структур. Ще в 70-ті роки ХХ ст. формування власних фінансових установ у рамках ТНК перебувало “на стадії дитинства”.

На другому етапі, з розширенням глобальної діяльності ТНК, зростанням їхньої економічної потужності, створюється мережа фінансових установ, що обслуговують не лише всі підрозділи ТНК, а й чужі компанії. Роль таких установ істотно підвищується в умовах збільшення темпів і масштабів транснаціонального злиття і поглинання компаній, а також банків та інших фінансових інститутів. На частку ТНК припадає більшість таких операцій, зокрема 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-и на 1458 млрд дол. Показовим прикладом 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.

Нині найбільші ТНК мають у своєму розпорядженні велику кількість фінансових установ, які діють не лише в країнах своєї бази, 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).

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.

Поряд з “General Motors Acceptance Corp.” до числа найбільших фінансових компаній у США входять дві філії електротехнічної ТНК: “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 нинішньому етапі розвитку ринкової економіки значна і дедалі більша роль на світових фінансових ринках належить так званім інституціональним інвесторам у тому числі страховим, пенсійним та іншим фондам, які є структурними складовими великих нефінансових компаній і насамперед ТНК.

ТНК створюють власні або поглинають уже наявні страхові компанії. Вони дістали назву “кептивні”. Перша хвиля формування таких фінансових інститутів припадає на 70–80-ті рр. ХХ ст. У цей період було створено близько 2000 кептивних страхових компаній. Друга хвиля почалася з середини 90-х років ХХ 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.

Переказуючи страхові премії (як правило завищені) у свої офшорні страхові філії, ТНК у такий спосіб “рятують” значну частину своїх прибутків, скорочуючи (за рахунок завищених ставок премій, які не оподатковуються) податки на прибуток. З огляду на це слід зазначити, що хоча більша частина кептивних страхових компаній зареєстрована в офшорних зонах, основні операції вони здійснюють у розвинених країнах.

Про значення та роль, кептивних фірм свідчать 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.

Іншою досить важливою категорією інституціональних інвесторів є пенсійні фонди. Про дедалі більшу роль таких фондів свідчать, масштаби й темпи зростання їхніх ресурсів. 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.

Аналіз активів світових пенсійних фондів виявляє дві важливі особливості. Перша полягає в тому, що більша частина цих активів зосереджена в розвинених країнах. Зокрема у США діє близько 50 % від усіх світових приватних пенсійних фондів.

Друга особливість: 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 – “US-X-Marathon Group” (паливна промисловість) – цей показник на 8 % перевищував доходи від основної діяльності;

– по-друге, пенсійні фонди є важливим джерелом фінансування інвестиційної діяльності приватних компаній, у ому числі тих самих ТНК – власників цих фондів і чужих компаній.

Дані свідчать про те, що велика частина пенсійних фондів використовується для фінансування внутрішньокорпоративних 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 ХХ 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.).

Проведений аналіз дає змогу 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, загостренням конкуренції на світових фінансових ринках, а з іншого – посиленням ступеня фінансової глобалізації. По-третє, контролюючи значну і дедалі більшу частину світових фінансових ресурсів, ТНК впливають на особливості розвитку нинішньої світової економіки.

Література

1. Богатирьов О.І. Стратегія зарубіжних банків в країнах з перехідною економікою (маркетингово-управлінський аспект): Дис. канд. екон. наук. – К.: КНЕУ. – 2003. – 183 с.
2. Бутенко О. Іноземні банки на фінансових ринках країн Центрально Східної Європи // Банківська справа. – 2005. – № 3. – С. 62–69.
3. Варнавский В.Г. Страхование рисков частных инвестиций в инфраструктурных проектах // МЭ и МО. – 2004. – № 9. – С. 32.
4. Левківський В.М. Сучасні трансформації в міжнародному русі капіталу: Монографія. – Чернігів: Сіверянська думка, 2003. – 248 с.
5. Макогон Ю.В., Булатова Е.В. Международный банковский бизнес: Учебн. пособие. – К.: Атика, 2003. – 208 с.
6. Матвієнко П.В. Промінвестбанк в економічній системі України. – К.: Наукова думка, 2000. – 112 с.
7. Міщенко В., Набок Р. Роль іноземного капіталу в банківському секторі країни // Вісник НБУ. – 2005. – № 11 – С. 38–44.
8. Основні показники діяльності банків України на 1.02.2006 р. // Вісник НБУ. – 2006. – № 3. – С. 21.
9. Стиглиц Дж. Как реформировать глобальную финансовую систему // Проблемы теории и практики. – 2005. – № 1. – С. 6–11.
10. Шелудько Н.М. Сучасні тенденції фінансової глобалізації та їх вплив на розвиток банківського сектору України // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 2. – С. 85–92.
11. Луцишин З. Сутність і тенденції розвитку світового фінансового середовища // Вісник НБУ. – 2001. – № 4. – С. 46–50.
12. Claessens S. How Does Foreign Entry Affect the Domestic Banking Market? // Journal of Banking and Finance, 2001/25.

13. Clarke G. Foreign Bank Entry: Experience, Implications for Developing Countries. – 2001.
14. McKinnon, Peel Credible Economic Liberalizations and Over borrowing.
15. Mem K., Valentyni M.E. The Role of Foreign Banks in Five Central and Eastern European Countries // Magyar Nemz. eti Bank working paper, 2003/10.
16. Peek, Rosengren Implications of she Globalization of the Banking Sector: The Latin American Experience. – 2000.
17. Stability and Structure of Financial Systems in CEC5 // National Bank of Poland, 2002, www.nbp.pl.
18. Williams B. The Defensive Expansion Approach to Multinational Banking: Evidence to Date // Financial Markets, Institutions and Instruments. – 2002. – 11 (2).
19. The Ranks That Don 'Lend // Economist. – 2001. – 28 April. – P. 89–90.
20. Claessens S. How Does Foreign Entry Affect the Domestic Banking Market? // Journal of Banking&Finance. – 2001. – P. 891–911.
21. 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.
22. 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.
23. 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 Impact of Foreign Banks Entry. – Tallinn, 2002. – April. P. 26–27.
24. 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.
25. Levene R. Foreign Banks, Financial Development and Economic Growth // International Financial Markets: Harmonization Versus Competition. – Washington: AEI Press.
26. 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.
27. McKinnon, R., Pill H. Credible Economic Liberalizations and Overborrowing // American Economic Review (Paper and Proceedings). – 1997. – P. 189–193.
28. 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.
29. R. de Haas, I. van Lelyveld. Foreign Bank Penetration and Private Sector Credit in Central and Eastern Europe. – DNB Staff Report. – 2002. – N. 91.
30. Storf O. Foreign Banks in the Transformation Process. Hungary and Poland. – Frankfurt: Deutsche Bank. – 2000.
31. James H. The end of Globalization. Lessons from the Great Depression. – Harvard University Press, 2001.

КОНКУРЕНЦІЯ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ: ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА СТАНОВЛЕННЯ



12.1. Конкурентоспроможність: сутність сучасної парадигми міжнародного бізнесу

Інтернаціоналізація конкуренції, особливо у другій половині ХХ ст., зумовила підвищену увагу до неї вчених і практиків багатьох країн. Глибоке розуміння проблем міжнародної конкуренції допомагає розвинутим країнам 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. 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.

Значний вклад у дослідження проблем конкурентоспроможності внесли такі відомі зарубіжні вчені, як Е. Вогель, Е. Ворнер, 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. Останнім часом 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.

У своєму розвитку конкуренція пройшла певний шлях удосконалення від простих до складніших форм. Вона 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.

Особливий імпульс конкуренція дістала з переходом у розвинуте товарне господарство. Для ринкового господарства ХVIII ст. була характерна вільна конкуренція, її феномен детально дослідив Адам Сміт, якому належить вираз “невидимої руки”. Відомий англійський економіст перший зробив крок до розуміння конкуренції як ефективного засобу цінового регулювання:

- 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;

- 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.

Прихильниками цього напрямку є також М. Портер, П. Хейне.

На рубежі XIX ст. у найрозвинутіших країнах світу вводиться механізм регулювання конкуренції, тобто встановлення “правил гри”, коли підприємства та фірми намагаються запровадити нові принципи суперництва. Їхня 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 узгоджуються обсяги, номенклатура, умови і термін реалізації продукції.

На середину XX ст. визначились загальні уявлення про сутність конкуренції та її основних рушійних силах, що виявилось 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. Еджуорта, 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”.

Третій підхід до визначення конкуренції являється функціональним. Він описує роль, яку конкуренція відіграє в економіці. Й. Шумпетер, в рамках своєї теорії економічного розвитку розглядав конкуренцію як суперництво старого з новим. Ф. фон Хайек досліджував конкуренцію зовсім з іншого боку, називав її “процедурою відкриття”. На його думку, на ринку лише завдяки конкуренції приховане стає явним.

Конкуренція є невід’ємною частиною ринкових відносин. Цим пояснюються дії більшості країн щодо реалізації спеціальних програм метою яких є підтримка вільного підприємництва, захист від кримінальної і недобросовісної конкуренції, проведення антимонопольних заходів. Таким чином створюються конкурентні відносини на внутрішньому та зовнішньому ринках, вдосконалюється законодавча база, досліджуються конкурентні відносини.

У світовій практиці сформувались дві системи антимонопольного регулювання [10]:

- 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 монополічного типу і протидію негативним проявам ринкової влади монополії. Найчастіше зустрічається у країнах ЄС, Австралії.

В Україні система антимонопольного розвитку 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” 1991р.;
- 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.

Конкуренція є одним із найважливіших елементів ринкового механізму. 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 “concurrentia” – 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.

Найбільш відома на сьогоднішній день концепція конкуренції М. Портера – теорія п’яти сил. 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. 12.1).

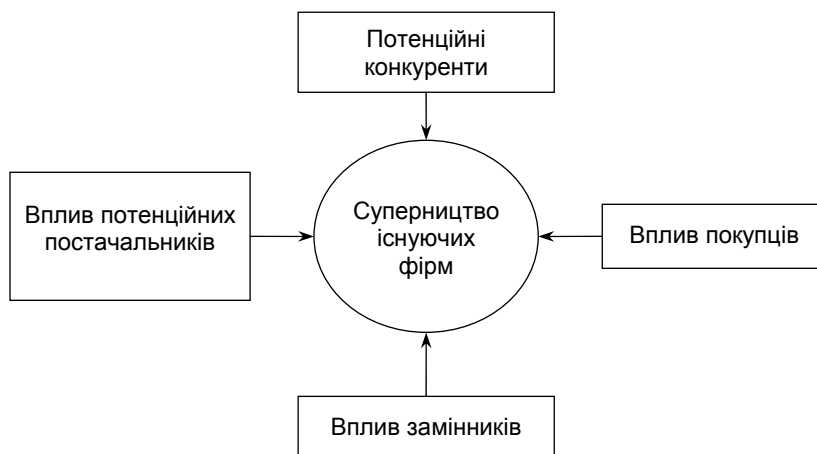


Рис. 12.1. Сили конкуренції за М. Портером

Сукупний вплив цих чинників визначає потенціал граничного прибутку в галузі, 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 [17, с. 20].

Потенційними конкурентами є, як правило, фірми, які мають можливість легко увійти в галузь і зацікавлені у цьому. Забезпечити безпеку від появи таких конкурентів можливо шляхами:

1. Економії на масштабах (скорочення витрат на одиницю продукції при збільшенні обсягів виробництва);
2. Диференціацією продукції, підтримкою високого іміджу власної торгової марки;
3. Ефективними шляхами збуту, що максимально доступні для покупців;
4. Патентування, ліцензування власної продукції, тобто її правовий захист;
5. Стабільний і вигідний для фірми доступ до факторів виробництва;
6. Лідируюче становище в розробці і впровадженні НДДКР тощо.

Загроза від покупців полягає у їх можливості вимагати зниження ціни на продукцію, розширення її асортименту, особливих умов платежу, кредитування тощо. Вихід – максимально можливе забезпечення вимог споживачів.

Конкурентна сила постачальників проявляється 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.

Найбільша увага у дослідженні сил конкуренції 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. 12.2).

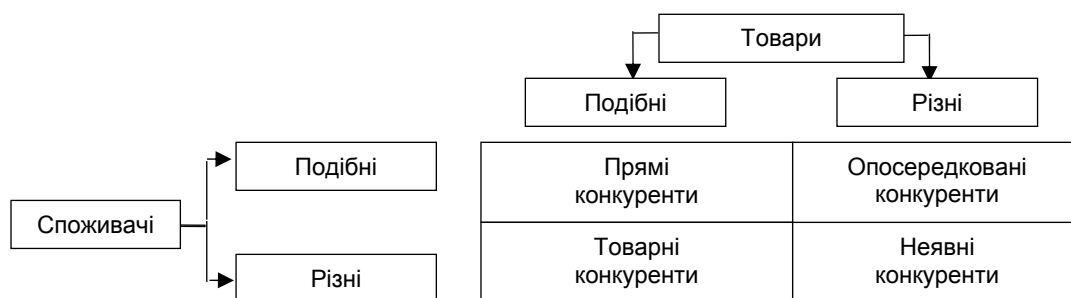


Рис. 12.2. Типи конкурентів

П. Дойль пропонує використання матриці “товари–споживачі”[7], за допомогою якої дається характеристика конкурентам. Виділяються чотири категорії конкурентів:

- 1) прямі конкуренти – фірми, які пропонують подібні продукцію подібним споживачам;
- 2) товарні конкуренти – реалізують однакову продукцію різним споживачам;
- 3) опосередковані конкуренти – продають різні товари подібним категоріям споживачів;
- 4) 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 ймовірність виходу на даний ринок;

– випускають товари-замінники, що можуть витиснути даний продукт з ринку.

А.І. Ковальов, В.В. Войтенко пропонують класифікувати конкурентів за типами ринкових стратегій [11]:

– 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.

І.Ю. Сіваченко [19] наводить класифікацію за стратегією конкурентної боротьби, яку фірма може застосовувати:

– віоленти (“силова” стратегія) – фірми діють у сфері крупного, стандартного виробництва;

– патіенти (“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.

При використанні комплексу критеріїв, залежно від поставленої мети, аналізу, 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.

Спосіб і характер задоволення споживчого попиту виділяє наступні види конкуренції: функціональну, видову і предметну.

Функціональна конкуренція ведеться між різними товарами (або виробниками різних товарів), які задовольняють одну певну людську потребу, значить виконує одну загальну функцію.

Видова конкуренція виникає між товарами (виробниками) одного виду, які призначені задовольняти одну й ту ж потребу, але відрізняються за одним будь-яким важливим параметром.

Предметна конкуренція можлива між схожими товарами (виробниками), які різняться якістю виготовлення або й однаковою якістю.

За конкурентною ситуацією в галузі або на ринку конкуренція може бути досконалою (чистою) і недосконалою (монополістичною або олігополістичною), і припиняється при чистій монополії. В розрізі результативності виділяють ефективну і неефективну конкуренцію.

З урахуванням дотримання норм законодавства конкуренцію поділяють на добросовісну і недобросовісну.

В зарубіжній практиці визначається ще й “корисні конкуренти” і “конкуренти-знищувачі”. Наявність перших, тобто тих, які притримуються правил розвитку галузі, надає фірмі певні стратегічні переваги, а саме: сприяють збільшенню загального ринкового попиту, поділяють частину витрат по 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.

“Конкуренти-знищувачі” – ті, хто постійно порушує правила і домовленості, намагаються захопити більшу частину ринку, йдуть на невиправданий ризик, який негативно впливає на всю галузь.

Зарубіжні спеціалісти відзначають таке поняття як “маверик” (maverick), тобто нетрадиційний конкурент, що тільки з’явився на ринку. Його особливість полягає у тому, що він не звертає увагу на встановлені правила гри, а грає за власними правилами. Прикладом маверика може бути компанія ІКЕА – 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 справлятися з мавериками через неможливість впливу на них традиційними методами. Єдиний шлях – істотне зниження витрат на виробництво продукції або створення абсолютно нового товару [24].

Таким чином, конкуренція підприємств галузі зводиться до створення сприятливих умов відносно елементів конкурентного середовища які визначають рівень конкуренції. Саме рівень інтенсивності конкурентного середовища є визначальним моментом при виборі маркетингової політики підприємством, методів і засобів конкурентної боротьби.

На інтенсивність конкуренції, як зазначається спеціалістами, мають найбільший вплив три наступні фактори: характер розподілу ринкових часток між конкурентами, темпи зростання ринку і рентабельність ринку. Ринкова частка фірми відображає ступінь домінування, можливість впливу останньої на структуру і величину кон’юнктури ринку, ціни і динаміку розвитку останнього.

У вітчизняній економічній літературі подається кілька способів визначення частки ринку, що займає фірма:

- частка ринку за обсягом (визначається як частка від кількості реалізованих виробів, послуг до загального обсягу продажу на базовому ринку, визначається у натуральних показниках);
- частка ринку у вартісних показниках (визначається аналогічно до попереднього, але за основу береться величина виручки);
- за часткою ринку, який обслуговується (у розрахунок береться обсяг продажу у сегменті, який займає фірма, а не базовий ринок);
- відносна частка (розрахунок проводять діленням обсягів продажу фірми до обсягів продажу конкурентів);
- за часткою ринку відносно лідера (розрахунки проводять аналогічно попередньому, але відносно найбільшої фірми-конкурента).

Для більш глибокого аналізу пропонується 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.

Для визначення частки ринку у вартісному виразі використовують індекси відносної ціни, тобто відношення середньої ціни марки до середньої ціни конкурентів [13, с. 154].

Для оцінки характеру розподілу ринкових часток між конкурентами зазвичай користуються показником, який відображає ступінь концентрації виробництва галузі. Такий 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).

$$CR_4 = \frac{OP_1 + OP_2 + OP_3 + OP_4}{OP}, \quad (12.1)$$

де OP_i – обсяг реалізованої продукції i -го підприємства (у певній валюті);
 OP – загальний обсяг реалізації продукції завданого асортименту (у валюті);
 $OP_1 = \max (OP_i)$, для усіх $i = 1/n$;
 $OP_2 = \max (OP_i/OP_1)$, для усіх $i = 1 \dots (n-1)$;
 $OP_3 = \max (OP_i/OP_1, OP_2)$, для усіх $i = 1 \dots (n-2)$;
 $OP_4 = \max (OP_i/OP_1, OP_2, OP_3)$, для усіх $i = 1 \dots (n-3)$;

n – загальна кількість підприємств, які реалізують максимальні обсяги продукції у загальній кількості реалізації продукції на даному ринку.

З 1968 по 1984 роки цей показник використовувався у США для оцінки ступеня концентрації товарних ринків. 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.

Крім того, у практиці використовуються ще інші показники, що характеризують частку фірми на досліджуваному ринку: індекс Херфіндала, індекс Херфіндала–Хершмана, індекс Розенблюта, коефіцієнт Джіні, індекс Лернера тощо.

У практиці вітчизняного підприємництва, відповідно до законів “Про захист економічної конкуренції” і “Про Антимонопольний комітет України”, використовується спеціальна “Методика визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку”.

Нею передбачена наступна послідовність дій:

1. 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.

2. Складання переліку товарів (робіт, послуг), відносно яких повинне визначатися монопольне (домінуюче) положення суб'єкта господарювання і які мають ознаки одного товару, товарної групи.

3. Складання переліку основних продавців (постачальників, виробників), покупців (споживачів) товарів (товарних груп).

4. Визначення товарних меж ринку.

5. Визначення територіальних (географічних) меж ринку.

6. Визначення проміжку часу, протягом якого визначатиметься становище суб'єктів господарювання на ринку – часових меж ринку.

7. Визначення об'ємів товару, який обертається на ринку.

8. Розрахунок часток суб'єктів господарювання на ринку.

9. Складання переліку продавців (постачальників, виробників), покупців (споживачів) товару (товарної групи) – потенційних конкурентів, які можуть продавати (поставляти, виробляти), придбавати (споживати, використовувати) такий же або аналогічний товар (товарну групу) на ринку.

10. 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.

11. Встановлення монопольного (домінуючого) положення суб'єкта (суб'єктів) господарювання на ринку.

Етапи визначення монопольного (домінуючого) положення суб'єктів господарювання, їх кількість і послідовність проведення 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. Прискорене зростання ринку навіть при рівних потужностях конкурентів 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.

Але прискорене зростання не може бути нескінченним. З багатьох об'єктивних і суб'єктивних причин будь-який ринок товарів 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 (Rp), який визначається відношенням сукупного прибутку, який одержаний підприємствами на даному ринку (Π), до загального обсягу продаж (Op):

Встановлено, що ринок з високою рентабельністю характеризується перевищенням попиту над пропозицією. Ця 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.

Для зручності проведення порівняльного аналізу інтенсивності конкуренції на різних ринках (сегментах ринку) і оцінки їх привабливості (з точки зору конкурентної активності) може бути корисним оперування узагальненою характеристикою інтенсивності конкуренції. 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.

Поняття конкуренції тісно пов'язане із конкурентоспроможністю. При чому, чим ефективніше функціонує ринок, тим вище конкурентоспроможність фірм і продукції, з якою вони виходять на ринок. Конкурентоспроможність, як категорія, є властивістю будь-якого суб'єкту отримувати перевагу над своїм суперником. Є декілька підходів до класифікації конкурентоспроможності [15] за ознакою:

- географічною (міжнародна, національна, регіональна або районна);
- масштабності суб'єктів (товару, підприємства, галузі, галузевого комплексу, національна);
- часом визначення (поточна, перспективна).

Конкурентоспроможність підприємства сучасна література трактує по-різному. За визначенням Європейського форуму з проблем управління, “конкурентоспроможність – це реальна чи потенційна можливість фірми в умовах, що склались, проектувати, виготовляти і збувати товари, які за ціновими і неціновими характеристиками привабливіші для споживача, ніж товари конкурентів” [12]. У інших джерелах можна знайти і наступні визначення конку-

рентоспроможності 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 [2]; показує на скільки продуктивна і ефективна фірма по відношенню до конкурентів, посередників і в обслуговуванні замовлень [6]; це можливість ефективної господарської діяльності і її практичної прибуткової реалізації в умовах конкурентного ринку.

Для того щоб бути конкурентоспроможним, підприємству 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 реакції на зміни потреб споживачів тощо.

Для досягнення конкурентної переваги підприємству необхідно створювати і покращувати свої конкурентні переваги, які допоможуть найкраще використовувати ресурси в умовах конкурентного середовища. Конкурентоспроможність підприємства є багатовимірною категорією, для визначення якої використовують змінні адаптивності конкурентних переваг і результатів економічної діяльності підприємства відносно основних конкурентів.

Р. Хейсом, С. Уилрайтом та Д. Кларком залежно від якості управління і виробництва визначається чотири основних рівня конкурентоспроможності підприємства [24, с. 85]:

Перший рівень. До нього відносяться підприємства, керівництво яких свою роль бачить лише у виробництві продукції, не опікуючись конкурентною боротьбою. Вони впевнені у технічному, економічному аспектах своєї діяльності. Такий 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.

Другий рівень. Підприємства такого рівня намагаються відповідати стандартам і вимогам, які встановлюються головними конкурентами. Але у період загострення конкурентної боротьби, такі фірми, як правило, програють.

Третій рівень. Фірми досягають успіху не лише завдяки функції виробництва, а спираються на високій ефективності організації виробництва, якості, управління.

Четвертий рівень. Підприємства-новатори, вони спроможні конкурувати на будь-якому рівні і з будь-якими конкурентами. Це фірми світового класу.

Література подає кілька методичних підходів до визначення конкурентоспроможності підприємства [12, 14, 24]. 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 досконалості типу. 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.

Експертним шляхом встановлюється ієрархія характеристик, 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.

Безперечно, що конкурентоспроможність підприємства тісно пов’язана із конкурентоспроможністю товарів які вона випускає.

Існують різні думки щодо визначення поняття конкурентоспроможності товару. Існують різні визначення поняття конкурентоспроможності товару. Так, Ю. Іванов [9] дає наступне визначення поняття: “По-перше, під конкурентоспроможністю розуміють ступінь відповідності конкретного товару в кожній 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.

Конкурентоспроможність продукції – це характеристика продукції, яка відображає її відмінність від товару – конкурента як по ступені відповідності конкретної суспільної потреби, так і по витратах на її задоволення [19].

Окремі дослідники стверджують, що конкурентоспроможність товару це є сума якості, ціни і обслуговування, і управляти конкурентоспроможністю можна шляхом забезпечення оптимального співвідношення між цими складниками [8].

Слід також зазначити, що рівень конкурентоспроможності товару визначається у кінцевому рахунку покупцем, який купуючи її визнає останню такою, що відповідає його потребам і вимогам. Тобто, для об’єктивної оцінки конкурентоспроможності товару виробник повинен використовувати ті ж критерії, що і споживач, лише при такій умові можна сподіватись на достовірність оцінки.

Конкурентоспроможність у загальному вигляді 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:

$$\hat{E} = \frac{A_{\varepsilon}}{O_{\text{в і а}}} \rightarrow \max, \quad (12.2)$$

де E_{κ} – корисний ефект, $C_{\text{спож}}$ – ціна споживання.

Чим більше співвідношення, тим вище конкурентоспроможність товару. Але 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:

- 1) аналіз ринку та вибір найбільш конкурентоспроможного товару-зразка для порівняння і визначення рівня конкурентоспроможності даного товару;
- 2) визначення набору порівнювальних параметрів обох товарів;
- 3) розрахунок інтегрального показника конкурентоспроможності даного товару.

Конкурентоспроможність будь-якої продукції може бути визначена тільки в результаті порівняння, і тому є відносним показником.

Спеціалістами зазначається, що єдиного підходу до визначення рівня конкурентоспроможності продукції не існує. Але все ж фахівцями зазначається, що існує певний алгоритм, за яким встановлюється рівень конкурентоспроможності товару [14, 19, 24].

Оцінка конкурентоспроможності починається з визначення мети дослідження:

– якщо необхідно визначити положення даного товару серед аналогічних, буде достатньо провести їх пряме порівняння за найважливішими параметрами;

– якщо метою дослідження являється оцінка перспектив збуту товару на конкретному ринку, в тому числі за кордоном, то в аналізі повинна використовуватися інформація, яка включає відомості про виробу, які є на ринку і вийдуть на ринок в перспективі, а також відомості про зміни діючих в країні стандартів і законодавства, динаміки споживчого попиту.

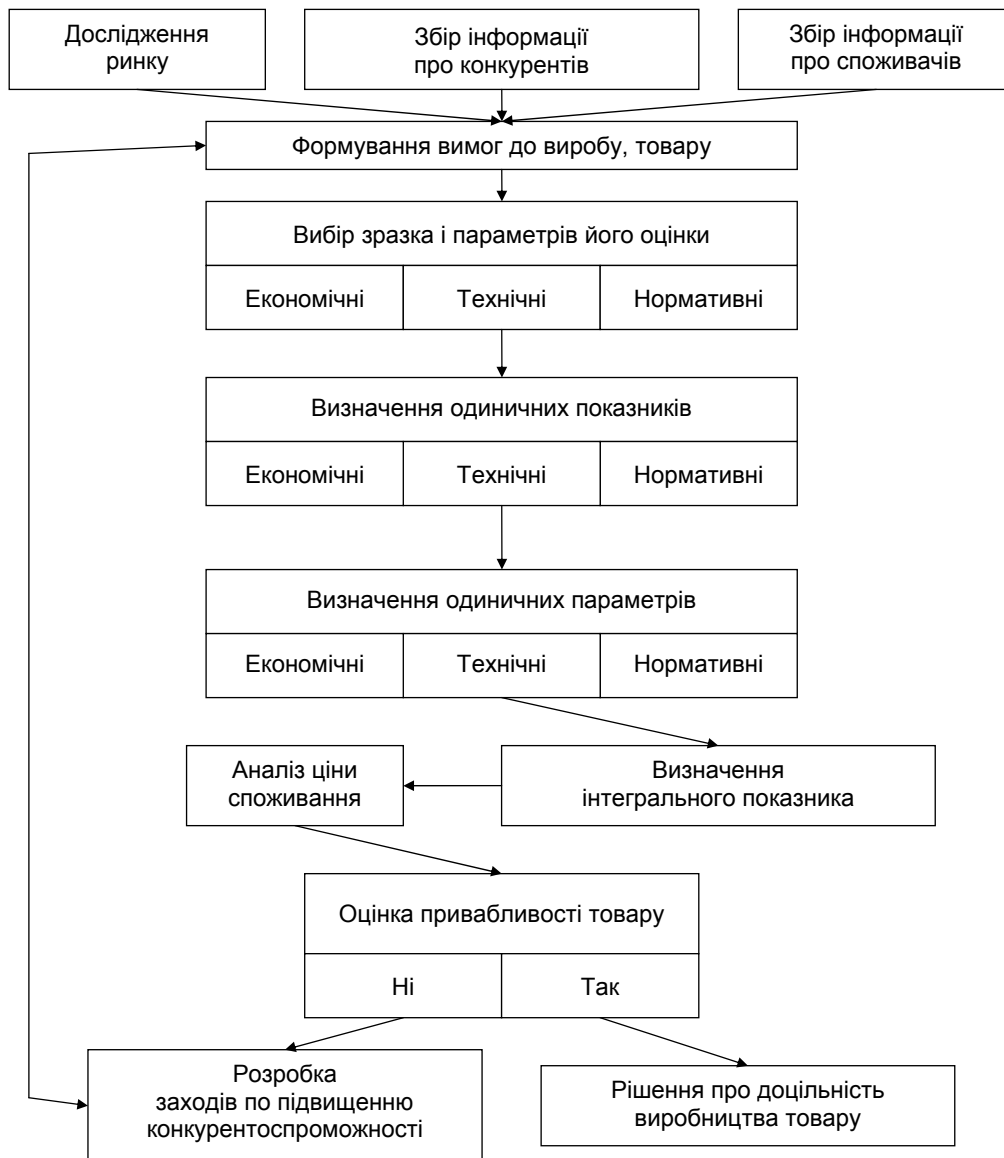


Рис. 12.3. Загальна схема оцінки конкурентоспроможності продукції

Основою оцінки конкурентоспроможності є вивчення ринкових умов, яке повинно проводитися постійно, як до початку розробки нової продукції, так і в ході її реалізації. Задача полягає в необхідності виділення тієї групи факторів, які впливають на формування попиту в певному секторі ринку:

- розглядаються зміни у вимогах постійних замовників продукції;
- аналізуються напрямки розвитку аналогічних розробок;
- розглядаються сфери можливого використання продукції;
- аналізується коло постійних покупців;

На основі вивчення ринку та вимог покупців обирається продукція, по якій буде проводитися аналіз чи формуватися вимоги до майбутнього виробу, а далі визначається номенклатура параметрів, які приймають участь в оцінюванні.

Одним з найбільш відповідальних моментів аналізу конкурентоспроможності товару є вибір зразка. Помилка на цьому етапі роботи 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.

По кожній з груп параметрів проводиться порівняння, 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. 12.3.

Аналіз конкурентоспроможності починається з оцінки нормативних параметрів. 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.

З методичної точки зору, фахівцями пропонується, 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. Загальний показник за нормативними параметрами буде визначатись за формулою:

$$I_{iI} = \prod_{i=1}^n q_i, \quad (12.3)$$

де q_i – одиничний показник по i -му нормативному параметру, n – число нормативних параметрів, які оцінюються.

Надалі відбувається оцінка параметрів технічної групи (клас продукції, конструктивні, ергонометричні, естетичні параметри). Після такого аналізу розраховується одиничний параметричний показник:

$$Q = \frac{P}{P_{100}}, \quad (12.4)$$

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.

На наступному етапі проводиться підрахунок технічного інтегрального показника $I_{i\bar{I}}$. Для цього кожному параметричному показнику обраховується його частка (a) порівняно до всього виробу.

$$I_{i\bar{I}} = \sum_{i=1}^n q_i \times a_i, \quad (12.5)$$

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:

$$K = \frac{I_{\dot{\alpha} 1}}{I_{\dot{\alpha} 2}}, \quad (12.6),$$

де I_{III} – інтегральний технічний показник виробу що аналізується, I_{III} – інтегральний технічний показник виробу-зразка.

Розрахунок інтегрального економічного показника. В цьому випадку досліджується ціна споживання. Для цього:

$$A_{AI} = \frac{\ddot{O}_{\tilde{N}i}}{\ddot{O}_{\tilde{N}E}} \leq 1, \quad (12.7),$$

де C_{CA} – ціна споживання товару, який аналізується, C_{CK} – 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 [18]:

$$\hat{E}\tilde{N}_a = {}^2_{iI} \times \frac{{}^2_{\dot{\alpha}}}{A_{AI}} \geq 1, \quad (12.8)$$

М.І. Перцовським [15] зазначається, що 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:

$$\hat{E}\tilde{N}_o = \hat{E}\tilde{N}_a \times E_i, \quad (12.9)$$

де KC_e – конкурентоспроможність виробу; P_m – рівень управління маркетингом, який визначається швидкістю реагування на зміну попиту виходу на ринок з новим товаром порівняно з конкурентами [19].

Існують й інші підходи до оцінки конкурентоспроможності фірми і товару.

Так Л.А. Данченко пропонує оцінювати конкурентоспроможність товару і підприємства за ціною, наголошуючи, 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].

Оцінку конкурентоспроможності фірми К. Хершматтом і Т. Зоммеерлатте [23] пропонується проводити за показниками науково-дослідного і виробничого потенціалу. При цьому використовується “метод кращих показників”, в основі якого лежить принцип підвищення конкурентоспроможності продукції через її споживчі властивості, ціну і якість.

Оцінювати конкурентоспроможність фірми можна і за показниками використання кадрового потенціалу. При цьому аналізується система управління і управлінський персонал, по-

казники 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].

Для оцінки конкурентоспроможності фірми пропонують 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 ряду таких показників слід віднести:

- відношення вартості реалізованої продукції до її кількості за поточний період;
- відношення прибутку до загальної вартості продажу; підвищення цього показника свідчить про підвищення рівня конкурентоспроможності фірми;
- відношення загальної вартості продажу та вартості нереалізованої продукції свідчить про спад попиту на продукцію фірми та затоварювання готової продукції;
- 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;
- відношення обсягу до суми дебіторської заборгованості показує яка частка реалізованої продукції поставлена покупцями на основі комерційного кредиту тощо.

Фірма, яка має більш низькі витрати виробництва, отримує більш великий прибуток, що дозволяє розширювати обсяги виробництва, підвищувати його технічний рівень, економічну ефективність та якість продукції, а також удосконалювати систему збуту. В результаті конкурентоспроможність такої фірми та продукції, що виробляється, підвищується, що сприяє збільшенню її частки на ринку за рахунок інших фірм, які не мають таких можливостей.

Важливе значення має аналіз витрат обігу, який обчислюється шляхом відношення величини збутових витрат до розмірів прибутку. Аналіз витрат обігу дозволяє викрити невиробничі витрати по всій системі товарного руху від продавця до покупця.

Як правило, конкурентоспроможним є підприємство, що здатне довгий час залишатися прибутковим в умовах відкритої ринкової економіки.

До кола показників, які визначають конкурентоспроможність фірми, включаються:

- частка на внутрішньому і світовому ринках;
- чистий дохід на одного зайнятого;
- чисельність зайнятих;
- кількість основних конкурентів.

Крім описаних, існує ще цілий ряд методик оцінки конкурентоспроможності з урахуванням як цінових, так і нецінових факторів. Особливу роль при аналізі конкурентоспроможності експортної продукції відіграє фактор часу. Приймається до уваги так звана теорія “життєвого циклу” товару.

В практиці закордонних фахівців існують спеціальні індикатори та методи визначення цінової конкурентоспроможності за певний період. Визначення цінової конкурентоспроможності на внутрішньому національному ринку, як правило, проводиться шляхом порівняння цін внутрішнього ринку і цін імпортованих 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).

Можливий ще й інший шлях вирішення питання конкурентоспроможності, запропонований в роботі В.Я. Маштабея, 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 [24].

Виділяють такі групи техніко-економічних показників, які характеризують складний виріб на ринку споживання:

- властивості виробу на стадії попиту, а саме – економічна ефективність його використання (наприклад, потужність обчислення, довгостроковість, амортизація, ремонтоздатність 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).

Наведені групи показників поділяють на два основних види: технічні та економічні. В свою чергу, вони відповідно поділяються на параметри ергономічності, естетики, відповідності стандартам та законодавству, а також на параметри, які визначають рівні окремих елементів ціни попиту.

Таким чином, 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.

Така оцінка повинна містити наступні показники:

- потреба у капіталовкладеннях фактичних та перспективних як за окремими видами продукції, так і за конкретними ринками;
- асортимент продукції, її обсяги та вартість (продуктова диференціація);
- набір ринків або їх сегментів для кожного продукту (ринкова диференціація);
- потреба у засобах на формування попиту та стимулювання збуту;
- перелік заходів та засобів, якими фірма може забезпечити собі перевагу на ринку;
- створення заохочувального уявлення про фірму у покупців, виготовлення високоякісної продукції, постійне оновлення продукції на основі власних розробок та винаходів, забезпечення патентним захистом, добропорядне та чесне виконання зобов'язань за угодами по відношенню терміну постачання товарів та послуг.

Результати досліджень беруться за основу при розробці стратегії фірми, її технічної, асортиментної та збутової політики.

Реалізуючи стратегію зростання, фірма прагне вийти на світовий ринок, що дозволяє їй отримати додаткові прибутки, отримати нові конкурентні переваги, збільшити обсяги реалізації власної продукції тощо. Але 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. Запроваджуючи стратегію міжнародної діяльності підприємство повинно обов'язково враховувати:

- 1) основні економічні показники країни-партнера (попит і пропозицію, рівень цін, насиченість ринку, їх доступність, існуючих і можливих конкурентів тощо);
- 2) політичне становище (ризик втрати майна, ризик неповного повернення майна при обмеженні зовнішньоекономічної діяльності, ризик обмеження виходу на ринок тощо);
- 3) 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 тощо).

12.2. Зміна циклів ділової активності в системі міжнародної конкурентоспроможності

Зовнішньоекономічна політика країни є складовою частиною національної економічної політики. 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.

Забезпечення конкурентоспроможності національної економіки визначає зовнішньо-економічну стратегію практично всіх країн з ринковою економікою. При цьому мається на увазі, що конкурентоспроможність нації – це складна і багатопланова категорія, аналіз якої вимагає чіткого усвідомлення основних моментів методологічного характеру. Тут слід зауважити, що:

1) 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;

2) конкурентні переваги у виробництві мають відносний характер. Тому окремі уряди при виробленні економічної політики мають насамперед орієнтуватися на міжнародні досягнення, норми та стандарти;

3) для створення конкурентних переваг національного виробництва потрібно 10 років і більше (тобто виходить за межі трьох- чи чотирьохрічного економічного циклу);

4) нації набувають переваги завдяки відмінностям, а не подібності.

Необхідно відзначити, 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.

Вважається, що національні переваги в тій чи іншій галузі виробництва обумовлені такими факторами:

- наявністю і структурою виробничих ресурсів;
- характером попиту на певні продукти й послуги;
- розвитком суміжних галузей та галузей-постачальників;
- стратегією фірми, її структурою, конкуренцією на національному ринку.

Визначені фактори М. Портер називає 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).

Сучасне суспільство прагне до постійного поліпшення рівня і умов життя, що може забезпечити тільки стійке економічне зростання. Однак спостереження показують, що тривале економічне зростання не може бути рівномірним, його постійно переривають періоди економічної нестабільності. 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.

Взагалі, ринкова економіка будь-якої країни має схильність до повторення економічних явищ. Цю особливість помітили економісти ще в першій половині XIX століття. Зокрема, 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 величезне значення, що її не обійшов практично ні один вчений XIX і XX ст. Проблеми циклічного розвитку присвячені роботи А. Шпіт-

гофа, 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.

І хоча їхні роботи об'єднані єдиною тематикою, але у них прослідковуються 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.

П. Самуельсон визначає економічний цикл як загальну рису майже для всіх областей економічного життя і для всіх країн з ринковою економікою. 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.

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"). Серед зовнішніх факторів можна відзначити:

- війни, революції й інші політичні потрясіння;
- відкриття великих родовищ золота, урану, нафти та інших коштовних ресурсів;
- 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.

Теорії, що пояснюють економічний цикл, головним чином, наявністю зовнішніх факторів, прийнято називати екстернальними теоріями, на відмінність від інтернальних теорій, що розглядають економічний цикл, як породження внутрішніх, властивих самій економічній системі факторів. Ці фактори можуть викликати як підйом, так і спад активності економіки через певні проміжки часу.

Серед внутрішніх факторів виділяють:

- особисте споживання, скорочення або зростання якого позначається на обсягах виробництва та зайнятості;
- інвестування, тобто вкладення коштів у розширення виробництва, його модернізацію, створення нових робочих місць;
- економічну політику держави, що виражається в прямому й непрямому впливі на виробництво, попит і споживання.

Але масштабні зміни економічної системи не можуть викликатися тільки зовнішніми і тільки внутрішніми факторами.

Діловий цикл припускає рух трьох величин: рівня зайнятості, обсягу продукції і рівня цін. У процесі безупинного економічного зростання економічна система проходить чотири фази, що називаються фазами ділового циклу. Їх уперше в економічній науці запропонував. Це пік (процвітання), спад (рецесія), дно (депресія) і піднесення (розширення та прискорений розвиток економіки шляхом 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 ВВП, загального обсягу продажу, загального рівня цін, рівня безробіття.

Криза – це головна фаза циклу. Криза завершує попередній цикл і є початком наступного.

Вона розпочинається труднощами збуту готової продукції, скорочується обсяг виробництва, зростає безробіття і скорочується номінальна зарплата, зменшуються реальні доходи, з обігу зникають вільні грошові засоби, що ускладнює розрахунки між виробниками, зростає попит на позичковий капітал і збільшуються процентні ставки за кредит.

Депресія – це фаза циклу, яка проявляється у застої виробництва. Характерні риси:

- поступово реалізуються товарні запаси;
- поступове зростання сукупного попиту;
- скорочення попиту на кредитні ресурси.

Пожвавлення – це фаза, яка 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.

Піднесення – це фаза циклу, коли виробництво переживає рівень попереднього циклу і зростає високими темпами. Характерні риси:

- значний приріст виробничих інвестицій;
- зростання попиту на товари;
- розширення комерційної діяльності;
- зростання ставки проценту.

Розпочинається швидке економічне піднесення, що готує ґрунт для наступної кризи, а отже і циклу.

Епіцентром циклічного руху є економічна криза, 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.

Глибинним процесом, що впливає на тривалість і глибину циклічних коливань, є рух інвестицій. Криза утворює 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.

Криза, таким чином, завершує період обороту більшості індивідуальних капіталів і дає початок новому циклу обороту. Здійснюється не тільки заміна, але й відновлення нового капіталу. Моральне зношування техніки й динаміка науково-технічного прогресу 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, зумовленим зв'язаними між собою факторами – оборотом основного капіталу, науково-технічним прогресом, динамікою кон'юнктури.

Отже, економічний цикл є реакцією ринку на порушення макроекономічних пропорцій.

Процес розвитку конкурентоспроможності національних економік ряду провідних країн Заходу у другій половині ХХ ст. М. Портер розглянув і показав, 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 стадії розвитку конкуренції на основі факторів виробництва 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 стадії розвитку конкуренції, на основі інвестицій 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 стадії розвитку конкуренції на основі нововведень, як вважає М. Портер, забезпечення конкурентних переваг національної 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.

Стадія конкуренції на основі багатства, на відміну від попередньо визначених стадій 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.

Як бачимо, циклічність розвитку прослідковується 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.

Перехід від однієї стадії до іншої визначається, на думку М. Портера, такими основними умовами [19]:

1) формуванням факторів виробництва. Якщо механізми, які створюють і покращують фактори функціонують добре, вони забезпечують основу для конкурентної переваги більш високого порядку;

2) мотивацією. Перехід від стадії до стадії вимагає наявності працівників, які зацікавлені у збільшенні тривалості робочого дня, високих заробітках, пошуках шляхів для зростання прибутковості компанії, її зростання;

3) внутрішньою конкуренцією. Жвава внутрішня конкуренція у великій кількості галузей необхідна для стимулювання нововведень і піднесення конкурентоспроможності;

4) 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;

5) окремими факторними труднощами. Неприятливі умови менш розвинутих факторів стимулюють зусилля на користь підвищення продуктивності і конкурентоспроможності на більш високий рівень;

6) 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.

Таким чином, циклічний характер розвитку властивий економічним, соціальним і політичним відносинам.

Можна виділити кілька положень, які характерні для будь-яких видів циклу, для всіх галузей знань:

1. Циклічність означає розвиток по спіралі, а не по замкнутому колу. Цей механізм прогресивного руху в найрізноманітніших його формах.

2. Структура кожного циклу виражається послідовною зміною фаз:

а) зародження нового циклу в надрах старого;

б) освоєння, коли ознаки нового стають очевидними, але його прояв ще слабкий в порівнянні із ознаками старого;

в) стрімке поширення нового циклу, що заперечує віджилі елементи старого циклу, який ще триває;

г) фаза зрілості, коли революційний цикл остаточно затверджується, стає пануючим, переважним і нагромаджуючи елементи консерватизму;

д) остання фаза – відмирання застарілого циклу, що представляє вже вчорашній день, але всіяко пручається й пристосовується до нових умов.

3. Тривалість і зміна циклів і їхніх фаз об'єктивно обумовлена.

4. Кожний цикл індивідуальний, неповторний, має свої специфічні риси, що характеризують його як черговий щабель до прогресу.

12.3. Міжнародні фінансово-економічні рейтинги як показники конкурентоспроможності

Визначення конкурентоспроможності вимагає комплексного аналізу економіки окремої країни та передбачення можливих змін у світовому господарстві та на національному рівні. Такий аналіз будується 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 на-громадження потенціалу конкурентоспроможності можна виміряти.

У теорії і практиці міжнародних економічних відносин визначаються декілька підходів до визначення конкурентоспроможності національної економіки і показників, які її характеризують:

– оцінка вартісних результатів виробництва або використання певних ресурсів;

– оцінювання на основі системного підходу з використанням статистичних методів, моніторингового дослідження.

На макрорівні, до якого відноситься державний рівень, конкурентоспроможність 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.

Серед вітчизняних економістів [3, 4] набула поширення думка, 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. Так зокрема Л. Антонюк заперечує такий підхід, аргументуючи 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 [1]. Негативним моментом підходу який ґрунтується на характері зовнішньоекономічних зв'язків країни є те, що він не містить посилянь на джерела торгівельних успіхів країни.

Крім того, дані досліджень, проведених М. Портером впродовж останніх років підтверджують, 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].

Таким чином, єдине на чому може ґрунтуватися концепція конкурентоспроможності на рівні країни, 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.

Існує достатньо прикладів що підтверджують справедливості цієї точки зору. 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 [1].

В умовах глобалізації і інтеграційних процесів концепція конкурентоспроможності 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 під-

вищувати рівень життя в країні через підвищення продуктивності і зайнятості знайшла своє відображення у програмах ЄС.

Так у Звіті з конкурентоспроможності за 2003 рік країн-членів ЄС представлена динамічна система оцінки міжнародної конкурентоспроможності. Вона включає в себе розрахунок продуктивності праці, ВВП, ВВП на душу населення, ВВП 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.

Щодо даної оцінки то слід відзначити, що періодично система цих показників змінюється, включаються нові показники, оцінюються вплив глобальних факторів.

На іншому базується методика Комісії ЄС. Вона 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.

Англійський діловий журнал “Euromoney” два рази на рік визначає рейтинги конкурентоспроможності. Особливістю його визначення є оцінка економічної можливості розраховуватись за отримані позичкові засоби. 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.

Незалежними мас-медіа 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 проранговані 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.

Міжнародна конкурентоспроможність країн оцінюється 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.

Незаперечним є той факт, що значний вплив на становище фірми має навколишнє середовище, де вона може підвищувати свої конкурентні переваги використовуючи ефективні стратегії та реалізуючи свою продукцію на глобальних ринках. Ці аспекти включає розрахунок мікроконкурентоспроможності (з 2003 року Business Competitiveness – BCI). М. Портером було запропоновано методику оцінки мікроконкурентоспроможності країн за допомогою таких факторів як якість бізнес-середовища і досконалість стратегій підприємств: зазначалось: “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” [3]. 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 якій ВВП на душу населення становить 4,224 тис. дол.); із середніми рівнем прибутку (від 6800 дол. до 20000 дол.), високим рівнем прибутку (більше 20000 дол.).

За даними звіту Світового економічного форуму, Україна протягом 2000–2007 років займала нижні щаблі за показниками GCI. Проте, 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 12.1.

Таблиця 12.1

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

На думку дослідника Центру соціально-економічних досліджень “CASE – Україна” В. Дубровського, основними позитивними факторами, що вплинули на підсумковий рейтинг України, стали низький реальний обмінний курс; високий рівень заощаджень, висока кількість випускників ВНЗ, високий рівень витрат на науково-дослідну діяльність, гнучкий ринок праці; доступність компонентів та обладнання. В той самий час, серед негативних факторів були названі: високий рівень податків, корупція; слабкі інститути фондового ринку; незахищеність прав власності.

Слід зазначити, що індекси конкурентоспроможності Світового економічного форуму – одні з найвідоміших економічних індексів, 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 А.Т. Кеагней. Вони використовуються стратегічними інвесторами, політиками, громадськими організаціями та дослідниками для оцінки економічного середовища та перспектив економічного зростання країни.

12.4. Особливості формування сучасного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства

Конкурентоспроможність – поняття відносне, 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.

Питання конкурентної взаємодії в умовах ринку 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. Азоев, 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.

Аналіз поширених в економічній літературі теорій конкурентоспроможності свідчить, 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 до оцінки конкурентоспроможності підприємства.

В той же час, об'єднуючим всіх поглядів, наукових позицій і точок зору є визначення конкурентоспроможності як здатності підприємства виступати на ринку нарівні з конкуруючими суб'єктами.

Категорія “конкурентоспроможність” займає одне з провідних місць серед економічних категорій, 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.

Згідно Закону України “Про захист економічної конкуренції”, визначення конкуренції має наступне трактування – 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.

Вчені при аналізі даної категорії, 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”.

Однак, 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.

Аналіз стану управління конкурентоспроможністю свідчить про відсутність єдиної думки серед науковців щодо її економічної сутності. 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.

Наявність спільної компоненти є сутнісно 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 відносини в яких тільки починають складатися в сучасних умовах.

Конкурентоспроможність національної економіки у більшості випадків 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 конкурентоздатний товар, споживчі, цінові і якісні характеристики якого визначають його успіх як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Крім того, стосовно регіонального рівня думки вітчизняних економістів не завжди однозначні. Так, Я.А. Жаліло 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 [8]. 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” [21].

Поняття “конкурентоспроможність підприємства” розглядається як великий комплекс соціально-економічних характеристик, що показують положення суб'єкта господарювання на ринку. Крім того, 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.

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.

Конкурентоспроможність товару зводиться до ототожнення з поняттям якості товару. Зокрема, С.І. Соколенко визначає конкурентоспроможність товару як сукупність якісних і вартісних характеристик товару, яка забезпечує задоволення певної потреби споживача [18]. 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 конкурен-

тоспроможність. 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. Отже, термін “конкурентоспроможність” дійсно може ототожнюватися з поняттям якості товару, проте, якість – це лише один з аспектів конкурентоздатності.

Проведений нами аналіз наявних точок зору дозволив виділити цілий ряд моментів важливих для характеристики конкурентоспроможності і уточнення її місця в економічній науці і управлінській практиці серед інших економічних категорій:

- конкурентоспроможність об’єкту – це міра його привабливості для споживача;
- привабливість об’єкта визначається ступенем задоволення сукупності різнопланових, іноді суперечливих вимог навколишнього середовища;
- конкурентоспроможність як економічна категорія має релятивістську природу, оскільки розглядається щодо конкретного ринку і конкретного аналога;
- конкурентоспроможності властивий динамічний характер, тобто є сенс розглядати її лише стосовно конкретного моменту часу, з урахуванням змін ринкової кон’юнктури в часі.

Наступним етапом при дослідженні змісту категорії “конкурентоспроможність” необхідно вибрати критерії і чинники, на основі вивчення яких можна провести порівняння і сформулювати умови конкурентоспроможності об’єкту.

Під конкурентоспроможністю слід розуміти 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 критерій. 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.

Поняття одиничного і групового критеріїв дещо умовні: 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.

Під чинником конкурентоспроможності слід розуміти 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.

Так, крім 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.

Останніми роками великого значення 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 культуру; якість аналізу конкурентів [21].

Глобалізаційні процеси суттєво посилюють роль критерію конкурентоспроможності підприємств у їх зовнішньоекономічній діяльності на світових ринках. 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.

Підвищення міжнародної конкурентоспроможності підприємств України набуває нового змісту і вимагає нового аналітичного інструментарію його осмислення та розв'язання. Наслідком трансформаційних процесів в економіці України стало послаблення організаційних основ управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств, 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.

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 не обов'язково зумовлюється аналогічною динамікою інших.

Аналізуючи фактори 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.

У системах управління конкурентоспроможністю підприємств легкої промисловості домінуючими є: тактична, пасивна, пасивноспостерегаюча 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 вдоско-

налення; 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.

Основою розвитку управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства є концептуальні положення системного, ситуаційного, процесного та стратегічного підходів до управління та їх творче використання з урахуванням особливостей міжнародної економічної діяльності 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 відповідності з їх функціональними особливостями, режимом та принципами координації.

Сучасна модель організації механізму управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства являє собою інтегровану цілісність підсистем регулювання та управління, пов’язаних між собою модулем вибору та елементів взаємодіючих із зовнішнім середовищем. 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.

Інформаційно-орієнтований підхід до формування на підприємствах має будуватися на довідково-інформаційних, інформаційно-аналітичних та інформаційно-методичних комплексах. 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.

Механізм розвитку управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства відображає 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.

Потенціал зростання міжнародної конкурентоспроможності підприємства відображає ефект управлінського впливу на підвищення конкурентного потенціалу, достатнього для закриття стратегічних розривів та адаптування підприємства до вимог зовнішнього ринку.

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.

Використання запропонованого методичного підходу 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.

Таким чином, 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.

Отже, 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.

Усі фактори, які здійснюють вплив на систему міжнародної економічної діяльності підприємства, є факторами його міжнародної конкурентоспроможності. Аналіз, виявлення та врахування факторів міжнародної конкурентоспроможності підприємства є складовими управлінського циклу, а їх систематизацію доцільно здійснювати на основі комбінованого методу декомпозиції.

Сучасне управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства легкої промисловості – це система 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.

Метою розвитку системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства є формування моделі функціонування, в якій досягається рівень конкурентоспроможності, необхідний для стійкого оперування підприємства на зовнішньому ринку. Концептуальними напрямками її розвитку є підвищення організаційно-методологічного та інформаційного рівнів забезпечення та посилення стратегічної спрямованості системи управління.

Головними напрямками вдосконалення системних та стратегічних характеристик управління є нарощування різноманітності галузевої підсистеми регулювання з метою розширення її регуляторних 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 слід 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.

Внутрішніми конкурентними галузевими перевагами доцільно вважати:

- 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.

В приведеній класифікації чинників можна виділити ряд важливих моментів, 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 управління конкурентоспроможністю підприємств легкої промисловості.

Проблеми управління конкурентоспроможністю, що стояли перед вітчизняними підприємствами, практично завжди формувалися у вигляді завдань по забезпеченню конкурентоспроможності продукції. Це було обумовлено слабкою залученістю 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 економічними явищами і процесами з макро- на мікрорівень потребує розробки певних механізмів прийняття внутрішньофірмових рішень. Ключовим етапом процесу прийняття того або іншого рішення є аналіз альтернативних варіантів і вибір такого, який найбільш повно відповідав поставленим цілям. При цьому у міру розвитку ринкових відносин усе-

редині 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 конкурентоспроможності товару, не враховуючи світові рівні якості і витрати на створення і реалізацію товару. 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 в даній галузі.

Основною умовою забезпечення конкурентних переваг підприємств на сучасному етапі є формування механізму управління конкурентоспроможністю, ключовими елементами якого повинні виступати заходи, спрямовані на вдосконалення наступних його складових (рис. 12.4):



Рис. 12.4. Складові сучасного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства

1. *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.

2. *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.

3. *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.

4. *Фінансово-економічна складова:* ефективність поточних витрат; ефективність використання засобів виробництва; ефективність використання живої праці; фінансова стійкість підприємства; результативність (прибутковість) виробництва.

5. *Екологічна складова:* стан охорони навколишнього середовища; умови і стан охорони праці; забезпечення екологічної безпеки місця існування, переробка і використання відходів виробництва, рівень екологоемності продукції.

6. *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.

7. *Природно-ресурсна складова механізму*, в яку входять – умови видобутку і якість сировини; умови забезпечення водними, енергетичними та іншими ресурсами; транспортна інфраструктура; кліматичні умови.

8. *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.

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 ній, 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.

За умов міжфункціональних зовнішніх і внутрішніх зв'язків, що ускладнилися, правомірною постановкою питання про створення ефективної комплексної системи підтримки конкурентоздатного потенціалу галузі, 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.

Оцінка конкурентоспроможності галузі є початковим пунктом для розробки макроекономічних заходів, спрямованих на підвищення її рівня. 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 роллю 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.

Цілями 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.

Оцінка конкурентоспроможності підприємств галузі легкої промисловості є економічно значущою 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.

За останні роки близько половини виробленої вітчизняної продукції реалізується на внутрішньому ринку. Така значна питома вага реалізації робить стійку роботу галузі залежною від конкурентоспроможності на ній. Пріоритетність внутрішнього ринку обумовлена також інтересами національної безпеки. Внутрішній ринок, забезпечуючи збут більшій частині виробленої продукції, 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.

Таким чином, низький рівень залученості підприємств легкої промисловості в зовнішню торгівлю є характерною особливістю, 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, залученість вітчизняного текстильного виробництва в зовнішню торгівлю є низькою. 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.

Збільшення експорту на вітчизняний ринок 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.

Присутність вітчизняного в промислово розвинених країнах 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.

На внутрішньому ринку вітчизняне виробництво 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 ряд показників, серед яких:

- 1) показник “конкурентоспроможності продукції підприємств регіону”, який може відображати якісну характеристику можливостей підприємств на конкретному історичному етапі;
- 2) показник “ступінь впровадження інновацій у виробничий процес”; він демонструє, наскільки швидко різні винаходи в науці і техніці упроваджуються в цикл виробництва;
- 3) “екологічність виробництва”. Цей показник є результатом двох попередніх, оскільки враховує впровадження нових екологічних технологій у виробництво і збільшення спожив-

чої задоволеності кінцевою продукцією і, відповідно, підвищує конкурентоспроможність товарів, особливо на світових ринках.

Отже, при розгляді конкурентоспроможності як багатобічної економічної категорії необхідно врахувати:

а) особливості кожного з рівнів визначення конкурентоспроможності (товар, підприємство, регіон, країна);

б) особливості формування переліку “чинників впливу”, критеріїв оцінки залежно від даного рівня.

Отже, для підвищення конкурентоспроможності підприємств легкої промисловості на зовнішньому ринку необхідно:

– проаналізувати стан і виявити причини, що обумовлюють структурну недосконалість і функціональну недостатність діючої системи управління міжнародною конкурентоспроможністю промислових підприємств;

– застосувати методи дослідження економічної сутності конкурентоспроможності, які ґрунтуються на використанні концептуальних положень системного підходу;

– 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;

– розробити і запровадити сучасне інформаційне забезпечення системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств у контексті концепції інформаційного менеджменту;

– удосконалити методи оцінки ефективності управління міжнародною конкурентоспроможністю та розробити практичні рекомендації щодо посилення стратегічної спрямованості даного виду управління;

– 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;

– розробити методи оцінки ефективності управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств, що ґрунтуються на розрахунку потенціалу зростання міжнародної конкурентоспроможності підприємств;

– проаналізувати та систематизувати фактори стратегічної спрямованості міжнародної конкурентоспроможності підприємств легкої промисловості;

– 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.

Література

1. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації. Монографія. – К.: КНЕУ, 2004. – 275 с.

2. Багиев Г.Л., Моисеева Н.К., Никифорова С.В. Международный маркетинг. – СПб.: Питер, 2001. – С. 205.

3. Базилук Я.Б. Конкурентоспроможність національної економіки: сутність та умови забезпечення. Монографія. – К.: НІСД, 2002. – С. 132.

4. Гальчинський А., Геєць В., Кінах А., Семиноженко В. Інноваційна стратегія українських реформ. – К.: Знання України, 2002. – 324 с.
5. Данченко Л.А. Конкурентоспособные цены: вопросы анализа // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2003. – № 4. – С. 29–30.
6. Диксон П.Р. Управление маркетингом. – М.: Политиздат, 1991. – С. 131.
7. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика. – СПб.: Питер, 1999. – С. 171.
8. Жаліло Я.А., Базилюк Я.Б. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / За ред. Я.А. Жаліла. – К.: НІСД, 2005. – 388 с.
9. Иванов Ю. Конкурентоспособность в системе категорий рыночной экономики // БизнесИнформ. – 1994. – № 11. – С. 11.
10. Комаров И. Интеллектаульный капитализм // Персонал. – 2000. – № 5.
11. Ковалев А.И., Войтенко В.В. Маркетинговый анализ. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996.
12. Кузьмін О.Є., Горбаль Н.І. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства. Підручник. – Львів: Компакт-ЛВ, 2005. – С. 34.
13. Ламбен Ж-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива. – СПб.: Наука, 1996. – С. 154–156.
14. Лиходій В.Г. Єрмоленко М.М. Маркетинг. – К. Національна академія управління, 2002.
15. Международный маркетинг. Учеб. пособие / Под ред Н.И. Перцовского. – М.: Высшая школа, 2001.
16. Портер М. Конкуренція. – М.: Вільямс, 1993. – 495 с.
17. Портер Майкл Е. Стратегія конкуренції / Пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. – К.: Основи, 1998. – С. 20.
18. Соколенко С.І. Сучасні світові ринки та Україна. – К.: Демос, 1995. – С. 21–26.
19. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства(організації). – К.: ЦУЛ, 2003. – 186 с.
20. Управління персоналом фірми: Навч. посібник / Під ред. В.І. Крамаренко, Б.І. Холода. – К.: ЦУЛ, 2003.
21. Піддубний І.О., Піддубна А.І. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства / За ред. проф. І.О. Піддубного. – Х.: ВД “ІНЖЕК”. 2004 – 264 с.
22. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг. – СПб.: Питер, 2002. – С. 448.
23. Хершматт К., Зоммеерлатте Т. Метод лучших показателей в научных исследованиях и разработках // Проблемы теории и практики управления – 1996. – № 3. – С. 98–102.
24. Шевченко Л. Конкурентное управление. Учеб. пособие. – Х.: Эспада, 2004. – 520 с.

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ У СИСТЕМІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ЗА УМОВ СУЧАСНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ



13.1. Євроінтеграційні основи зовнішньоекономічної діяльності підприємств

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

Не буде перебільшенням, коли найважливішими міжнародними подіями назвемо 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.

Українське суспільство пройшло складний шлях трансформації своїх поглядів на НАТО і ЄС – від їх абсолютного несприйняття на початку 1990 років до усвідомлення значною частиною суспільства корисності членства в цих організаціях для реалізації національних інтересів.

Конче потрібно здійснити комплекс заходів, які б сприяли формуванню української політичної нації – це необхідна умова повноправного входження України до сім'ї європейських народів. 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. Саме внутрішньо згуртована Україна може стати учасницею регіональних і світових інтеграційних процесів у всьому їх розмаїтті [22].

Серйозно звучує євроінтеграційні перспективи України її непослідовна зовнішня політика національних підприємств, намагання “поєднати непоєднуване”, встановити стратегічне партнерство з якомога більшою кількістю країн різної геополітичної орієнтації.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємств України має бути цілком підпорядкована реалізації курсу на євроатлантичну інтеграцію. Для досягнення успіху на шляху до НАТО і ЄС необхідно здійснити ряд важливих кроків на міжнародній арені.

Важливо, зокрема, 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 поодиночці, а узгоджено з іншими державами – потенційними кандидатами. На євроінтеграційному напрямку досить успішно свого часу була діяльність Вишеградської четвірки та Вільнюської десятки.

Необхідно активізувати зусилля 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, чий взаємини з Україною, на відміну від Польщі чи Угорщини, не заплямувалися в минулому. Навпаки, Чехія має добру славу в Україні” [21].

Серйозним гальмом євроатлантичної інтеграції є незадовільний соціально-економічний стан країни. 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.

Вступ до НАТО і ЄС неможливий без реалізації економічних реформ. 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.

По-перше, 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.

По-друге, потрібно здійснити комплекс заходів щодо структурної перебудови економіки та українських підприємств, які займаються зовнішньоекономічною діяльністю, та переведення їх на інноваційний шлях розвитку.

По-третє, товарообіг України з країнами ЄС, враховуючи десять країн, які приєдналися до Євросоюзу 2004 року, становить лише 35,8 % [27]. Тим часом, як підкреслює А. Ослунд, не менше 60 % експорту має спрямовуватися до країн ЄС, якщо Україна прагне до членства в ньому [26]. Отже, зовнішньоекономічна діяльність повинна скеровуватися на зміцнення позицій українських товаровиробників на ринках ЄС.

По-четверте, 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.

По-п'яте, 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.

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. Але активна реалізація євроінтеграційної стратегії зможе зробити цілком реальною перспективу членства України в Євросоюзі протягом другого десятиліття XXI ст.

Характерною рисою сучасного світового соціально-економічного розвитку є бурхлива динаміка інтеграційних процесів у світі та Європі зокрема. При цьому навіть ті країни, які не входять до складу інтеграційних об'єднань, неминуче відчують 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 можливості для поглиблення співпраці, та водночас і змусить відповідати на нові виклики.

Європейська інтеграція – це магістральний напрям розвитку континенту, який визначає 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-еко-

номічних 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.

Сьогодні Європейський Союз займає провідні позиції у світовому господарстві. 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.

Ось чому, враховуючи особливості сучасного стану економіки України, можна навести цілу низку аргументів на користь розвитку співпраці з ЄС [25]:

1. 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.

2. Співробітництво України з Європейським Союзом 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.

3. 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 та якості задоволення потреб національних споживачів.

4. 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.

5. 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.

6. 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.

7. 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.

8. 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.

9. 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.

Разом з тим, було б помилкою замовчувати або зменшувати складність процесу європейської інтеграції. Зрозуміло, що він 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 [27].

Основними політичними вигодами послідовної європейської інтеграції є 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. Європейська інтеграція також означає зміцнення національної безпеки та безпеки громадян, адже вона виключає застосування сили як методу вирішення залягоджування 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.

Як повноправний учасник побудови об'єднаної Європи, а в майбутньому – член ЄС, Україна 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.

Промислове підприємство як форма господарювання, 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.

Для вітчизняних підприємств проблема зовнішньоекономічної діяльності не є новою. Ряд організаційно-економічних питань, в основному пов'язаних з експортом та імпортом продукції, вирішувались і за часів планово-регульованої економіки вищими ієрархічними рівнями управління – гравками, 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.

Численні дослідження вітчизняних і зарубіжних фахівців 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 законо-

давстві 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.

Бажання більшості промислових підприємств в отриманні нормальних прибутків за будь-яких умов переважає над необхідні розроблення довгострокової стратегії розвитку іноземної діяльності на виготовлення конкурентоспроможної продукції, впровадження високо-ефективних ресурсозберігаючих технологій.

Створення з боку держави сприятливих умов для розвитку зовнішньоекономічної діяльності на теперішньому етапі 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.

Прискорення інтеграційних процесів у світовій господарській системі обумовлює розширення сфери діяльності підприємств за межі власні країн. Будь-яке підприємство в тій чи іншій мірі залежить від успішної співпраці з закордонними партнерами – або безпосередньої, або ж через посередників. Характерним є і те, що суть та особливості цієї співпраці давно перейшли межі товарообміну в його класичною розумінні. Сьогодні діяльність підприємства за межами власної країни стосується не лише купівлі-продажу товарів і послуг, але й виробництв, інвестицій, фінансів, впливу на ринки.

Процеси розвитку і поглиблення зовнішньоекономічної діяльності підприємств, їх співпраці з іноземними партнерами всередині країни все частіше стали окреслюватися поняттям інтернаціоналізації.

Інтернаціоналізація як процес 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. Берховена [1], Е. Кулгави [2], Н.Г. Мейснера [3]. 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).

Насправді, як підтверджує практика господарювання, підприємство не мусить переходити в своєму розвитку поступово від однієї форми до іншої. В залежності, зокрема, від вихідної позиції і цілей, які підприємство ставить перед собою, інтернаціоналізація може здійснюватися різними способами, а відкриття за кордоном різних підрозділів фірми (від представництва до спільних підприємств) в певній мірі можна вважати рівноцінним варіантом.

Часто критерієм оцінки рівня інтернаціоналізації підприємства служить кількість закордонних ринків, на яких воно провадить свою діяльність. Деякі автори [4–7] 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 [8, 9], а Дж. Байон і Дж. Карген вважають, що кількість країн мусить бути не менше семи [10].

Е. Зібер [11] висуває ще більш жорсткий критерій. Він 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 діяль-

ності 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.

Е. Дюльфер стверджує, що визначення “міжнародне підприємство” не може стосуватись тих фірм, які займаються лише експортом, продажем ліцензій чи франчайзингом [12]. В практиці міжнародним визнається таке підприємство, яке функціонує в світовому масштабі.

Деякі автори розрізняють поняття міжнародного підприємства і “мультинаціонального” і вказують про розвиток підприємства від національного до експортного, далі до міжнародного і, в кінці кінців, до “мультинаціонального”, яке ототожнюється зі світовим (глобальним). Інші дослідники, однак, трактують поняття “міжнародне” і “мультинаціональне” як синоніми. Це стосується також часто вживаного в американській літературі визначення “транснаціональне”. В літературі можна також зустрітись з визначенням “наднаціональне підприємство”, яке відноситься до фірми, підпорядкованої якійсь громадській, позаурядовій організації [14].

Підсумовуючи 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.

13.2. Аналіз експортних можливостей та альтернативних стратегій ЗЕД промислових підприємств

Багато підприємств зацікавлені у виході на зовнішні ринки – у продажу продукції за валюту або бартерні операції із закордонними партнерами. Все 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.

В основу концепції управління інтегрованим виробництвом, безперечно, варто покласти принцип цільової орієнтації й методи управління однорідним бізнесом із використанням функціональної структури, диференційованої по сферах діяльності виробництва – функціональним підсистемам. У якості таких підсистем виділені: маркетинг і збут, технологія й виробництво, дослідження й розробки, закупівлі, персонал, фінанси.

Цільовим параметром для інтегрованого виробництва є обов’язкове збереження присутності на світовому ринку через підвищення конкурентноздатності продукції для максимального повного задоволення вимог потенційних споживачів, тобто рішення їхніх проблем через використання виробленого інтегрованим виробництвом продукту.

Для багатьох підприємств, що займали міцні позиції на українському ринку, експортні поставки 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.

Безперечно, 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.

Однак 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.

В основі конкурентноздатності промислових підприємств на зовнішньому ринку знаходиться конкурентноздатність товару. 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 монополні ціни й одержувати більше високу, у порівнянні із середньою, норму прибутку. Таким чином, товарна політика припускає певний курс дій експортера й наявність таких принципів, завдяки яким забезпечується ефективно, 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.

Таким чином, оцінку доцільності вибору тієї або іншої форми ЗЕД дає аналіз експортної політики підприємства. 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 ефективно з комерційної точки зору формування експортних асортиментів товарів.

Експортним товаром можна назвати такий товар, що 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 можливість 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 призначити монополні ціни й отримувати більше високу, у порівнянні із середньою, норму прибутку.

Завдання керівництва підприємства при формуванні експортних асортиментів 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.

Істотний вплив на експортну товарну політику 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.

Серед можливих товарних маркетингових стратегій зарубіжні вчені виділяють наступні:

- 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;

б) 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.

У міжнародній практиці вважається доцільним 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 ймовірність того, що будь-який покупець знайде собі оптимальний товар. Це зміцнює позиції підприємства на зовнішньому ринку й розширює обсяг продажу [25].

На жаль, на українських підприємствах ще дуже мало уваги приділяється створенню параметричних рядів виробів, що широко охоплює різні сегменти ринку. 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, чий споживчі властивості вище. Тому в боротьбі за покупця продавець (товаровиробник) повинен або знижувати ціни, або підвищувати якість пропонованих товарів.

Здешевлення товарів, звичайно, добре позначається на можливості його збуту. Часто воно протікає масштабно й швидко, завдяки тим зниженням витрат виробництва, які дає науково-технічний прогрес. Але зниження цін в основному економічно не вигідно 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, сформувався виграшні умови для використання нецінових факторів конкурентноздатності, особливо такого фактору, як зниження ціни споживання.

До нецінових факторів міжпідприємницької конкуренції відноситься також посиленна увага до випуску наукомісткої продукції, переміщення капіталовкладень у ці галузі. 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, авіа-техніка 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.

Важливим фактором нецінової конкуренції є мінімізація строків поставки товару: споживач має можливість швидше, ніж конкуренти, застосувати новітню техніку й дістати підвищений прибуток. Українські підприємства, на жаль, не можуть похвалитися не тільки Короткими строками поставки, але навіть швидким висновком контрактів і своєчасних відповідей на запити іноземних клієнтів.

Ще один спосіб нецінової конкуренції – створення потужної збутової мережі, а також служби сервісу.

Все це – приклади нецінової конкуренції, але як бачимо, вони вимагають досить високих фінансових витрат, заощаджувати на яких чиста нісенітниця: вкладені кошти повертаються з лишком.

Існує безліч інших прикладів нецінової конкуренції. Відзначимо 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.

З огляду на все сказане, 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 аналогам, 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 діє на деякому тимчасовому відрізку й не може існувати вічно. 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.

Розвиток виробництва близьких галузей, впровадження в них нових технологій, ріст їх наукового й виробничого потенціалу, ріст потенціалу зовнішньої соціальної інфраструктури – все це сприятливо позначається на розвитку підприємства й зміцнює його конкурентну перевагу.

Істотне посилення стратегічного потенціалу підприємства за рахунок інтенсифікації інвестиційної діяльності, стимулюється параметрами попиту на продукцію. На даному етапі із зовнішніх факторів найбільш істотними є параметри попиту. Вони 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.

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 є основою для кваліфікованого рішення про місію підприємства та його потенціал. 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 здатно її зробити. Для цього на підприємствах звичайно розробляють концепцію ЗЕД або зовнішньоекономічну стратегію фірми.

Спершу, при розробці концепції необхідно 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.

Отже, концепція повинна відповістити на запитання, які можливості підприємства займатися ЗЕД. Але 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.

Існують основні кроки по виробленню стратегії ЗЕД підприємства, які включають такі етапи [23, 24].

На першому етапі визначається й оцінюється готовність підприємства для організації ЗЕД і вступу в міжнародний бізнес. Для дослідження готовності виконання експортних операцій ЗЕД необхідно визначити:

1) вид продукції, що випускається на зовнішній товарний ринок, у якості якого може виступати: сировина, напівфабрикати, готові вироби, машинами й устаткуванням, товари народного споживання;

2) ступінь готовності виробництва даного товару – або він уже існує, або тільки розробляється;

3. Оцінка інформаційної бази для організації:

– *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);

– *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.

4. Оцінка матеріальних і трудових ресурсів для організації:

– *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;

– *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.

5. Оцінка комерційних і маркетингових ресурсів для організації:

– *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 обся-

зі; контроль за ходом виконання контракту, включаючи валютні, бухгалтерські й фінансові питання; пророблення всього комплексу питань для створення спільного підприємства; протокільна робота тощо;

– *імпоротної* діяльності: наявність відповідної служби для здійснення імпорتنих операцій й оформлення відповідної документації.

6. Оцінка фінансових можливостей для організації:

– *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;

– *імпоротної* діяльності: наявність власних оборотних коштів; можливість надання авансів своїм постачальникам; наявність знань про різні форми платежу й страхування усередині країни.

7. Оцінка пакування й маркування продукції при організації:

– *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;

– *імпоротної* діяльності: визначення вимог українського ринку до пакування й маркування; наявність можливості для переупаковки й перемаркування товару.

8. Оцінка потенційного плану й прогнозу полягає у можливості розробки загального плану розвитку:

– *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.

– *імпоротної* 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.

У такий спосіб підприємство 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.

Як організаційний момент слід зазначити 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 імпоротної 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.

Вибираючи зовнішній ринок, варто якнайкраще з'єднати три параметри: потенціал й умови нового ринку, інтенсивність і практичні прийоми конкуренції, мета й кошти підприємства, тобто необхідно проводити комплексний аналіз “ринку–конкуренція–підприємство”.

Крім того, при виборі методів вивчення зовнішнього ринку необхідно визначити, у якому положенні по відношенню один до одного на ринку перебувають експортери й імпортери цих країн:

а) 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 конкурентоздатного постачальника конкурентоздатної 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 кампаніям конкурентів;

б) 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 конкурентоздатність підприємства експортера, його стабільність і фінансове становище, досвід виконання замовлень;

в) 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, конкурентоздатність продукції, стабільність фінансового становища, досвід роботи з найбільшими покупцями і їхні відкликання. Крім того, у рекламних матеріалах доцільно підкреслювати готовність експортера допомогти потенційному імпортеріві в рішенні його технічних й організаційних проблем;

г) 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.

На цій же стадії вирішуються питання, пов'язані з дослідженнями кон'юнктури ринку, для якого доцільно здійснювати комплекс рекламних заходів, що включає [15, 19, 23]:

– видання й доведення друкованої реклами до потенційних контрагентів, включаючи пряме поштове розсилання;

– публікацію реклами в загальноекономічних, загальногалузевих і рекламних газетах і журналах;

– проведення реклами через кіно, радіо, телебачення;

– участь у міжнародних торгово-промислових виставках, ярмарках.

Четвертий етап – 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 варіантів досягнення цілей експортної (імпортної) діяльності, а також їхнє порівняння й вибір;

– розподіл ресурсів по різних етапах здійснення комерційних операцій.

П'ятий етап – визначення механізму реалізації зовнішньоторговельної операції:

а) 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;

б) 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 торгово-промислових

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 – виконання міжнародної комерційної справи, що передбачає обмін продукцією в матеріально-речовій формі.

Даний етап є найважливішим, тому що в остаточному підсумку від нього залежить економічна ефективність зовнішньоторговельної операції. Цього можна досягти в результаті виконання наступних елементів, при реалізації:

а) *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;

б) *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 вантажів 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.

У процесі розробки стратегії зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві неминуче постає проблема, що вимагає величезної уваги й високої компетентності від працівників відділу зовнішньоекономічної діяльності – управління ризиками.

Діяльність господарюючого суб'єкта завжди поєднана з ризиком, 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 підприємстві 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 ймовірністю 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.

У словнику термінів Європейської організації з якості ризик визначається як сукупний фактор ймовірного виникнення небажаної події і його наслідків. Останнім часом найпоширенішим є визначення ризику як можливої небезпеки втрат, що впливає зі специфіки тих або інших явищ природи й видів діяльності людини. 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.

Основною класифікаційною ознакою диференціації ризиків ЗЕД є параметр – *види ризиків*. 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, представлені в таблиці 13.1.

Таблиця 13.1

Групова ознака	Диференціація ознаки
За об'єктами	Ризик окремої операції ЗЕД Ризик діяльності підприємства в цілому
За сукупністю досліджуваних інструментів	Індивідуальний фінансовий ризик Портфельний фінансовий ризик
За комплексністю дослідження	Простий ризик Складний (зв'язаний) ризик
За джерелами виникнення	Зовнішній або систематичний ризик Внутрішній або несистематичний ризик
За наслідками	Ризик, що викликає тільки економічні втрати Ризик, що викликає упущену вигоду Ризик втрати престижу фірми Ризик змішаний
За характером прояву у часі	Постійний ризик Тимчасовий ризик
За рівнем фінансових втрат	Припустимий фінансовий ризик Критичний фінансовий ризик Катастрофічний фінансовий ризик
За можливістю передбачення	Прогнозований фінансовий ризик Непрогнозований фінансовий ризик
За можливістю страхування	Фінансовий ризик, що страхується Фінансовий ризик, що не підлягає страхуванню

Правова, комерційна й господарська практика виробляє різні міри, застосовуючи які можна обмежити або нейтралізувати небажані наслідки. До заходів щодо запобігання або пом'якшення впливу ризиків можна віднести наступні:

- страхування;
- перекладання частини ризику на партнера (наприклад, цінове застереження в контракті);
- глибоке вивчення кон'юнктури ринку;
- упевненість у партнері, заснована на знанні його фінансового стану й репутації.

У літературі [16, 19, 24] пропонується, як правило, наступний ряд заходів:

- 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”;
- пункти договору, що стосуються валюти, обумовлювати у всіх документах;
- обов'язково страхувати ризик, пов'язаний з можливою зміною валютних курсів;
- оговорювати основу ціни;
- затверджувати формулу ціноутворення;
- визначити конкретну особу, що приймає на себе зобов'язання по заборгованостях.

Безумовно, повністю виключити ризик практично неможливо, але учасник зовнішньоекономічної діяльності повинен використати всі кошти для пом'якшення його наслідків при плануванні експортно-імпортних операцій.

Підбиваючи підсумок, зазначимо, що 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.

Реформа в економіці України якісно змінила 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.

Безумовно, 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.

Виходячи з реальних умов української економіки і складностей у розвитку ринкових відносин, українських промислових підприємств можна констатувати, що умови для їх функціонування мають різко негативну тенденцію. 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 необхідного досвіду, ресурсів, 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.

Загальне посилення конкуренції, прискорення темпів науково-технічного прогресу, інформаційні технології ще сильніше погіршують стан українських виробничих підприємств, що не мають реальних ресурсів і можливостей слідувати за цією тенденцією світового господарства. На цьому тлі 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.

Важливе значення має внутрішнє управління зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві шляхом формування оптимальної стратегії зовнішньоекономічної діяльності, що включає в себе практично всі складові економічної стратегії фірми – інноваційну, інвестиційну, цінову, 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.

13.3. Вплив глобалізаційних процесів на конкурентоспроможність вітчизняних підприємств

Для ефективної діяльності вітчизняним підприємствам необхідно виробляти продукцію, 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, ракетно- 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.

Внаслідок постійного зростання вимог міжнародних стандартів, застосування 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.

Зміна експортної структури є тривалим процесом, 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.

За класифікацією факторів, що впливають на конкурентоспроможність країни, можна визначити основні напрями формування стратегії українських підприємств на міжнародних ринках.

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 реальному 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.

Актуальною проблемою є недостатній розвиток систем зв'язку і транспортної інфраструктури, що заважає ефективному формуванню 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.

Також значною проблемою 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.

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. Проте, значною проблемою є вплив цієї сили за кордон. Вона потребує термінового вирішення, що можливо лише при умові створення сприятливих умов для кваліфікованих кадрів. Насамперед, це відповідний рівень оплати праці, що є головним завданням держави.

Зважаючи на всі ці фактори, методика розроблення стратегії виходу підприємства на міжнародний ринок, повинна складатися з таких етапів:

1. Аналіз ситуації в якій знаходиться підприємство, тобто можливості галузі, діяльність конкурентів, їх технології, стан ринків, які обслуговуються.

2. Аналіз внутрішнього стану компанії в зіставленні із становищем справ у всій галузі.

3. Аналіз ситуації на світовому ринку.

4. 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.

На цій основі може бути розроблена можлива 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.

Зважаючи на світові глобалізаційні процеси дуже важливою, 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 випробуванням для вітчизняної економіки.

Вступ в СОТ не варто розцінювати як негайний фактор зростання експорту та поліпшення його структури. Невідповідність національних стандартів якості продукції міжнародним нормам може спричинити виникнення суттєвих проблем. Проте, 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. Їх наведено у таблиці 13.2.

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.

Основними факторами, що впливають на конкурентоспроможність української продукції є 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 перехідному етапі формування державної економічної політики, спрямованої на подолання кризи, і подальший економічний зріст.

Таблиця 13.1

Закони України, прийняті Верховною Радою, з метою вступу України до СОТ

№ з/п	Назва закону України	Відповідність до вимог ГАТТ/СОТ	Стан проходження
1	2	3	4
1	ЗУ “Про внесення змін до Закону України “Про податок на додану вартість” (щодо рівних умов оподаткування ПДВ сільськогосподарської продукції на внутрішньому ринку та при імпорті)	Законопроект розроблено у відповідності з положеннями ст. III ГАТТ 1994, (в частині усунення дискримінаційного підходу щодо оподаткування сільськогосподарської продукції та діяльності вітчизняних сільськогосподарських підприємств)	Прийнятий ВРУ в цілому 31.05.2007
2	ЗУ “Про державну систему біобезпеки при створенні випробуванні, транспортуванні та використанні генетично модифікованих організмів”	Законопроект розроблено з метою приведення умов використання біотехнологій у відповідність з міжнародними нормами	Прийнятий ВРУ в цілому 31.05.2007
3	ЗУ “Про внесення змін до Закону України “Про страхування” (щодо скасування обмеження страхової суми у 75 відсотків вартості кожного об’єкта страхування за договорами страхування ризиків, пов’язаних з морськими перевезеннями, комерційною авіацією, запуском космічних ракет і фрахтом (включаючи супутники) та надання права страховикам-нерезидентам здійснювати послуги по договорам перестраховання при постачанні таких послуг через кордон (транскордонне постачання)	Законопроект розроблено з метою виконання зобов’язань в рамках переговорного процесу та у відповідності з положеннями ст. II ГАТС та ст. XVI § 2 (с) ГАТС, якою передбачено скасування обмежень загальної кількості операцій з послугами або загального обсягу продукції послуг, вираженого у показниках, що встановлюють цифрові одиниці. Діюче законодавство України в цій сфері не в повній мірі відповідає зобов’язанням, зафіксованих в двосторонніх протоколах (США)	Прийнятий ВРУ в цілому 31.05.2007
4	ЗУ “Про внесення змін до Закону України “Про митний тариф України” (законопроект має суто технічний характер і передбачає перехід на нову систему опису та кодування товарів побудовану на основі Гармонізованої системи опису та кодування товарів 2002 року (ГС 2002) і Комбінованої номенклатури Європейського Союзу	Законопроект розроблено з метою затвердження нової версії Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТЗЕД), побудовану на основі Гармонізованої системи опису та кодування товарів 2002 року (ГС 2002) і Комбінованої номенклатури Європейського Союзу	Прийнятий ВРУ в цілому 31.05.2007
5	ЗУ “Про внесення змін до Закону України “Про безпечність та якість харчових продуктів” (щодо зміни закону в частині надання повідомлення імпортера про інспекцію з 48 годин до 60 днів)	Законопроект розроблено з метою приведення до міжнародних норм. (Частиною другою ст. 26 закону визначено, що відповідна служба зобов’язана повідомити відповідну компетентну службу країни-імпортера про зазначене інспектування принаймні за 48 годин. Члени СОТ зазвичай надають такі повідомлення за шістьдесят днів до проведення системного аудиту. На думку країн-членів СОТ, повідомлення за сорок вісім годин є необґрунтованим і обтяжливим для країни-експортера. Зазначена норма потребує приведення до міжнародних норм)	Прийнятий ВРУ в цілому 31.05.2007

Розділ 13. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств у системі євроінтеграційних процесів ...

Продовження таблиці 13.1

1	2	3	4
6	ЗУ “Про внесення змін до Закону України про ставки вивізного експортного мита на насіння деяких видів олійних культур” (щодо скасування індикативних цін на цю продукцію)	Законопроект розроблено з метою приведення у відповідність з ст. XI ГАТТ (загальне скасування кількісних обмежень), а саме, скасувати індикативні експортні ціни на зазначену продукцію	Прийнятий ВРУ в цілому 31.05.2007
7	ЗУ “Про вивізне (експортне) мито на відходи та брухт чорних металів” (щодо введення в дію зменшених ставок експортного мита на металобрухт з моменту вступу до СОТ, а не через рік після вступу)	Законопроект розроблено, відповідно до зобов’язань, взятих в рамках переговорного процесу з США	Прийнятий ВРУ в цілому 31.05.2007
8	ЗУ “Про ставки вивізного (експортного) мита на брухт легованих чорних металів, брухт кольорових металів та напівфабрикати з їх використанням” (щодо введення в дію зменшених ставок експортного мита на зазначену продукцію з моменту вступу України до СОТ)	Законопроект розроблено в частині приведення у відповідність з ст. XI ГАТТ (загальне скасування кількісних обмежень), а саме, скасувати індикативні експортні ціни на зазначену продукцію	Прийнятий ВРУ в цілому 31.05.2007
9	ЗУ “Про внесення змін до Закону України “Про стандарти, технічні регламенти та процедури оцінки відповідності” (щодо надання пріоритету міжнародним стандартам перед регіональним, при розробці національних стандартів, технічних регламентів та процедур оцінки відповідності)	Законопроект розроблено відповідно до Угоди СОТ про технічні бар’єри в торгівлі	Прийнятий ВРУ в цілому 31.05.2007
10	ЗУ “Про внесення змін до Закону України “Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті” (щодо збільшення терміну відстрочення поставки товарів до 180 днів)	Законопроект розроблено відповідно до зобов’язань, взятих в рамках переговорного процесу	Прийнятий ВРУ в цілому 31.05.2007
11	ЗУ “Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо правової охорони інтелектуальної власності (стосовно виконання вимог, пов’язаних із вступом України до СОТ)” (щодо знищення контрафактних, піратських товарів та обладнання)	Законопроект розроблено з метою виконання зобов’язань в рамках переговорного процесу та у відповідності з положеннями ст. 58 та 59 Угоди ТРІПС	Прийнятий ВРУ в цілому 31.05.2007

Крах соціально-економічної моделі СРСР став причиною різкого зниження ролі держави в управлінні економікою. Недоліки конкретної системи господарювання автоматично приписувались будь-якому управлінню та регулюванню. 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.

Існуючий спад і застій у промисловості України і країнах СНД неможливо перебороти традиційними методами, 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.

Саме на використання інновацій та нововведень спрямована інноваційна модель розвитку, для якої характерним є широкомасштабне введення у господарський обіг продуктів інтелектуальної праці таких, як знання, технології, науково-технічні розробки тощо.

Хоча більшість вітчизняних технологій не поступається за ефективністю та економічністю кращим досягненням європейських держав, 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, вітчизняне 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.

Очевидно, що високі технології забезпечують надходження 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.

Випуск високоякісної продукції можна буде досягти за таких умов – освоєння нової техніки та технологій; впровадження мало- та безвідхідних виробничих процесів, а також найпрогресивніших технологій зберігання сировини та харчових продуктів. Специфічні особливості зумовлюють необхідність розвитку прогресивних форм організації виробництва, які відповідали б новітнім тенденціям матеріально-технічного розвитку виробництва.

Виходячи з викладеного, необхідно на державному рівні розробити:

– 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.

– 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,

– підвищення захисної функції податків по відношенню до вітчизняного товаровиробника має забезпечити ефективний розвиток галузей промисловості та встановити досягнуті у минулому високі обсяги виробництва.

Підприємствам варто провести технічну реструктуризацію, яка має забезпечити відповідний рівень виробничого потенціалу, дозволить виготовляти конкурентоспроможну продукцію.

Аналіз останніх досліджень дає змогу стверджувати, що в сучасних умовах кожне підприємство зацікавлене в забезпеченні конкурентних переваг за рахунок технологічного і організаційного процесів, що забезпечує динамічний його розвиток. Однак самостійно підтримувати необхідні темпи розвитку технологій більшість українських підприємств не в змозі з багатьох відомих причин, адже використовуються застарілі технології виробництва, брак інвес-

тицій для оновлення технопарку підприємства і застаріла політика управління (відсутність ефективного менеджменту).

На даному етапі однією з конкурентних переваг, яку б могли ефективно використовувати вітчизняні підприємства, 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.

Таким чином, на основі проведеного аналізу нами запропоновано шляхи підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, у зв’язку з посиленням глобалізаційних процесів на міжнародних ринках.

Література

1. Berekoven L. Internationales Marketing. Neue Wirtschafts – Briefe, Berlin 1985.
2. Handwörterbuch der Betriebswirtschaft (Red. E. Grochl, W. Wittman), Stuttgart, 1975.
3. Messner H.G. Aussenhandelsmarketing, Verlag C.E., Poeschel, Stuttgart, 1981.
4. Brocke M., Remmers H. The Strategy of Multinational Enterprise, Macmillan, London, 1976.
5. Deitmers I. Auslandsinvestitionen und inländische Beschäftigung, Peter Lang, Frankfurt, Bern, 1982.
6. Eilenberger G. Finanzierungsentscheidungen multinationaler Unternehmungen, Würzburg, Wien, 1980.
7. Fayerweather I. International Business Management, a Conceptual Framework. Mc Graw-Hill, New York, 1969.
8. Vernon R. Sovereignty at Bay. New York, London, 1971.
9. Fröhlich F.W., Multinationale Unternehmen. Entstehung, Organization und management, Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden, 1974.
10. Vaupel I.W., Curhan I.P. The World’s Multinational Enterprises, Genef 1974.
11. Festschrift zum Geburtstag von Hasenack, Berlin, Heme, 1966.
12. Internationalisierung der Unternehmensführung als Problem der Betriebswirtschaftslehre. Ed. W. Luck, V. Trommsdorff, B. Kumar. Erich Schmidt Verlag. Berlin, 1982.
13. Handwörterbuch der Absatzwirtschaft. Ed. B. Tietz, Stuttgart, 1974.
14. Robinson R.D. International Management. New York, 1967.
15. Ансофф И. Стратегическое управление / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1998. – 519 с.
16. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 508 с.
17. Внешнеторговые контракты промышленных предприятий: Учеб. пособие / В.В. Самохвалов, А.П. Шмелев, С.Н. Галкин, А.И. Афоничкин. – Саранск: 2002. – 185 с.
18. 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.

19. Градов А.П. Стратегия экономического управления предприятием: принципы формирования стратегических решений: Учебное пособие. – СПб.: ГТУ, 1993. – 205 с.
20. 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.
21. Елементи стратегії ЄС щодо України (Чеський погляд. Виклад політики) / Інституційні реформи в ЄС. Аналітичний щоквартальник. – 2003. – Вип. 4. – С. 69.
22. Мармазов В., Піляєв І. З “дорожньою картою” на шляху до ЄС // Політика і час. – 2003. – № 11. – С. 38.
23. Матвеева О.П. Организация и технология внешнеторговых операций: Учеб. пособие. – М.: “Маркетинг”, 2000. – 160 с.
24. Рубинская Э.Т. Управление внешнеэкономической деятельностью предприятия. – М.: ПРИОР, 2001. – 240 с.
25. Тарасюк Б. Україна – ЄС: пріоритети, проблеми, перспективи / Співпраця ЄС та України. Аналітичний щоквартальник. – 2003. – Вип. 3. – С. 21.
26. Україна: стратегія євроінтеграції та співробітництво на пострадянському просторі. Матер. “круглого столу” (Київ, 18.03.2003 р.). – К.: НІСД, 2003. – С. 46.
27. Чалий О. Стан та перспективи співробітництва між Україною та Європейським Союзом / Інституційні реформи в ЄС. Аналітичний щоквартальник. – 2003. – Вип. 4. – С. 34.

ЗМІСТ

ВСТУП	3
-------------	---

Розділ 1. НАЦІОНАЛЬНІ ІНТЕРЕСИ І ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА В СИСТЕМІ ЄВРОАТЛАНТИЧНИХ ТА ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

1.1. Національні інтереси України в системі розвитку стратегій країн НАТО	5
1.2. Тенденції та місце України в розвитку європейської безпеки	14
1.3. Стратегія формування економічної безпеки України за умов глобалізації.....	18

Розділ 2. СТРУКТУРА МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

2.1. Генетично-структурні зв'язки світового господарства.....	35
2.2. Ринкова структура міжнародної економічної системи	39
2.3. Головні суб'єкти міжнародних економічних відносин	40
2.4. Суперечності світового господарства	42
2.5. Форми міжнародних економічних відносин.....	44

Розділ 3. ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНА ПОЛІТИКА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ В КОНТЕКСТІ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

3.1. Міжнародна торгівля та навколишнє середовище в умовах розширення ЄС.....	47
3.2. Пріоритети екологізації економічного розвитку країн ЄС	54

Розділ 4. СУЧАСНІ МІЖНАРОДНІ ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ: СВІТОВІ ТА ЄВРОПЕЙСЬКІ АСПЕКТИ

4.1. Особливості сучасної міжнародної економічної інтеграції.....	63
4.2. Теоретико-методологічні засади та економічні наслідки міждержавних інтеграційних процесів на регіональному рівні	67
4.3. Проблеми та перспективи України у світових інтеграційних процесах.....	74

Розділ 5. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ

5.1. Принципи розвитку транскордонного співробітництва.....	83
5.2. Місце і роль транскордонного співробітництва у зовнішньоекономічній діяльності держави та її регіонів	92
5.3. Єврорегіони як найвищий рівень організаційного оформлення транскордонних зв'язків: український аспект.....	98

Розділ 6. МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ: ВИКОРИСТАННЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ ТА СВІТОВИХ ТЕНДЕНЦІЙ

6.1. Методи діагностики рівня соціального захисту населення	110
6.2. Оцінка впливу соціальних ризиків на фактори соціального захисту населення	115
6.3. Методичні аспекти створення моделі оцінки рівня соціального захисту населення.....	120
6.4. Методологія оцінки соціальних ризиків у системі соціального захисту населення.....	123
6.5. Система регулювання соціального захисту населення: вітчизняний та зарубіжний досвід	126
6.6. Побудова сучасного механізму регулювання соціального захисту населення України	127

Розділ 7. ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ТА ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ МІЖНАРОДНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

7.1. Сучасний стан внутрішніх інвестиційних ресурсів та проблеми залучення міжнародних інвестицій в економіку України	135
7.2. Ринок фондів прямого інвестування в Україні: реалії та перспективи	137
7.3. Принципи розробки національної інвестиційної стратегії	142
7.4. Концептуальні основи управління інвестиційною діяльністю підприємства	145
7.5. Організаційно-управлінські складові механізму управління інвестиційною діяльністю підприємства	150
7.6. Інвестиційна стратегія, як складова механізму управління діяльністю підприємства	157

Розділ 8. МІЖНАРОДНИЙ МАРКЕТИНГ В СИСТЕМІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

8.1. Міжнародний маркетинг у системі зовнішньоекономічної діяльності підприємств на шляху до ЄС	163
8.2. Якісні характеристики діяльності малих (середніх) та великих підприємств за умов євроінтеграції	166
8.3. Інтернаціоналізація діяльності фірм в умовах європейської інтеграції.....	169
8.4. Механізми здійснення експорту та економічна безпека фірм на шляху до європейської інтеграції	173

Розділ 9. ДОХОДИ ТА ЯКІСТЬ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ: ВИБІР ЄВРОПЕЙСЬКИХ СТАНДАРТІВ

9.1. Порівняльний аналіз доходів і стандартів якості життя в Україні та країнах ЄС.....	179
9.2. Аналіз впливу інфляційних процесів на формування рівня оплати праці в ринкових умовах ..	189

Розділ 10. МІГРАЦІЯ НАСЕЛЕННЯ У СИСТЕМІ МІЖНАРОДНОГО ПОДІЛУ ПРАЦІ

10.1. Мотиваційні аспекти міграції населення України до країн ЄС	197
10.2. Джерела формування внутрішніх регіональних потоків руху населення України (на прикладі Хмельниччини)	207
10.3. Системні соціально-економічні зміни, як фактори демографічного розвитку	216
10.4. Соціально-економічні наслідки реалізації міграційного потенціалу	221

Розділ 11. СВІТОВІ ФІНАНСИ У РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

11.1. Сучасні інтеграційні закономірності формування міжнародних фінансових зв'язків	227
11.2. Трансформація світового фінансового ринку під натиском розширеної глобалізації.....	230
11.3. Інтернаціоналізація банківської системи у поглибленні міжнародних відносин	233
11.4. Вплив фінансів транснаціональних компаній на розвиток національної економіки країн ...	242

**Розділ 12. КОНКУРЕНЦІЯ В МІЖНАРОДНОМУ
БІЗНЕСІ: ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА СТАНОВЛЕННЯ**

12.1. Конкурентоспроможність: сутність сучасної парадигми міжнародного бізнесу.....	247
12.2. Зміна циклів ділової активності в системі міжнародної конкурентоспроможності	261
12.3. Міжнародні фінансово-економічні рейтинги як показники конкурентоспроможності	266
12.4. Особливості формування сучасного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства.....	270

**Розділ 13. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ У СИСТЕМІ
ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ЗА УМОВ СУЧАСНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ**

13.1. Євроінтеграційні основи зовнішньоекономічної діяльності підприємств	283
13.2. Аналіз експортних можливостей та альтернативних стратегій ЗЕД промислових підприємств	288
13.3. Вплив глобалізаційних процесів на конкурентоспроможність вітчизняних підприємств	297