

Навчальне видання

*Нижник Віктор Михайлович
Ніколайчук Микола Володимирович
Нижник Ірина Вікторівна*

**ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ
В СИСТЕМІ ЄВРОАТЛАНТИЧНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ
ПРОЦЕСІВ**

Курс лекцій

Вступ	3
Лекція 1. Україна в системі євроатлантичних процесів: національні інтереси, економічна безпека, перспективи розвитку	
1.1. Дотримання національних інтересів України в комплексному розвитку стратегій країн НАТО	4
1.2. Місце України у забезпеченні європейської безпеки	12
1.3. Складові елементи стратегії економічної безпеки України та існуючі загрози	15
Лекція 2. Світові аспекти формування сучасних міжнародних інтеграційних процесів	
2.1. Міжнародна економічна інтеграція: характеристики, передумови, показники виміру	23
2.2. Економічні ефекти та ризики міждержавних інтеграційних процесів	26
2.3. Проблеми та напрями реалізації зовнішньоекономічної стратегії України у світогосподарських зв'язках	30
Лекція 3. Розвиток транскордонного співробітництва України як складова її економічної безпеки	
3.1. Принципи розвитку транскордонного співробітництва	34
3.2. Особливості транскордонного співробітництва у забезпеченні економічної безпеки України	37
3.3. Аналіз функціонування транскордонного співробітництва у рамках єврорегіонів	39
Лекція 4. Фінансова безпека України у розвитку міжнародних економічних відносин	
4.1. Інтеграційні закономірності формування міжнародних фінансових зв'язків	41
4.2. Вплив глобалізації на трансформацію світового фінансового ринку	43

4.3. Інтеграція банківської системи у поглибленні міжнародних відносин	45
4.4. Фінанси транснаціональних корпорацій і фінансова безпека країн	49
Лекція 5. Світовий досвід та тенденції регулювання соціальної безпеки України	
5.1. Соціальна безпека України	51
5.2. Вплив соціальних чинників на рівень захисту населення	53
5.3. Порівняльна оцінка соціального захисту населення України та країн ЄС	57
5.4. Механізм соціального захисту населення України	60
Лекція 6. Міжнародна та економічна безпека України в контексті ефективного залучення іноземних інвестицій	
6.1. Внутрішні інвестиції та проблеми залучення міжнародних інвестицій в економіку України	69
6.2. Стан та перспективи ринку фондів прямого інвестування в Україні	71
6.3. Принципи розробки національної інвестиційної стратегії та чинники забезпечення її реалізації	72
6.4. Завдання, функції, принципи та механізм управління інвестиційною діяльністю підприємств у системі забезпечення економічної безпеки	75
6.5. Формування інвестиційних стратегій: мікро- та макроекономічні підходи	82
Лекція 7. Трудова та міграційна безпека України в міжнародному поділі праці та підвищенні якості життя населення	
7.1. Оцінка доходів і стандартів якості життя в Україні та країнах ЄС	85
7.2. Вплив інфляційних процесів на формування рівня оплати праці в Україні	88
7.3. Міграція населення України до країн ЄС: мотивація та перспективи	89
7.4. Формування внутрішніх регіональних потоків руху населення	91
7.5. Соціально-економічні зміни	

та наслідки реалізації міграційного потенціалу	94
Лекція 8. Конкурентоспроможність	
як основа економічної безпеки України	
8.1. Сутність сучасної парадигми конкурентоспроможності в системі міжнародного бізнесу та євроінтеграційних процесів	97
8.2. Ділова активність та досягнення міжнародної конкурентоспроможності	100
8.3. Механізм управління конкурентоспроможністю підприємства в системі економічної безпеки	101
8.4. Експортні можливості та альтернативні стратегії зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств	105
8.5. Глобалізаційні процеси і підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств	108
Література	111

ББК 65.5
Н60
УДК 338.24+339.9(477)

*Рекомендовано до друку вченою радою
Хмельницького національного університету,
протокол № 7 від 10.12.2008*

Рецензенти:

Богиня Д.П. – д-р екон. наук, проф., провідний науковий співробітник Інституту економіки та прогнозування НАН України;

Войнарченко М.П. – д-р екон. наук, проф., проректор з науково-виховної роботи Хмельницького національного університету

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

Н60 **Нижник В. М., Ніколайчук М. В., Нижник І. В.**

Економічна безпека України в системі євроатлантичних інтеграційних процесів : курс лекцій / В. М. Нижник, М. В. Ніко-лайчук, І. В. Нижник. – Хмельницький : ХНУ, 2008. – 125 с.

Поданий комплекс питань економічної безпеки України в контексті євроатлантичної інтеграції, системі внутрішніх чинників, критичних наслідків та зовнішніх передумов її сучасного стану.

Курс лекцій є корисним для студентів, аспірантів та магістрів, що вивчають забезпечення економічної безпеки за умов поглиблення євроатлантичних відносин.

Інтеграція до світового економічного простору є своєрідним тестом на політичну, економічну та соціокультурну зрілість. У світовій економічній науці та практичній діяльності питанням економічної безпеки в останні роки приділяється значна увага. Постійно тривають пошуки теоретичних та практичних шляхів підвищення рівня економічної безпеки України.

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

Курс лекцій поєднує доступність викладу з ґрунтовністю і спробою комплексної розробки актуальних проблем сьогодення – переваг європейського вибору та економічної безпеки України.

ЛЕКЦІЯ 1.

Україна в системі євроатлантичних процесів: національні інтереси, економічна безпека, перспективи розвитку

- 1.1. Дотримання національних інтересів України в комплексному розвитку стратегій країн НАТО**
- 1.2. Місце України у забезпеченні європейської безпеки**
- 1.3. Складові елементи стратегії економічної безпеки України та існуючі загрози**

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

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

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

Головні цілі і завдання НАТО в галузі безпеки визначає Стратегічна концепція Альянсу, яка містить керівні напрямки щодо використання військових та політичних засобів для досягнення за-

значених цілей. Перша публікація цього документа у 1991 році стала подією, яка чітко відокремила минуле від сьогодення. Під час холодної війни аналогічні документи стратегічного планування, зрозуміло, були секретними.

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

- діяти як організація, що забезпечує стабільність у євроатлантичній зоні;
- слугувати форумом для проведення консультацій у галузі безпеки;
- забезпечувати стримування і оборону проти будь-якої агресії, спрямованої проти будь-якого члена НАТО;
- робити внесок в ефективне запобігання конфліктам і брати активну участь у врегулюванні кризових ситуацій;
- розвивати партнерство, співпрацю і діалог з іншими країнами євроатлантичної зони [82].

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

Протягом останнього десятиріччя етап трансформації НАТО включав декілька далекоглядних ініціатив, які є результатом конкретного, практичного підходу до нових можливостей, що виникли після закінчення холодної війни і до реагування на нові загрози безпеці. Йдеться про програму “Партнерство заради миру”, особливі відносини з Україною, діалог з країнами Середземномор’я, План підготовки до членства в Альянсі, спрямований на допомогу країнам-кандидатам, і розвиток ефективної співпраці у галузі без-

пеки 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.

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

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.

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 ра-

ніше зафіксовані в документах НАТО положення щодо нерозміщення ядерної зброї на територіях країн – нових членів альянсу.

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

Наша держава належить до Центрально-Східної Європи, як визначено в Хартії про особливе партнерство між Україною та НАТО. Таким чином, це положення Стратегічної концепції можна розглядати як певну гарантію національної безпеки нашої держави. Але такий висновок є правильним лише за умов реалізації стратегічного курсу на інтеграцію до євроатлантичних структур, яка, зважаючи на зростання переважно енергетичної залежності від Росії і переважно фінансової залежності від Заходу, вже не зможе базуватись на вільному виборі.

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

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

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

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

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

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

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

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

Окремим напрямом співробітництва Україна НАТО є сфера загальних інтересів в галузі озброєнь, стандартизації 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”.

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

Відносини НАТО з Україною є віддзеркаленням важливості, яку Альянс надає незалежності, стабільності та демократії

України, а також проголошеним нею намірам поглиблення 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.

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

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

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

робітництво 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.

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

У 1991 році розпочалося наукове співробітництво НАТО з Україною. З того часу за обсягом своєї участі у наукових програмах НАТО, Україна поступається лише Росії. Розширення співпраці у цій галузі відбувається під керівництвом Спільної робочої групи з наукового та екологічного співробітництва. На додаток до використання наукових досліджень для боротьби з тероризмом та новими загрозами, що відповідає новому напрямку Наукової програми

НАТО, пріоритети України щодо співпраці у галузі науки та технологій включають інформаційні технології, біологію клітин та біотехнологію, створення нових матеріалів та раціональне використання природних ресурсів.

План дій НАТО–Україна від 2002 року базується на Хартії 1997 року, що залишається основним документом у відносинах між Альянсом та Україною. Хартія забезпечує загальний стратегічний форум для поглиблених консультацій з економічних, політичних та оборонних питань і окреслює стратегічні цілі та пріоритети України на шляху до повної інтеграції у євроатлантичну структуру 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.

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

Реальний успіх трансформаційних процесів можливий тоді, коли реформи та їх результати відповідають інтересам і сподіванням широких верств населення, а тому отримують достатню суспільну підтримку, про це свідчить досвід держав, які здійсню-

вали глибокі перетворення. Отже, при визначенні нової стратегії потрібен максимальний політичний консенсус, суспільна консолідація і згода щодо основних цілей цієї стратегії та механізмів її реалізації, базових засад. Це також дуже важливо з погляду зміцнення демократичних інститутів та послідовного розвитку громадського суспільства.

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

1.2. Місце України у забезпеченні європейської безпеки

Наприкінці ХХ ст. у світі відбулися глобальні зміни, які призвели до трансформації поглядів на зовнішню політику, національну безпеку, архітектуру міжнародної безпеки взагалі. Пішло в небуття блокове протистояння, відбувається переоцінка системи ризиків для сучасної держави і, що найголовніше, ми є свідками все

більшій прагматичності відносин між країнами, в основі яких домінують економічні чинники.

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

Україна є єдиною державою, яка одночасно належить до Східної, Центральної та Південно-Східної Європи. Саме вона здатна відіграти цементуючу роль, запобігти виникненню чи поновленню штучних бар'єрів у тій частині світу, яка входила до СРСР або перебувала під його контролем.

Для України стратегічна мета це вступ в ЄС та НАТО. “Консолідація” ключове слово, яке визначає характер процесів у системі міжнародних відносин, що відбувається у трьох вимірах. По-перше, це цивілізаційна консолідація, сутність якої полягає у самовизначенні держав на основі спільної історії, духовних цінностей, релігії тощо, а також створенні відповідних інституційних форм. По-друге, консолідація на пострадянському просторі у сфері безпеки, з огляду на схожі проблеми та завдання, що стоять перед молодими державами і виявляються через формування і зміцнення авторитарних та напівавторитарних режимів. По-третє, консолідація інститутів безпеки шляхом формування інтегрованої системи безпеки у складі Євроатлантичного та Євразійського компонентів.

Одним із виявів цивілізаційної консолідації протягом останнього десятиліття стала поступова трансформація біполярної структури на Євразійському континенті на систему безпеки, що складається з двох компонентів: Євроатлантичного і Євразійського.

Держави Західної, Центральної і Південно-Східної Європи (разом із країнами Балтії) являються членами та асоційованими членами НАТО і ЄС, що історично й ментально вважають себе частиною європейської цивілізації. Дуже важливо, що Альянс поповнюється слов'янськими країнами, які тривалий час перебували на периферії Європи і нині отримали історичний шанс остаточно повернутися в Європу. Основою Євроатлантичної підсистеми є структури та ресурси Північноатлантичного альянсу та Європейського Союзу [54].

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

На початку XXI ст. розвиток системи міжнародних відносин відзначається процесом переплетення трьох консолідацій: цивілізаційної, пострадянського простору, інститутів безпеки, ґрунтується на консолідації її основних елементів переважно на основі цивілізаційно-культурних чинників.

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

Поліпшенню соціально-економічного становища, посиленню позицій України сприятиме успішне виконання кількох ключових завдань:

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

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

3. Товарообіг України з країнами ЄС, враховуючи десять країн, які приєдналися до Євросоюзу 2004 року, становить лише 35,8 % [129].

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

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

Активна реалізація євроінтеграційної стратегії зможе зробити цілком реальною перспективу членства України в Євросоюзі протягом другого десятиліття XXI ст.

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

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

1.3. Складові елементи стратегії економічної безпеки України та існуючі загрози

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.

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.

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.

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.

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 **соціалній 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; вплив 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.

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 відпливом інтелектуального та наукового потенціалу за межі України.

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

Основними функціями системи забезпечення національної

безпеки в усіх сферах її діяльності є [83]:

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

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

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

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

Питання, які перераховані нижче у якості загрози національній безпеці України, а також виділення напрямів забезпечення національної безпеки є пріоритетними напрямами, а саме:

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

зовнішніх і внутрішніх загроз національній безпеці країни.

2. Забезпечення національної безпеки України. Основними завданнями в області забезпечення національної безпеки слід вважати: своєчасне прогнозування і виявлення зовнішніх і внутрішніх загроз національній безпеці; 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.

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

До внутрішніх загроз в економічній безпеці слід віднести:

1. Незавершеність і недосконалість законодавства у фінансово-кредитній сфері. Сьогодні фінансово-кредитна система України перебуває в стадії формування і тому ще не набула комплексу характеристик, які притаманні ринковій економіці. Комплексне формування фінансово-кредитної системи багато в чому стримується незавершеністю законодавчої бази, а по тих складових фінансово-кредитної сфери, де вона є, її недосконалістю, нерегульованістю, а то й помилковістю.

2. Штучність курсу національної грошової одиниці. Методами монетарної політики утримувати курс будь-якої грошової одиниці протягом довгого часу неефективно, бо це веде до зростання державного боргу, збільшення дефіциту бюджету, про що свідчить світовий досвід. Крім того, практичне ігнорування в Україні таких реальностей, як перетік грошей з виробничої сфери до сфери обігу і збільшення попиту виробничої сфери на гроші, робило цю політику невідповідною реальному стану економіки. Макроекономічна політика орієнтується зараз в основному на монетарну складову, без достатнього врахування необхідності одночасної фінансової і економічної стабілізації, а монетарна складова в свою чергу зводиться до антиінфляційного контролю за величиною грошової бази і виключення використання грошової емісії для

фінансування дефіциту бюджету. Такий підхід автоматично веде до обмеження об'єкта макроекономічної політики сферою грошового обігу, оскільки монетарне регулювання на практиці обмежується контуром "емісія грошей – зростання їх пропозиції на ринку грошового обігу – збільшення попиту на іноземну валюту – зниження обмінного курсу гривні – підвищення цін".

3. 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 загальновизнаному в світі значенні не існує, він перебуває у стадії становлення.

4. Нерозвиненість страхового ринку. Без функціонування потужного ринку страхових послуг неможливе створення ефективної системи захисту майнових прав і інтересів окремих громадян, підприємців і підприємств, підтримання соціальної стабільності у суспільстві й економічної безпеки держави. Крім цього, страхування є також важливим джерелом акумулювання коштів для подальшого інвестування в реструктуризацію економіки.

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

Контрольні питання

1. Національні інтереси України в системі реалізації стратегій країн членів НАТО.
2. Місце України в системі регіональної безпеки.

3. Загрози економічної безпеки України.
4. Складові стратегії економічної безпеки.

ЛЕКЦІЯ 2.

Світові аспекти формування сучасних міжнародних інтеграційних процесів

- 2.1. Міжнародна економічна інтеграція:
характеристики, передумови, показники виміру
- 2.2. Економічні ефекти та ризики міждержавних інтеграційних процесів
- 2.3. Проблеми та напрями реалізації зовнішньоекономічної стратегії України у світогосподарських зв'язках

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

Найважливішою характеристикою сучасного світового господарства є розвиток інтеграційних процесів, які переходять в глобалізаційні тенденції.

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

Інтеграційний процес охоплює окремі ланки цілісної системи:

- ринковий обіг, включаючи обіг товарів, послуг, грошової маси, цінних паперів (так звана “поверхнева”);
- власне виробництво (глибока інтеграція);
- сферу прийняття рішень.

Найбільшими інтеграційними центрами в сучасних МЄВ 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 організацій (зокрема, АСЕАН), численних перспективних проектів.

Інтеграційна “тріада” – це могутні полюси сучасних МЄВ.

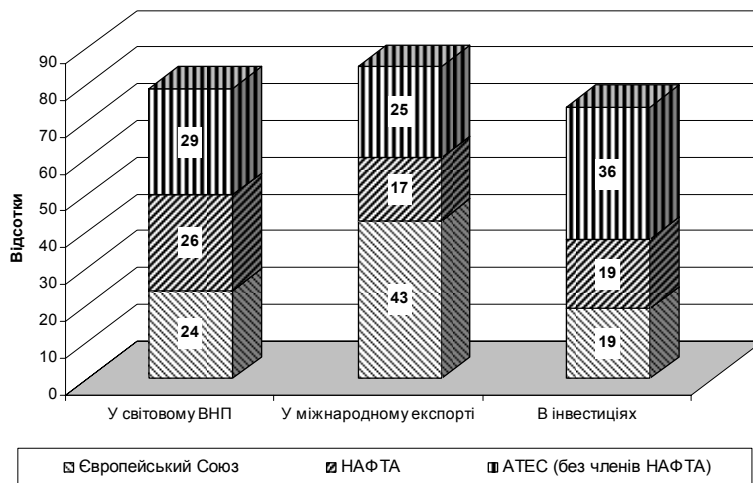


Рис. 2.1. Частка регіональних угруповань в світовому валовому внутрішньому продукті, світовому експорті, і інвестиціях (%)*

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

Розвиток інтеграції має передбачати наявність певних передумов:

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

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

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

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

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

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

7. “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).

Прослідкувати динаміку деяких показників в різних регіональних інтеграційних угрупованнях (PIU) дає змогу інтенсивність розвитку інтеграції:

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

2. Частка внутрішньорегіонального товарообороту у відсотках до загального сукупного зовнішньоторговельного обороту країн PIU. Чим вона буде вищою, тим сильніше взаємозв'язані і

взаємодоповнюючі будуть економіки країн-партнерів, тим в більшій мірі можна говорити про єдиний регіональний простір.

3. Об'єм взаємних прямих іноземних інвестицій (ПІІ) усеєдині інтеграційного угруповання в порівнянні з ПІІ країн-учасниць угруповання в інші країни миру.

2.2. Економічні ефекти та ризики міждержавних інтеграційних процесів

Вивчення причин і тенденцій розвитку інтеграції, її форм, а також розкриття діалектики інтеграційних процесів є важливим напрямом сучасних наукових досліджень. Особливо важливою є розробка методологічних підходів та визначення практичного спрямування цих досліджень. У теоретичному плані навіть сьогодні спостерігається неоднозначність у визначенні суті інтеграції: у широкому розумінні міжнародну економічну інтеграцію визначають і як відносини, і як процес. Інтеграцію в першому розумінні можна тлумачити як відсутність будь-якої форми дискримінації іноземних партнерів у кожній з національних економік.

У другому розумінні інтеграція – це об'єктивний процес розвитку стійких економічних зв'язків і поділу праці національних господарств, які близькі за рівнем економічного розвитку.

Головною ознакою інтеграційних процесів є перетворення, трансформація національних економічних систем у світову економічну систему чи в макрорегіональні економічні системи.

Інтеграційні процеси проходять на макро- та мікрорівнях. Виділяють чотири основні форми міжнародної регіональної економічної інтеграції у теорії та світогосподарській практиці:

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

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

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

4. Економічний союз, коли вільний рух факторів та результатів виробництва доповнюється гармонізацією внутрішньої та зовнішньої економічної політики та системою міждержавного регу-

лювання соціально-економічних процесів в регіонах.

Існуючі визначення інтеграції можна згрупувати за такими науковими школами сучасної економічної думки, а саме: ринкова; ринково-інституціональна; структурна (структуралістська).

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.

Два основних типи доходів та збитків передбачає міжнародна економічна інтеграція:

- 1) статичні доходи та витрати внаслідок перерозподілу існуючого капіталу, праці та інших ресурсів економік-учасниць;
- 2) динамічні ефекти, що впливають на виробничі потужності, продуктивність та зростання економік-учасниць.

Ефект “розширення торгівлі” означає зміни внаслідок приєднання країни до інтеграційного угруповання, переорієнтація її попиту та споживання від національного виробника з більш високими витратами до виробника із країни-партнера з меншими витратами.

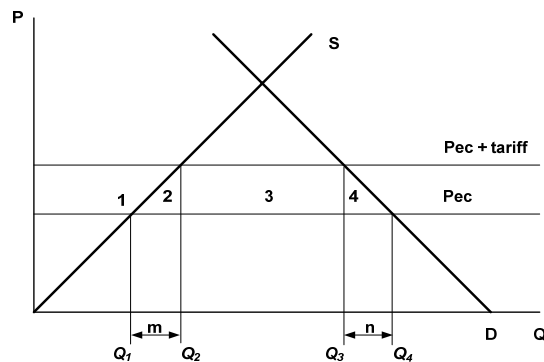


Рис. 2.2. Виникнення ефекту “розширення торгівлі”

До створення митного союзу місцеві виробники знаходились під захистом імпортного мита, внаслідок чого стали невідповідними імпортні закупівлі. До чого призвела відміна імпортного мита при вступі до інтеграційного об’єднання можна розглянути за

даним прикладом. 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 випускають його, існувало імпортерне мито, яке після вступу у ЄС було скасоване. Детальніше цю ситуацію можна проаналізувати графічно (рис. 2.2).

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

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

Разом з тим, у результаті відміни мита, польські виробники товару X зазнають збитків, пов'язаних із скороченням виробництва. Ці збитки дорівнюють площі (1). Свою частку збитків знає і польська скарбниця, яка буде позбавлена цієї суми імпортерного мита, тобто площі (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. Цю ситуацію можна прослідкувати на рис. 2.3.

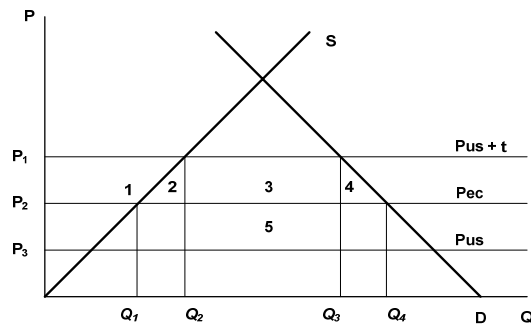


Рис. 2.3. Виникнення ефекту “зміни напрямків торгівлі” в умовах інтеграції

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 вгору, 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 імпорт 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, аніж ціна американського виробника, без урахування імпортного мита P_3 . Таким чином, відбулося переорієнтація

споживання на виробника чиї витрати на виробництво вищі, аніж у відкинутого, але який є членом ЄС. У цьому випадку ми теж бачимо різні наслідки для різних суб'єктів ринку.

Так, споживач беззаперечно виграв. Споживчий надлишок зріс, який збільшився на суму площ $(1 + 2 + 3 + 4)$, але чеські виробники опинилися в умовах більш жорсткої конкуренції і в результаті втратили частину свого прибутку, який дорівнює площі (1). Втрати чеського бюджету дорівнюють сумі площ $(3 + 5)$, що пов'язані із скасуванням імпортного мита після приєднання до ЄС. Отже, загальний підсумок від приєднання Чехії до ЄС виглядає наступним чином: $(1 + 2 + 3 + 4) - (1 + 3 + 5) = (2 + 4) - (5)$. Від співвідношення площ $(2 + 4)$ та (5) буде залежати результат. Дані дослідження показують, що створення митного союзу має тим більше шансів стати позитивним, чим буде більш порівняльний характер виробництва країн-учасниць. Як свідчить світовий досвід, у ефективно діючих інтеграційних 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).

Форсуючи розвиток індустріальних центрів, що обслуговують більші ринки, митний союз спричиняє економію зовнішніх ресурсів; взаємодія між багатьма спеціалізованими фірмами у цих центрах знижує витрати для них усіх. Більший ринок залучає нові інвестиції в інфраструктуру (транспорт, енергетика та комунікації), яка, в свою чергу, стимулює загальне підвищення економічної ефективності та економічне зростання. Необхідно також сказати про зниження ризику та невпевненість для підприємців. Із забезпеченим доступом на ринки країн-учасниць внутрішня торгівля більше нагадує внутрішню міжрегіональну торгівлю, аніж міжнародну.

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

Модель бігравітаційної інтеграції. Геополітичне, гео економічне розташування України, а також останнім часом підвищена увага до неї світової спільноти, зокрема, з одного боку історичні,

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

- реальний стан інтеграції економіки України у світогосподарські процеси та регіональні структури,
- існуючі відносини стратегічного партнерства як відправну основу для надання додаткових імпульсів інтеграційним прагненням України,
- визначення пріоритетних напрямів та дієвих механізмів міжнародної інтеграційної взаємодії.

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

Основними характеристиками нової системи виробництва благ є:

- зменшення числа зайнятих у промисловому виробництві найбільш розвинених країн;
- широке використання фірмами і корпораціями нових форм фінансової діяльності як ефективних інструментів досягнення необхідного балансу між інвестиціями і заощадженнями;

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

“Швидкі” економіки мають можливість збільшувати темпи свого розвитку не стільки за допомогою нових виробничих технологій, скільки завдяки більш оперативному здійсненню всіх управлінських операцій і скороченню часу, потрібного для прийняття рішень, обробки інформації і всього обсягу знань та проходження їх через економічний механізм. До основних закономірностей функціонування “швидких” економік належить:

1) зменшення потреби в багатьох традиційних видах сировини;

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

3) інвестування значних засобів в електронну інфраструктуру.

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

1) участь у загальноєвропейському економічному просторі, що починає формуватися;

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.

Здійснення зовнішньоекономічної стратегії можливо реалізувати за трьома напрямками:

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

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

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

Для створення в 2002–2011 рр. відповідно до копенга-

генських 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:

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

2) проведення переговорного процесу й підписання Угоди про асоціацію України і ЄС. Зміна Угоди про партнерство і співробітництво на європейську Угоду про асоціацію України і ЄС визначить новий формат відносин, що відповідав би довгостроковим інтересам України, і буде сприяти її наближенню до кінцевої мети – створенню передумов для одержання повноправного членства в Євросоюзі,

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

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

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

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

Контрольні питання

1. Сучасні риси міжнародної економічної інтеграції.
2. Економічні ризики інтеграційних процесів.
3. Проблеми інтеграції України до міжнародних безпекових структур.

ЛЕКЦІЯ 3.
Розвиток транскордонного
співробітництва України як складова її
економічної безпеки

- 3.1. Принципи розвитку транскордонного співробітництва**
- 3.2. Особливості транскордонного співробітництва у забезпеченні економічної безпеки України**
- 3.3. Аналіз функціонування транскордонного співробітництва у рамках єврорегіонів**

3.1. Принципи розвитку
транскордонного співробітництва

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

В умовах транскордонного простору проблем, які виникають і які необхідно вирішувати, є набагато більше, ніж тих, які виникають в стосунках територій (регіонів) різних держав. Такі проблеми мають об’єктивний характер – не залежний від людини: перенос забруднень на суміжні території, спільні водні ресурси тощо.

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

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

Враховуючи специфіку транскордонного регіону 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 доміантних 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 до останніх підсистем.

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.

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.

Транскордонне співробітництво, за своєю суттю, передбачає різного роду контакти 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;
- 2) соціогуманітарні;
- 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;
- 8) взаємодопомога у надзвичайних ситуаціях, боротьбі з контрабандою, нелегальною міграцією – розробляється спільний план дій;
- 9) спільне використання природних ресурсів, природоохоронні заходи;
- 10) територіальне (просторове) планування та облаштування території;
- 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;
- 12) стратегія розвитку транскордонного регіону – охоплюються всі сфери життєдіяльності населення у єдиному (інтегрованому) просторі транскордонного регіону.

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.

Основні специфічні принципи виникли з практики транскордонного співробітництва:

- 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;

– принцип допомоги, 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.

3.2. Особливості транскордонного співробітництва у забезпеченні економічної безпеки України

Розширення ЄС до кордонів України та вплив регіональної політики ЄС на прикордонні області, курс на інтеграцію України до ЄС і підвищення ролі регіонів у цих інтеграційних процесах, передусім транскордонного співробітництва є головними чинниками, що впливають на транскордонну співпрацю прикордонних областей України.

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

у зовнішньоекономічній діяльності держави.

Основними напрямками раціоналізації організаційної системи механізму є:

- вдосконалення нормативно-правового забезпечення та його узгодження з країнами-партнерами;
- забезпечення дієвої структури управління;
- поліпшення обліку і контролю завдяки впровадженню системи моніторингу транскордонного співробітництва;
- впровадження стратегічного планування та прогнозування;
- підвищення значення інституцій ринкової інфраструктури.

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

1) фінансове забезпечення розвитку транскордонного співробітництва;

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

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.

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

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

2) узгодженості економічної взаємодії держави і регіону для забезпечення інтересів розвитку транскордонного співробітництва. Інтенсивний розвиток транскордонних інвестиційно-вироб-

них зв'язків країн-партнерів та скорочення економічного розриву між ними забезпечить ефективна реалізація даного механізму.

3.3. Аналіз функціонування транскордонного співробітництва у рамках єврорегіонів

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

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

Наглядним прикладом організації прикордонного співробітництва є єврорегіон “Маас–Рейн” (ФРН, Бельгія, Нідерланди), який експерти КЄС вважають свого роду “лабораторією європейської інтеграції”. Створений у 1975 р., цей регіон довгий час розвивався лише на основі формальної домовленості місцевих органів влади трьох країн, хоча за цей період за фінансової підтримки ЄС були реалізовані сотні спільних проектів найрізноманітнішого профілю – від економічного, технологічного, природоохоронного співробітництва до взаємодії у соціальних сферах, питаннях розвитку ринку праці тощо. Лише в 1991 р. йому був наданий юридичний статус у формі “зареєстрованого товариства”. Сучасний єврорегіон має постійний секретаріат, що розміщений в м. Маастрихт. У 1995 р. був створений спільний “парламентський орган” – Рада єврорегіону.

Чому міжрегіональний чинник відіграє все більш вагомую роль у загальноєвропейських процесах саме протягом останніх десятиріч?

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

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

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

Кілька позитивних результатів, отриманих європейськими регіональними транскордонними утвореннями. Можна виділити в процесі їх багаторічного функціонування.

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

По-друге, це співробітництво розвивається чітко на основі конкретних проектів, у яких особливо зацікавлені всі суміжні країни, провінції, міста та громади.

По-третє, заслуговує на увагу досвід розвитку економічних зв'язків між містами регіону.

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

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

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

Контрольні питання

1. Транскордонне співробітництво у системі економічної безпеки України.
2. Транскордонне співробітництво, як напрямок наближення до безпекових структур.

ЛЕКЦІЯ 4.

**Фінансова безпека України у розвитку
міжнародних економічних відносин**

- 4.1. Інтеграційні закономірності формування міжнародних фінансових зв'язків
- 4.2. Вплив глобалізації на трансформацію світового фінансового ринку
- 4.3. Інтеграція банківської системи у поглибленні міжнародних відносин
- 4.4. Фінанси транснаціональних корпорацій і фінансова безпека країн

4.1. Інтеграційні закономірності формування міжнародних фінансових зв'язків

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

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

Судячи з графіку можна зробити висновок, що найбільш повільним у зазначений період був рух міжнародного капіталу у формі імпорту прямих іноземних інвестицій. Така тенденція буде зберігатись і в межах майбутнього десятиліття.

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

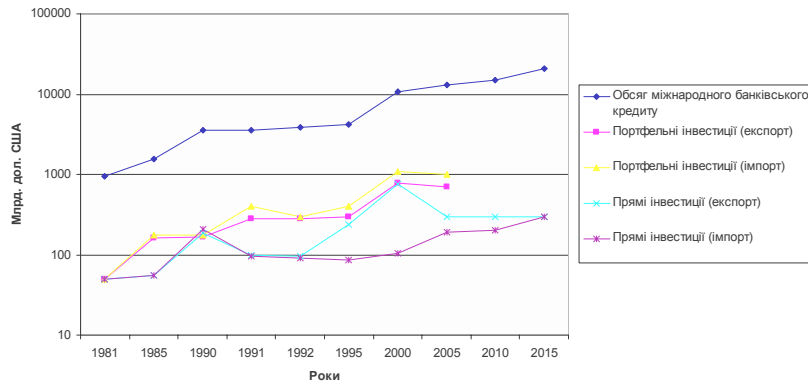


Рис. 4.1. Глобалізація світових фінансових ринків

Шляхом кардинальної перебудови структури та характеру валютно-фінансової сфери необхідно збалансувати її з метою встановлення необхідного рівня рівноваги світового господарства. Міцна і стабільна фінансова система зменшить рівень появи фінансових криз та дасть можливість країнам користуватись перевагами єдиного фінансового простору та забезпечує їм економічне зростання і поліпшить життєвий рівень у світі в цілому. Для підвищення рівня стабільності фінансового ринку необхідно розрахувати критичні межі самодостатності фінансового ринку та всіх його складових окремо та розробити дієвий механізм регулювання та контролю за зростанням обсягів фінансових коштів, забезпечити справедливий розподіл фінансових ресурсів в світі (рис. 4.2).



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

Проблема перебудови стійкої до зовнішніх і внутрішніх криз національної фінансової системи, здатної мінімізувати негативний вплив глобальних процесів перерозподілу світового багатства набуває виключного значення за відсутності реальних механізмів та неупереджених інституцій ефективного контролю діяльності суб'єктів світових фінансових ринків.

4.2. Вплив глобалізації на трансформацію світового фінансового ринку

Історичним процесом зростання ступеня інтеграції країн, зумовленим передусім торговельними та фінансовими потоками є глобалізація. Визначено сучасні тенденції трансформації фінансового ринку, зумовлені глобалізацією та технічним прогресом:

- універсалізація фінансового бізнесу та зменшення бар'єрів між сегментами фінансового ринку;
 - фінансова інтеграція;
 - консолідація фінансового бізнесу через злиття компаній.
- Так у США упродовж 1980–2000 рр. кількість банків скоротилась на 40 %, у країнах ЄС, починаючи з 1985р., – на 25 %;
- поширення вертикально інтеграційних компаній, що надають фінансові послуги;
 - консолідація та глобалізація систем торгівлі;
 - зміни у структурі ринків фінансових послуг.

Такі зміни здатні прискорити розвиток фінансового ринку за рахунок зниження витрат, підвищення конкуренції, розширення асортименту та підвищення якості послуг. Для країн з перехідними економіками, де рівень доступу до фінансових послуг низький, а якість таких послуг невисока, електронні фінанси і процеси глобалізації відкривають широкі перспективи підвищення якості та розширення асортименту фінансових послуг, можливості скорочення торговельних рахунків, зниження вартості доставки послуг. Однак кризи, котрі спіткали локальні ринки країн, які розвивалися у 1996–1998 рр. та 2008–2009 рр. продемонстрували, що переваги від глобалізації супроводжуються певними небезпеками:

- зниження рівня життя;
- політичних та соціальних потрясінь;
- пов'язаною з нестабільністю потоків капіталу.

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

- яка головна причина глобальних фінансових криз, чи є вони невід’ємним атрибутом фінансової лібералізації;

- яким чином впливає нестабільність на економічне зростання.

Аналізуючи південно-азійську кризу можна виділити такі основні причини фінансових криз в умовах глобалізованого ринку:

- значний “лаг реакції” з боку уповноважених державних органів контролю;

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

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

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

Незважаючи на те, що ефективність глобальних фінансових ринків для країн, що розвиваються, на сьогодні є низькою, 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. Це означає, що фінансова лібералізація корисна тим країнам, які мають що фінансувати.

4.3. Інтеграція банківської системи у поглибленні міжнародних відносин

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

- створення спільних установ для обслуговування і фінансування великих міжнародних проектів;
- народжувалася велика кількість різних консорціумів, банківських союзів, асоціацій;
- частішали випадки міжнародних злиттів і поглинань;
- тривала лібералізація режимів конвертованості валют, обмежень процентних ставок, визначення валютних курсів.

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

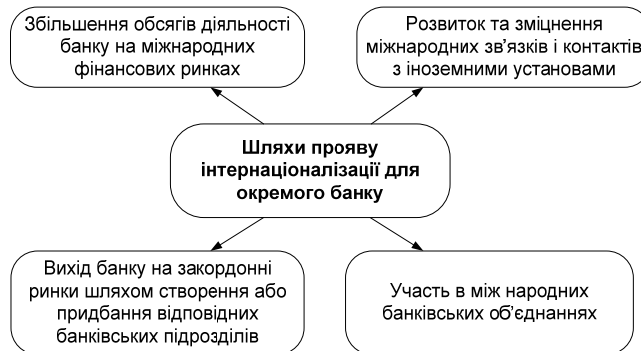


Рис. 4.3. Шляхи прояву інтернаціоналізації для окремого банку

Українські банки не можуть повноцінно долучитися до загальносвітових тенденцій інтернаціоналізації за браком досвіду практичної діяльності на закордонних ринках через мережу власних підрозділів. Банки, які прагнуть бути конкурентними на регіо-

нальному рівні, не кажучи вже про світовий, мають усвідомити значення участі у процесах економічної інтернаціоналізації та розвитку закордонної мережі власних підрозділів.

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



Рис. 4.4. Основні напрямки роботи банківського консорціуму

Банківські об'єднання:

- сприяють диверсифікації фінансових ризиків;
- збільшенню обсягів інвестицій;
- здешевленню вартості фінансових ресурсів;
- зменшенню витрат за рахунок ефекту масштабу;
- поліпшенню організаційного та фінансового менеджменту банків;
- відкривають доступ до новітніх банківських технологій тощо.

Причини розширення діяльності банків за кордон в економічно розвинутих країнах пояснюють необхідністю захисного розширення. Відповідно до цієї теорії багатонаціональні банки просто ідуть за своїми клієнтами, які мають свій бізнес за кордоном. З іншого боку, це вигідно для клієнтів, що заощаджують на витратах

у разі зміни банку. Кредитні інститути, які йдуть за своїми клієнтами, на першому етапі повинні розуміти, що їх активність буде обмежена цими клієнтами. Але згодом вони можуть (або будуть вимушені) спробувати залучити нових клієнтів або увійти в інші ринкові сегменти у приймаючій країні і створити так званий плацдарм.

Основні стратегії виходу західних банків на ринки інших країн такі:

- 1) створення стратегічного альянсу;
- 2) придбання участі та поглинання вже діючих банків аж до встановлення повного контролю за їх діяльністю;
- 3) створення власних підрозділів.

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

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

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

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

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.

Можна виділити такі позитивні чинники для розвитку національної банківської системи за умов присутності на внутрішньому

ринку іноземних банків:

- підвищення якості кредитного аналізу;
- швидше та ефективніше впровадження передових методів банківської діяльності;
- посилення стабільності джерел кредитних ресурсів та зростання їх обсягу;
- комплексний підхід до обслуговування клієнтів та розширення спектра якісних послуг;
- здешевлення банківських послуг (за розрахунками експертів, відміна бар'єрів у банківському секторі знизить вартість послуг на 21–28 %);
- запровадження міжнародного досвіду фінансового оздоровлення, реорганізації та реструктуризації банків, що набуває дуже важливого значення в умовах майбутніх об'єднань, поглинань і злиттів в банків;
- трансформація банківської системи в процесі розподілу кредитно-інвестиційних ресурсів;
- запровадження системи страхування банківських ризиків;
- посилення дієвості національних банківських систем як засобу розподілу інвестиційних ресурсів;
- підвищення кваліфікаційного рівня банківських працівників, оскільки вони будуть вимушені працювати за європейськими стандартами надання банківських послуг;
- створення нових робочих місць як соціального аспект приходу філій іноземних банків;
- поліпшення банківського нагляду і регулювання банківської діяльності;
- звуження можливості для відмивання брудних коштів;
- збільшення обсягу залучення недорогих ресурсів;
- надання поштовху розвитку конкуренції та прискорення процесу реформування банківського сектору;

До негативного впливу діяльності іноземних банків можна віднести:

- присутність іноземних банків може послабити позиції недостатньо розвинутої банківської системи країни;
 - іноземні банки можуть бути менш схильними до здійснення кредитної діяльності у приймаючій країні;
 - іноземні банки можуть проводити лише спекулятивну діяльність, не надаючи повний спектр якісних банківських послуг.
- Створення в Україні філій іноземних банків і максималь-

ного використання їх фінансового потенціалу, з метою пом'якшення можливих негативних наслідків, доцільним є посилення таких умов щодо їх діяльності:

- наявність угод із наглядовими органами країни місцезнаходження материнського банку;

- 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;

- приписний капітал філій має становити не менше 5 млн євро, а капітал материнського банку – не менше 50 млн євро.

4.4. Фінанси транснаціональних корпорацій і фінансова безпека країн

Ядром фінансової політики ТНК є управління потоками капіталу, оскільки компанія повинна бути впевнена в можливості залучення через різні джерела достатньої суми оборотних коштів як на короткотермінових, так і довготермінових проміжках часу, для того, щоб не виникло перешкод для жодної сфери міжнародної діяльності ТНК. Сучасна діяльність ТНК спрямована на формування механізму, який дозволяв би діловим партнерам ТНК задовольняти пріоритети та утворювати потоки капіталу необхідного обсягу та спрямування, тобто йдеться про системне управління рухом капіталу, яке вступає найбільш проблематичним елементом бізнес-моделі функціонування ТНК.

До зростання валового доходу, а відповідно і до зростання прибутку і ринкової вартості активів ТНК призводить успішне управління потоками робочого капіталу.

Діяльність нефінансових транснаціональних корпорацій у сфері фінансових операцій викликає практичний і науковий інтерес.

Причинами впровадження у цю сферу нефінансових ТНК є:

- посилення конкурентної боротьби на фінансових ринках (фондових, кредитних, валютних) за розподіл і використання фінансових ресурсів;

- величезні економічні і фінансові ресурси ТНК, що дає змогу цим утворенням самостійно здійснювати різні операції на фінансових ринках, які дають можливість отримати додаткові

доходи;

– значна залежність ТНК від фінансових ринків в умовах економічної глобалізації, транснаціоналізації, які швидко прогресують, особливо транснаціоналізації підприємницької діяльності.

Існують два етапи формування та розвитку фінансових підрозділів у рамках нефінансових ТНК.

Перший етап характеризується тим, що такі підрозділи були покликані обслуговувати здебільшого головної компанії транснаціональних структур. Формування власних фінансових установ у рамках ТНК перебувало “на стадії дитинства” ще в 70-ті роки ХХ ст.

Другий етап характеризується тим, що з розширенням глобальної діяльності ТНК, зростанням їхньої економічної потужності, створена мережа фінансових установ, що обслуговують не лише всі підрозділи ТНК, а й чужі компанії. В умовах збільшення темпів і масштабів транснаціонального злиття і поглинання компаній, а також банків та інших фінансових інститутів значно підвищується роль таких установ.

Загалом можна дійти таких висновків:

– по-перше, нефінансові ТНК посідають вагомe місце на фінансових ринках, зокрема на ринках, а також на ринках страхових та пенсійних фондів;

– по-друге, активне включення ТНК до системи фінансових операцій супроводжується, з одного боку, посиленням ступеня фінансової глобалізації, а з іншого – загостренням конкуренції на світових фінансових ринках;

– по-третє, ТНК впливають на особливості розвитку нинішньої світової економіки методом контролю значної і дедалі більшої частини світових фінансових ресурсів.

Контрольні питання

1. Механізми досягнення фінансової безпеки, їх придатність для України.
2. Фінансові зв'язки у системі міжнародної безпеки України.
3. Вплив глобалізації на світову фінансову систему.
4. Безпека банківських установ у системі рушійних сил глобалізації.
5. ТНК, як рушій глобальних ризиків.

ЛЕКЦІЯ 5.

**Світовий досвід та тенденції регулювання
соціальної безпеки України**

- 5.1. Соціальна безпека України**
- 5.2. Вплив соціальних чинників на рівень захисту населення**
- 5.3. Порівняльна оцінка соціального захисту населення України та країн ЄС**
- 5.4. Механізм соціального захисту населення України**

5.1. Соціальна безпека України

Значний рівень соціальної напруги, котрий характеризує нинішню ситуацію у сфері соціального захисту населення України, потребує створення надійного механізму соціального захисту громадян на основі досвіду високорозвинутих країн та світових тенденцій.

Використання досвіду високорозвинутих країн в умовах ринкової економіки, соціальне нормативне регулювання в Україні застосовується надзвичайно вибірково і, по суті, воно опинилося поза системою економічних і соціальних відносин у нашому суспільстві.

Окремі напрями, котрі є основою визначення показників соціального захисту, забезпечуються комплексом взаємозалежних сфер:

- а) екологічна (здоров'я населення);
- б) соціально-побутова (забезпеченість житлом);
- в) демографічне відтворення (природний приріст населення);
- г) соціально-культурна (професійно-кваліфікаційна освіченість населення);
- д) соціально-трудова (грошові доходи, зайнятість населення).

За визначеними напрямками до показників соціального захисту населення, пропонується віднести наступні:

1. Здоров'я населення. Здоров'я – це стан найбільшого фізичного, духовного та соціального благополуччя. Держава виходить з того, що здоров'я її громадян – це національне надбання особливого гатунку [107].

2. Забезпеченість житлом. На основі статистичних показників оцінка рівня забезпеченості житлом, по суті, ототожнює

якість та рівень життя, розглянута в широкому плані як ступінь задоволення найнеобхіднішої потреби людини.

3. Природний приріст населення, що є мірою суб'єкта соціального розвитку й масштабів країни, відповідно, і вихідним показником, багато в чому визначальне місце країни у світовому співтоваристві [65].

4. Професійно-кваліфікаційна освіченість населення – найважливіший показник, що характеризує й визначає рівень потреб і інтересів населення, інноваційний потенціал держави, всю ефективність життя людини [85, 109].

5. Грошові доходи населення служать основним фактором масштабів бідності, що у світовій статистиці не має загально-визнаних методів виміру й оцінюють соціальне розшарування населення. Сукупні та грошові доходи населення залежать від багатьох умов, що визначають їх формування та пов'язуються з їх ринковим походженням. Дохід, як категорія, що є об'єктивною для ринкових відносин, диктує економічну логіку поведінки будь-якого ринкового суб'єкта і є кінцевою метою та стимулом до підприємництва [63, 109].

6. Зайнятість населення. За матеріалами вибіркового обстеження робочої сили, зайнятими вважаються особи, які відпрацювали протягом обстежуваного тижня не менше чотирьох годин (в особистому підсобному сільському господарстві не менше 30-ти годин), причому незалежно від того, чи була це постійна, тимчасова, або інша робота [65]. До населення, зайнятого в усіх сферах економічної діяльності, віднесені особи працездатного віку, старшого за працездатний вік та підлітки, які протягом року були постійно зайняті економічною діяльністю. Сюди включаються ті особи, що працювали за наймом на умовах повного чи неповного робочого дня, роботодавці, а також самозайняті (включаючи підприємців, служителів релігійних культів, військових кадрової служби тощо) [17].

Отже, система показників оцінки рівня соціального захисту населення складається з багатоаспектних факторів, котрі характеризують реальні умови життя населення, на підставі яких можна здійснити аналіз та оцінку, визначити пріоритетні напрями соціального захисту, серед яких, перш за все, має домінувати напрямок згладжування ризикової диференціації за рівнем і якістю життя окремих категорій населення.

5.2. Вплив соціальних чинників на рівень захисту населення

Будь-яка сфера людської діяльності обтяжена ризиками, які породжуються невизначеністю, а особливо соціальна. Це зумовлюється тим, що сам соціальний процес націлений у майбутнє. Детерміновані ситуації, коли відсутній ризик, зустрічаються в системі соціального захисту нечасто. Переважна більшість чинників, котрі спричиняють ризик, є слабо прогнозованими і неповністю контрольованими; їх неможливо усунути цілком, а тому навіть ефективні, на перший погляд рішення можуть призвести до відхилення від обраних цілей.

Соціальний ризик являє собою можливість випадкового виникнення несприятливих та небажаних ситуацій, які не залежать від волі людини та знижують соціальний захист населення. У такому визначенні істотні наступні моменти:

– непередбачуваність, невизначеність, випадковість цієї можливості. У даному випадку, враховується середня потреба у споживанні, ситуація є ризиковою, оскільки реальна потреба у споживанні, може перевищити середню;

– небажаність виникнення збитку. У випадку якщо поява збитку не торкається інтересів суб'єкта, з яким даний збиток може бути пов'язаний, то це вже не є ризиком даного суб'єкта.

– грошовий вимір збитку дозволяє кількісно оцінити можливі ризики, а також керувати ними за допомогою різних економічних інструментів і методів, котрі дозволяють працювати з грошовими сумами. Серед можливих методів такого вираження можна назвати наступні: величина прямих витрат на лікування, чи оцінка недоотриманого доходу внаслідок втрати працездатності, чи сума, що суспільство готове затратити на компенсацію суспільних і приватних втрат у випадку хвороби.

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

а) особливостями виміру ризику.

б) політикою окремої категорії населення.

в) специфікою прийнятої програми управління ризиком.

Соціальні ризики у науковій літературі аналізуються, як правило, за двома показниками:

– імовірністю настання несприятливої події (її можна підрахувати за статистичними даними за минулий звітний період);

– “вагою” ризиків, тобто їх значимістю.

Визначено і запропоновано 10 соціальних ризиків за факторами їх впливу на ці показники, на основі аналізу показників соціального захисту населення. Така кількість ризиків викликана тим, що саме їх можна оцінити кількісно, відповідно до існуючої статистичної інформації. Кількісна оцінка соціальних ризиків, дозволить виявити найбільш впливові на соціальний захист ризики та знайти ефективні шляхи їх зменшення. Основні фактори впливу на показники соціального захисту населення та відповідні їм соціальні ризики визначені у таблиці 5.1.

Соціальні ризики визначалися відповідно до факторів впливу на показник соціального захисту населення. 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;

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;

Таблиця 5.1

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

Показник	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).

– грошові доходи – збільшення цього ризику веде до втрати заробітної плати, а це зменшує показник доходів, але в свою чергу,

збільшує фактор соціальної допомоги, що збільшує рівень доходів, але ці допомоги завжди менше від доходів заробітної плати. Через те, збільшення ризику втрати роботи веде до зменшення рівня грошових доходів;

– зайнятість населення – збільшення ризику втрати роботи збільшує рівень безробіття, що впливає на зменшення показника зайнятості. Цей ризик збільшує кількість робочих місць, що збільшує рівень попиту на робочу силу і зменшує показник зайнятості;

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

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;

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;

7) ризик втрати житла – це небезпека втрати житло внаслідок пожежі, стихійного лиха;

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 захист⁴

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.

5.3.

1)

2)

3)

4)

$$P_{\bar{n}, \bar{q}, \bar{o}} = \prod_{i=1}^n I_i k_i \cdot 100\%, \quad (5.1)$$

P_c – , %; I_i –
 ($I_i = 0 \dots 1$); k_i –
 , $= 1 \dots n, n = 6$.

5.2.

(5.1)

“ ”,

$$\prod_{i=1}^6 k_i = 1. \quad (5.2)$$

,	$I_{\zeta\alpha} \cdot 1 \frac{K \dot{Q} R}{N}$	$Q-$; $R-$ $N-$
*	$I_{\zeta\alpha} \cdot \frac{M}{M_0}$	$M-$ M_0- 2
	$I_{i.i} \cdot 1 \frac{N_{i\dot{a}\dot{o}} N_{i\dot{i}\dot{i}}}{N}$	$N-$; $N-$
-	$I_{i\dot{o}.e\dot{a}} \cdot \frac{N_{\dot{a}\dot{i}\dot{o}}^{i\dot{o}.e\dot{a}}}{N_{\dot{a}\dot{i}\dot{o}}}$	15 ; $N_{\dot{a}\dot{i}\dot{o}}^{i\dot{o}.e\dot{a}}$ -
	$2_{\dot{a}} \cdot \frac{\dot{A}_{\dot{n}\dot{o}\dot{e}}}{\dot{I}}$	- ; -
	$2_{\zeta} \cdot \frac{N_{\zeta}}{\dot{A}}$	$N-$; - 15-70

* 23²,

(- 46²),

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

Ризики (імовірності виникнення небажаних подій), до яких належать:

1) втрата роботи, як відношення чисельності населення, яке втратило роботу, до чисельності працюючого населення (тут і далі – за рік).

2) смертність, як відношення кількості померлих до загальної чисельності населення.

3) загальна захворюваність, як відношення чисельності захворілих в рік до загальної чисельності населення.

4) інвалідність, як відношення чисельності вперше визнаних інвалідами за причиною інвалідності до загальної чисельності населення.

5) травматизм на виробництві, як відношення чисельності травмованих на виробництві до загальної чисельності працюючих.

6) втрата 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) аборт – 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) загибель на виробництві, як відношення чисельності загиблих на виробництві до загальної чисельності працюючих.

9) втрата годувальника – це відношення чисельності населення, яке втратило годувальника, до чисельності працездатного населення. Чисельність працездатного населення вираховувалась як чисельність всього населення мінус чисельність економічно-активного населення.

10) втрата 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.

Таким чином, запропонований підхід передбачає:

1) визначення імовірності настання небажаних подій, які відповідають соціальним ризикам.

2) визначення рівня впливу ризиків на соціальний захист, як добуток ваги фактора у моделі соціального захисту на ваговий коефіцієнт відповідного показника.

3) кількісну оцінку соціальних ризиків як добуток їх імовірності виникнення на загальний рівень впливу соціального ризику на соціальний захист.

Типовими є методи оцінки показників для всіх соціально-економічних зіставлень і зводяться до двох:

- співвідношення показників,
- визначення частки показників за відповідними параметрами.

5.4. Механізм соціального захисту населення України

З боку високорозвинутих держав сучасні системи регулювання соціального захисту населення здійснюються шляхами використання різних форм соціального забезпечення. Необхідно здійснювати регулювання соціального захисту населення наступним чином: фактично отримані показники соціального захисту порівнюються із нормативними, які включені у соціально-економічний стандарт якості життя, визначаються відхилення, і на основі них приймаються управлінські рішення щодо розробки необхідних напрямів державного та регіонального захисту, які подаються на вхід системи (рис. 5.1). Вихід української економіки на траєкторію зростання потребує невідкладної перебудови сфери соціального захисту, і насамперед, істотного підвищення добробуту людей, подолання глибокого падіння їхнього життєвого рівня. В даному випадку йдеться про можливість країни забезпечити задоволення життєвих потреб населення на рівні Європейських країн. Тому, для підвищення ефективності регуляторної політики соціального захисту, на думку автора, необхідне встановлення стандарту якості життя, що є інтегральною характеристикою, в яку входять показники напрямів соціального захисту. Ці показники мають відпо-

Лекція 5. Світовий досвід та тенденції регулювання соціальної безпеки України
відати стандартам високої якості життя європейських країн.

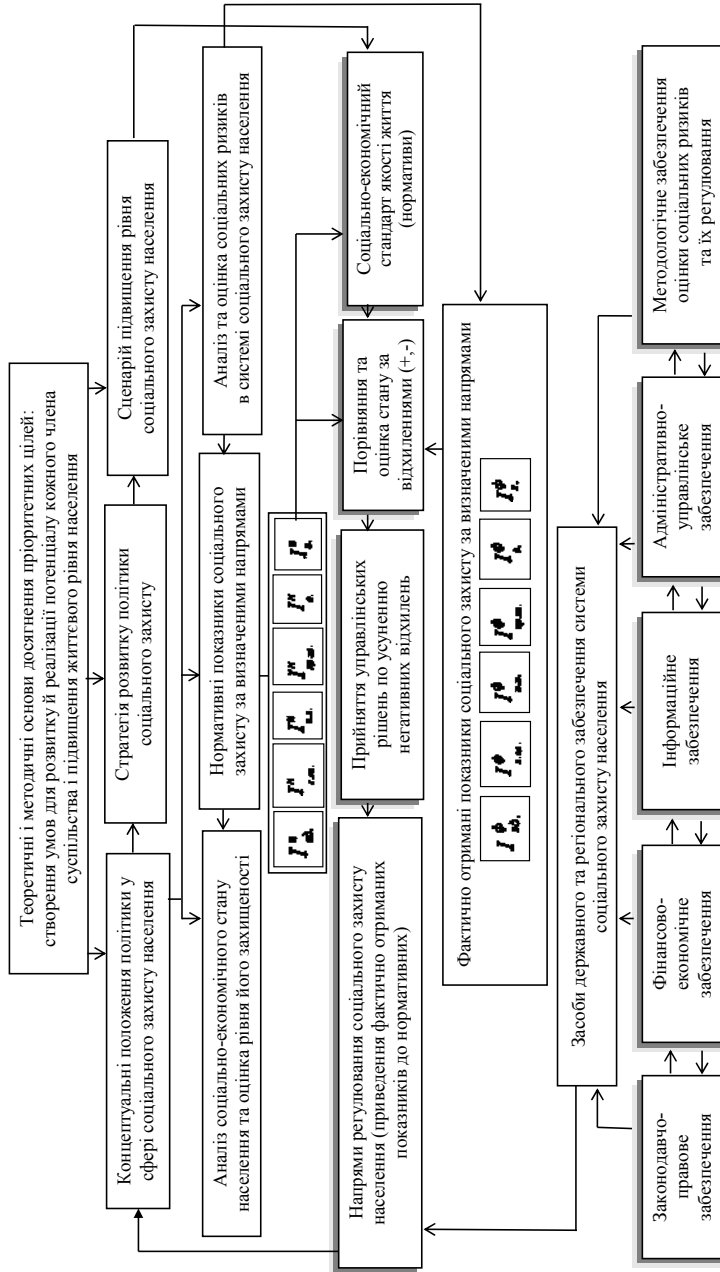


Рис. 5.1. Механізм оцінки та регулювання соціального захисту населення в Україні

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

I. Здоров'я населення. Для підвищення рівня здоров'я населення стандарт має бути – 0,73 (Швеція), визначається шляхом:

1) створення правових, економічних та організаційних умов надання медичних послуг;

2) переорієнтації державної служби охорони здоров'я на запобігання захворюванням, насамперед інфекційним, зниження ризиків, пов'язаних із забрудненням та шкідливим впливом довкілля, у т. ч. внаслідок Чорнобильської катастрофи;

3) забезпечення керованого розвитку платних медичних послуг та введення державного соціального медичного страхування, оптимального співвідношення між наданням медичних послуг і свободою їх вибору.

II. Забезпеченість житлом. Стандарт забезпеченості житлом має бути на рівні 1,07 (США), для цього необхідно:

1) підвищення мінімальної норми житла на одного мешканця до 46 м²;

2) обов'язкове обладнання житла водоводом, електрикою й телефоном, а число кімнат має відповідати кількості членів родини плюс одна кімната;

3) надання державної допомоги, пільг та інших видів соціальної підтримки малозабезпеченим громадянам і сім'ям, які виховують дітей, у забезпеченні житлом;

4) збереження системи забезпечення житлом найменш захищених верств населення, яка фінансуватиметься з державного та місцевих бюджетів;

5) стимулювання приватного будівництва, підтримка молодіжного житлового будівництва.

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

1) забезпечення матеріальних умов відтворення населення;

2) протидії природному зменшенню чисельності населення, зокрема жінок, шляхом поліпшення медичного обслуговування, зниження материнської смертності та захворюваності;

3) стимулювання народжуваності, шляхом активізації зусиль держави щодо широкого інформування населення про зацікавленість нації у підвищенні народжуваності та більшій кількості дітей.

IV. Професійно-кваліфікаційна освіченість населення. Стандарт цього показника – 0,52 (Великобританія), визначається шляхом:

1) 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;

2) створення умов для інтелектуального, духовного і фізичного розвитку громадян;

3) підвищення рівня освіти членів родини у працездатному віці не нижче 12 років навчання.

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

1) зменшити видатки на харчування, які б не перевищували третини сімейного бюджету;

2) видатки на лікування не повинні впливати на погіршення якості харчування членів родини;

3) здійснити на всіх рівнях організаційно-економічні заходи, спрямовані на пошук необхідних коштів для підвищення рівня заробітної плати, пенсій;

4) індивідуалізувати оплату праці, яка базується на комплексній оцінці трудового внеску окремого працівника;

5) сприяти розвитку ринку страхових послуг від соціальних ризиків на державному рівні;

6) осилити адресні засади підтримки малозабезпечених сімей, замінивши цим нинішню соціально несправедливу і вкрай неефективну систему пільг, субсидій та компенсацій.

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

1) удосконалення системи управління працею. Працездатні члени родини повинні мати можливість знайти нову, більш ефективну роботу протягом місяця;

2) здійснення регулюючих заходів, спрямованих на ліквідацію прихованого безробіття, проведення політики продуктивної зайнятості;

3) забезпечення гарантій зайнятості у процесі приватизації та реструктуризації підприємств, підвищенні гнучкості ринку праці.

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 системи допомоги і гарантій передбачених законодавством України;
 - законодавчих актах, постановах, рішеннях, положеннях про соціальний захист окремих категорій громадян;
 - Бюджетному кодексі України.
2. Фінансово-економічне забезпечення базується на:
- збалансуванні соціальних витрат;
 - формуванні матеріальної бази функціонування соціальних гарантій;
 - стимулюванні інвестиційної діяльності;
 - акумуляції фінансових ресурсів у соціальному бюджеті;
 - встановленні відсоткових нормативів на соціальний захист населення по витратних статтях бюджетів всіх рівнів;
 - регулюванні рівня заробітної плати залежно від інфляційних тенденцій;
 - фондоутворенні соціальної підтримки на випадок безробіття;
 - підтримці роботодавців для стимулювання створення додаткових робочих місць;
 - фінансовому забезпеченні надання соціальних пільг, послуг, трансфертів;
 - фінансуванні виконання державних соціальних програм цільового призначення та підтримки проблемних регіонів;
 - фінансовому забезпеченні упередження та подолання надзвичайних ситуацій та загроз;
 - фінансуванні соціального обслуговування незахищених категорій населення.

3. Інформаційне забезпечення базується на:
- організації вибіркового обстеження різних верств населення на галузевому і регіональному рівнях;
 - моніторингу платоспроможності населення;
 - відстеженні 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.
- Зазначені методи забезпечення соціального захисту населення та впровадження системного підходу, передбачає вдоскона-

лення системи регулювання соціального захисту населення в ринковій економіці на основі показників за наступними напрямками:

I. Здоров'я населення:

1) забезпечення механізму перерозподілу частини коштів, отриманих від надання медичних послуг не першої необхідності, на фінансування потреб невідкладної медичної допомоги;

2) розробка й забезпечення фінансування Програми державних гарантій безкоштовної медичної допомоги, враховуючи витрати на амортизацію устаткування і капітальний ремонт будинків і споруд;

3) розробка законів про медико-соціальне страхування та діяльність відповідних фондів;

4) 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.

II. Забезпеченість житлом:

1) посилення адресності соціальної підтримки населення в усуненні перехресного субсидіювання 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 % їх сукупного доходу;

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

III. Природний приріст населення:

1) розробка програми, спрямованої на забезпечення сприяння сімейному добробуту й плануванню розміру родини. Дана програма має включати поліпшення медичного обслуговування вагітних жінок, підвищення рівня матеріальної підтримки сімей при народженні кожної наступної дитини;

2) створення як найсприятливіших умов для вагітних жінок за рахунок надання щомісячної соціальної допомоги з дня реєстрації вагітності у жіночій консультації.

IV. Професійно-кваліфікаційна освіченість населення:

1) забезпечення збільшення витрат на освіту й істотне підвищення її ефективності, створення умов для залучення у сферу освіти коштів з позабюджетних джерел;

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

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

V. Грошові доходи:

1) розширення мінімального споживчого бюджету як основи мінімальної оплати праці, який повинен охоплювати не тільки витрати на харчування, одяг, предмети тривалого користування, тобто традиційну структуру;

2) розроблення всеосяжної обов'язкової програми державного страхування від соціальних ризиків: втрати роботи, хвороби, старості, втрати годувальника тощо;

3) розроблення та впровадження комплексу соціальних гарантій, які держава повинна надавати всім членам суспільства на мінімально прийнятному рівні для створення однакових стартових можливостей;

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

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

6) розроблення законопроектів, що забезпечать поступовий перехід до накопичувального фінансування пенсій, передусім до строкових, врахування накопичень на індивідуальних рахунках у системі державного пенсійного страхування, а також підготувати один з базових законів, що визначає види пенсій і умови їхнього надання по державному пенсійному страхуванню.

VI. Зайнятість населення:

1) включення в колективний договір питання по сприянню і збереженню зайнятості при реструктуризації підприємств, захисту особливих груп працівників;

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

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

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

5) формування законодавчої та правової бази, що містить загальні принципи державної політики зайнятості, права й обов'язки громадян у даній сфері, норми економічної й соціальної захищеності працездатного населення у випадку втрати роботи, тобто дотримання норм державних гарантій.

Механізм регулювання соціального захисту населення в Україні, враховує: його аналіз та оцінку, стратегію розвитку соціального захисту, через сценарій підвищення рівня соціального захисту населення, оцінку соціальних ризиків, засоби державного забезпечення. Сценарій включає напрями регулювання соціального захисту населення. Державне регулювання соціального захисту населення, на основі визначених нормативних показників, має поетапно відслідковувати їх досяжність і, дозволяє, з метою підвищення рівня життя населення, розробляти напрями удосконалення.

Контрольні питання

1. Складові соціальної безпеки України, місце Північноатлантичних структур у її забезпеченні.
2. Вплив соціальних ризиків на економічну безпеку країни.
3. Європейські стандарти соціального захисту у системі критеріїв вступу до ЄС та НАТО.
4. Механізми соціального захисту.

ЛЕКЦІЯ 6.

**Міжнародна та економічна безпека
України в контексті ефективного
залучення іноземних інвестицій**

- 6.1. Внутрішні інвестиції та проблеми залучення міжнародних інвестицій в економіку України**
- 6.2. Стан та перспективи ринку фондів прямого інвестування в Україні**
- 6.3. Принципи розробки національної інвестиційної стратегії та чинники забезпечення її реалізації**
- 6.4. Завдання, функції, принципи та механізм управління інвестиційною діяльністю підприємств в системі забезпечення економічної безпеки**
- 6.5. Формування інвестиційних стратегій: мікро- та макроекономічні підходи**

**6.1. Внутрішні інвестиції та проблеми
залучення міжнародних інвестицій в економіку
України**

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

Внутрішні інвестиційні ресурси в Україні є досить незначними. За нашими дослідженнями більшість підприємств мають гостру нестачу власних обігових активів у тому числі вільних грошових коштів за відсутності яких неможливо провести оновлення основного капіталу та досягнути високого рівня конкурентоспроможності продукції.

Амортизація є іншим джерелом інвестиційної діяльності. За своїм економічним змістом амортизація не є інфляційним джерелом і при раціональному плануванні нарахування зносу може бути реальним джерелом фінансування інвестиційної діяльності підприємства. Проте, у сучасних умовах на більшості підприємств

амортизація використовується не за призначенням та не виступає важливим джерелом розвитку підприємства.

Випуск акцій і облігацій підприємством є не менш важливим потенційним джерелом інвестицій. В сучасних умовах випуск цінних паперів набув особливо великого значення, та практична роль акцій, які емітують акціонерні компанії, у фінансуванні інвестицій в Україні ще незначна. Така тенденція відбувається через відсутність пропозицій грошових коштів за рахунок зменшення заощаджень, недосконалості законодавства. Емісія облігацій, як одне із зовнішніх джерел залучення інвестиційних ресурсів, також не одержала широкого поширення в зв'язку з нерозвиненістю фондового ринку і невисокими розмірами статутного фонду більшості підприємств. Це джерело залучення інвестиційних ресурсів доступне лише підприємствам з високими розмірами статутного фонду.

Більш детально розглянемо можливості фінансування інвестиційної діяльності підприємства за рахунок зовнішніх інвестиційних ресурсів вітчизняного походження: державні, недержавні, комерційні.

Одним із головних інвесторів у більшості країн світу є держава. Значна частина інвестицій формується за її рахунок, але в Україні на державні капіталовкладення припадає всього 8–9 %. Така тенденція відбувається через те, що: по-перше, державна інвестиційна програма з кожним роком скорочується, а по-друге, більша частина державних інвестицій спрямовується на соціальні програми. Отже, розглядати їх як реальне джерело формування інвестиційного потенціалу України не доводиться.

Кредитування на сьогоднішній день залишається найбільш популярним засобом залучення додаткових коштів. Але на цьому шляху також виникають свої труднощі.

По-перше, обсяг ресурсів комерційних банків досить обмежений.

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.

Порівняно із світовою практикою, в Україні кредити до-

рогі. 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.

Таким чином, залучення міжнародних інвестицій в національну економіку є необхідною умовою від якої залежать результати впроваджених реформ та розвиток окремих галузей та сфер виробництва. Поряд з цим залучення міжнародного капіталу та його ефективне використання допомагає інтегруватися у світовий економічний простір.

6.2. Стан та перспективи ринку фондів прямого інвестування в Україні

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.

Контроль за операційною діяльністю інвестованої компанії зазвичай фонди прямого інвестування не намагаються взяти на себе. Фонди контролюють лише використання інвестицій і потоки грошей. Також варто зазначити, що не усі фонди прагнуть володіти контрольним пакетом акцій. Фонди прямого інвестування не вкладають грошей у новоутворені невеликі компанії через те, що це пов'язано з дуже великим ризиком. Скористатися інвестиціями фондів можуть лише відносно зрілі компанії з річним оборотом більш, ніж 10 млн дол. США.

Варто зазначити, що фонди прямого інвестування, пред-

ставлені в Україні, в своїх активах мають достатньо коштів, щоб вивести на гідний рівень найперспективніші українські компанії в різних сферах економіки. Але в чому ж полягають основні причини недостатнього розвитку фондів прямого інвестування в Україні? На нашу думку існує, принаймні, дві основні причини. По-перше, власники багатьох українських компаній просто не знають про існування джерел коштів, альтернативних банківським кредитам. Друга причина – це невідповідність вітчизняних компаній стандартам ведення бізнесу, прийнятим в розвинутих країнах.

Сама структура української економіки не підходить фондам прямого інвестування. Великий бізнес – металургія, машинобудування, енергетика – коштів фондів прямого інвестування не потребує: активи в цих галузях розподілені між фінансово-промисловими групами і державою. Великим закордонним фондам вхід до цих секторів закритий. А інвестиції у дрібний та середній бізнес більшість фондів не цікавлять. Такі компанії зазвичай мають коротку історію на ринку, а вкладення в них не приносять значних доходів. У низькій активності фондів прямого інвестування в Україні винні і самі фонди. Приміром, одна з ключових вимог до претендента на партнерство – рентабельність вкладеного капіталу має становити не менше 100 %, але таких активів в Україні одиниці. Але не дивлячись на різноманітні труднощі, з якими стикаються фонди при веденні свого бізнесу, залишати український ринок вони не збираються.

Ринок інвестицій в Україні на даний час ще досить малий, але в нього є перспективи для збільшення в першу чергу за рахунок приходу нових зарубіжних фондів. На українському ринку є досить багато перспективних компаній, які не здатні розвиватися без залучення капіталу. І тому саме добре розвинутий ринок фондів прямого інвестування є дуже важливим для економіки в цілому і саме він допоможе вивести українські компанії на зарубіжні ринки.

6.3. Принципи розробки національної інвестиційної стратегії та чинники забезпечення її реалізації

Досить складним і тривалим є процес встановлення і розвитку ринкової економіки. Не так давно Україна отримала статус країни з ринковою економікою і це лише один з перших кроків до

поступового економічного розвитку. Проте, для того, щоб рухатись далі необхідні виважені науково-обґрунтовані перетворення, високо-кваліфіковані спеціалісти у різних сферах національної економіки, та все-таки найголовнішими є кошти, адже ефективне проведення реформування неможливе без залучення і раціонального фінансування економічних та соціальних програм.

Незважаючи на численність подій, що відбулися в Україні, наш регіон залишається привабливим та вигідним для вкладання інвестицій. Це пояснюється такими ключовими факторами як: вигідне транспортно-географічне положення, ємкий споживчий ринок, дешеві земельні та трудові ресурси.

Але поряд з цим існують чинники, які зменшують переваги України у залученні міжнародних інвестицій (рис. 6.1).



Рис. 6.1. Вплив чинників державного та регіонального інвестиційного клімату на систему залучення міжнародних інвестицій

Розглянувши наведене, можна зробити висновок: для розвитку інвестиційного процесу та залученню міжнародних інвестицій в Україну необхідно розробити і провадити національну інвестиційну стратегію, яка б науково обґрунтувала всі елементи інвестиційного процесу в Україні.

Національна інвестиційна стратегія має передбачати ряд заходів, спрямованих на формування сприятливих умов для залучення інвестиційних ресурсів та розвитку цивілізованих ринкових відносин. Серед цих заходів першочерговими є:

1) розробка принципово нової законодавчої бази, яка б стимулювала вітчизняних та іноземних інвесторів та однозначно сприяла становленню цивілізованого некриміналізованого ринку;

2) удосконалення податкової системи у бік спрощення, усунення паралелізму в статтях при обкладанні податками та їх взаємосуперечності;

3) вироблення чітких прав на законну приватну власність та гарантування її недоторканості;

4) обґрунтовано визначити пріоритетні напрями для вкладання інвестицій, тобто розробити державну програму розвитку пріоритетних галузей економіки та стимулювати шляхом надання окремих пільг інвесторам, які займаються довгостроковим вкладанням у межах цієї програми;

5) забезпечити умови для повноцінного функціонування фондового і фінансових ринків та розвитку ринкової інфраструктури, які в комплексі сприяють ефективному інвестиційному середовищу.

Таким чином, національну інвестиційну стратегію ми пропонуємо розробляти на основі системи принципів (рис. 6.2):

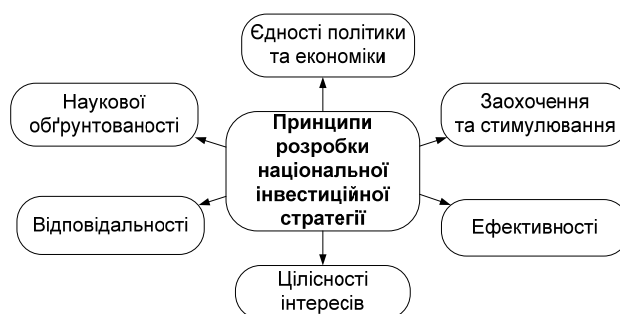


Рис. 6.2. Принципи розробки національної інвестиційної стратегії

– *єдності політики та економіки*. Передбачає підтримку економічних змін політичними факторами;

– *наукової обґрунтованості*. Всі адміністративно-управлінські рішення повинні бути науково-обґрунтованими, тобто враховували об'єктивні економічні закони та сучасну теоретико-методологічну базу, для забезпечення їх ефективності;

– *заохочення та стимулювання*. Передбачає розробку важелів мотивації вітчизняним та іноземним інвесторам, які здійснюють довгострокове інвестування інвестиційних програм пріоритетних сфер економіки;

– *відповідальності*. Полягає у прямій відповідальності органів державної влади за накази та розпорядження, зміну “правил гри”, а інвесторів за непідприємницькі дії, які однозначно завдають збитків як національній економіці, так і іншим вітчизняним чи зарубіжним суб'єктам господарської діяльності, які працюють в Україні (змова, монополія, демпінг);

– *ефективності*. Полягає в одержанні інвестиційного доходу або інших цілей інвестора від інвестиційної діяльності та вирішенні окремих економічних, соціальних або екологічних завдань загальнодержавного або регіонального значення;

– *цілісності інтересів*. Полягає у тому, що іноземний інвестор вирішуючи поставлені інвестиційні завдання та проваджуючи інвестиційні проекти задовольняє свої потреби в рамках нормативно-правового поля, тим самим задовольняє інтереси приймаючої сторони.

6.4. Завдання, функції, принципи та механізм управління інвестиційною діяльністю підприємств у системі забезпечення економічної безпеки

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.

Інвестиційна діяльність, в процесі реалізації основної мети, спрямовується на вирішення основних завдань (рис. 6.3):

- інвестиційна діяльність підприємства має забезпечувати формування виробничого потенціалу підприємства за рахунок інвестування в нові виробництва, будівництво та оновлення фізично та морально застарілих виробничих основних засобів і т. п;
- реалізовувати стратегічні цілі підприємства, тобто визначати пріоритетні напрями розвитку підприємства, форми, характер та послідовність етапів реалізації довготермінових інвестиційних цілей;
- забезпечення економічного розвитку підприємства можливе лише на основі здійснення ефективного управління інвестиційною діяльністю;
- забезпечувати фінансову стійкість та платоспроможність підприємства;
- забезпечувати ріст ринкової вартості підприємства.

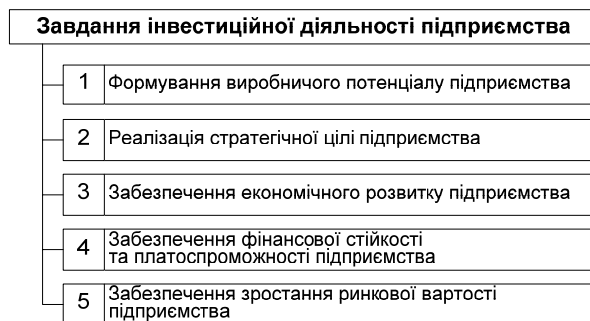


Рис. 6.3. Завдання інвестиційної діяльності підприємства

Реалізація низки принципів забезпечує ефективне управління інвестиційною діяльністю підприємства (рис. 6.4).

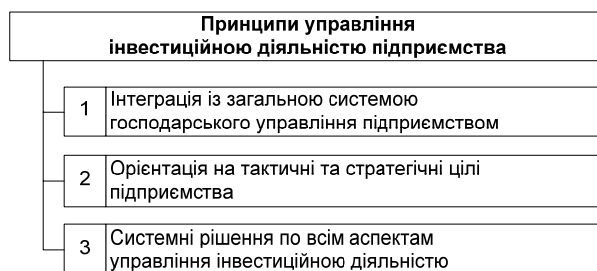


Рис. 6.4. Принципи управління інвестиційною діяльністю підприємства

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

II. Управління інвестиційною діяльністю як одна з функціональних систем управління підприємством, націлена на реалізацію стратегічних завдань, оскільки інвестиційна діяльність по своїй економічній природі носить довготерміновий характер.

III. Системні рішення по всім аспектам управління інвестиційною діяльністю. Всі управлінські рішення в ході реалізації інвестиційної програми мають великий вплив на кінцеві результати, тому вони мають бути комплексно взаємоузгодженні.

Досягнення запрограмованих цілей та основних завдань економічного розвитку підприємства реалізується шляхом здійснення конкретних функцій управління інвестиційною діяльністю (рис. 6.5).



Рис. 6.5. 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.

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 напрямках 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.

7. Оцінка інвестиційної діяльності. Полягає у встановленні відхилень фактичних показників від запрограмованих кінцевих результатів.

Механізм управління складається із детально запланованої

послідовності інвестиційних заходів і включає наступні складові, як видно зі схеми (рис. 6.6):

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. Інвестиційна програма є стержнем механізму. Інвестиційна програма являє собою систему заходів, котра спрямована на впровадження одного або декілька інвестиційних проектів за допомогою яких вирішуються певні інвестиційні завдання відповідно до визначеної інвестиційної мети. Механізм формування інвестиційної програми з попередньої діагностики та самої розробки інвестиційної програми.



Рис. 6.6. Механізм управління інвестиційною діяльністю підприємства

5) механізм реалізації інвестиційної програми здійснюється введнням в дію відповідно до календарного плану реалізації інвестиційної програми. Оперативне управління ґрунтується на системі реалізації управлінських рішень. Механізм контролю організовує діючу систему перевірок за виконанням прийнятого рішення, обраного з бази альтернативних сценаріїв.

6) механізм оцінки ефективності інвестиційної програми. Вимагає оцінювання з позицій всіх складових інвестиційного аналізу, а саме комерційної, технічної, правової, фінансової, 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. Вивільнені інвестиційні ресурси можуть бути реінвестовані у нові більш ефективніші інвестиційні проекти.

Механізм управління інвестиційною діяльністю виконує безліч функцій, вирішує завдання та включає форми і методи самореалізації, у зв'язку із викладеним (рис. 6.7).

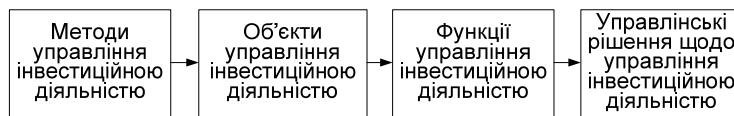


Рис. 6.7. Модель функціонування механізму управління інвестиційною діяльністю підприємства

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.

Дія механізму управління інвестиційною діяльністю тільки тоді може бути успішною, коли він буде побудований на обґрун-

тованій системі принципів. У цілому сукупність принципів реалізації механізму управління інвестиційною діяльністю можна представити сукупністю системних, організаційних, тактичних та стратегічних принципів що зображено на рисунку 6.8.

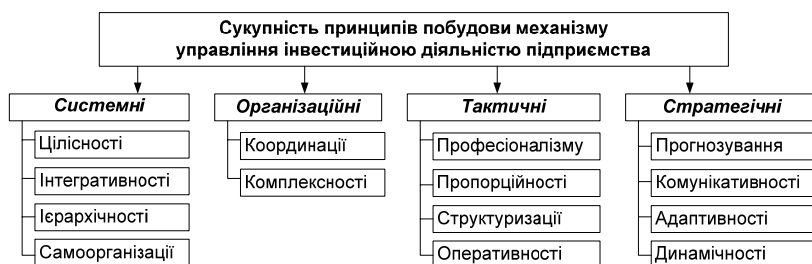


Рис. 6.8. Принципи побудови механізму управління інвестиційною діяльністю підприємства

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.

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 прогнозованої 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.

6.5. Формування інвестиційних стратегій: мікро- та макроекономічні підходи

Формування інвестиційної стратегії підприємства є трудомістким процесом, оскільки:

1) вона базується на прогнозуванні окремих умов здійснення інвестиційної діяльності і кон'юнктури інвестиційного ринку;

2) складність цього процесу полягає в тому, що він вимагає ретельного пошуку і оцінки альтернативних варіантів інвестиційних рішень, що найповніше відповідають підприємству і перспективам його розвитку;

3) формування інвестиційної стратегії підприємства полягає у періодичному контролі та коригуванні по причині впливу зовнішніх і внутрішніх умов її реалізації.

На рисунку 6.9 зображено інвестиційну стратегію у вигляді системи, яка містить всі основні елементи, необхідні для створення ефективної організаційної форми реалізації стратегічних завдань в постійних умовах зміни внутрішнього та зовнішнього середовища.

Підсистеми інвестиційної стратегії підприємства	Основні елементи інвестиційної стратегії підприємства
① Економічна	– економічні показники
② Інституційна	– вибір виду інвестицій – формування інвестиційного портфелю – оцінка ризику – переміщення фінансових ресурсів – визначення критеріїв ефективності
③ Інформаційно-аналітична	– збір і обробка інформації; – інформаційний обмін – прогнозування змін
④ Нормативно-правова	– законодавчі і нормативні акти – внутрішні регламентуючі документи
⑤ Адміністративно-управлінська	– координація – регламентування – стимулювання – просування
⑥ Виробничо-технологічна	– розробки – технологія – виробництво
⑦ Маркетингова	– історія розвитку підприємства – традиції – стереотипи – цінності
⑧ Системологічна	– системність – об'єктивність – можливість пізнання – розв'язання протиріч

Рис. 6.9. Стратегія управління інвестиційною діяльністю підприємства

Перелік етапів розробки інвестиційної стратегії підприємства, представлений на рисунку 6.10.



Рис. 6.10. Ієрархія етапів розробки інвестиційної стратегії підприємства

I. **Визначення тенденцій у зовнішньому середовищі.** Основне завдання першого етапу розробки інвестиційної стратегії підприємства полягає у виявленні закономірностей та особливостей окремих факторів впливу зовнішнього оточення підприємства.

II. **Економічний аналіз поточного стану підприємства.** На другому етапі встановлюється дійсний потенціал підприємства з позиції реалізації інвестиційних завдань.

III. **Визначення стратегічних цілей.** На основі результатів оцінки сильних і слабких сторін підприємства та макроекономічного середовища визначаються стратегічні цілі інвестиційної діяльності.

IV. Оцінювання та резервування ресурсів та джерел їх формування. Ціллю такого аналізу є виявлення здатності підприємства формувати інвестиційні ресурси. Обсяг і достатність власних інвестиційних ресурсів. Склад кредиторів підприємства умови та форми кредиту. Необхідно визначити загальний обсяг інвестиційних ресурсів, питому вагу власних та залучених інвестиційних ресурсів в загальній сумі капіталу.

V. Створення банку альтернативних сценаріїв. Передбачається пошук альтернативних рішень інвестиційних завдань. Дається оцінка кожному сценарію з позицій та можливостей ризику, а також ресурсного забезпечення. Така альтернативність необхідна для оптимального забезпечення реалізації інвестиційної стратегії.

VI. Оцінка результативності інвестиційної стратегії. Цей етап завершує розробку інвестиційної стратегії. Така оцінка проводиться періодично та по закінченні строку дії інвестиційної стратегії. Для цього розробляється система вибраних показників. На основі розрахунків показників, що характеризують діяльність підприємства та за результатами причин відхилень від запланованих показників приймаються управлінські рішення.

Після завершення терміну реалізації інвестиційної стратегії проводиться підсумкова оцінка.

При розробці інвестиційної стратегії використання сукупності розглянутих і запропонованих елементів дають можливість оцінити прийнятний рівень ризику, можливі фінансові наслідки результативності інвестиційних програм, дозволяють забезпечити її вірогідність у досягненні цілей інвестування, сприяють вирішенню певних інвестиційних завдань, які пов'язані з розвитком підприємства в умовах зміни зовнішнього середовища.

Контрольні питання

1. Проблеми залучення інвестицій.
2. Механізм прямого інвестування.
3. Реалізація національних інвестиційних стратегій.
4. Інвестиційна діяльність підприємств у системі економічної безпеки.

ЛЕКЦІЯ 7.

Трудова та міграційна безпека України в міжнародному поділі праці та підвищенні якості життя населення

- 7.1. Оцінка доходів і стандартів якості життя в Україні та країнах ЄС
- 7.2. Вплив інфляційних процесів на формування рівня оплати праці в Україні
- 7.3. Міграції населення України до країн ЄС: мотивація та перспективи
- 7.4. Формування внутрішніх регіональних потоків руху населення
- 7.5. Соціально-економічні зміни та наслідки реалізації міграційного потенціалу

7.1. Оцінка доходів і стандартів якості життя в Україні та країнах ЄС

Соціальні орієнтири рівня життя, до яких має прагнути Україна, і шлях до яких є реальним, але не простим. Для цього необхідно центральним і місцевим органам влади забезпечити зростання реальної зарплатні, пенсій, соціальних виплат; збалансувати реальні доходи всіх верств населення; наблизити розміри державних соціальних гарантій до прожиткового мінімуму.

У 2003 році Україна посіла 31 місце за загальними обсягами та лише 76 місце за обсягами ВВП на душу населення серед 135 країн, прийнятих для аналізу в світі, незважаючи на вражаючі темпи зростання ВВП.

Нині розміри мінімальної, номінальної та реальної заробітної плати в Україні не відповідають європейським стандартам життя населення та є значно нижчими. Отже, порівнявши показники номінальної годинної заробітної плати одного середньооблікового працівника України та країн ЄС можна сміливо стверджувати, що вони є в декілька разів нижчими за вищевказані соціальні стандарти.

Середньомісячна заробітна плата в Україні у доларовому еквіваленті, за статистичними даними, нижча, ніж у тих країнах, які належать до однієї групи за рівнем ВВП. Отож, виникає питання,

де ж осідають відповідні нагромадження. Співробітники відділу оплати праці та доходів населення НДІ соціально-трудова відносин Мінпраці України провели всебічний аналіз щодо цієї проблеми. За їхніми твердженнями: на поверхні проблеми лежить оперування класичним розрахунком продуктивності праці. Зростання продуктивності у країнах ЄС не пов'язане із зростанням індексу споживчих цін, ані зі скороченням чисельності працівників, як це відбувається в Україні. В цьому 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.

Складається така ситуація через те, що мінімальна заробітна плата як державна гарантія є занадто низькою і на протязі останніх років не виконувала ролі регулятора середньої заробітної плати в країні. Мінімальна заробітна плата за цей період зросла у 9 разів, а середня заробітна плата – у 2,5 рази. До того ж в останні п'ять років темпи її зростання знизилися і за останні п'ять років (2001–2005 роки) вона зросла у 2,5 рази, а середня заробітна плата – у 3,5 рази. Щодо прожиткового мінімуму, то за попередні роки його розмір збільшився в 4,2 рази, а за останні 5 років – в 1,6 рази. Підвищення співвідношення мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму (73,3 %) досягнуто не стільки за рахунок її зростання, а скільки за рахунок зниження темпів зростання прожиткового мінімуму.

Позитивно може вплинути на соціально-економічні процеси у суспільстві та економіці, в тому числі і на систему соціального страхування та забезпечення, надання мінімальної оплати праці її реальної ролі регулятора заробітної плати в державі, коли вона складатиме 60–70 % номінальної заробітної плати, як це відбувається у більшості країн ЄС, оскільки в останній при низькому рівні державних гарантій із заробітної плати:

- закріплюються низькі мінімальні рівні пенсій та допомоги;
- встановлюються високі ставки відрахувань до страхових фондів заробітної плати, що спонукає роботодавців вишукувати варіанти мінімізації цих платежів.

Відповідно до нових реалій має бути приведеною і модель державного регулювання оплати праці в організаціях бюджетного сектора. Розмежування органів, що визначають відносини з оплати праці в організаціях, які фінансуються з бюджетів різних рівнів, має бути першим кроком в цьому напрямі. Реалізація цього на-

пряму, на нашу думку, потребує вирішення двох завдань:

- децентралізація визначення розмірів мінімальної заробітної плати на регіональному рівні в залежності від розмірів регіонального прожиткового мінімуму, що необхідно, на наш погляд, не тільки для активнішого регулювання оплати праці в бюджетній сфері, а і в економіці в цілому;

- зміни, які будуть внесені до сфери регулювання правовідносин в оплаті праці бюджетних організацій, мають передбачати: вдосконалення системи формування бюджетів усіх рівнів стосовно витрат на оплату праці, а також 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.

Питання регулювання в сфері оплати праці, до яких належать заходи, спрямовані на забезпечення зростання номінальної заробітної плати та формування джерел її подальшого підвищення на державному, регіональному рівнях та на рівні підприємств. Це здійснюється за рахунок:

- встановлення економічно та соціально обґрунтованих рівнів мінімальної заробітної плати з поетапним наближенням її розміру до прожиткового мінімуму, оскільки існуючі темпи підвищення розміру мінімальної заробітної плати не забезпечують її наближення до прожиткового мінімуму при випереджаючих темпах зростання цін порівняно із зростанням реальної заробітної плати;

- забезпечення випереджаючого зростання номінальної заробітної плати порівняно із підвищенням споживчих цін, як обов'язкової умови зростання реальної заробітної плати;

- зниження нарахувань на фонд оплати праці підприємств та спрямування вивільнених коштів на підвищення заробітної плати;

- удосконалення механізму індексації заробітної плати, передбачивши більш високий рівень компенсації її втрат при зростанні споживчих цін;

- створення механізму державного і громадського впливу на регулювання цін на споживчому ринку;

- посилення захисту прав працівників на заробітну плату в частині її своєчасної і в повному обсязі виплати та усунення порушень з боку роботодавців чинного законодавства з оплати праці, а також в умовах банкрутства підприємств із застосуванням заходів, що існують в міжнародній практиці та передбачені відпо-

відною Конвенцією МОП № 175 (1992 р.).

7.2. Вплив інфляційних процесів на формування рівня оплати праці в Україні

Фактор інфляції у вирішенні різних проблем економіки (макроекономічних й мікроекономічних) набув досить великого значення в останні десятиріччя, який в сучасних розвинених країнах всебічно враховується державою, профспілками та іншими громадськими організаціями.

Перелік внутрішніх факторів інфляційного процесу в сучасних умовах розвитку економіки України:

- дефіцит бюджету, який потрібно покрити за рахунок емісії грошей;
- затримка з виплатою заробітної плати;
- купівля іноземної валюти Національним банком;
- переведення підприємствами доларової маси в гривню;
- розрахунки між суб'єктами підприємницької діяльності в доларах;
- зростання грошової маси через “втечу” капіталу за кордон;
- зростання грошової маси через механізм бартерного обміну;
- заощадження і збереження населенням свого надбання в доларах;
- видача позики уряду України;
- кредити НБУ комерційним банкам;
- збільшення доходів найбільш вразливих верств населення.

Напрями удосконалення організації заробітної плати:

1) введення організації праці в якості основи на всіх рівнях управління системи тарифних угод і договорів, які визначаються в результаті колективних переговорів;

2) реформування організації оплати праці, що передбачає введення практики переговорів і досягнення домовленостей з конкретних питань організації оплати праці на різних рівнях;

3) тарифні угоди мають бути предметом переговорів;

4) повинна бути рівна кількість представників на усіх рівнях колективних переговорів і домовленостей від кожної сторони;

5) тарифні угоди на рівні підприємств мають бути складовими колективного договору та включати в себе наступні складові: форми і системи оплати праці для різних груп і категорій працівників; розмір мінімальної заробітної плати; значення мінімальних і максимальних тарифних ставок по кожному розряду

робіт і 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.

Створення ефективного механізму оплати праці в Україні дасть змогу сформувати ефективно функціонуючий ринок праці з відповідним рівнем вартості робочої сили, яка неухильно має зростати у зв'язку з інтеграційними процесами. Наближення до життєвого рівня населення високорозвинутих країн, зніме масу проблем в соціально-трудої сфері.

7.3. Міграція населення України до країн ЄС: мотивація та перспективи

Ототожнений, головним чином, з процесами глобалізації проблемний характер розвитку світової економіки, знаходить своє відображення в ускладненні світової фінансової системи, поглибленні торгівлі та спеціалізації національних економік, збільшенні переміщення населення, з одночасним зростанням перерозподілу людського потенціалу між світовими економічними лідерами та країнами третього світу, що виступають у якості міграційних донорів. Так, можна з певністю стверджувати, що перерозподіл людського потенціалу у межах світової економічної системи має більш глибокі причини та коріння, ніж це трактується у сучасних дослідницьких публікаціях, хоча й глобальні наслідки відкриття кордонів з необґрунтованих причин ототожнюються для України виключно з трудовими міграціями до Європейського Союзу.

Констатовані наслідки зростання міграційної активності у формі руйнування сімей, зміни соціального статусу, “відтоку мізків”, з точки зору світової економіки, мають другорядний характер у порівнянні з перерозподілом статусу країн у системі міжнародного поділу праці. Якщо розглядати міжнародний поділ праці (МПП), як найвищий ступінь розвитку суспільно-територіального поділу праці між країнами, основою якого є економічно вигідна спеціалізація окремих країн і обмін випущеною продукцією ви-

значеної 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, то, слід зазначити, що існують всі передумови кристалізації двох основних груп країн за впливом міграції робочої сили на міжнародний поділ праці. В економічному просторі сьогодні відмінності в соціально-економічних умовах різних країн набувають вирішального значення, а вплив перших двох чинників на МПП вирівнявся, тому, саме забезпечення соціально-економічних умов необхідно ототожнювати з найвищим рівнем відтворення соціальних гарантій, що трактується на практиці через рівень доходів населення, здатності до споживання необхідної кількості життєвих благ, пенсійного забезпечення, страхування тощо.

Саме кращі соціально-економічні умови є перманентними причинами прибуття економічно-активного населення до високорозвинених країн та одночасним їх відтоком з менш розвинених країн (третього світу), оскільки відповідність країни критеріям включення у МПП на основі чинників соціально-економічних умов, одночасно відносить цю країну до групи реципієнтів міграційних потоків на рівні глобальної економіки, а всіх інших – до групи міграційних донорів. Ці тенденції у спрощеному варіанті слід сприймати так, що з однієї сторони рівень розвитку країни залежить від кількості громадян, а з іншої від багатства кожного окремого громадянина. Винятком можуть бути ті країни, які вдаються до самоізоляції або не можуть бути віднесені до країн з ринковою економікою. Тому усі національні економіки багатих країн, таких як США, країни ЄС чи Австралія набувають статусу реципієнтів у системі міграцій глобального світового господарства, а такі, зокрема як країни Африки, Азії, Україна, Молдова чи Грузія – набувають статусу міграційного донора. Достатньо закономірною тенденцією глобальної економіки є збагачення високорозвинених країн з одночасними втратами країн третього світу, що на практиці зустрічається у формі нарікань представників останніх. В такому випадку єдиним способом збереження людського потенціалу міграційних донорів, є перерозподіл населення у межах національної економіки, тобто, коли міграції з сільських поселень до міст забезпечують зменшення кількості бідного сільського населення та одночасно збільшення середнього класу у містах, скорочення низькопродуктивної праці у агропромисловому комплексі та домашніх господарствах селян і збільшенням високопродуктивної

праці у промисловості, сфері обслуговування інформатизації чи наукових досліджень.

7.4. Формування внутрішніх регіональних потоків руху населення

Важливим чинником міграційної складової формування населення є високий людський потенціал сільської місцевості. Розглядаючи показники розподілу населення України за ознакою місця проживання, можна умовно визначити дві групи регіонів: перша – адміністративні одиниці з орієнтацією на промисловість, друга – регіони з перевагою сільського господарства.

За останнє десятиріччя обсяги міграційного руху населення носили нерівномірний характер. Статистика свідчить, що на кінець минулого десятиліття спостерігалось зниження активності мігрантів за чисельністю прибулих у міста області. А піднесення міграційні хвилі навпаки, припало на початок десятиріччя. Причиною такого поживлення механічного руху населення дослідники визначають розпад Радянського Союзу, внаслідок якого населення, що мігрувало за часів його існування з етнічних територій, поверталось на свою батьківщину.

Друга хвиля міграцій здійснювалась під впливом факторів зокрема економічної кризи, через поглиблення якої особа не здатна забезпечити фізіологічні норми існування та військових конфліктів, що загрожували життю мігрантів.

Під впливом несприятливих економічних умов (рівень доходів, загальне скорочення робочих місць, високий рівень інфляції) з'являється нова хвиля економічних переселенців, яка приходить на зміну "перерозподільній міграційній хвилі", що зникла до середини дев'яностих років. Тут обсяги вибуття значно нижчі за обсяги прибуття.

При умові існування замкнутої міграційної системи у межах регіону, з обмеженою кількістю елементів, де втрати сільської місцевості є одночасним приростом чисельності населення міст, і навпаки, втрати міст – становлять міграційний приріст сільських поселень, то втрати міст у механічному русі населення компенсувались за рахунок притоку сільських жителів.

В силу динамічних змін у соціально-економічних відносинах області, трактування результатів міграцій необхідно здійснювати з їх прив'язкою до конкретних економічних подій.

Потреби мігранта включають в себе сукупність ряду необхідних елементів для життя особи, але ключовим та визначальним елементом для мігранта, як правило, стає праця, оскільки саме вона дає змогу задовольнити всі інші потреби людини на сучасному етапі розвитку суспільних відносин.

Процес фінансової стабілізації 1996–1998 років став основою первинного економічного зростання та стабілізації на ринку праці області, завдяки чому попит на робочу силу міст компенсувався пропозицією праці сільських мігрантів, оскільки загальна криза головного споживача робочої сили поза міськими поселеннями – сільського господарства – створила незбалансованість між розвитком продуктивних сил села та потребою аграрної галузі. Наслідками став негативний вплив, стимульований невизначеністю прав власності на землю та обмеженими можливостями користування нею.

З основних двох джерел формування чисельності населення області альтернативою механічному руху є природний рух населення. Але вплив природного руху населення, що є потужним джерелом формування міграційного потенціалу на міграційні процеси відбувається з тривалою міграційною затримкою.

Вже після народження особа стає пасивним учасником міграцій у якості члена сім'ї, де рішення про здійснення переміщення приймають його батьки, а сам неповнолітній стає об'єктом впливу міграційних факторів, дія яких відбувається з урахуванням потреб сім'ї, та неповнолітнього мігранта зокрема: наявність дитсадка, школи тощо. Тільки з набуттям статусу повнолітнього, досягненням 16-річного віку, особа перетворюється на повноцінного учасника міграційних процесів, тобто самостійно приймає рішення про переміщення.

На сучасному етапі суспільного розвитку, де особливо акцентується демократизація суспільства, людина визначається як найвищу цінність із забезпеченням головних прав і свобод, а всі інші потреби (держави, економіки, політики) відходять на другорядні місця. Виходячи з цього неприродне стримування сільських жителів від переміщення у міські поселення у міграційній політиці нівелюється разом з відмовою від тоталітарної системи.

Дослідниками висувається гіпотеза про порівняння ефекту від міграцій на теоретичному рівні за окремими вигодами для особи. До ефектів слід віднести: рівень освіти, медичного обслуговування, забезпечення працею, соціально-побутове забезпечення,

культурний розвиток, рівень доходів, тощо, саме вони схиляють нас до беззаперечного висновку про сприятливіші умови життя у містах порівняно з сільською місцевістю. Історичний розвиток суспільства (передових демократичних країн), результатом якого є зменшення чисельності сільських жителів до рівня 2–8 % від загальної чисельності громадян став додатковим аргументом на користь хибності політики стримування міграцій село – місто.

На цьому етапі дослідження на основі зроблених висновків слід запропонувати гіпотетичну модель формування мотивів до переміщення населення (рис. 7.1). Ключове місце у запропонованій моделі займають потреби мігранта виражені через базові потреби у харчуванні, одягу, сні, відпочинку; соціальні потреби у спілкуванні, товаристві; трудові потреби у праці зайнятості; вищі потреби у самовдосконаленні, навчанні, культурному розвитку.

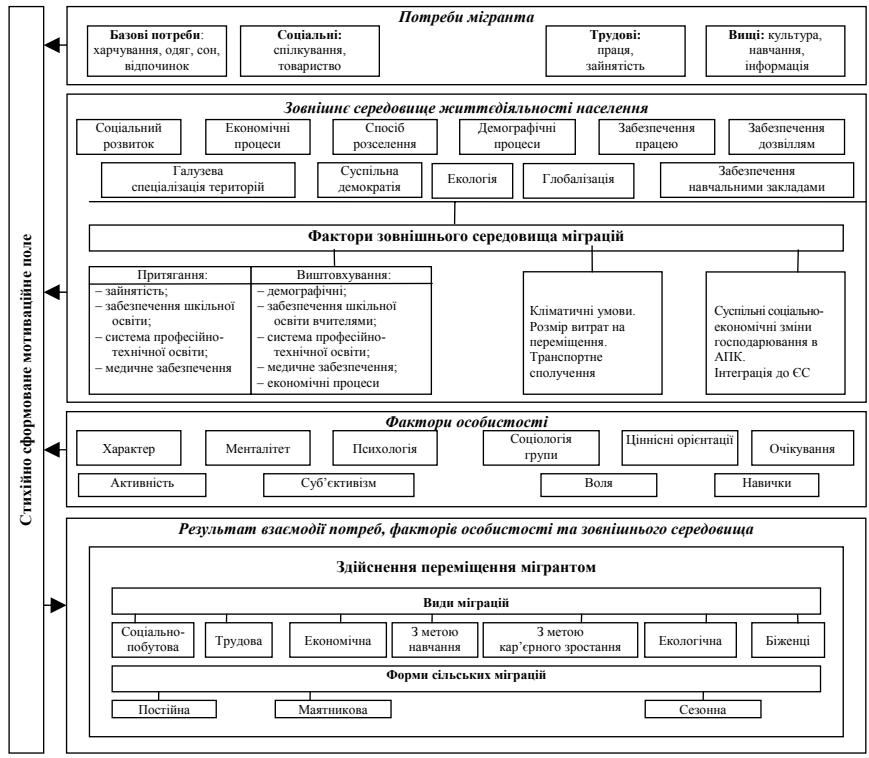


Рис. 7.1. Міграційна поведінка сільського населення на основі потреб, факторів та зовнішнього середовища

Саме потреби є першоджерелом зародження мотивів, дія яких опосередковується через фактори особистості у формі характеру, менталітету, активності, суб'єктивізму, психології, соціології групи, волі, ціннісних орієнтацій, навичок та очікування і визначають відношення особи до змін зовнішнього середовища, здійснення вибору на користь подальшого проживання чи здійснення переїзду в інше місце.

Фактори зовнішнього середовища структуровані за критерієм здатності мігранта до протистояння їх впливу становлять окрему групу елементів моделі формування мотиву до міграцій.

7.5. Соціально-економічні зміни та наслідки реалізації міграційного потенціалу

Розвиток продуктивних сил в найближчому майбутньому сприятиме динаміці одного з факторів міграційної активності. Щоб усвідомити вагомість продуктивних сил необхідно звернутись до історичних особливостей розвитку поселень та порівняти закономірності їх становлення. Головною перевагою для країн з ринковою економікою вважається свобода вибору та лібералізм всіх форм підприємництва, що склалося історично, їм характерний перехід від екстенсивного розширення виробництва до інтенсивного його зростання, що відбувся у середині минулого століття, і супроводжувався скороченням енергоємності, матеріало- та трудомісткості виробництва.

Сьогодні поряд із збільшенням ролі лібералізації міжнародних відносин у формуванні міграційних намірів, ми можемо спостерігати і зростаючий вплив євроінтеграційних процесів, характерною особливістю якого є відсутність чітко виражених перспектив, внаслідок чого потенційні мігранти не мають можливості планувати власний переїзд. Виходячи з нашого предмету дослідження, стрижнем впливу євроінтеграційних перспектив України є положення про вільний рух робочої сили на рівні з рухом ресурсів та капіталу в межах Європейського Союзу. Цей фактор за силою свого впливу заслуговує на окреме дослідження, а за багатогранністю прояву – на виділення у окремий фактор, який назовемо євроінтеграційним.

Єдиної думки у наукових дослідженнях про міграційні наслідки євроінтеграційних процесів не існує. За публікаціями останніх років можна чітко відстежити паралельне висловлення часто полярних думок, які коливаються від побоювання втрат 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 країн-донорів робочої сили серед яких Туреччина, Іспанія, Португалія.

Міграційні наслідки євроінтеграційних процесів визначаються і місцем України у них. На сучасному етапі акцент приділяється трьом імовірним позиціям, серед яких: роль повноправного члена Європейської спільноти; роль сірої, буферної зони; ролі дружнього сусіда та асоційованого члена на етапах вступу до Європейського Союзу.

Поміж численних причин низького мотиваційного потенціалу євроінтеграційного фактора міграційної поведінки до цього часу є реалізація намірів мігрувати до країн єврозони. Характерною її ознакою була нелегальна міграція, внаслідок якої сила мотиву значно нижча за силу мотиву внутрішньорегіональної потенційної міграції.

Розглядаючи реальний стан міграційного обміну з державами Європейського Союзу постає ряд запитань, серед яких головне – чи зросте чисельність мігрантів до країн єврозони? В даній ситуації можливі два альтернативні варіанти: отримання повної свободи пересування за умови прийняття України до Євросоюзу та обмеження в'їзду через відмову у вступ до нього.

Світова практика регулювання міграційних процесів Італії, Іспанії, Португалії та інших держав міграційних донорів показала, що очікування значних міграційних зрушень не виправдовуються. Причина цього полягає у тому, що при вступі до Європейського Союзу необхідно виконати вимогу про наближення соціально-економічного стану потенційного члена євроспільноти до загальних стандартів, а наближення, в свою чергу, до стандартів життя розвинених країн спростовує різницю у отримуваних доходах та потребу здійснення переміщення. З 1966 року по 1970 рік Італію залишило близько 250 тис. чол., натомість коли у країнах Західної Європи з 1976 року по 1980 рік спостерігалась тенденція до зменшення розриву в економічному зростанні між Португалією, Іспанією і Італією та більш багатшими країнами – Францією та Німеччиною, міграційне сальдо в Італії було позитивним [113].

Можна прийти до висновку, що штучні адміністративні обмеження не здатні припинити потік трудових мігрантів до Європейського Союзу. Зазначені фактори трудової міграції реалізувались протягом 1991–2004 років і міграційний потенціал знижувався, а на його фоні не відбувалось формування мотиваційної пружини. Отже, вступ до Євросоюзу призведе до появи зворотної міграції в Україну та позитивного сальдо міжнародного міграційного обміну, а відмова Україні у вступі до Європейського Союзу

не призведе до значних змін у міграційних процесах.

Як наслідок вступу України до Європейського Союзу стане ще вищий рівень лібералізації внутрішніх ринків та їх наближення до стандартів розвинених країн, що посилить вплив власне лібералізаційних факторів на розвиток ринку трудових ресурсів. У процесі реалізації міграційних намірів населення переслідує мету покращення власного життєвого рівня, для потенційних мігрантів завжди актуальним було завдання поліпшення власного соціально-побутового забезпечення при виникненні та долученні до соціально-побутової міграції, отримання засобів до існування при трудовій міграції та поліпшення матеріального становища при економічній міграції.

Контрольні питання

1. Сучасна динаміка доходів в Україні та партнерів з НАТО.
2. Інфляційні ризики у формуванні доходів громадян.
3. Міграційна безпека України та європейських країн.
4. Компенсація міграційних втрат в системі внутрішніх резервів зростання людського потенціалу.
5. Безпекові наслідки реалізації міграційного потенціалу.

ЛЕКЦІЯ 8.

**Конкурентоспроможність як
основа економічної безпеки України**

- 8.1. Сутність сучасної парадигми конкурентоспроможності в системі міжнародного бізнесу та євроінтеграційних процесів
- 8.2. Ділова активність та досягнення міжнародної конкурентоспроможності
- 8.3. Механізм управління конкурентоспроможністю підприємства в системі економічної безпеки
- 8.4. Експортні можливості та альтернативні стратегії зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств
- 8.5. Глобалізаційні процеси і підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств

**8.1. Сутність сучасної парадигми
конкурентоспроможності в системі міжнародного
бізнесу та євроінтеграційних процесів**

Розвинутим країнам допомагає глибоке розуміння проблем міжнародної конкуренції своєчасно реагувати на технічні, економічні та інформаційні зміни, що відбуваються в світі і своєчасно вживати заходи на рівні як окремих великих фірм, так і держави загалом, забезпечуючи тим самим підтримання своїх конкурентних переваг. Інтернаціоналізація конкуренції, особливо у другій половині XX ст., зумовила підвищену увагу до неї вчених і практиків багатьох країн. До початку 1990-х років питання конкуренції особливо не цікавили підприємства України оскільки всі питання вирішувались на рівні найвищого центрального керівництва. При цьому міжнародна торгівля велася в основному через всесоюзні спеціалізовані торговельні організації і підприємства України здійснювали, по суті, внутрішньодержавні поставки. На етапі здобуття незалежності перед Україною постала нова задача над розв'язанням якої вже тривалий час працюють зарубіжні спеціалісти. Саме відсутність вітчизняного досвіду в цій сфері стало однією з головних причин труднощів для нашої держави у митній політиці, оподаткуванні, підготовці міжнародних торговельних угод, виходу вітчизняних підприємств на зовнішні ринки тощо.

Дії більшості країн щодо реалізації спеціальних програм,

метою яких є підтримка вільного підприємництва, захист від кримінальної і недобросовісної конкуренції, проведення антимонопольних заходів пояснюються тим, що конкуренція є невід'ємною частиною ринкових відносин. Таким чином, створюються конкурентні відносини на внутрішньому та зовнішньому ринках, вдосконалюється законодавча база, досліджуються конкурентні відносини.

Одним із найважливіших елементів ринкового механізму є конкуренція. Як відомо, ринок є динамічною субстанцією, що постійно намагається досягти стану рівноваги. Відхилення від стану рівноваги ринку породжує зміни у ринковій поведінці суб'єктів ринку їх суперництво, метою якого є реалізація економічних інтересів учасників ринку. Економічним змістом суперництва як процесу дій суб'єктів ринку є конкуренція. В перекладі з латини "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.

Фірми, які мають можливість легко ввійти в галузь і зацікавлені у цьому є, як правило, потенційними конкурентами. Забезпечити безпеку від появи таких конкурентів можливо шляхами:

- патентування, ліцензування власної продукції, тобто її правовий захист;
- стабільний і вигідний для фірми доступ до факторів виробництва;
- диференціацією продукції, підтримкою високого іміджу власної торгової марки;
- ефективними шляхами збуту, що максимально доступні

для покупців;

- економії на масштабах (скорочення витрат на одиницю продукції при збільшенні обсягів виробництва);

- лідируюче становище в розробці і впровадженні НДДКР.

Можливості вимагати зниження ціни на продукцію, розширення її асортименту, особливих умов платежу, кредитування тощо є загрозою від покупців. Вихід полягає у максимально можливому забезпеченні вимог споживачів.

Проявляється конкурентна сила постачальників у можливості маніпулювати цінами на власну продукцію, її якістю, що впливатиме на прибутковість і рентабельність фірми-споживача, зміну обсягів постачання конкретним фірмам-замовникам тощо. Особливо цей вплив буде сильним якщо підприємство-постачальник притримується єдиної збутової політики, не зазнавало впливу товарів-субститутів, продукція його диференційована або унікальна на даному ринку, не вважає фірму-споживача важливим покупцем, є для споживача єдиним постачальником даного продукту тощо. Шляхи зменшення впливу сили – диференціація власної продукції, розширення кількості фірм-постачальників сировини, моніторинг ринку факторів виробництва тощо.

У дослідженні сил конкуренції найбільша увага приділяється конкурентам, що працюють у одній галузі, які випускають аналогічну продукцію і реалізують її на тих же ринках.

Чим ефективніше функціонує ринок, тим вище конкурентоспроможність фірм і продукції, з якою вони виходять на ринок. Як категорія, конкурентоспроможність є властивістю будь-якого суб'єкту отримувати перевагу над своїм суперником. Існує декілька підходів до класифікації конкурентоспроможності [71] за ознаками: часу визначення; масштабності суб'єктів; географічною.

До груп техніко-економічних показників, котрі характеризують складний виріб на ринку споживання відносять:

- властивості виробу на стадії попиту, а саме – економічна ефективність його використання (наприклад, потужність обчислення, 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).

8.2. Ділова активність та досягнення міжнародної конкурентоспроможності

Складовою частиною національної економічної політики є зовнішньоекономічна політика країни. Вона спрямована на досягнення чотирьох основних цілей, які стоять перед економікою кожної країни: забезпечення повної зайнятості, стабільності рівня цін, економічного зростання та рівноваги платіжного балансу. Очевидно, що вказані цілі водночас можна розглядати і як критерії ефективності зовнішньоекономічної політики.

Конкурентоспроможність нації є складною і багатоплановою категорією, аналіз якої вимагає чіткого усвідомлення основних моментів методологічного характеру. Зовнішньоекономічна стратегія практично всіх країн з ринковою економікою визначається забезпеченням конкурентоспроможності національної економіки. Варто відзначити про те, що:

а) для створення конкурентних переваг національного виробництва потрібно 10 років і більше (тобто виходить за межі трьох чи чотирьохрічного економічного циклу);

б) нації набувають переваги завдяки відмінностям, а не подібності;

в) на світовому ринку конкурують фірми, а не нації. Тому саме фірми повинні передусім створювати і утримувати конкурентні переваги над своїми суперниками з інших країн. Держава має визначати та впливати на середовище, в якому оперують компанії, його інфраструктуру;

г) конкурентні переваги у виробництві мають відносний характер. Тому окремі уряди при виробленні економічної політики мають насамперед орієнтуватися на міжнародні досягнення, норми та стандарти.

До факторів, котрі обумовлюють національні переваги в тій чи іншій галузі відносять:

- розвиток суміжних галузей та галузей-постачальників;
- характер попиту на певні продукти й послуги;
- наявність і структура виробничих ресурсів;
- стратегія фірми, структура, конкуренція на національному ринку.

Серед зовнішніх факторів можна відзначити:

- освоєння нових територій і пов'язану із цим міграцію

населення, коливання чисельності населення земної кулі;
– потужні прориви в технології, винаходи та інновації, що дозволяють докорінно міняти структуру суспільного виробництва;
– війни, революції й інші політичні потрясіння;
– відкриття великих родовищ золота, урану, нафти та інших коштовних ресурсів.

До внутрішніх факторів відносять:

– економічну політику держави, що виражається в прямому й непрямому впливі на виробництво, попит і споживання;
– інвестування, тобто вкладення коштів у розширення виробництва, його модернізацію, створення нових робочих місць;
– особисте споживання, скорочення або зростання якого позначається на обсягах виробництва та зайнятості.

Існує декілька підходів у теорії і практиці міжнародних економічних відносин до визначення конкурентоспроможності національної економіки і показників, які її характеризують:

а) оцінювання на основі системного підходу з використанням статистичних методів, моніторингового дослідження;

б) оцінка вартісних результатів виробництва або використання певних ресурсів.

Україна протягом 2000–2007 років, за даними звіту Світового економічного форуму, займала нижні шаблі за показниками GCI. Однак, слід зважати на відносність результатів, оскільки рейтинг з кожним роком охоплює все більше країн. Крім того, країни, для яких є сумніви щодо репрезентативності результатів, індекс не розраховується. Враховуючи це можемо зазначити, що Україна має тенденцію до підвищення власної конкурентоспроможності. І хоча у 2007 році в рейтингу Україна займає 73 місце з 131 країн, тобто в рейтингу вона понизила показник на чотири пункти. Її випередили такі країни СНД, як Росія (58), Казахстан (61), Узбекистан (62) і Азербайджан (66). Менш конкурентоздатна економіка, ніж у нас, в Грузії, Вірменії і Молдавії. Сусідами по рейтингу з Україною є такі країни: Філіппіни (71), Бразилія (72), Румунія (74), Уругвай (75).

8.3. Механізм управління конкурентоспроможністю підприємства в системі економічної безпеки

Поняття “конкурентоспроможність” є відносним, оскільки товар, що успішно конкурує на одних ринках, може бути абсолютно неконкурентоздатним на інших. Це і породжує необхідність розмежування конкурентоспроможності на зовнішньому і внутрішньому ринках. Тобто, при формуванні загальної концепції в області конкурентоспроможності необхідно враховувати все розмаїття категоріальних характеристик цього явища.

Кожен науковий підхід відображає окремі критерії і рівні прояву конкурентоспроможності як економічної категорії. Умовно їх можна класифікувати в три групи, що мають в поглядах на дану наукову проблему наступні відмінності у:

- напрямі підходів до визначення конкурентоспроможності;
- визначенні переліку чинників, що впливають на конкурентоспроможність;
- підходах оцінки конкурентоспроможності підприємства.

Конкурентоспроможність національної економіки трактують як економічну категорію, що характеризує полягання суспільних відносин в державі для забезпечення умов стабільного підвищення ефективності національного виробництва, адаптованого до змін світової кон'юнктури і внутрішнього попиту на основі розкриття національних конкурентних переваг і досягнення кращих, ніж у конкурентів, соціально-економічних параметрів [8]. Галузева конкурентоспроможність залежить від можливостей конкретного товаровиробника випускати конкурентоздатний товар, споживчі, цінові і якісні характеристики якого визначають його успіх як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Система інформаційного забезпечення управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства має ґрунтуватися на розширенні ознак систематизації зовнішньоекономічної інформації та забезпеченні зручності у використанні для різних суб'єктів управління. Інформаційно-орієнтований підхід до формування на підприємствах має будуватися на довідково-інформаційних, інформаційно-аналітичних та інформаційно-методичних комплексах.

Стратегічний контекст і зміст управлінських дій на етапах стратегічного аналізу, стратегічного проектування, стратегічного планування та стратегічного контролю, спрямованих на формування потенціалу зростання міжнародної конкурентоспроможності підприємства відображає механізм розвитку управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства. Ефект управлінського впливу на підвищення конкурентного потенціалу, достатнього для

закриття стратегічних розривів та адаптування підприємства до вимог зовнішнього ринку відображає потенціал зростання міжнародної конкурентоспроможності підприємства.

Дослідження моделей конкурентної поведінки підприємств світового ринку продукції легкої промисловості із використанням множинного регресійного аналізу дозволило визначити залежність показника рівня їх міжнародної конкурентоспроможності як функцію, що залежить від обсягу експорту продукції на ринку; частки підприємства на зовнішньому ринку; рентабельності експорту підприємства на ринку; рівня маркетингового супроводження продукту на ринку. Дані показники рекомендується використовувати для ранжування та оцінки привабливості сегментів світового ринку текстильної продукції з урахуванням впливу кожного фактору на рівень міжнародної конкурентоспроможності та можливостей розвитку ресурсного і управлінського потенціалів підприємства.

Запропонований методичний підхід та його використання прийнятне за умови коригування базових показників агрегованої моделі оцінювання у відповідності з конкурентним ринком. Що ж стосується підприємств-продуцентів світового ринку текстильної продукції, то завдання оцінки потенціалу зростання їх міжнародної конкурентоспроможності вирішується за допомогою запропонованої методики.

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.

До зовнішніх конкурентних галузевих переваг варто віднести:

- високий рівень конкурентоспроможності галузі;
- активну державну підтримку малого і середнього бізнесу;
- якісне правове регулювання функціонування економіки країни;
- відвертість суспільства і ринків;

- високий науковий рівень управління економіки країни;
- гармонізацію національної системи стандартизації і сертифікації з міжнародною;
- відповідну державну підтримку науки та інноваційної діяльності;
- високу якість інформаційного забезпечення управління країною;
- високий рівень інтеграції усередині країни і в рамках світової спільноти;
- диференційовані і оптимальні податкові ставки в країні;
- низькі процентні ставки в країні;
- наявність доступних і дешевих ресурсів;
- якісну систему підготовки і перепідготовки управлінських кадрів в країні;
- хороші кліматичні умови і географічне положення країни;
- високий рівень конкуренції у всіх областях діяльності в країні тощо.

До внутрішніх конкурентних галузевих переваг доцільно віднести:

- високу потребу в товарах певної галузі;
- оптимальний рівень концентрації, спеціалізації і кооперації в галузі;
- оптимальний рівень уніфікації і стандартизації продукції галузі;
- висока питома вага конкурентоздатного персоналу в галузі;
- якісну інформаційну і нормативно-методичну базу управління в галузі;
- конкурентоздатність постачальників;
- наявність доступу до якісної дешевої сировини та інших ресурсів;
- виконання робіт по оптимізації ефективності використання ресурсів;
- високий рівень радикальних нововведень (патентовані товари, технології, інформаційні системи тощо);
- конкурентоздатність менеджерів;
- функціонування в організаціях галузі системи забезпечення конкурентоспроможності;
- проведення сертифікації продукції і систем;
- ексклюзивність товару галузі;
- високу ефективність організації галузі;

- високу частку експорту наукоємких товарів;
- висока питома вага конкурентоздатних організацій і товарів галузі тощо.

8.4. Експортні можливості та альтернативні стратегії зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств

Як форма господарювання, *промислове підприємство*, що функціонує на принципах добровільності і самостійності у виборі напрямків діяльності та певної відповідальності за результати роботи, набула в Україні за останні роки певних темпів економічного зростання і сформувала об'єктивні передумови для активізації зовнішньоекономічної діяльності.

Поглиблення зовнішньоекономічної діяльності підприємств і процесів розвитку, їх співпраці з іноземними партнерами всередині країни все частіше стали окреслюватися поняттям *інтернаціоналізації*.

Експортні поставки для багатьох підприємств, що займали міцні позиції на українському ринку, стали додатковим джерелом отримання прибутку від реалізації частини своєї продукції за кордоном. Як правило, це були підприємства, що відрізнялися високими темпами росту, що володіють можливостями для випуску конкурентоздатної продукції. Експортна активність їх у частині випадків пояснювалась зрушенням або насиченням внутрішнього ринку й інших несприятливих факторів, що впливають на продаж товарів на внутрішньому ринку, необхідністю зберегти кадри тощо. Проте достовірна оцінка конкурентоздатності підприємства може бути отримана тільки в рамках групи фірм, що відносяться до однієї галузі, або шляхом порівняння між собою цих підприємств як у масштабі країни, так й у масштабі світового ринку.

На українських підприємствах ще дуже мало уваги приділяється створенню параметричних рядів виробів, що широко охоплює різні сегменти ринку, а це приводить до зниження конкурентоздатності 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 вистав-

ляють на ринок повний набір виробів усього параметричного ряду. Нарешті, на стадії спаду залишають на ринку тільки одну – дві найбільш ходові моделі.

Конкурентна перевага не може існувати вічно і діє на деякому тимчасовому відрізку. Це пояснюється постійною зміною кон'юнктури ринку, змінами параметрів попиту, параметрів факторів виробництва, моральним і фізичним старінням елементів стратегічного потенціалу фірми. Через те, що всі ці зміни не наступають одночасно, рівень конкурентоздатності фірми в різні моменти часу буде різний.

Готовність підприємства для організації ЗЕД і вступу в міжнародний бізнес визначається й оцінюється на першому етапі. З метою дослідження готовності виконання експортних операцій ЗЕД необхідно визначити:

По-перше, вид продукції, що випускається на зовнішній товарний ринок, у якості якого може виступати: сировина, напівфабрикати, готові виробами, машинами й устаткуванням, товари народного споживання.

По-друге, ступінь готовності виробництва даного товару – або він уже існує, або тільки розробляється.

По-третє, оцінку 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);

– **імпоротної** діяльності: наявність інформації про розвиток імпоротної діяльності, зокрема, про наявність іноземних постачальників; ступінь підготовки співробітників для організації імпорتنних операцій; можливість отримання інформації, підтримки і консультацій для реалізації імпоротної угоди; можливість успішного проведення банківських операцій, страхування і оформлення відповідної документації.

Четвертою є 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 конкурентоздатності 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.

По-п'яте, 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 і далекого зарубіжжя; вибір контрагентів на зовнішньому товарному ринку; ведення ділової переписки й переговорів на іноземних мовах; організацію виставок і рекламних заходів; проведення маркетингових досліджень у повному обсязі; контроль за ходом виконання контракту, включаючи валютні, бухгалтерські та фінансові питання; пророблення всього комплексу питань для створення спільного підприємства; протокольна робота тощо;

– **імпортної** діяльності: наявність відповідної служби для здійснення імпортних операцій й оформлення відповідної документації.

Шостий пункт – 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;

– **імпортної** діяльності: наявність власних оборотних коштів; можливість надання авансів своїм постачальникам; наявність знань про різні форми платежу й страхування усередині країни.

Сьоме – оцінка пакування й маркування продукції при

організації:

– **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;

– **імпорتنної** діяльності: визначення вимог українського ринку до пакування та маркування; наявність можливості для переупаковки і перемаркування товару.

Восьмий і заключний пункт – оцінка потенційного плану й прогнозу полягає у можливість 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 та художнє оформлення; упакування і маркування; зміст інструкції з використання на мовах країн контрагентів тощо.

– **імпорتنної** діяльності підприємства, що охоплює наступні основні області: фінанси; маркетинг; трудові ресурси, виробничі потужності, а в перспективі – здійснення плану створення товару власними силами, що включає аспекти, попередньо погоджені з експортером.

8.5. Глобалізаційні процеси і підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств

Україна має конкурентоспроможні технології в аерокосмічній галузі, ракето та суднобудуванні, виробництві нових матеріалів, біотехнології, регулюванні хімічних, біохімічних та біофізичних процесів. Значний потенціал мають також агропромисловий та енергетичний комплекси країни.

У зв'язку із зростанням вимог міжнародних стандартів, застосуванням високорозвиненими країнами сучасних енерго- та ресурсозберігаючих технологій варто очікувати скорочення традиційних ринків для України, особливо враховуючи, що можливості цінової конкуренції в значній мірі себе вичерпали. З іншого боку, зростання конкурентоспроможності за рахунок підвищення якісних характеристик продукції потребує значних інвестиційних надходжень та активних процесів.

Тривалим процесом є зміна експортної структури, який залежить в значній мірі від внутрішніх економічних факторів. Досить значним негативним моментом є нерозвиненість інфраструктури забезпечення експорту, що в повній мірі, ускладнює побудову конкурентних стратегій вітчизняних експортерів.

Визначимо основні напрями формування стратегії українських підприємств на міжнародних ринках за класифікацією факторів, що впливають на конкурентоспроможність країни.

Перший напрям визначається науково-технологічним фактором. Очевидним є значне технологічне відставання в харчовій промисловості, ряді галузей машинобудування, в галузі високих технологій. Для забезпечення конкурентоспроможності харчової промисловості на міжнародному ринку необхідно забезпечити високу продуктивність сільськогосподарського виробництва, залучення провідних технологій до підприємств з переробки сільськогосподарської продукції.

Другий напрям, безпосередньо близький до першого – для подолання технологічного відставання необхідні значні капіталовкладення, які можуть бути забезпечені за рахунок залучення іноземних інвестицій. На жаль, фактичні обсяги та частка іноземних інвестицій в реальну економіку України є недостатніми по відношенню до масштабів економіки, що гальмує початок економічного пожвавлення. Внутрішній ринок позичкового капіталу України з його надзвичайно високими відсотковими ставками за довгостроковими кредитами, що є необхідними для залучення інноваційних технологій у виробництво, також є недоступним джерелом залучення капіталу для виробників.

За такими факторами як інфраструктура та інформація визначається **третій напрям**. На сьогодні рівень розвитку цих чинників в Україні є надзвичайно низьким. На жаль, експортери мають недостатній рівень кваліфікації і поінформованості про ситуацію на міжнародних ринках. Часто це призводить до невиправданого заниження цін і проведення демпінгових торговельних операцій на світовому ринку, що викликає відповідну реакцію з боку інших держав і негативно впливає на імідж вітчизняних експортерів.

Недостатній розвиток систем зв'язку і транспортної інфраструктури є актуальною проблемою, що заважає ефективному 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.

Значною проблемою також є неефективна система між-відомчої статистики в Україні, дані якої досить часто дають лише загальне уявлення про певні процеси і дозволяють зробити надійні висновки. Слід зазначити, що створення інфраструктури і забезпечення вільного та ефективного доступу до необхідної, з точки зору діяльності вітчизняних підприємств на міжнародних ринках, інформації є завданням держави.

Досить важливим фактором є фактор робочої сили. За цим фактором Україна має певні порівняльні переваги. Суттєвою перевагою є досить великий науково-технічний потенціал та значна кількість дешевої кваліфікованої робочої сили. Відповідний рівень оплати праці, є головним завданням держави. Проте, через невиконання цього завдання значною проблемою став вплив цієї сили за кордон. Воно потребує термінового вирішення, що можливо лише при умові створення сприятливих умов для кваліфікованих кадрів.

До основних факторів, що впливають на конкурентоспроможність української продукції відносяться: природні, трудові, наукові і виробничі ресурси; умови попиту на внутрішньому ринку; наявність споріднених галузей, пов'язаних з потенційно конкурентоспроможними галузями; стратегія підприємств щодо досягнення конкурентних переваг і характер конкурентної боротьби на внутрішньому ринку. Вагомість цього фактора суттєво підвищується на перехідному етапі формування державної економічної політики, спрямованої на подолання кризи, і подальший економічний ріст.

Контрольні питання

1. Конкурентоспроможність у системі економічної безпеки та євроінтеграційних процесів.
2. Шляхи досягнення міжнародної конкурентоспроможності.
3. Управління конкурентоспроможністю в системі економічної безпеки.
4. Конкурентоспроможність підприємств у системі глобальної економіки.

1. Авдокушен Е.Ф. Международные экономические отношения. – М.: Юрист, 1999. – 368 с.
2. Американская социология: Перспективы, проблемы, методы. – М., 1972.
3. Ансофф И. Стратегическое управление / Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 1989. – 520 с.
4. Ансофф И. Стратегическое управление / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1998. – 519 с.
5. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації: Монографія. – К.: КНЕУ, 2004. – 275 с.
6. Арон Реймон. Мир і війна між націями / Пер. з франц. – К., 2000. – 346 с.
7. Багиев Г.Л., Моисеева Н.К., Никифорова С.В. Международный маркетинг. – СПб.: Питер, 2001. – С. 205.
8. Базарян Н.М. Международный маркетинг: Учеб.-практ. пособие. – К.: ИМСО МО Украины, НВФ “Студцентр”, 1998.
9. Базилюк Я.Б. Конкурентоспроможність національної економіки: сутність та умови забезпечення: Монографія. – К.: НІСД, 2002. – С. 132.
10. Бараник З.П., Пономаренко І.В. Аналіз економічної активності населення України // Формування ринкової економіки: Зб. наук. праць. Спец. вип. До 100-річчя КНЕУ. Управління людськими ресурсами: проблеми теорії та практики. Т. 1. Сучасні технології управління людськими ресурсами. – К.: КНЕУ, 2005. – С. 19–27.
11. Баркан Д.И. Практический маркетинг. Вып. 3. Как создаются коммерчески успешные товары и услуги: маркетинг и нововведение. – Л.: Аквилон, 1991.
12. Безтелесна Л.І. Формування системи оцінки якості вищої освіти в цілях людського розвитку // Формування ринкової економіки: Зб. наук. праць. Спец. вип. До 100-річчя КНЕУ. Управління людськими ресурсами: проблеми теорії та практики. Т. 1. Сучасні технології управління людськими ресурсами. – К.: КНЕУ, 2005. – С. 34–44.

13. Бланк И. Инвестиционный менеджмент. – К.: МП “ИТЕМ” ЛТД, “Юнайтед Лондон Трейд Лимитед”, 1995. – 448 с.
14. Богатирьев О.І. Стратегія зарубіжних банків в країнах з перехідною економікою (маркетингово-управлінський аспект): Дис... канд. екон. наук. – К.: КНЕУ. – 2003. – 183 с.
15. Богиня Д. Стимули та антистимули розвитку трудового менталітету в сучасних умовах // Україна: аспекти праці. 2001. – № 3. – 2003. – С. 64–51.
16. Богиня Д.П. Соціально-економічні аспекти ринку праці в регіонах з підвищеним рівнем безробіття // Україна: аспекти праці. – 1998. – № 1. – С. 3–9.
17. Борецька Н.П. Соціальний захист населення на сучасному етапі: стан і проблеми. – Донецьк: Янтра, 2001. – 351 с.
18. Бутенко О. Іноземні банки на фінансових ринках країн Центрально Східної Європи // Банківська справа. – 2005. – № 3. – С. 62–69.
19. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 508 с.
20. Варнавский В.Г. Страхование рисков частных инвестиций в инфраструктурных проектах // МЭ и МО. – 2004. – № 9. – С. 32.
21. Внешнеторговые контракты промышленных предприятий: Учеб. пособие / В.В. Самохвалов, А.П. Шмелев, С.Н. Галкин, А.И. Афоничкин. – Саранск, 2002. – 185 с.
22. Войчак А.В., Павленко А.Ф. Системи та характеристики сучасного маркетингу. – К.: КНЕУ, 1994.
23. Гальчинський А., Гесць В., Кінах. А., Семиноженко В. Інноваційна стратегія українських реформ. – К.: Знання України, 2002. – 324 с.
24. Георгіаді Н. Соціальна політика України у контексті нової економіки на шляху до входження в ЄС / Н. Георгіаді, Н. Орлів // Вісник ТАНГ. – 2002. – № 8–2. – С. 66–69.
25. Гнибіденко І.Ф. Зростання добробуту громадян – основне завдання соціальної політики // Праця і зарплата. – 2004. – № 5 (393). – С. 2–3.
26. Гнибіденко І.Ф. Соціально-трудові відносини на селі, їх вплив на грошові доходи та мотивацію праці // Вісник технологічного університету Поділля. – № 4. – Ч. 1. – Т. 2 (52). – Хмельницький, 2003. – С. 15–18.
27. Голубков Е.Л. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. – М.: Фин-пресс, 1998.

28. Гольцберг М.А., Воронова А.В. Международная торговля. – К.: ВНУ, 1994. – 480 с.
29. Горенко О.М. Україна і європейська інтеграція / Україна і Європа (1990–2000 рр.). Ч. 2. Україна в міжнародних відносинах з країнами – членами Європейського Союзу. – К., 2001. – С. 27.
30. Градов А.П. Стратегия экономического управления предприятием: принципы формирования стратегических решений: Учеб. пособие. – СПб.: ГТУ, 1993. – 205 с.
31. Губський Б.В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі. – К.: Наукова думка, 1998. – 389 с.
32. Данченко Л.А. Конкурентоспособные цены: вопросы анализа // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2003. – № 4. – С. 29–30.
33. Демидов В.Е., Завьялов П.С., Крестов И.И. Маркетинг во внешнеэкономической деятельности. – М.: Внешторгиздат, 1989.
34. Денисенко Н. Механизм инвестирования: теоретическая сущность и проблемы совершенствования // Персонал. – 2003. – № 4–5. – С. 52–57.
35. Дергачов О. Особливе партнерство України з НАТО / Громадська політика щодо НАТО в Україні: діємо разом. – Матер. та док. міжнар. семінару 8.04.2003. – К., 2003. – С. 32.
36. Диксон П.Р. Управление маркетингом. – М.: Политиздат, 1991. – С. 131.
37. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика. – СПб.: Питер, 1999. – С. 171.
38. Елементи стратегії ЄС щодо України (Чеський погляд. Виклад політики) / Інституційні реформи в ЄС. Аналітичний шокквартальник. – 2003. – Вип. 4. – С. 69.
39. Ефективний механізм розв'язання соціальних проблем: Український фонд соціальних інвестицій: хроніка руху вперед // Управління освітою. – 2002. – № 2. – С. 415.
40. Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002–2004 роки: Послання Президента України до Верховної Ради України // Економіст. – 2002 р. – № 5 – С. 20–33.
41. Єпіфанов А.О., Сало І.В. Регіональна економіка. – К.: Наукова думка, 2000. – 339 с.
42. Жаліло Я.А., Базилюк Я.Б. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / За ред. Я.А. Жаліла. – К.: НІСД, 2005. – 388 с.

43. Журба І.Є. Конкурентоспроможність регіону: суть, методи оцінки, сучасний стан / Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Регіональна політика в Україні: сучасні форми та методи реалізація (збірник наукових праць). Вип. 2 (52) / НАН України. Ін-т регіональних досліджень. – Львів, 2005. – С. 445–460.
44. Журба І.Є. Науково-методологічні основи розвитку міжнародного співробітництва регіонів: проблеми кордонів та прикордоння / Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечение иностранных инвестиций: региональный аспект. – Сб. науч. трудов. – Донецк: ДНУ, 2006. – С. 191–198.
45. Иванов Ю. Конкурентоспособность в системе категорий рыночной экономики // БизнесИнформ. – 1994. – № 11. – С. 11.
46. Іващенко П.О. Економічна безпека в системі національної безпеки України // Ринкова трансформація економіки: Зб. наук. праць. – Х.: ХДЕУ, 1998. – Вип. 3.
47. Ковалев А.И., Войтенко В.В. Маркетинговый анализ. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996.
48. Коган А.М. Деньги, цена и теория трудовой стоимости. – М.: Финансы и статистика, 1991. – С. 12–13.
49. Колот А.М. Соціально-трудові відносини: теорія і практика регулювання: Монографія. – К.: КНЕУ, 2003. – 230 с.
50. Комаров И. Интеллектуальный капитализм // Персонал. – 2000. – № 5.
51. Концепція (Основи державної політики) національної безпеки України // Відомості Верховної Ради України. – 1997. – № 10. – С. 85.
52. Концепція економічної безпеки України. – К.: Ін-т екон. прогнозування; Кер. проекту В.М. Гець. – К.: Лотос, 1999. – 82 с.
53. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Д., Вонг В. Основы маркетинга: менеджмент / Пер. с англ. – 2-е изд. – СПб.: Вильямс, 1998.
54. Кочетов З.Г. Геоэкономика: освоение мирового экономического пространства. – М.: БЕК, 1999. – 480 с.
55. Куденко Н.В. Стратегічний маркетинг: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 1998.
56. Кузьмін О.Є., Горбаль Н.І. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства. Підручник. – Львів: Компакт-ЛВ, 2005. – С. 34.
57. Куликов Г.Т. Мотивация труда наёмных работников. – К.: ИЭ НАНУ, 2002. – С. 81.

58. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Пер. с фр. – СПб.: Наука, 1996.
59. Левківський В.М. Сучасні трансформації в міжнародному русі капіталу: Монографія. – Чернігів: Сіверянська думка, 2003. – 248 с.
60. Лендъел М. Досвід Карпатського єврорегіону: поштовх до переосмислення моделі транскордонного співробітництва // На шляху до Європи. Український досвід єврорегіонів. – К.: Логос, 2000. – 224 с.
61. Лиходій В.Г. Єрмоленко М.М. Маркетинг. – К. Національна академія управління, 2002.
62. Лібанова Е.М. Ринок праці: Навч. посібник. – К.: ЦНЛ, 2003. – 224 с.
63. Лук'яненко Н.Д., Дороніна О.А. Управління оплатою праці як важливою складовою соціально-трудоких відносин // Регіональні проблеми зайнятості і ринку праці: Матер. Всеукр. наук.-практ. конф. – Тернопіль, 2004. – С. 214–215.
64. Луцишин З. Сутність і тенденції розвитку світового фінансового середовища // Вісник НБУ. – 2001. – № 4. – С. 46–50.
65. Ляхович Г. Пріоритетні напрямки розвитку соціального захисту населення з врахуванням світового досвіду // Вісник ТАНГ. – 2001. – № 18, Ч. 2. – С. 229–235.
66. Мазаракі А.А., Чаюн Т.І. Міжнародний маркетинг: Підручник. – К.: КДТУ, 2002. – 306 с.
67. Макогон Ю.В., Булатова Е.В. Международный банковский бизнес: Учебн. пособие. – К.: Атика, 2003. – 208 с.
68. Мармазов В., Піляєв І. З “дорожньою картою” на шляху до ЄС // Політика і час. – 2003. – № 11. – С. 38.
69. Матвеева О.П. Организация и технология внешнеторговых операций: Учеб. пособие. – М.: Маркетинг, 2000. – 160 с.
70. Матвієнко П.В. Промінвестбанк в економічній системі України. – К.: Наукова думка, 2000. – 112 с.
71. Международный маркетинг. Учеб. пособие / Под ред Н.И. Перцовского. – М.: Высшая школа, 2001.
72. Мельник М.І. Корупція: сутність, поняття, заходи протидії. – К.: Атика, 2001. – 304 с.
73. Миграция сельского населения / Под ред. Т.И. Заславской. – М.: Мисль, 1970. – 348 с.
74. Міжнародна інвестиційна діяльність: Підручник / Д.Г. Лук'яненко, Б.В. Губський, О.М. Мозговий; За ред. д-ра екон. наук, проф. Д.Г. Лук'яненка. – К.: КНЕУ, 2003. – 387 с.

75. Міжнародні інтеграційні процеси сучасності: Монографія / А.С. Філіпенко (кер. авт. кол.), В.С. Будкін, М.А. Дудченко та ін. – К.: Знання України, 2004. – 304 с.
76. Мікула Н. Єврорегіони: досвід та перспективи. – Львів: ІРД НАН України, 2003. – 222 с.
77. Мікула Н. Міжтериторіальне та транскордонне співробітництво: Монографія. – Львів: ІРД НАН України, 2004. – 395 с.
78. Міщенко В., Набок Р. Роль іноземного капіталу в банківському секторі країни // Вісник НБУ. – 2005. – № 11 – С. 38–44.
79. Най Джозеф С. Взаимозависимость и изменяющаяся международная политика // МЭиМО. – 1989. – № 12.
80. Найдъонов В.С., Сменковський А.Ю. Инфляция и монетаризм. – К.: БЦКФ, 2003. – 246 с.
81. НАТО після Вашингтонського саміту: можливості для Європи. – К., 2000.
82. НАТО. Довідник. – К.: Основи, 1997. – 368 с.
83. Національна безпека України. 1994–1996 рр. Наук. доповідь. – К.: НІДС, 1997. – 126 с.
84. Новицький В. Національні інтереси України в контексті цивілізаційних детермінант і економічної глобалізації // Економіка України. – 2003. – № 7. – С. 12–18.
85. Новіков В. Подолання бідності – нагальна проблема соціальної політики // Україна: аспекти праці. – 2001. – № 1. – С. 23–26.
86. Основи політичної науки: Курс лекцій / За ред. Б.Л. Кухти. Ч. 4: Міжнародна політика. – Львів, 1999.
87. Основні показники діяльності банків України на 1.02.2006 р. // Вісник НБУ. – 2006. – № 3. – С. 21.
88. Павловський А. Стратегія розвитку суспільства. – К.: Техніка, 2001. – С. 74.
89. Павловський А.М. Шлях України. – К.: Техніка, 1996. – С. 97–98.
90. Паламарчук В. Взаємодія напівдемократій та усталених демократій – можливе майбутнє Європи / В. Паламарчук, О. Литвиненко // Віче. – 2003. – № 4. – С. 45–54.
91. Панов М. Правова політика як універсальний феномен соціального буття // Право України. – 2001. – № 8. – С. 36–40.
92. Папів М. Соціальна політика та її вплив на доходи і рівень життя населення // Україна: аспекти праці. – 2004. – № 7. – С. 3–9.
93. Пахомов Ю.М. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі. – К.: Україна, 1997. – 237 с.

94. Питер Р. Диксон. Управление маркетингом / Пер. с англ. – М.: ЗАО “Издательство БИНОМ”, 1998.
95. Піддубний І.О., Піддубна А.І. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства / За ред. проф. І.О. Піддубного. – Х.: ВД “ІНЖЕК”. 2004. – 264 с.
96. Портер М. Конкуренція. – М.: Вільямс, 1993. – 495 с.
97. Портер Майкл Е. Стратегія конкуренції / Пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. – К.: Основи, 1998. – С. 20.
98. Проді Романо. Задум об'єднаної Європи / Пер. з італ. – К., 2002.
99. Промисловий маркетинг. Теорія та господарські ситуації: Підручник / Під ред. А.О. Старостіної. – К.: Іван Федоров, 1997.
100. Развитие социальной сферы в странах ЕС // Экономика и управление в зарубежных странах: Инф. бюл. – 2002. – № 6. – С. 46–60.
101. Ринок праці та соціальний захист: Навч. посібник. Із соц. політики / Е. Лібанова, О. Палій. – К.: Вид-во Соломії Павличко “Основи”, 2004. – 491 с.
102. Розвиток людини. Звіт ООН. – К.: Просвіта, 1994. – 260 с.
103. Рубинская Э.Т. Управление внешнеэкономической деятельностью предприятия. – М.: ПРИОР, 2001. – 240 с.
104. Ружмон Дені де. Відкритий лист до європейців // Європа у грі. Шанс Європи. Відкритий лист до європейців. – Львів, 1998.
105. Рыбаковский Л.Л. Миграция населения: прогнозы, факторы, политика. – М.: Наука, 1987. – 200 с.
106. Сергієнко О. Соціальна політика в сучасному світі та в Україні // Україна: аспекти праці. – 2002. – № 1. – С. 31–37.
107. Силенко А. Соціальна політика та її пріоритети у перехідному суспільстві // Людина і політика. – 2003. – № 1. – С. 118–127.
108. Скальський В.В. Зайнятість та динаміка заробітної плати в період переходу до ринку на прикладі Хмельницької області // Вісник Технологічного університету Поділля. Соціально-гуманітарні науки. – 2001. – № 4. – С. 145–150.
109. Скомарохова О.І. Соціальна політика та соціальний захист економічно-активного населення: Автореф. дис. / Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України. – К.: 1998. – 17 с.
110. Слюсаренко А.Г., Гусев В.І. Новітня історія України (1900–2000). – К.: Вища школа, 2000. – 610 с.
111. Соколенко С.І. Глобалізація і економіка України. – К., 1999. – 568 с.

112. Соколенко С.І. Сучасні світові ринки та Україна. – К.: Демос, 1995. – 256 с.
113. Стасюк М. Вплив міграційних процесів на основні демографічні показники в Україні / М. Стасюк, В. Крючковський // Україна: аспекти праці. – 2004. – № 5. – С. 40–45.
114. Статистика миграции населения. – М.: Статистика, 1973. – 365 с.
115. Статистичний щорічник Хмельницької області за 2003 рік / Під заг. ред. В.В. Скальського. – Хмельницький, 2004. – 524 с.
116. Стиглиц Дж. Как реформировать глобальную финансовую систему // Проблемы теории и практики. – 2005. – № 1. – С. 6–11.
117. Студенников І. Транскордонне співробітництво як крок до визначення концепції регіональної політики // На шляху до Європи. Український досвід єврорегіонів. – К.: Логос, 2000. – 224 с.
118. Тарасюк Б. Україна – ЄС: пріоритети, проблеми, перспективи / Співпраця ЄС та України. Аналітичний щоквартальник. – 2003. – Вип. 3. – С. 21.
119. Україна: стратегія євроінтеграції та співробітництво на пострадянському просторі. Матер. “круглого столу” (Київ, 18.03.2003 р.). – К.: НІСД, 2003. – С. 46.
120. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства (організації). – К.: ЦУЛ, 2003. – 186 с.
121. Управління персоналом фірми: Навч. посібник / Під ред. В.І. Крамаренко, Б.І. Холода. – К.: ЦУЛ, 2003.
122. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг. – СПб.: Питер, 2002. – С. 448.
123. Федорова М.С. Проблема измерения затрат работодателей на воспроизводство рабочей силы. Дис. канд. эк. наук. – М., 1995.
124. Фергюсон Йел. Глобальное общество в конце двадцатого столетия // Международные отношения: социологические подходы. – М., 1998.
125. Харченко М. Оплата праці: реформування на основі нової Єдиної тарифної сітки // Україна: аспекти праці. – 2005. – № 7. – С. 3–9.
126. Хершматт К., Зоммеерлатте Т. Метод лучших показателей в научных исследованиях и разработках // Проблемы теории и практики управления – 1996. – № 3. – С. 98–102.
127. Циганкова Т.М. Управління міжнародним маркетингом: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 1998.
128. Цыганков П.А. Международные отношения. – М., 1996.

129. Чалий О. Стан та перспективи співробітництва між Україною та Європейським Союзом / Інституційні реформи в ЄС. Аналітичний щоквартальник. – 2003. – Вип. 4. – С. 34.
130. Шадурская Т.И. Формирование фонда оплаты труда в условиях ускорения. – К.: Наука и техника, 1988. – 60 с.
131. Шевченко Л. Конкурентное управление. Учеб. пособие. – Х.: Эспада, 2004. – 520 с.
132. Шелудько Н.М. Сучасні тенденції фінансової глобалізації та їх вплив на розвиток банківського сектору України // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 2. – С. 85–92.
133. Эрлих А.Р. Современные мировые системы в анализе Йохана Галтунга // Социально-политические науки. – 1992. – № 2–3.
134. Юрченко В. Соціальна політика на етапі реформування суспільства / В. Юрченко, О. Заклекта // Вісник КНТЕУ. – 2004. – № 4. – С. 5–11
135. Ягодка А.Г. Соціальна інфраструктура і політика: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2000. – 212 с.
136. Balassa V. The theory of Economics Integration. – Homewood, 1961. – P. 8.
137. Berekoven L. Internationales Marketing. Neue Wirtschafts – Briefe, Berlin 1985.
138. Bonaccorsi A. (1992) “On the relationship between firm size and export intensity”, *Journal of International Business Studies*, Fourth Quater. – P. 605–35.
139. Brocke M., Remmers H. The Strategy of Multinational Enterprise, Macmillan, London, 1976.
140. Claessens S. How Does Foreign Entry Affect the Domestic Banking Market? // *Journal of Banking&Finance*. – 2001. – P. 891–911.
141. Clarke G. Foreign Bank Entry: Experience, Implications for Developing Countries. – 2001.
142. Dages B.C., Goldberg L.S. Foreign and Domestic Bank Participation in Emerging Markets: Lessons from Mexico and Argentina // *Federal Reserve Bank of New York Economic Policy Review*. – 2000. – P. 17–36.
143. Deitmers I. Auslandsinvestitionen und inländische Beschäftigung, Peter Lang, Frankfurt, Bern, 1982.
144. Doliwa-Klepacki Zbigniew M. Integracja Europejska. Bialystok, 2000.
145. Eilenberger G. Finanzierungsentscheidungen multinationaler Unternehmungen, Wurzburg, Wien, 1980.

146. Fayerweather I. International Business Management, a Conceptual Framework. Me Graw-Hill, New York, 1969.
147. Festschrift zum Geburtstag von Hasenack, Berlin, Heme, 1966.
148. Fröhlich F.W., Multinationale Unternehmen. Entstehung, Organization und management, Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden, 1974.
149. Graham E.M. Opening up Banking to Foreign Competition // Open Doors. Foreign Participation in Financial Systems in Developing Countries. – Washington: The Brookings Institution, 2001. – P. 289–326.
150. Handwörterbuch der Absatzwirtschaft. Ed. B. Tietz, Stuttgart, 1974.
151. Handwörterbuch der Betriebswirtschaft (Red. E. Grochl, W. Wittman), Stuttgart, 1975.
152. Human Development Report. United Nation Development Programmed. New York, Oxford, 2004.
153. Internationalisierung der Unternehmensführung als Problem der Betriebswirtschaftslehre. Ed. W. Luck, V. Trommsdorff, B. Kumar. Erich Schmidt Verlag, Berlin, 1982.
154. International Economics Integration. – Heidelberg, 1995. – P. 53–54.
155. James H. The end of Globalization. Lessons from the Great Depression. – Harvard University Press, 2001.
156. Johnson G. (1988) ‘Rethinking incrementalism’, Strategic Management Journal, vol. 9. – P. 75–91.
157. Jovanovich M.N. International Economic Integration. Limits and Prospects. – London and New York, 1998. – P. 343.
158. Julien P.E., Joyal A., Deshaies L. and Ramangalahy C. (1997) “A typology of strategic behaviour among small and medium-sized exporting businesses – a case study”, International Small Business Journal, vol. 15, no. 2. – P. 33–49.
159. Katayama O. (1996) “Flour power”, Look Japan, March. – P. 26–27.
160. Kraft E. Characteristics and Behavior of Foreign Banks During and After the Banking Crisis // Paper prepared for the 5th Conference on Financial Sector Reform in Central and Eastern Europe: The Impact of Foreign Banks Entry. – Tallinn, 2002. – April. P. 26–27.
161. Lensink R., Hermes N. The Impact of Foreign Bank Entry on Domestic Banks: Does Economic Development Matter? // Paper prepared for the 5th Conference on Financial Sector Reform in Central

- and Eastern Europe: The Impact of Foreign Banks Entry. – Tallinn, 2002. – April. P. 26–27.
162. Levene R. Foreign Banks, Financial Development and Economic Growth // International Financial Markets: Harmonization Versus Competition. – Washington: AEI Press.
163. Majaro S. (1993) The Essence of Marketing, Prentice Hall, London.
164. Mathieson D.J. The Role of Foreign Banks in Emerging Markets // Open Doors. Foreign Participation in Financial Systems in Developing Countries. – Washington: The Brookings Institution, 2001. – P. 15–55.
165. McKinnon, Peel Credible Economic Liberalizations and Over borrowing.
166. McKinnon, R., Pill H. Credible Economic Liberalizations and Overborrowing // American Economic Review (Paper and Proceedings). – 1997. – P. 189–193.
167. Mem K., Valentynyi M.E. The Role of Foreign Banks in Five Central and Eastern European Countries // Magyar Nemz. eti Bank working paper, 2003/10.
168. Messner H.G. Aussenhandelsmarketing, Verlag C.E., Poeschel, Stuttgart, 1981.
169. Peek J., Rosengren E. Implications of the Globalization of the Banking Sector: The Latin American Experience // New England Economic Review. – 2000. – September/October. – P. 45–63.
170. Quinn J.B. (1980) “Strategies for change – logical incrementalism”, Sloan Management Review, vol. 20, no. 1. – P. 7–21.
171. R. de Haas, I. van Lelyveld. Foreign Bank Penetration and Private Sector Credit in Central and Eastern Europe. – DNB Staff Report. – 2002. – N. 91.
172. Rayport J.F., Sviokla J.J. (1996) “Exploiting the virtual value chain”, McKinsey Quarterly, no. 1. – P. 21–36.
173. Robinson R.D. International Management. New York, 1967.
174. Robson P. The Economics of international Integration. – London, 1987. – P. 5.
175. Schmidt S.K. Liberalisierung in Europa. Die Rolle der Europäischen Kommission. – Frankfurt – New York, 1998. – P. 31–32.
176. Schneider Heinrich. The dimensions of the historical and cultural core of a European identity // Reflections on European Identity / Edit. by Thomas Jansen. – European Commission, Forward Studies Unit, 1999. – P. 7–20.

177. Solberg C.A. (1997) "A framework for analysis of strategy development in globalizing markets", *Journal of International Marketing*, vol. 5, no. 1. – P. 9–30.
178. Stability and Structure of Financial Systems in CEC5 // National Bank of Poland, 2002, www.nbp.pl.
179. Storf O. Foreign Banks in the Transformation Process. Hungary and Poland. – Frankfurt: Deutsche Bank. – 2000.
180. Streeten P. Economic Integration. Aspects and Problems. Second Revised and Enlarged Edition. – Leyden, 1964. – P. 16–17.
181. The European Union. Handbook, 1996. – P. 112.
182. The Ranks That Don't Lend // *Economist*. – 2001. – 28 April. – P. 89–90.
183. Vaupel I.W., Curhan I.P. The World's Multinational Enterprises, Genef 1974.
184. Vemon R. Sovereignty at Bay. New York, London, 1971.
185. Viner J. The Customs Union Issue. – New York, 1950.
186. Welch L.S. and Loustarinen R.K. (1993) "Inward-outward connections in internationalization", *Journal of International Marketing*, vol. I, no. 1. – P. 44–56.
187. Wendt A. Anarchy is What States Make of It: the Social Construction of Power Politics // *International Organization*. – 1992. – Vol. 46. – № 2.
188. Williams B. The Defensive Expansion Approach to Multinational Banking: Evidence to Date // *Financial Markets, Institutions and Instruments*. – 2002. – 11 (2).
189. World demographic yearbook 2004. Geneva, 2004.
190. World Development Indicators. The World bank, 2004.
191. Yearbook of Labour Statistics. International Labour Office. Geneva, 2004.
192. <http://ukrstat.gov.ua>
193. <http://www.eurostat.eu>
194. <http://kovalevsky.webs.com.ua/theory/theory.htm>