МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

О.Г. Пуригіна

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ КОНФЛІКТИ

Рекомендовано
Міністерством освіти і науки України
як навчальний посібник для студентів
вищих навчальних закладів

Київ
«Центр учбової літератури»
2008

ББК 65.58я73
П 88
УДК 339.9 (075.8)

Гриф надано
Міністерством освіти і науки України
(Лист №1.4/18-Г-2323 від 24.12.07 р.)

Рецензенти:
Сазонець І.Л. — доктор економічних наук, професор, декан факультету міжнародної економіки Дніпропетровського національного університету;
Кукурудза І.І. — доктор економічних наук, професор, завувач кафедри економічної теорії Черкаського національного університету ім. Б.Хмельницького.
Покотилов А.А. — доктор економічних наук, професор, завувач кафедри економічної теорії Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту

Пуригіна О.Г.
П 88 Міжнародні економічні конфлікти: Навч. пос. — К.: Центр учбової літератури, 2008. — 280 с.

ISBN 978-966-364-712-8

У книзі йдеться про методологію та сутність міжнародних економічних конфліктів. Розглядаються питання теоретичних основ міжнародних економічних конфліктів, торгівельні війни сучасності, економічних конфліктів в паливно-енергетичній сфері, конфлікти і ризики при злитті і поглинанні міжнародних компаній, безпеки транзитного простору України, демографічних конфліктів.

Для викладачів і студентів економічних, дипломатичних та політологічних спеціальностей, фахівців-практиків у галузі міжнародних відносин.

ББК 65.58я73

ISBN 978-966-364-712-8

© Пуригіна О.Г., 2008
© Центр учбової літератури, 2008

ЗМІСТ

1. Теоретичні основи міжнародних економічних конфліктів 5

1.1. Предмет і метод економічної конфліктології 5
1.2. Становлення економічної конфліктології 12
1.3. Конфлікти в міжнародній економіці — ресурсний аспект 15
1.4. Конфлікти на споживчому ринку 21
1.5. Міжнародні економічні конфлікти 26
1.6. Конфлікти і міжнародна міжнародна конкуренція 34
Контрольні питання 48

2. Торгівельні війни сучасності. 50

2.1. Торгівельні війни як інструмент досягнення геополітичних цілей 50
2.2. Діяльність міжнародних торгівельних організацій в контексті вирішення проблем торгівельних війн 55
2.3. Торгівельні війни в сучасному світі 63
2.4. Сучасні методи виходу з конфліктного протистояння 83
Контрольні питання 85

3. Міжнародні економічні конфлікти в паливно-енергетичній сфері. 86

3.1 Нафтовий чинник світової політики. 86
3.2. Тенденції і проблеми світового газозабезпечення 103
3.3. Російсько-білоруський енергетичний конфлікт 111
3.4. Газовий конфлікт між Україною і Росією 2005—2006 рр. 112
Контрольні питання 119

4. Конфлікти і ризики при злитті та поглинанні міжнародних компаній 120

4.1. Теоретичні аспекти злиття і поглинань компаній 121
4.2. Конфлікти і ризики при злитті і поглинанні компаній. 123
Контрольні питання 144

5. Світові інфраструктурні проекти та безпека транзитного простору України 146
5.1. Історичні передумови розвитку інфраструктури світу 146
5.2. Розвиток світових мегапроектів 151
5.3. Конфлікти навколо транспортних мегапроектів минулого і сучасності 152
5.4. Транзит і його теоретична основа 158
5.5. Напрями підвищення конкурентоспроможності підприємств транспортного машинобудування 167
Контрольні питання 172

6. Міжнародні демографічні конфлікти 173
6.1. Демографічні проблеми людства 173
6.2. Історичні передумови формування сучасних міграційних процесів в Україні. 178
6.3. Вплив структур міграції на соціально-демографічні конфлікти 184
6.4. Вплив міграції на соціально-культурний розвиток суспільства 192
6.5. Демографічна ситуація в Україні 197
6.6. Україна на світовому ринку трудових ресурсів 205
6.7. Динаміка міграційних процесів в Україні 215
6.8. Інтеграція українського ринку трудових ресурсів до світового ринку праці 223
6.9. Історичне формування і поширення нелегальної міграції у світі 229
6.10. Історичне формування міжнародної інтелектуальної міграції 235
6.11. Особливості впливу міжнародної інтелектуальної міграції на демографічну ситуацію у світі 241
6.12. Вплив глобалізації та світових проблем людства на міграцію населення 250
Контрольні питання 265

Теми рефератів (курсових робіт) 267

Список рекомендованої літератури 270

1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ КОНФЛІКТІВ

1.1. Предмет і метод економічної конфліктології

Протягом тривалого періоду часу в економічній теорії економічний конфлікт розглядався в основному на макрорівні і асоціювався з класовою боротьбою за положення в системі виробничих відносин. Якщо усунути ідеологічне навантаження, то економічний конфлікт це протиборство сторін за володіння матеріальними і фінансовими ресурсами. Це визначення дозволяє в цілому обкреслити научну область економічної конфліктології, але вимагає певних уточнень.

Серед головних питань науки конфліктів важливе місце займає виділення підстав для класифікації й типології конфліктів.

Відомі різні класифікації конфліктів, оскільки конфліктні колізії різного характеру можуть виникати між суб'єктами різних рівнів — країнами, націями, підприємствами, працівниками й адміністрацією, чоловіками й дружинами, директорами й учителями, учителями й учнями і т. д. Цілком правомірно говорити про конфлікти політичного, економічного характеру, а залежно від рівня організації — про конфлікти між індивідами, групами, шарами, системами на регіональному або глобальному рівні.

Зрозуміло, не можна всі конфлікти представити у вигляді єдиної універсальної схеми. Розрізняють конфлікти типу «сутичок», коли їхній дозвіл можливий тільки у випадку перемоги; «дебатів», де можлива суперечка, але можливий і компроміс; «ігор», які нескінченні й навряд чи коли-небудь, будуть завершені. Останнє має принципове значення, оскільки знімає ореол безвихідності й приреченості навколо кожного з конфліктів.

Узагальнюючи найпоширеніші класифікації конфліктів, можна виділити такі базові класифікації й типології конфліктів:

- **по складу й кількості конфліктуючих сторін або учасників конфлікту (внутріособистісні, міжособистісні, особово-групові, міжгрупові, міжколективні, міждержавні, міжпартійні, міжнаціональні);**
- **по проблемній ознаці (управлінські, сімейні, педагогічні, політичні, економічні, творчі);**
- **за часом протікання конфлікту (гострі й хронічні; скороминучі, тривалі, вялотекущі та ін.);**

• по змісту конфлікту (змістовні, або проблемні, і «комунальні»);

• по тенденції до перетворень і можливостей дозволу конфлікту (конструктивні й деструктивні, або неконструктивні);

• по ступеню гостроти протиріч (невдоволення, розбіжність, протидія, розбрат, ворожнеча, війна та ін.);

• по ступеню інтенсивності конфлікту (основні й неосновні, реалістичні й нереалістичні та ін.).

На додаток до позначених типів у рамках кожної з названих класифікацій конкретизуються види конфліктів.

Крім того, у деяких класифікаціях конфлікти розрізняються відразу по декількох підставах.

Ідеологічні конфлікти, в основі яких лежать протиріччя в поглядах, установках людей на різні питання життя суспільства, держави, колективу, розходження в життєвих позиціях.

Ці конфлікти можуть виникати як на рівні макросередовища (суспільства), так і в найбільш нечисленних об'єднаннях, між окремими особами. Вони можуть бути глибокими, гострими й важкорозв'язними, стосуватися відношення до політики держави тієї або іншої партії; пов'язаними з міжнаціональними, сімейними відносинами, відносинами як у побуті, так і в офіційній обстановці.

Економічні конфлікти, засновані на економічних протиріччях, коли економічні потреби однієї сторони задовольняються або можуть бути задоволені за рахунок іншої. Чим глибші ці протиріччя, тим сильніше зіткнення, глибші й стійкіші конфлікти, а тому їх важко (а іноді й неможливо) вирішити. Економічні конфлікти можуть виникати також між окремими людьми.

Соціально-побутові конфлікти, пов'язані із протиріччями груп або окремих людей з питань житла, користування побутовими послугами, розподілу обов'язків, установки черговості надання соціально-побутових послуг і т. п.

Сімейно-побутові конфлікти, засновані на дисгармонії сімейних відносин, неблагополучності психологічної атмосфери в родині. Причини цих порушень мають різні рівні значимості: від дрібних побутових безладь, морально-побутової розбещеності членів родини до серйозних ідеологічних розбіжностей, прямо або різних сторін, що побічно впливають на організацію, її життя.

Соціально-психологічні конфлікти, що проявляються як у відносинах між групами, так і між окремими людьми. В основі цієї групи конфліктів лежать порушення в області взаємин. Причина

порушень — психологічна несумісність, тобто неусвідомлене, нічим не мотивоване неприйняття людини людиною, що викликає в однієї зі сторін або одночасно в обох сторін неприємний емоційний стан. Причиною може бути боротьба за лідерство, вплив, престижне положення, увагу, підтримку навколишніх.

Емоційні конфлікти, що виникають через емоційні стани, які викликають напружену обстановку й у підсумку переростають у дійсні конфлікти різноманітного характеру: від економічних, та ідеологічних до сімейно-побутових. Причини таких конфліктів лежать у сфері стану здоров'я. Це можуть бути й відхилення в сфері сексуальних відносин, і нав'язливі стани, і патологічні потяги (алкоголь, наркотики).

Психолого-педагогічні конфлікти, засновані на протиріччях, які виникають у навчально-виховному процесі при зіткненні вимог, інтересів педагогів, учнів, батьків, керівників. Ці конфлікти мають потребу в гармонізації відносин

у системах: «учитель — учень», «учитель — учні», «учитель — учитель», «учитель — батьки», «учитель — керівник».

Конфлікти приналежності, які виникають через подвійну приналежність індивідів, наприклад коли вони утворять групу усередині іншої, більшої групи або коли індивід входить одночасно у дві конкуруючі групи, які переслідують одну мету.

Найважливіші види конфліктів по змішаних підставах (кількість учасників конфлікту, спрямованість і особливості пов'язаних з ним переживань):

- **внутрішні (проблему переживаємо тільки ми) і зовнішні (проблему переживаємо ми й, принаймні, ще одна людина);**
- **прямі (спрямовані на нас) і непрямі (не спрямовані безпосередньо на нас);**
- **індивідуальні (внутріособистісні і міжособистісні) і колективні (беруть участь троє й більше).**

Оскільки конфлікт завжди припускає участь сторін, найбільш всеохоплюючою і фундаментальної є класифікація конфліктів по кількості сторін, що беруть участь.

Міжгрупові конфлікти (у більших соціальних групах, організаціях, малих групах), коли конфліктуючими сторонами є соціальні групи, що переслідують несумісні цілі й перешкоджають один одному на шляху їхнього здійснення.

Індивідуально-групові конфлікти. Виникають при невідповідності поводження особистості груповим нормам, очікуванням, інтересам, потребам, цінностям, цілям між окремою особистістю й групою людей.

Міжособистісні конфлікти. Виникають тоді, коли члени однієї групи переслідують несумісні цілі й реалізують суперечливі цінності або одночасно в конфліктній боротьбі прагнуть до досягнення однієї мети, досягти яку може лише одна зі сторін.

Внутріособистісні конфлікти. Проявляються в зіткненні приблизно рівних по силі, але протилежно спрямованих інтересів, потреб, потягів однієї людини.

Підставою для класифікації конфліктів є також тривалість їхнього протікання й ступінь напруженості.

Короткочасні гострі конфлікти. Відрізняються великою емоційною забарвленністю, крайніми проявами негативного відношення друг до друга конфліктуючих. Іноді приводять до важкого або навіть трагічних наслідків. Найчастіше в основі таких конфліктів лежить не стільки глибина, гострота протиріч, скільки прояв особливостей характеру й темпераменту особистості.

Тривалі гострі конфлікти. Характеризуються глибокими, стійкими протиріччями конфліктуючих сторін, що контролюють власні реакції й вчинки.

Слабовираженні вялотекущі конфлікти. Відзначаються в протиріччях, що носять не дуже гострий характер, або в зіткненнях, де активна лише одна зі сторін, а інша не прагне чітко виявити свою позицію або по можливості уникає відкритої конфронтації.

Слабовираженні скороминучі конфлікти. Найбільш сприятлива форма конфліктного протиріччя, у якій сторони оперативно приходять до згоди.

Існують й інші класифікації конфліктів, що цілком природно, оскільки багатогранність і психологічна складність явища дозволяють вибирати різні підстави для їхнього аналізу.

Відрізняється від загальноприйнятих-класифікація конфліктів за функціональним ознаками:

• справжній конфлікт — зіткнення інтересів існує об'єктивно, усвідомлюється учасниками й не залежить від якого-небудь варіативного фактора;

• випадковий конфлікт — залежить від змінних факторів, що учасниками не усвідомлюється; конфлікт припиняється після усвідомлення реально-наявних перспектив;

• зміщений конфлікт — сприймання причини конфлікту лише побічно пов'язаної з об'єктивними причинами, що лежать в його основі;

• схований конфлікт — у силу об'єктивних причин повинен спостерігатися, але не актуалізується (він може бути невірно приписаний або невірно представлений);

• **помилковий конфлікт — не має об'єктивних підстав; виникає в результаті неясних підстав, але після сформування мотивів і установок учасників перетворюється в справжній.**

У історії є немало прикладів того, як зміна в споживанні природного ресурсу викликала соціальні конфлікти. Висихання Великого степу змусило монголів шукати інші пасовища, що закінчилося для Русі катастрофічним розгромом національного масштабу (нашестя Батия). Використання землі під пасовища в Англії XVI ст. обернулося обезземеленням значної частини селянства, надмірним переповнюванням населення міст, бродяженням.

Усвідомлення проблеми і спроба її раціонально регулювати зазвичай призводить до зниження гостроти конфлікту, а іноді і дає можливість направити його в конструктивне русло. З цих позицій значним досягненням цивілізації є ринок, службовець-дієвим інструментом регулює економічні конфлікти.

З кінця XXIII століття вчені починають все частіше задаватися питанням про те, які сили забезпечують нормальне функціонування суспільства. Чому кожен індивідуум, переслідуючи свої власні інтереси і володіючи уВкрай обмеженою інформацією, проте, не викликає своїми діями хаос в суспільстві? Істотний внесок в дослідження даного питання вніс Адам Сміт (1723—1790). Сміт жив в ті часи, коли навіть високоосвічені люди вірили, що суспільство утримується від неминучого повернення в стан безладу і бідності лише завдяки сильній державі. Сміт спростував цю поширену думку, відкривши і обґрунтувавши механізм суспільної координації, що діяв незалежно від підтримки уряду. Причому механізм настільки могутній, що міг протистояти таким, що суперечить йому урядовим заходам, і, більш того, повністю їх нейтралізувати. Економічна теорія стверджує, що, діючи в своїх власних інтересах, люди створюють можливості вибору для інших і що суспільна координація це процес безперервного взаємного пристосування до змін в чистій вигоді, що виникають в результаті їх взаємодії.

Економічна теорія виступає тут як метод вирішення соціального конфлікту у сфері виробництва і споживання. Встановлюючи зв'язки між людськими потребами і соціальними результатами, економічна теорія є однією з найважливіших наук про людину і людське суспільство. І вона зафіксувала, що в економічній діяльності особа переважно поступає раціонально. Він прагне співвіднести свої потреби з планами, цілями і способами їх досягнення. А значить, виникають можливості успішного регу-

лювання соціальних конфліктів. Ідею раціональності капіталістичного суспільства особливо послідовно відстоював на початку XX століття М. Вебер. Ступінь свідомості мотивів соціальної дії може бути різним. Вебер вказав на чотири види соціальних дій:

- **традиційна соціальна дія (за звичкою);**
- **афектна дія (підпорядковане емоціям);**
- **ціннісно-раціональна дія (підпорядкована вищим ідеалам справедливості, краси, віри, тобто що виводить за рамки конкретної практичної ситуації);**
- **цілераціональна дія є найбільшою мірою осмисленою, бо має конкретну мету і спирається на реальні засоби. В основі соціальної цілераціональної дії лежить очікування певної поведінки предметів зовнішнього світу і інших людей і використання цього очікування як «умови» або «засоби» для досягнення своєї раціонально поставленої і продуманої мети.**

Перенесення поняття економічного конфлікту на всю сукупність конфліктів, що виникають у зв'язку з виробництвом, розподілом і споживанням благ, приводить до численних суперечностей. Тому, хоча дослідження конфліктів в економіці і соціології вже має свою історію, у самого поняття економічного конфлікту до цих пір немає чіткого визначення і стійкого об'єму. Політичний конфлікт бізнесу і влади, наприклад, можна розглядати як зіткнення економічних інтересів підприємця і чиновника, внаслідок протилежності підприємницької і розподільної функцій. Сама влада може розглядатися як засіб максимізації корисності в особистих інтересах її володаря (Ф. Хайек, Дж. Бьюкенен). Якщо вважати економічними будь-які виробничі, споживчі і розподільні відносини, які пронизують все суспільство, то доводиться визнати економічними і зіткнення двох крупних фінансово-промислових груп, що використовують неекономічні засоби боротьби і суперечка двох чоловік про те, кому з них дістанеться знайдена ними грошова купюра. Такі різні явища доводиться об'єднувати не по їх «економічності», тобто залученості в сферу дії економічних законів (обміну, ринку), і не на підставі значущості для соціально-економічної системи, а тому, що в їх основі лежать відносини власності, які, у свою чергу, не обмежуються боротьбою за отримання юридичного статусу власника.

Якщо з економічною, юридичною і навіть з етичної точки зору учасник конфлікту не є власником, це не заважає йому бути їм суб'єктивним. Характерний приклад — уявлення ряду страйкуючих робочих колективів про розподільну справедливість і їх відповідні дії. На рівні повсякденних економічних представлень

межі власності розмиті і часто визначаються не юридичними нормами, а соціально-психологічними чинниками.

Визначення економічного конфлікту по його суб'єктах теж натрапляє на суперечності, оскільки господарські суб'єкти (виробники, посередники, споживачі, домохозяєва) вступають в конфлікти не тільки з приводу матеріальних благ, але і з приводу прав, статусу, влади і цінностей. Підприємець, наприклад, може виступати в декількох соціально-економічних ролях, зокрема, і як споживач, і як працедавець, і як підрядчик, і навіть як чиновник. З одного боку, первинне накопичення капіталу і безперервний переділ власності в нашій країні примушує вважати право власності ключем до економічних конфліктів. З іншого боку, власник, користувач і розпорядник — це дуже часто різні суб'єкти.

То ж можна сказати і про предмет економічного конфлікту. Прийнято розрізняти зіткнення інтересів і зіткнення думок, або когнітивний конфлікт. Здавалося б, суперечка менеджерів банку про їх політику інвестицій (допустимо, що це не конфлікт інтересів) в розряд економічних не потрапляє. Проте, якщо врахувати, що в спорі сторони спираються перш за все на економічні уявлення, що мають свою специфічну логіку, то це епізод економічної поведінки; отже конфлікт — економічний.

Дійсно, виходячи з того, що «ключовими» конфліктами сучасного суспільства є протистояння, пов'язане з переділом власності, було б правильно при визначенні економічного конфлікту виходити саме з категорії власності. Проте, на питання про те, чи можна вважати предметом будь-якого комерційного, споживчого, трудового, організаційного, або виробничого конфлікту використання, володіння і розпорядження власністю поки не запропоноване ясної і переконливої відповіді. Точно так, як і питання про те, де проходить межа між економічним, правовим і політичним конфліктами з приводу власності, і можна рахувати ці останні засоби вирішення економічного конфлікту. Таким чином, можна уточнити дане вище визначення: предметом економічної конфліктології є вивчення економічних конфліктів, що розглядаються як усвідомлене протистояння сторін з приводу виробництва, розподілу, споживання і обміну ресурсів, вимірюваних в матеріальному або фінансовому еквіваленті. Економічна конфліктологія, як галузь загальної економічної теорії, включає відомі чотири блоки: мікро-, мезо-, макро- і мегаекономіку.

Методичний апарат економічної конфліктології включає традиційні методи економічної теорії — аналіз, синтез, індукція, де-

дукція і ін., а також методи, використовувані в окремих галузях економічних знань, — статистика, бухгалтерський облік і т. д., математичні методи, особливо, теорія ігор. Комплексний характер дослідження економічних конфліктів припускає застосування методів, що склалися в суміжних галузях гуманітарних знань, таких як соціологія, психологія і політологія.

1.2. Становлення економічної конфліктології

Вважається, що одним з перших фахівців, що звернули увагу на проблему конфліктів в економіці, був Ф.І. Еджворт (1845—1926) — англійський економіст і статистик, представник математичної школи в політекономії. Великий вплив на формування його теоретичних поглядів зробили У.С. Джевонс і А. Маршалл. Еджворт ввів в економічну теорію поняття «Криві байдужості» для ілюстрації вибору споживачем корисності благ. Спираючись на утилітаристську етику, він намагався обгрунтувати застосовність математичних методів до аналізу конфліктів в економічній поведінці.

Проте систематичне вивчення конфліктів в економіці почалося лише в 1960-і роки XX ст. і в наукових публікаціях, що з'явилися за останні роки, економісти все ще рахують цей напрям досить новим. Якщо раніше вітчизняні економісти головну увагу приділяли конфліктам як явищам, що властиві тільки західним країнам, то у зв'язку з переходом нашої країни на ринкові рейки проблема придбала не тільки важливе теоретичне, але і насущне практичне значення.

У роботах економістів сформульовано два різні розуміння економічного конфлікту.

1. З марксистської точки зору, яку розділяють і деякі учені немарксистського напряму, соціальні конфлікти пронизують економіку і є свого роду «способом її існування». Головний ринковий механізм — міжнародна конкуренція — це форма конфлікту, а всі сфери економічних відносин є арени, на яких розігруються приховані або явні протистояння. Згідно цьому підходу не тільки протиборство, але і будь-яка угода між двома агентами ринку автоматично протиставляє їх іншим агентам (незалежно від того, входить це в їх наміри чи ні), підштовхуючи ті, що вже діють, так і прагнучі увійти на ринок фірми до конфліктних стратегій.

2. У неокласичній школі під економічним конфліктом розуміють не конкуренцію взагалі, а її крайні форми: суперництво за

ресурси між сторонами, які несуть витрати у зв'язку із спробами ослабити або усунути один одного (Дж. Хиршлайфер, С. Скапердас і ін.). Під конфліктною поведінкою розуміється широкий спектр дій (від загрози судового розгляду до грабежу або конфіскації майна державою), тобто об'єктом агресивної стратегії в цьому випадку є не тільки обмежені ресурси або споживачі, але і суперник.

З середини 1950-х років XX ст. отримали розвиток математичні моделі економічної конкуренції і співпраці, побудовані з використанням апарату теорії ігор. У цьому руслі знаходяться роботи Дж. Неймана і О. Моргенштерна. Конфлікт тут розглядається як ситуація, в якій:

- **є не менше двох учасників;**
- **економічні інтереси учасників не співпадають;**

Дії учасників при цьому не є абсолютно незалежними. У економіко-математичних теоріях конфлікту розглядається, як правило, взаємодія абсолютно раціональних суб'єктів, ідеальних «максимізаторів корисності» за рівних умов економічної діяльності. З безлічі результатів, отриманих шляхом математичного моделювання економічних ситуацій, можна відзначити наступне:

- **при тривалому протистоянні (багатократній взаємодії) більш ніж двох агентів найбільш вигідною стратегією виявляється компроміс;**
- **навіть нерівні по ресурсах супротивники залежать один від одного, причому тим більше, чим більше витрати на ведення конфліктних дій;**
- **найбільшу частку ресурсів отримує та сторона, яка менше проводить і більше витрачає на протистояння але, перемігши, отримує менше, ніж могла б отримати при кооперації.**

В цілому для сучасної економічної теорії конфлікту характерний відхід від раціональної моделі «максимізатора корисності» і визнання того факту, що інтереси конфліктуючих сторін не є непримиренними. Тепер основні зусилля зосереджені на побудові моделей, в яких конфліктна поведінка поєднується з іншими, кооперативними видами економічної діяльності. Відповідно розширюється і визначення конфліктної поведінки; основна увага перемістилася з чистого насильства, захоплення власності на приховані форми конфлікту, де примушення (і у відповідь оборонні дії) передбачаються і враховуються сторонами як потенційна загроза, як можливість, яка у будь-який момент може здійснитися. Сюди відносять такі сфери діяльності, як стягнення

ренти, лобіювання, судовий розгляд, тертя між менеджерами і акціонерами, боротьба за статус і вплив усередині організації.

Класичне уявлення про економічну людину як про «максимизатора корисності» вимагає визнати таку ситуацію «упокорювання» невигідною; конфлікт, нескінченно посилюючись, неминуче веде до витрат, неприйнятних для однієї із сторін. У реальності економічні агенти часто вступають у відносини кооперації тоді, коли про рівність можливостей і впливу не може бути і мови, коли одна із сторін перевершує іншу по ресурсах, продуктивності, за об'ємом інформації про дії партнера.

Реальний ринок далекий від спрощеної картини «лобової»» конкуренції за виживання: це не стільки «війна всіх проти всіх», скільки співіснування і взаємне доповнення компаній різних типів, засноване на розмежуванні ніш, в кожній з яких існують свої правила гри.

Невідповідність результатів моделювання і реальності звимушує економістів звертатися не тільки до інституційних умов економічної діяльності, але і далі — до соціологічних і психологічних теорій людської поведінки, ладу типології особи представників сторін, що змагаються. Перенесення поняття економічного конфлікту на всю сукупність конфліктів, що виникають у зв'язку з виробництвом, розподілом і споживанням благ, приводить до численних суперечностей. Тому у самого поняття економічного конфлікту до цих пір немає чіткого визначення і стійкого об'єму. Глибинна причина ускладнень при спробі дати однозначне визначення економічного конфлікту криється в складності відносин власності. Володіння тим або іншим ресурсом має значення тільки тоді, коли воно входить до системи суспільних відносин, перш за все — відносин владних. У бажанні володіти власністю, як і в бажанні регулярно отримувати заробітну плату, поєднуються декілька базових потреб: в безпеці, добробуті, незалежності, свободі приватного життя, прихильності, соціальному статусі.

Економічний конфлікт, як і економічна поведінка взагалі, розгортається не в безповітряному просторі математичних моделей. Кінцеві цінності і моральні норми задіяні тут не в меншій мірі, ніж прагнення максимізувати корисність. Проте економіка заснована на раціональних діях, на обліку вартості альтернативних витрат. На відміну від деяких інших видів протистояння (політичного, етнічного, релігійного), тут більше можливостей для раціонального пошуку альтернативних засобів і менше вірогідність так званого «нереалістичного конфлікту», спрямованого не

на досягнення певної мети, а на зняття напруги, підтримку групової згуртованості. Це особливо характерно для нашої країни, де групові ідентифікації як і раніше залишаються розмитими: на зміну дезинтеграції прийшло ділення на тих, хто «постраждав від реформ і тепер намагається вижити», і тих, хто «адаптувався і орієнтований на досягнення», а класова ідентифікація ще не склалася.

Економічні конфлікти не обмежуються звичними межами економіки, вони виникають також і там, де при оцінці людських відносин користуються фінансовим і матеріальним мірилом. Визнання економічної значущості таких «невідчутних» величин, як час, людський, культурний і соціальний капітали, свідчить про існування практичної потреби в порівнянні вартості цих ресурсів з матеріальними, в раціоналізації їх взаємоперетворень один в одного. Безумовно, економічний конфлікт, як всякий інший, має свою власну логіку, що невблаганно підпорядковує собі сторони, що вступили в протиборство. Проте вдосконалення методів його дозволу неможливе без вивчення того, як оцінюється ризик і корисність конфліктних дій, як різні суб'єкти конфлікту порівнюють цінність «безцінного» — нематеріальних і нефінансових видів капіталу.

Можливість економічних конфліктів, які вимагають більших витрат і ризиків, ніж економічні агенти, що більше беруть участь в них, є тією загрозою, яка примушує шукати мирні шляхи вирішення суперечок, стимулює накопичення соціального капіталу. Разом з тим вони неминучі і необхідні, оскільки «зшивають» економіку і встановлюють баланс інтересів там, де нормативні санкції не діють.

1.3. Конфлікти в міжнародній економіці — ресурсний аспект

Одною з причин виникнення економічних конфліктів між окремими організаціями (споживачами і постачальниками) є суперечність інтересів при розподілі і використанні наступних видів виробничих ресурсів:

- **матеріальні;**
- **технологічні;**
- **фінансові;**
- **трудові;**
- **інформаційні.**

Потреби в **матеріальних ресурсах** істотно розрізняються залежно від того, що виготовляє фірма — товари або послуги. Окрім цього, при виборі постачальників матеріальних ресурсів підприємства вимушені враховувати специфічні особливості українського ринку:

— порушення зв'язків, що склалися в радянській економіці, між підприємствами і встановлення спонтанних контактів між споживачами і постачальниками привели до формування ринку ресурсів, відповідного початковій стадії, тобто «ринку продавця». Перш за все цьому сприяє існування «природних» монополій;

— прагнення регіональних керівників призначати постачальників примусово, або виходячи з міркувань самозабезпечення регіону, або грунтуючись на особистих контактах з керівниками інших регіонів. Особлива проблема виникає для споживачів, які стикаються з кримінальними структурами, що представляють інтереси постачальника.

Зіткнення інтересів на ринку матеріальних ресурсів полягає в тому, що постачальники хочуть стати монополістами, що диктують ціни на сировину, а споживачі — забезпечити собі свободу вибору постачальників. Вихід з цієї конфліктної ситуації бачиться в інтеграції горизонтальних виробничих структур, об'єднуючих всі етапи виробничого циклу від видобичі первинних ресурсів до виготовлення готової продукції.

Основною проблемою в області **технологій виробництва** продукції є незадовільний фінансовий стан потенційних користувачів. Згортання державного фінансування НДДКР привело до того, що крупні НВО і ВО, які визначали раніше галузеву науково-технологічну політику, виявилися неконкурентоздатними. У цих умовах виробничі підприємства йдуть лише на незначні удосконалення продукції. Попит на нові і тим більше наукоємні технології практично відсутній. Нестабільне положення в економіці не стимулює керівництво до ризикованих довгострокових вкладень. Це цілком влаштовує і колектив підприємства, який з двох варіантів використання додаткових засобів, — інвестиції в розвиток виробництва або підвищення заробітної плати — вважатиме за краще другий. Тому ситуація оцінюється як безконфліктна, така, що влаштовує обидві сторони. Націленість на виживання не зацікавлює підприємства в ефективній роботі. До того ж сучасні керівники підприємств часто суміщають функції головного інвестора фірми, тобто підприємця, і топ-менеджера. Пояснюється це бажанням інвестора максимально проконтролювати

вкладені ним засоби, проте в такій «сумісниці» вже закладена суперечність: завдання підприємця S вигідно вкласти засоби, зважаючи на ступінь ризику, а завдання менеджера s підтримка працездатності виробничої системи, та уникнення ризикованих ситуацій. Навіть, якщо керівництво фірми готове піти на ризик, пов'язаний з технологічними інноваціями, перевага буде віддана західним технологіям, що упроваджуються «під ключ», забезпечення сервісом і навчанням персоналу. Це означає, що доведеться все-таки скористатися послугами західних компаній-розробників і постачальників технологій. Це позитивні моменти, проте імпортні технології вимагають використання матеріалів які забезпечують задану якість. Таким чином, комплекс проблем, що виникають у організацій з постачальниками технологій, може, вкінці кінців, привести до нових проблем, пов'язаних з постачаннями потрібної сировини. Отже, потрібно повернутися до вітчизняних технологій, що зважають на специфіку українських підприємств.

Джерела **фінансових ресурсів** — це кредитно-фінансові установи. Взаємини з ними будуються в умовах інвестиційної кризи і дефіциту кредитних ресурсів. Практично припинила своє існування система довгострокового кредитування, в якій зацікавлені підприємства, орієнтовані на реальний розвиток виробництва. Відбулося подорожчання кредиту, причому тільки короткострокового і лише під високий відсоток. У цих умовах сформувалися два способи задоволення фінансових потреб:

- **участь організації в акціонерному капіталі банків або установа «ручних» банків, які могли б оперативно здійснювати кредитування організації-засновника. Проте в цьому випадку частіше буває, що підприємства вкладають засоби в банки, а не навпаки;**
- **надання банкам певних послуг, що виходять за межі законодавства (повернення частини кредиту в банк, хабарі співробітникам кредитної установи і т.п.), для отримання кредитів на прийнятних умовах (пільгові ставки, збільшення термінів платежів).**

Інвесторами можуть стати і окремі акціонери. Але в даний час намітилася тенденція до приватизації у вузькому колі власників, в першу чергу працівників і керівників підприємств. Керівники, маючи значну частку акцій підприємств і будучи одночасно менеджерами, отримують практично повний контроль над фінансами, і можуть розпоряджатися ними, переслідуючи власні цілі, а не цілі організації, і в збиток решті акціонерів, більшість яких є,

як правило, рядовими співробітниками цих підприємств. Формується сприятливий ґрунт для конфліктів акціонерів з менеджментом і керівництва з трудовим колективом. Таким чином, закономірна суперечність між інтересами акціонерів в отриманні дивідендів, і менеджменту, зацікавленого в розвитку виробництва, перетворюється на свою протилежність. Акціонери — працівники підприємства зацікавлені як раз в розвитку виробництва, оскільки це дає їм стабільне місце роботи і заробітну плату, вважаючи дивіденди лише доповненням до цього. Керівництво ж підприємства використовує засоби не для розвитку виробництва, а в своїх особистих цілях, виплачуючи співробітникам лише невелику заробітну плату.

Контрольний пакет акцій може скуповуватися сторонніми акціонерами, які можуть бути зацікавлені в розвитку існуючого виробництва, можливо, в його перепрофілюванні, а то і в закритті (навмисному банкрутстві). Саме останній варіант приводить до серйозних конфліктів з колективом підприємств, зацікавленим в збереженні робочих місць. Найгостріше такі конфлікти можуть протікати на градоутворювальних підприємствах, крупних підприємствах військово-промислового комплексу, що також є особливістю економіки України.

Трудові ресурси — найскладніший вид ресурсів, що вимагає врахування соціально — демографічних характеристик, культурних і історичних особливостей, специфіки домогосподарств, що надають дію на формування людських ресурсів, систему освіти, професійно-кваліфікаційну структуру галузей. Будь-які організації відчувають потребу в персоналі відповідної кваліфікації. Проте задоволення цієї потреби стикається з перепонами такої властивості:

— у радянський період проблема «підбору і розстановки кадрів» вирішувалася в основному директивно (розподіл, кадровий резерв і т. ін.) і грунтувалася на типових структурах управління і фіксованому штатному розкладі. У ринкових умовах, особливо в комерційних організаціях, кадровими пріоритетами, здавалося б, повинні були стати такі якості працівника, як мобільність, наявність професійної (базової) освіти. Проте при прийомі на роботу кадровими пріоритетами стають такі властивості, як особисті знайомства, споріднені відносини, відданість, безвідмовність і т. ін.;

Працедавці не завжди прагнуть створити комфортні умови праці. Оскільки в комерційних структурах і в бюджетній сфері заробітна плата істотно розрізняється, то саме вона і є основною

умовою праці. При безробітті і «перевиробництві» в Україні деяких категорій фахівців з вищою освітою з'являється можливість набрати працівників, згодних на порівняно низький рівень заробітної плати за важких умов праці. В цьому випадку знижується професійний рівень персоналу і ефективність роботи всієї організації. В результаті ця суперечність може привести до конфліктів як усередині організації із-за небезпеки втратити роботу, так і поза організацією, оскільки відсутність кваліфікованих кадрів може привести до поразки в конкурентній боротьбі. Проте в бюджетній сфері, не дивлячись на високий рівень безробіття, зазвичай є вакансії, які складно заповнити із-за мізерної зарплати. Ці суперечності посилюються в регіонах, де спостерігається брак кваліфікованих управлінських кадрів, надлишок яких спостерігається в великих містах. Проте вирішення цих протиріч упирається в проблему низького рівня мобільності працівників. Рідко хто може змінити місце проживання на новому місці у зв'язку з потребою у робочому місці. А за наявності робочих місць істотним стає питання забезпечення житлових умов не гірших за ті, які були раніше.

Ще одна особливість ринку праці України пов'язана з високою концентрацією виробництва і наявністю градоутворювальних підприємств. У разі їх зупинки або закриття цілі міста з багатотисячним населенням виявляються безробітними. Складна економічна ситуація в країні не дає можливості змінити професію, переїхати в інший регіон через відсутність гарантій отримання роботи і коштів на переїзд, оскільки немає, як правило, ніякої гарантії, що там вони знайдуть роботу. Суперечності на рівні міст і регіонів чреваті небезпечними конфліктами, які періодично і виникають в цілому ряду регіонів.

На мобільність робочої сили впливає і різка відмінність в рівні розвитку регіонів. Тому частина працівників — жителів великих міст, втративши роботу, в найостаннішу чергу спробують знайти її в провінції, навіть якщо це буде робота за фахом і з відповідним рівнем оплати праці. В той же час ліквідація сільськогосподарських підприємств приводить до відтоку молоді в крупні міста у пошуках випадкової роботи.

Вітчизняний ринок праці відрізняє достатньо високий рівень освіти працівників. Це зумовлює небажання виконувати роботу нижче їх кваліфікації, що збільшує число безробітних. В той же час підприємства випробовують брак робочих і працівників некваліфікованої праці. Приймати на ці вакансії працівників вищої кваліфікації недоцільно, оскільки вони висуватимуть підвищені

вимоги і постійно шукати іншу роботу. Проблема пов'язана з комплексом суперечностей, що виникають між працедавцями і системою освіти. На перший погляд, обидві сторони взаємно зацікавлені в підготовці і працевлаштуванні фахівців високої кваліфікації. Проте це узагальнений інтерес. Суперечність поміщена в неспівпаданні вузівських кваліфікаційних вимог до фахівців з реальними потребами працедавців. Вихід з положення, що створилося є проведення маркетингових досліджень ринку праці і здійснення на цій основі цільової підготовки фахівців через систему договорів між вузами і організаціями безпосередньо або із залученням рекрутингових агенцій.

Інформаційний ресурс перш за все включає систему правових актів, що регламентують діяльність організацій по всіх напрямах. Відомим фактом є наявність суперечностей в законодавчих актах, що приймаються на різних рівнях державного управління: державному, регіональному, місцевому і муніципальному. Суперечності є як в рамках окремого рівня, так і між рівнями. У зв'язку з цим організації при виборі того або іншого способу дії вимушені порушувати яку-небудь з вимог закону, потрапляючи тим самим в сферу «тіньової економіки». Таким чином, вся система взаємодій організацій з державними органами постійно провокує нові суперечності, які або переходять у відкриті конфлікти (непокора вимогам закону), або залишаються в латентній формі (спроби обійти закон).

Окрім правових актів, що регламентують діяльність організацій, до інформаційних ресурсів можна віднести **управлінські технології**. З переходом на ринкові відносини потреба організацій в даному ресурсі видозмінилася. У радянський період типові управлінські технології, розроблені союзними і галузевими НДІ і КБ, по розпорядженню міністерств і відомств упроваджувалися в державних організаціях. В умовах ринку питання вибору форм власності, структури управління, штатного розкладу, внутрішнього документообігу знаходяться у веденні самої організації. У цій ситуації розробка і впровадження управлінських технологій стали проводитися в рамках управлінського консультування (консалтингу). Різноманіття форм підприємств привело до зміни методів розробки і впровадженням технологій від типового проектування до індивідуального. Індивідуальне проектування технологій дозволяє максимально врахувати специфічні особливості організацій, але викликає труднощі в тиражуванні цих проектів, а також у використанні вже упроваджених технологій. Окрім цього, індивідуальному проектуванню властиві підвищені витрати

засобів і часу. З впровадженням управлінських технологій тісно пов'язана проблема запозичення вітчизняного і зарубіжного досвіду. У першому випадку виникає суперечність між досвідом, накопиченим вітчизняними консультантами, і вимогою ринку, а в другому — між зарубіжними моделями управління і українськими реаліями. Таким чином, випробовувана українськими організаціями потреба у відповідних, працюючих управлінських технологіях на даному етапі практично не задовольняється або задовольняється в дуже малому ступені.

1.4. Конфлікти на споживчому ринку

Ринок споживчих товарів є однією з самих конфліктних сфер, оскільки саме тут відбувається зіткнення суперечливих інтересів, в першу чергу між продавцями і покупцями. Сили цих суб'єктів ринку явно нерівні, оскільки вони різною мірою інформовані про реальну якість товару, термін придатності і т. ін. На стороні продавця — маркетинг, реклама, безпосередній зв'язок з виробником, знання технічної документації (особливо це важливо при покупці складних побутових виробів). Положення споживача погіршується ще і тим, що, як правило, в країнах, де рівень доходів недостатній, основним показником споживчої корисності для більшої частини населення стає ціна товару або послуги. Тим самим можливість вибору у покупця істотно скорочується. У країнах з ринковими традиціями, що склалися, споживачі об'єднуються в громадські організації для ефективної протидії диктату ринку, не дивлячись на те, що в цих країнах існують достатньо ефективні державні структури, контролюючі якість товарів і послуг. Таким чином, на ринку споживчих товарів присутні три головні суб'єкти: покупець, продавець і представник громадської або державної організації. Інтереси і цілі цих суб'єктів можуть суперечити один одному.

Покупець складної побутової апаратури, хотів би мати вичерпну інформацію по наступних позиціях:

- **чи достатньо широкий вибір?**
- **чи володіє яка-небудь з цих марок потрібними характеристиками?**
- **чи відповідає ціна якості товару?**
- **чи заслуговує довіри продавець, чи вільно він володіє технічною інформацією?**
- **чи надійна гарантія і чи існує добре налагоджена система післягарантійного обслуговування?**

Загалом покупець бажає купити високоякісні товари по помірних цінах і в зручних для здійснення покупки місцях. Система маркетингу може багато що зробити для задоволення людини, виступаючої як покупець.

Продавцеві, щоб забезпечити зростання продажів, а, отже, якомога довше протриматися в даному магазині, потрібно мати уявлення про наступне:

- **яких характеристик чекають споживачі від товару?**
- **на які групи споживачів і на які потреби слід орієнтуватися магазину?**
- **якими повинні бути дизайн і ціна товару?**
- **яку гарантію і який сервіс слід запропонувати?**
- **які заходи в області реклами, особистого продажу, стимулювання збуту і просування товару могли б сприяти продажу товару?**

Громадянина (громадського діяча, представника державного контролю) споживача, що представляє інтереси, в першу чергу цікавить, наскільки умови продажу відповідають наявному законодавству в галузі захисту прав споживачів. Як суб'єкта ринку, що представляє інтереси громадян, його хвилюють наступні проблеми:

- **чи безпечні і чи надійні пропоновані виробниками товари?**
- **чи точно описують виробники свої товари в рекламних оголошеннях і на упаковці?**
- **чи існує на ринку міжнародна конкуренція, що забезпечує достатній вибір товарів по рівню якості і цінам?**
- **чи уважно відносяться до покупців роздрібні продавці і працівники сервісу?**
- **чи не наносить діяльність, пов'язана з виробництвом і упаковкою товарів, шкоди навколишньому середовищу?**
- **чи не загрожують здоров'ю і безпеці споживача товари і послуги і умови обслуговування?**

Таким чином, громадський діяч грає роль вартового інтересів споживачів і виступає за їх освіту, надання ним інформації і захисту.

Ринок зачіпає інтереси безлічі людей, що неминуче породжує суперечності і конфлікти між суб'єктами міжнародної діяльності. Деякі громадяни активно критикують сучасний маркетинг, звинувачуючи його в руйнуванні навколишнього середовища, в дурній рекламі, створенні непотрібних потреб, зараженні молоді споживчими цінностями і в цілому ряду інших гріхів.

До недавнього часу ці звинувачення не сприймалися фірмами серйозно, проте у міру вдосконалення ринкових відносин вони вже не можуть ігнорувати зростання претензій споживачів. Окремі голоси протесту переросли в цілий рух із захисту прав споживачів — консьюмеризм.

Об'єктивною передумовою виникнення консьюмеризму є той факт, що в 50-і роки XX століття в економічно розвинених країнах ринок продавця став перетворюватися в ринок покупців, переслідуючих одну або декілька з наступних цілей:

- **Утилітаризм.**
- **Справедливість.**
- **Особисті права.**

1. **Концепція утилітаризму** грунтується на теоріях Адама Сміта, Джеремі Бентама і Джона Стюарта Мілля і визнає метою не інтереси окремої особи або фірми, а досягнення найбільшої користі для найбільшого числа людей. В цьому випадку наслідки вчинків оцінюються на основі двох критеріїв:

збільшення загального добробуту або благополуччя суспільства;

оптимальне використання виробничих ресурсів з погляду як підприємства, так і суспільства в цілому.

Утилітарний підхід припускає наявність наступної інформації:

- **склад учасників, чиї інтереси яким-небудь чином зачіпаються (споживачів, працівників компанії, акціонерів і т. д.);**
- **визначення альтернативних стратегій;**
- **оцінка витрат і вигоди для кожного учасника;**
- **вибір якнайкращого співвідношення витрат і вигод.**

З утилітарних позицій перебільшення в рекламі може не мати негативних наслідків, більш того, може сприяти збільшенню прибутку. Так хто ж має рацію, а хто не має рації? Утилітарна теорія навряд чи дасть ясну відповідь на це питання. При такому підході робиться упор на інтереси більшості. Проте міркування з позиції утилітаризму часто виявляється вельми корисним.

2. Арістотель і Платон традиційно вважаються батьками поширеної точки зору, згідно якої критеріями рішень є **справедливість** і чесність. Під справедливістю розуміється рівномірний розподіл прибутків між членами співтовариства, якщо тільки не існує очевидних і виправданих причин для нерівного відношення. Правила справедливого відношення утілюються і зміцнюються у вигляді норм і методів відшкодування збитків.

3. Відповідно до теорії **особистих прав** людині повинен бути забезпечений захист його гідності, пошани і незалежності. Права

можуть бути закріплені юридично, але є і етичні кодекси, затверджені в провідних світових релігіях і у філософських працях (Т. Гоббс, Д. Локк, І. Кант). У ринкових умовах виникає фундаментальний конфлікт між природною необхідністю поступати правильно і прагненням добиватися прибутку для акціонерів і власників компанії. Перш за все, кожен учасник може мати своє уявлення про те, що вважати за правильне, а що неправильним. Якщо в цьому питанні не існує ясності, мораль швидко стає розпливчатою, тому конфлікт слід вирішувати на основі домовленостей з працівниками, споживачами і іншими учасниками. Всі залучені в комерційний процес сторони повинні процвітати за рахунок створення вартості і добровільного обміну ресурсами. Іншими словами, всі сторони мають законні очікування, яким повинне надаватися першорядне значення і які слід поважати в процесі добровільної взаємодії. Обмін припускає компроміси, проте права всіх сторін повинні прийматися серйозно.

Консьюмерізм найстрімкіше розвивався тоді, коли за швидким зростанням прибутку слідував викликаний зростанням цін спад реальної купівельної спроможності. Лідерами руху в захист споживачів зазвичай стають ті, чий рівень добробуту і доходу перевищує середній, але щоб стати лідером, необхідне відповідне середовище. Ще один важливий чинник, сприяючий розвитку консьюмеризма це відчуження. Воно виникає, коли основні причини споживчої незадоволеності усуваються не повною мірою або тільки тимчасово. Це незмінно приводить до конфліктів у формі бойкотів, лобіювання і т. ін. Консьюмерізм, в його сьогоднішньому розумінні, зазвичай пов'язують з промовою Президента США Джона Кеннеді 15 березня 1962 р., в якій він висунув ідею Білля (закону) про права споживачів і заявив, що Уряд є гарантом цих прав. Серед головних турбот про споживачів сьогодні є низька якість товарів і недостатній післяпродажний сервіс, безладне використання і розповсюдження особистої інформації через бази даних, а також байдужість комерційних підприємств до проблем навколишнього середовища. Не можна упускати важливий момент: консьюмеризм виникає із-за нездатності підприємств або інших організацій, що беруть участь у відносинах обміну, задовольнити законні вимоги споживачів. Передбачити появу таких рухів і відреагувати на них перш ніж відчуження розповсюдиться дуже широко повинні маркетингові дослідження.

У попередженні можливих конфліктів на споживчому ринку важливо визначити, чи повинен споживач мати право на вибір, якщо його дії будуть безрозсудними? Чи потрібно регулювати і

обмежувати такий вибір? Ці питання залишаються невирішиними вже біля століття — з самого моменту зародження консьюмеризма. Деякі фахівці сумніваються, що люди можуть робити обгрунтований вибір в умовах достатку товарних альтернатив і рекламних заяв. Інші заявляють, що споживачів необхідно примушувати робити те, що краще для них, незалежно від їх особистих переваг. Обидві точки зору неминуче обмежують свободу вибору. З одного боку, деякі види деструктивної поведінки, такі як вживання наркотиків, повинні знаходитися під контролем. А якби такі ж обмеження були введені на вживання продуктів, які викликають у деяких людей алергію? У загальному сенсі принцип необмеженого вільного вибору повинен залишатися в основі міжнародної економіки, якщо немає явної загрози суспільному здоров'ю і безпеці. Багато фірм прагнуть обмежити споживчий вибір, вважаючи, що збільшення числа торгових марок вже перевищило той рівень, на якому вони можуть давати переваги виробникам і продавцям. Ефективніший підхід полягає у відході від регулювання і обмеження і розробці освітніх програм, мета яких її навчити споживачів робити розумний вибір. Такі освітні програми повинні охоплювати наступні елементарні знання:

- **особливості ціноутворення і вимоги до якості товарів на споживчому ринку;**
- **критерії оцінки складних технічних товарів і методи логічного вибору;**
- **основні права споживачів.**

Конфліктам на споживчому ринку можна вчасно запобігти, якщо виробники і продавці:

- **розроблять і обнародують кодекси своєї поведінки на ринку;**
- **забезпечать надання необхідній інформації на першу вимогу споживача;**
- **утримаються від недостовірної реклами.**

Якщо вчасно не вдається запобігти виникненню конфлікту, то ще залишається можливість припинення його розвитку. Споживач має право чекати реакції виробника або продавця на виражену ним незадоволеність. Історія багато раз доводила, що завойована прихильність споживачів до певних товарів і послуг з надлишком окупає витрати фірми. Але ймовірно урок не сприймається належним чином, якщо рівень незадоволеності такий високий. Вихід з цього положення бачиться в своєчасному відшкодуванні заподіяного збитку одним з перерахованих способів:

- **публічне підтвердження факту збитку;**
- **коректування реклами;**

- **грошова компенсація;**
- **виконання арбітражного рішення.**

Відшкодування збитку не можна відкладати до того моменту, коли потрібне втручання органів влади, а саме:

- **накладення штрафів;**
- **вилучення незаконно отриманого прибутку;**
- **заборона окремих видів діяльності фірми;**
- **збудження судових позовів;**
- **взяття під варту.**

Сучасні підприємства як комерційні так і некомерційні щодня стикаються з дійсністю, що змінюється. Існує необхідність в превентивному, а не наслідковому підході до проблем консьюмеризма. Врешті-решт консьюмеризм не є супротивником підприємств. Якби не було порушень правил, він би не виник. Будь-яка міжнародна система вільного підприємництва заснована на припущенні про те, що прибуток і матеріальна вигода є провідними мотивами, за умови, що ринок слід обслуговувати з урахуванням довгострокових інтересів споживачів. Природно, що у міру розвитку ринку консьюмеризм удосконалюватиметься в захисті прав споживачів. З ним доведеться вважатися так само, як і з іншими діями зовнішнього середовища. Для того, щоб понизити рівень протистояння споживачів (і їх суспільних об'єднань) і виробників, необхідне наступне:

- **орієнтування вищого керівництва фірм на споживачів відповідно до концепції соціально-етичного маркетингу;**
- **гнучка організація діяльності фірми відповідно до потреб, що змінюються;**
- **поліпшення контакту із споживачами;**
- **своєчасне задоволення претензій споживачів;**
- **інформування і навчання споживачів.**

1.5. Міжнародні економічниі конфлікти

Міжнародна конкуренція на міжнародному ринку — це економічний процес взаємодії, взаємозв'язку і боротьби продуцентів (країн — виробників) і постачальників при реалізації продукції, суперництво між окремими виробниками або постачальниками товарів і послуг за найбільш вигідні умови виробництва і збуту.

Міжнародні економічні відносини представляють одну з найбільш конфліктних сфер міжнародної діяльності. Суперe-

чності між економічними інтересами різних країн, на які нашаровуються геополітичні аргументи, породжують конфлікти різного ступеня складності — від протистояння у формі протекціоністських заходів до торгових воєн.

Теорія міжнародних економічних відносин бере свій початок від робіт А. Сміта и Д. Рікардо. Внесок Сміта в її розвиток полягає в обгрунтуванні теорії абсолютної переваги країн — учасників міжнародної торгівлі, незалежно від того, є вони імпортерами або експортерами. Розвиваючи даний напрям економічній теорії, Д. Рікардо обгрунтував теорію порівняльної переваги і довів, що існування абсолютної переваги є лише окремим випадком загального правила і обґрунтував теорію порівняльної переваги.

Основним стимулом до участі країн в міжнародній торгівлі є нерівномірність розподілу економічних ресурсів в світі. Проте перевага окремої країни у володінні яким-небудь ресурсом не є вічним, оскільки поява на ринку нових товарів може викликати потребу в нових ресурсах.

Абсолютна перевага може бути досягнуте як за рахунок природних умов (родючість ґрунту, наявність корисних копалин і тому подібне), так і в результаті застосування сучасних технологій, у тому числі і ресурсозберігаючих, вдосконалення менеджменту і тому подібне. Порівняльною перевагою по відношенню до інших країн володіє кожна країна, що має такий товар, виробництво якого буде вигідніше, ніж виробництво решти товарів.

Відповідно до теорії порівняльних переваг всі учасники зовнішньої торгівлі повинні отримати виграш у вигляді приросту загального добробуту. Проте величина цього виграшу у різних країн неоднакова, оскільки:

він не може розподілятися рівномірно між країнами, оскільки його розмір залежить від світових цін;

усередині країни він розподіляється між споживачами і виробниками, експортерами і імпортерами не порівну;

в результаті спеціалізації відбуваються зміни в розподілі ресурсів між галузями а, отже, змінюються доходи власників виробництва.

Не дивлячись на те, що вільна торгівля приводить до зростання економічного добробуту всіх країн, як експортерів, так і імпортерів, на практиці міжнародна торгівля ніде і ніколи не розвивалася без втручання держави. Історія міжнародної торгівлі включає розвиток і вдосконалення державної політики обмеження зовнішньої торгівлі в цілях захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції. В ході розвитку зовнішньої торгівлі сти-

каються економічні інтереси різних соціальних груп і верств населення, і держава виявляється залученою в цей конфлікт інтересів. Крім того, в сучасних умовах національна економіка стає все більш відкритою, і держава повинна враховувати в своїй політиці взаємозв'язок економіки усередині країни і на світовому ринку. Тому, не дивлячись на рішення по ослабленню протекціонізму Генеральної угоди по тарифах і торгівлі (ГАТТ) і створеній на його основі Всесвітній торговій організації (ВТО), зовнішньоторговельна політика як і раніше залишається одним з основних напрямів державного регулювання економіки.

Не дивлячись на те, що протекціоністські методи державної дії на зовнішню торгівлю в абсолютній більшості випадків приводять до чистих втрат добробуту, вони широко використовуються практично всіма країнами світу. Це пояснюється перш за все наявністю ефекту перерозподілу доходу і, отже, впливових груп населення, для яких політика протекціонізму вигідна. Вони можуть чинити тиск на державу на користь обмеження торгівлі, і це часто приносить свої плоди, тим більше що і державі митний тариф і деякі нетарифні заходи протекціонізму приносять чималий дохід.

Прихильники протекціонізму стверджують, що обмеження імпорту необхідне для того, щоб: 1) підтримати вітчизняних виробників, зберегти робочі місця і тим самим забезпечити соціальну стабільність. 2) збільшити сукупний попит в країні за рахунок скорочення імпорту і тим самим стимулювати зростання виробництва і зайнятості.

Проте проблема полягає в тому, що:

- **вітчизняне виробництво потребує захисту із-за недостатньої ефективності, і політика протекціонізму, обмежуючи конкуренцію, створює умови для збереження такого положення;**
- **хоча імпорт скорочує зайнятість в імпортозаміщуючих галузях, одночасно він створює і нову зайнятість (пов'язану, наприклад, із закупівлею, продажем, післяпродажним обслуговуванням імпортної продукції);**
- **держава може забезпечити підтримку вітчизняних виробників і ефективнішим, ніж протекціонізм, методом, з меншими втратами для добробуту суспільства.**

Часто приводиться аргумент, що протекціонізм необхідний як тимчасова міра для того, щоб перспективні галузі промисловості, що народжуються, в яких поки високий рівень витрат, могли сформуватися і укріпити свої позиції. У міру становлення цих га-

лузей і підвищенні їх ефективності рівень протекціоністського захисту може знижуватися. Особливо часто цей аргумент приводиться стосовно країн, що розвиваються. Проте: по-перше, достатньо важко точно визначити, яка саме галузь є дійсно перспективною з погляду формування нових міжнародних переваг країни; по-друге, протекціонізм відносно молодих галузей може збільшити термін їх становлення; по-третє, може опинитися, що інші методи захисту галузей (субсидії, пільги і ін.), що розвиваються, будуть ефективнішими, ніж зовнішньоторговельні обмеження.

Іноді держава вдається до протекціоністської політики, оскільки потребує додаткових доходів для покриття дефіциту державного бюджету. Особливо популярно це в тих країнах, де податкова система у стадії становлення, і є значні труднощі із збором внутрішніх податків. Митний збір організацій зібрати набагато легше, ніж, наприклад, податок на прибуток. Проте надходження до бюджету в цьому випадку дуже залежать від ступеня еластичності попиту на імпорт за ціною, і при достатньо високій еластичності доходи держави зростуть не при посиленні, а при ослабленні протекціонізму. Протекціонізм використовується також в цілях забезпечення економічної безпеки і підвищення обороноздатності країни.

Рано чи пізно обмежувальні заходи у сфері зовнішньоекономічних відносин приводять до загострення міждержавних суперечностей, що породжує все нові економічні конфлікти. Політика протекціонізму може викликати у відповідь заходи з боку торгових партнерів. Скорочення імпорту в результаті введення країною тарифних або нетарифних обмежень зовнішньої торгівлі, швидше за все, приведе до скорочення її експорту, а значить, до зниження зайнятості населення, зменшенню сукупного попиту і так далі. Економічні суперечності між країнами можуть загостритися до такого ступеня, що почнуться справжні торгові війни, які матимуть дуже серйозні негативні наслідки для всіх залучених сторін. Такий сценарій розвитку подій в реальній дійсності далеко не рідкісний.

Головний принцип економічної війни — примушення до певних умов економічних відносин, а у разі опору — використання фізичних форм дії: державного тиску, включаючи військове втручання. У будь-якій індустріальній і постіндустріальній державі виникає проблема використання зовнішніх ресурсів. Для того, щоб мати постійний доступ до ресурсів, відповідний регіон оголошується зоною особливих або життєвих інтересів індустріальної держави, і для дії на країни, що мають в своєму розпоря-

дженні необхідні ресурси, використовуються озброєні сили. Прикладами такої зовнішньоекономічної політики можуть служити «нафтова криза» 70-х років минулого століття, пов'язана з подіями в районі Персидської затоки, і нинішня ситуація в Іраку. Тому індустріальні країни, як правило, завжди приділяють підвищену увагу до нарощування власних і союзних силових структур.

Зацікавленість у зарубіжних ресурсах зовсім не означає їх відсутність у промислово розвинених країн. Інтерес представляють саме дешеві трудові і природні ресурси. З цієї причини високий рівень розвитку одних країн співіснує з жебрацьким існуванням інших країн, що грають роль сировинних придатків.

Основними методи ведення сучасної економічної війни є наступні:

- **сприяння «витоку мізків», що приводить до руйнування наукового потенціалу слаборозвинених країн. Нерідкі випадки, коли ці країни виділяють цільові засоби для підготовки фахівців в провідних університетах світу, проте випускники назад не повертаються, поповнюючи наукові кадри індустріальних держав;**
- **економічна експансія;**
- **промислове шпигунство.**

Економічні війни — це конфлікти вищого ступеня напруженості, оскільки вони легко можуть трансформуватися в реальні військові дії. Такого роду конфлікти часом вимагають для їх врегулювання зусиль міжнародних співтовариств.

Окрім зовнішньоекономічних ускладнень протекціонізм може викликати негативні наслідки в національній економіці. Зазвичай ті, хто відстоюють необхідність торгових обмежень, не враховують потреби споживачів. Торгові обмеження дорого обходяться споживачам і всій економіці. Безпосередня плата — це вищі ціни і звуження споживчого вибору; непряма — це недостатня мотивація для національної промисловості оперативно реагувати на зміни у сфері виробництва і споживання, а також глибокий вплив протекціонізму на економічну ефективність і економічне зростання. Таким чином, будь-які спроби обмежити конкуренцію рідко йдуть на користь споживачам.

Питання усунення торгових бар'єрів з іншими країнами завжди викликало розбіжності серед учасників зовнішньоекономічної діяльності. З одного боку, прихильники вільної торгівлі заявляють, що переваги відкритих ринків між країнами набагато переважують необхідні витрати. Їх основний аргумент — перш за все інтереси споживачів. З іншого боку, їх опоненти стверджу-

ють, що субсидії і нечесні методи конкуренції дають переваги іноземним компаніям, що негативно позначається на національних виробниках товарів і послуг. Таким чином, бар'єри повинні залишитися на місці, щоб забезпечити долі ринку і рівень зайнятості в країні. Прихильники вільної торгівлі вважають, що споживачі мають право гарантованого доступу завжди, коли це можливо, до широкої різноманітності товарів і послуг з конкурентних цін. У тих галузях, вважають вони, в яких міжнародна конкуренція неможлива, для забезпечення задовільної якості і рівня сервісу по розумним цінам повинне використовуватися державне регулювання.

У останні десятиліття стає очевидною явна недостатність претензії теорії порівняльної переваги на виявлення хоч би загальних закономірностей світової торгівлі. Подібна недостатність найвиразніше виявилася на тлі двох органічно взаємозв'язаних процесів, що все більше впливають на формування сучасного міжнародного обміну:

- **зростаючий вплив в світовій торгівлі транснаціональних корпорацій, що не тільки не вписуються в модель досконалої конкуренції і концепцію фритредера, але ще часом претендують на наддержавну роль;**
- **посилення в міжнародній торгівлі впливу так званої економії на масштабі виробництва при паралельному ускладненні самого цього процесу.**

Західна економічна думка, яка розробляє загальнотеоретичні питання світової торгівлі, не могла пройти мимо таких важливих процесів. Це виразилося, перш за все, в появі нових теоретичних побудов, що намагаються проаналізувати зовнішню торгівлю не з позиції постулатів порівняльної переваги, а з позиції поведінки ТНК.

У зв'язку з цим необхідно відзначити таку важливу тенденцію, що різко міняє світ, як злиття національних економік в загальносвітову, — глобалізацію ринку, взаємозалежність, що росте, на основі комунікаційного зближення, планетарної наукової революції, міжнаціональних соціальних рухів, нового вигляду транспорту, телекомунікаційних технологій, інтернаціональної освіти. Національні уряди починають ділити владу політичну, соціальну, військову (як основу суверенності) з кругами бізнесу, міжнародними організаціями, безліччю груп громадян.

Транснаціональні корпорації і неурядові організації можуть легко долати національні межі і здійснювати владу над населенням менш розвинених країн. Корпорації, що мають сотні підлег-

лих компаній в зарубіжних країнах, як і ті, які отримують більше половини доходів поза країною, в якій вони зареєстровані, можуть бути названі національними лише умовно. Високими темпами збільшується вартість товарів, проведених на закордонних філіях транснаціональних корпорацій.

Центрами додаткових зусиль транснаціональних корпорацій стають освіта, розвиток інфраструктури, заняття конкурентоздатних позицій на світовому ринку інформатики, мікроелектроніки, біотехнології, телекомунікацій, космічної техніки, комп'ютерів.

Ведуться світові торгові переговори, виробляється нове відношення до введення торгових обмежень, квот, тарифів, субсидій національної промисловості. Ці проблеми піднімають 30 держав — членів ОЕСР, в яких живе більше 1/10 людства. Дані країни володіють 2/3 світової економіки, міжнародною банківською системою, домінують на ринку капіталів, володіють можливістю втручання практично в будь-якій точці земної кулі, проводять найбільш складні технологічні розробки, контролюють технічну освіту, міжнародні комунікації, найбільш сучасне виробництво.

Цим обумовлено ослаблення ролі на міжнародній арені держав, чий суверенітет підривається транснаціональними корпораціями, неурядовими організаціями, етнічними групами, сепаратизмом регіонів, мафіозними структурами. Можна сказати, що на міжнародному ринку конкурують фірми, а не країни. Необхідно зрозуміти, як фірма створює і утримує конкурентну перевагу. На сучасному етапі можливості фірм не обмежені межами їх країни базування. На роль глобальних стратегій в створенні конкурентної переваги слід звернути особливу увагу, оскільки ці стратегії повністю міняють роль країни базування.

Для розуміння природи міжнародної конкуренції основною одиницею є галузь, тобто група конкурентів, що проводять товари або послуги і що безпосередньо змагаються між собою. Стратегічно значуща галузь включає продукти з схожими джерелами конкурентної переваги. Крім того, можуть бути споріднені галузі, у продукції яких — ті ж показники, технологія виробництва або канали збуту, але вони пред'являють свої вимоги до конкурентної переваги.

Захисні заходи, що робляться державою на міжнародному ринку, формально направлені проти іншої держави (держав). В той же час захисту підлягають певні галузі національної економіки і, отже, протекціонізм перетвориться в конкретні форми захисту — встановлення бар'єрів для входу на ринок зарубіжних фірм. **Економічні конфлікти міжнародного рівня вирішуються за до-**

помогою відповідних міждержавних угод. Основна проблема тут — відшукання взаємовигідних форм міжнародної співпраці, не тільки з економічних позицій, але і з урахуванням політичних, військових і інших обставин. Важче справа йде із запобіганням можливим економічним конфліктам, заснованим на протидії фірм, — суб'єктам національних ринків появі зарубіжних фірм.

Розробляючи конкретну стратегію, фірми прагнуть знайти і утілити спосіб ефективно і довготривало конкурувати в своїй галузі на зарубіжному ринку. Хоча універсальної конкурентної стратегії на зарубіжному ринку не існує, стратегія, що враховує специфічні умови ведення бізнесу в конкретній країні і у конкретній галузі економіки, може принести успіх.

Для того, щоб вітчизняні фірми могли уникнути можливі конфлікти, пов'язані з протекціоністськими заходами, при виході на зовнішній ринок перш за все потрібно вивчити політичні і правові умови ведення бізнесу в конкретній країні. При вирішенні питання про встановлення ділових відносин з тією або іншою країною слід враховувати, щонайменше, наступні обставини.

1. Більшість національних фірм віддають перевагу внутрішньому ринку, оскільки в цьому випадку немає необхідності:

у вивченні іноземних мов і в досконалому знанні міжнародного права і законодавства зарубіжної країни;

у страхуванні валютних ринків;

у дослідженні політичної ситуації в «приймаючій» країні;

у адаптації вітчизняної продукції до іноземної специфіки.

2. Деякі фірми намагаються розповсюдити свій бізнес на зарубіжні ринки, ґрунтуючись на наступних аргументах:

бажання розширити обхват ринків при збереженні загального об'єму продажів;

зайнятість внутрішнього ринку конкурентами, що випускають продукцію кращої якості або дешевшу продукцію такої ж якості;

зниження підприємницьких ризиків, пов'язаних із залежністю від кон'юнктури ринку, що традиційно склався;

розрахунок на те, що іноземні споживачі захочуть скористатися сервісним обслуговуванням усередині національних меж.

Економічні конфлікти на зарубіжному ринку можуть бути зв'язані:

- **з не конкурентоспроможністю продукції і, як наслідок, зниженням попиту або повною обструкцією товару, ініційованою консьюмеристскими організаціями;**
- **з незнанням традицій і культури національних ділових відносин;**

• з відсутністю у фірми менеджерів міжнародного класу;

• з нестабільністю політичної і соціально-економічної обстановки в країні, яка може спричинити крайні прояви економічних конфліктів — націоналізацію і експропріацію іноземної власності, несподівану зміну економічного законодавства, судові позови в адресу іноземної фірми і тому подібне.

Наявність позитивних і негативних моментів впровадження на зарубіжні ринки вимушує «гостьові» фірми діяти з обережністю. Більшість фірм починають свою діяльність з організації невеликих бізнес _ структур і за наслідками їх функціонування ухвалюють рішення про подальші перспективи ділової співпраці в даній країні. Головним перешкодами, окрім загальної протекціоністської політики іноземної держави, можуть стати значні витрати по входу на ринок, пов'язані з протидією національних фірм появі іноземних фірм на внутрішньому ринку.

Успішна діяльність фірми на іноземному ринку істотно залежить від рівня економічного розвитку країн, що виходять на зовнішній ринок, і країн, що приймають зарубіжні підприємства. Для ринку розвинених країн характерна насиченість товарами і сильна міжнародна конкуренція за якістю. Для такого ринку залишається єдина можливість — міжнародна конкуренція по цінам. Країни, що розвиваються, пред'являють на внутрішній ринок достатній попит, але він не підкріплений платоспроможністю населення.

Ділові відносини з колишніми соціалістичними країнами багато в чому залежать від формальних і неформальних зв'язків, сталих в радянські часи (спільна робота в РЕВ, однокурсники і т.п.). Проте ці контакти вже піддалися певній «девальвації» у зв'язку із зміною орієнтації східноєвропейських країн на співпрацю з ЄС і фактичним входженням в цю організацію.

Вважається, що певними преференціями володіє «дружна» торгівля, особливо, заснована на традиційних політичних, культурних і економічних зв'язках (Канада і США, країни Британської співдружності, Фінляндія і Росія).

Найбільшими перспективами успішного виходу на зарубіжний ринок володіють ті фірми, які в стані максимально адаптувати товар і сервісне обслуговування до потреб населення конкретної країни.

1.6. Конфлікти і міжнародна конкуренція

Міжнародна конкуренція є основою формування ринкових відносин. Однак формування ринкових відносин — процес складний і надзвичайно тривалий, потребуючий чіткого визна-

чення цілей, першорядних завдань, способів і засобів проведення економічних перетворень. У специфічних умовах російської економіки розвиток ринкових відносин неможливий без цілеспрямованої, твердої й послідовної політики держави.

Міжнародна конкуренція й монополія утворюють діалектичну єдність, постійно протистоять один одному на ринку і є невід'ємними елементами ринкових відносин.

У сучасній міжнародній економіці конкуренцію необхідно розглядати як найважливішу складову ринкового механізму, форму взаємодії об'єктів ринкових відносин, економічне суперництво відособлених товаровиробників за частку ринку й прибутку, а також як механізм регулювання пропорцій суспільного відтворення.

Оскільки міжнародна конкуренція припускає протистояння й змагаННЯ суб'єктів ринку, то вона природно породжує економічні конфлікти. Те, який характер здобувають ці конфлікти? конструктивний або деструктивний — у вирішальному ступені залежить від співвідношення негативних і позитивних моментів.

Позитивні моменти конкуренції полягають у тому, що вона:

- **сприяє науково-технічному прогресу, раціональному використанню ресурсів;**
- **допомагає виробникам чуйно реагувати на зміну попиту й вносити коректування у виробництво;**
- **сприяє зниженню витрат виробництва, а значить і цін;**
- **створює сприятливі умови для прояву ініціативи, стимулює підприємництво.**

До негативних моментів конкуренції варто віднести:

- **ріст диференціації доходів, створення соціальної напруженості;**
- **установлення нестабільності підприємництва й руйнування ряду підприємців;**
- **можливість криз.**

Ступінь конкуренції залежить не тільки від кількості підприємств і їхніх розмірів, але й від їхнього поводження. Якщо всього лише кілька підприємств діють на ринку, то кожне з них прекрасно знає, що роблять його суперники. Наприклад, якщо дві фірми працюють на однакових сегментах і одна з них зненацька збільшує ціни, то інша або наслідує прикладу першої, або залишиться на колишньому рівні, намагаючись у такий спосіб змусити свого суперника знизити ціни. Таким чином, існує залежність економічної стратегії однієї компанії від поводження її суперників.

Якщо на ринку оперує невелика кількість підприємств, кожне з них має вибір між кооперативним і некооперативним поводженням. Підприємства вважаються некооперованими, якщо вони діють за своїм розсудом, тобто не зв'язані у своєму поводженні ніякими явними або таємними угодами один з іншими підприємствами. Така стратегія провокує цінові війни. Коопероване поводження підприємств використається в тому випадку, якщо вони хочуть зменшити взаємну конкуренцію. Якщо в умовах олігополії підприємства активно співробітничають один з одним, значить вони вступили в змову. Цей термін застосовується в ситуації, при якій два або більше підприємства спільно встановлюють рівень цін або обсяги виробництва, визначають місце кожного на ринку або ж ведуть спільний бізнес.

Незважаючи на антимонопольне законодавство, всупереч всім заборонам, фірми намагаються укласти таємну угоду, що дозволяє їм захиститися від конкуренції, не підписуючи ніяких документів. При таємних угодах компанії часто домовляються про встановлення однакових (високих) цін, що приводить до збільшення прибутку й зменшенню ризикованості бізнесу.

У реальному житті такі угоди зустрічаються не часто. Відбувається це з кількох причин:

- **такі угоди завжди незаконні;**
- **деякі фірми можуть порушити домовленість, знижуючи ціни для окремих покупців, і, відповідно, збільшуючи свою частку на ринку. Таємне зниження цін найчастіше використовується на ринках, де ціни встановлюються конфіденційно, або на ті, де продаються різноманітні товари, або там, де є занадто багато підприємств, або ж відбувається швидка зміна технологій;**
- **збільшення обсягів міжнародної торгівлі приводить до конкуренції з боку іноземних фірм.**

Серйозною перешкодою, що спотворює формування конкурентного ринкового середовища в перехідній економіці нашої країни, є поводження владних структур, що практикують активне втручання в економіку. Незважаючи на діюче антимонопольне законодавство, що забороняє такі дії, Встановлюються бар'єри на вільне переміщення товарів по території України. Крім того, виявляється підтримка окремим підприємствам у вигляді податкових пільг і субсидій, що ставить інших учасників ринку в менш вигідне положення. Поява нових підприємств на ринку ускладнена занадто складними бюрократичними процедурами реєстрації, громіздким механізмом одержання ліцензії

та ін. втручаннями. Втручання держави в економіку не вирішує проблеми запобігання нецивілізованих форм конкуренції, розростання тіньового сектора економіки. Якщо в країнах з розвитою ринковою економікою тіньовий сектор існує в основному в сферах кримінального бізнесу, то в українській економіці він представлений у тім або іншому ступені практично у всіх галузях. До форм тіньової активності варто віднести виробництво незареєстрованної продукції, заниження декларуємих обсягів виробництва й реалізації для зниження оподатковуваної бази, використання незареєстрованної робочої сили, фальсифікацію товарних знаків. Більша їхня частка в економіці України свідчить про неефективність використовуваних форм державного регулювання як на мікро-, так і на макрорівні.

Через відсутність ефективного ринкового середовища різко збільшуються трансакційні витрати, знижується ефективність всієї економічної активності. Поводження підприємств істотно відрізняється від форм, спостережуваних у розвиненій міжнародній економіці.

У перехідній економіці можна виділити кілька видів конкурентного поводження фірм:

- **традиційні, властиві розвинутій міжнародній економіці, такі як цінова й нецінова міжнародна конкуренція;**
- **специфічні форми пошуку ренти, успадковані від командної економіки;**
- **очікування підтримки від федеральної й місцевої влади, боротьба за одержання пільг (дешевих кредитів, ліцензій, податкових звільнень і т. ін.);**
- **невиконання зобов'язань перед державою (несплата податків, обов'язкових платежів) у надії на їхнє списання;**
- **невиконання зобов'язань перед кредиторами;**
- **невиплата заробітної плати;**
- **бартер та інші види натуральних розрахунків;**
- **виробництво незареєстрованної продукції (тіньовий сектор);**
- **використання незареєстрованної робочої сили й інших ресурсів;**

Багато з відзначених видів конкурентного поводження не є сумлінними й переслідуються у встановленому законодавством (не тільки антимонопольним) порядку. Особливі форми втручання державних органів і специфічні форми конкурентного поводження фірм означають наявність специфічних бар'єрів входу на ринок у перехідній економіці.

Таким чином, крім розглянутих бар'єрів, властивій міжнародній економіці, на ринках перехідної економіки мають місце:

- **дії органів державної влади на всіх рівнях у процесі державного регулювання економіки (оподатковування, фіксація цін, державна допомога окремим господарюючим суб'єктам, встановлення занадто твердих технічних бар'єрів у стандартах, бюрократична процедура ліцензування, ускладнений механізм реєстрації підприємств і т. ін.);**
- **бар'єри кримінального характеру (рекет, рейдерство, побори і т. п.), що представляють серйозну погрозу не тільки для сумлінної конкуренції, але й економічному розвитку в цілому;**
- **стратегічна концепція поводження підприємств, що використають описані специфічні форми.**

Хоча подібні обмеження є й у країнах з розвинутою ринковою економікою, вони приймають набагато більш тверді й нераціональні форми в перехідній економіці, так що в результаті вся бюрократична система перешкоджає нормальній організації бізнесу, зокрема дрібних підприємств.

До непрямих підтверджень наявності (або відсутності) вхідних бар'єрів ставляться факти рідкої (або інтенсивної) появи на ринку нових продавців за певний період часу. Якщо в результаті аналізу виявляється рідка поява на ринку нових продавців, незважаючи на високу норму прибутку, то це може говорити про наявність високих вступних бар'єрів.

Однак відсутність у минулому нових учасників ще не свідчить про те, що доступ на ринок затруднений. При оцінці ступеня переборення бар'єрів входу на ринок рекомендується використати критерії своєчасності, значущості, імовірності й достатності появи на ринку нових суб'єктів.

Своєчасними вважаються лише такі варіанти входу на ринок, які можуть бути здійснені в межах двох років з початку попереднього планування до реалізації значного впливу на ринок.

Значним може вважатися такий вплив на ринок, при якому реально зменшуються показники міжнародної концентрації й, відповідно, послабляється можливість кожного суб'єкта ринку односторонньо впливати на ринок.

Вхід на ринок уважається ймовірним, якщо він вигідний при цінах, які приблизно будуть діяти на ринку у відповідний період часу, а їхній рівень буде гарантований обсягами поставок товару учасниками ринку.

Вхід на ринок вважається достатнім, якщо він здійснюється в масштабах, що забезпечують збереження й розвиток конкурентних відносин між учасниками ринку.

Наявність специфічних бар'єрів входу на ринок у сукупності з малорозвиненою інфраструктурою ринку й високими трансакційними витратами пояснює низьку ефективність функціонування українських товарних ринків навіть у низькоконцентрованих галузях.

Розвиток української економіки в 1990-і роки об'єктивно супроводжувався формуванням конкурентного середовища на товарних і фінансових ринках. Ключовим фактором загальноекономічного характеру стала поява й бурхливий ріст частки (недержавного) сектора економіки як у ході приватизаційних процесів, так і в результаті створення нових приватних підприємств.

Становлення відносин приватної власності, самостійність підприємців у прийнятті економічних рішень із метою досягнення максимального прибутку задіяли ринкові механізми господарської діяльності, основним з яких є міжнародна конкуренція. У результаті істотно змінилася стратегія підприємств на ринку: їхня переорієнтація на споживчий попит, найбільш вигідне задоволення якого стає основним стимулом діяльності фірми й способом одержання прибутку. Боротьба за споживача — неодмінна умова існування й виживання будь-якого суб'єкта ринку в умовах конкуренції. У випадку якщо споживач віддає перевагу іншому постачальникові, банкрутство підприємства може бути відвернено тільки значним зниженням витрат або освоєнням більше зробленого продукту для формування споживчих переваг у ході цінової й нецінової конкуренції.

Лібералізація цін і перехід до вільного ціноутворення також стали фактором державної економічної політики реформ, що сприяють розвитку конкуренції. Основний елемент ринкового механізму — формування ціни на основі співвідношення попиту та пропозиції, що можливо тільки в умовах конкурентного ринку.

Важливим фактором державної економічної політики, що безпосередньо вплинув на розвиток конкуренції, стала лібералізація зовнішньої торгівлі й відкриття українського внутрішнього ринку для міжнародної конкуренції.

Практичні міри в рамках програм економічних реформ досить неоднозначно впливали на стан і розвиток конкуренції. Насамперед слід зазначити, що, на жаль, формування конкурентних ринкових відносин протягом усього періоду реформ не ставилося до

числа пріоритетних завдань державної економічної політики. Основна увага держави завжди приділялася макроекономічній стабілізації, грошовій, фінансово-кредитній, податковій політиці. При цьому навіть такий важливий елемент ринкових перетворень, як приватизація, найчастіше розглядався не як спосіб підвищення народногосподарської ефективності виробництва, а переважно як засіб одержання додаткових бюджетних доходів.

Вступ української економіки в процес ринкових перетворень відбувався при високому рівні концентрації й спеціалізації виробництва, відсутності конкуренції на більшості товарних ринків, що було наслідком централізованого планування й переоцінки ефекту економії в масштабах виробництва. Лібералізація економіки й приватизація не супроводжувалися істотною трансформацією (у тому числі розукрупненням) основних монопольних структур, характерних для економіки радянського періоду, орієнтованої на тотальне одержавлення, спеціалізацію, централізацію й концентрацію виробництва.

Справді приватний сектор, тобто комерційні організації, що не залежать від держави й не входять в структуру великих корпорацій, розвивалися переважно за рахунок створення нових малих підприємств у торгівлі й послугах, практично не міняючи структуру виробничого сектора. А в цей же час монопольне положення приватизованих підприємств збереглося. Економічно закладені в радянський час передумови монопольного становища цих підприємств на ринку тільки збільшилися новим, уже приватногосподарським монополізмом. Великі державні монополії трансформувалися в частки, що активно захищають своє домінуюче положення, у тому числі шляхом налагодження контактів з органами влади.

В умовах обмеженого попиту й кризи збуту навіть домінуючі на ринку підприємства почали застосовувати нові **методи підтримки власної конкурентоспроможності,** такі як:

- **організація лобіювання власних економічних інтересів за допомогою одержання від органів влади різного роду законодавчооформлених пільг, квот на обмежені ресурси й т. ін.;**
- **участь у процедурі ліцензування з метою недопущення й відтискування конкуруючих суб'єктів з ринку;**
- **негласні розділи ринків між великими домінуючими підприємствами по територіальному принципу або закріплення поділу ринку правовими актами;**
- **організація митного протекціонізму для захисту власних інтересів і недопущення на ринок іноземних конкурентів.**

Макроекономічні зміни неоднозначно впливають на хід процесів демонополізації й розвитку конкуренції в різних галузях і регіонах країни. Поряд з розвитком конкуренції на окремих товарних ринках відбуваються процеси економічної концентрації вже в нових ринкових умовах за участю приватних підприємницьких структур і комерційних банків. Недостатньо диверсифікований споживчий попит, перевага антиконкурентної свідомості в підприємців, недосконалість інформаційного забезпечення й неповнота первинної економічної інформації створюють додаткові труднощі для розвитку конкуренції й діяльності суб'єктів ринку.

Наявність реальних умов для розвитку конкуренції на окремих товарних ринках не завжди реалізовувалося в силу слабкого фінансово-економічного положення багатьох підприємств. Висока інфляція й фінансова нестабільність як ще одна складова кризи української економіки перешкоджали демонополізації, підйому виробництва й розвитку конкуренції. Вони створювали додаткові вхідні бар'єри на ринки для нових підприємств, особливо в пошуку первісних інвестицій для розвитку виробництва й освоєння нової продукції. Усе ще скромний відсоток підприємців прибігає до активної конкурентної боротьби за збільшення частки на ринку, розширення виробництва й збуту своєї продукції. У той же час підприємства-домінанти не завжди бувають спроможні скористатися своїми перевагами через низьку платоспроможність споживачів їхньої продукції. У цих умовах внаслідок монопольного ефекту від необгрунтованого подорожчання продукції страждають споживачі й скорочується виробництво. В Україні дотепер не сформований повноцінний ринок факторів виробництва, що характеризується неврегульованістю прав власності на землю й об'єкти нерухомості, нерозвиненістю ринку праці й низкою мобільністю робочої сили, кризовою ситуацією на ринку капіталу. Крім того, продовжують існувати значні регіональні обмеження вільного руху товарів, капіталу й робочої сили. У результаті відбувається локалізація й регіональна сегментація ринку, що супроводжується різноманітними проявами регіонального монополізму з боку як господарюючих суб'єктів, так і місцевих органів влади. Відмінною рисою української економіки є регіональна замкнутість багатьох ринків, що збільшується нерозвиненістю міжнародної інфраструктури, у тому числі відсутністю необхідних інформаційних систем, діями місцевих адміністрацій, що вводять ті або інші обмеження на ввіз (вивіз) продукції з регіонів, а також високими тарифами на перевезення продукції. Це сприяє відтворенню засад монополізму.

Вплив лібералізації зовнішньоекономічних зв'язків на стан конкуренції також оцінюється досить неоднозначно. Міжнародна конкуренція теоретично повинна сприяти відновленню асортиментів і підвищенню якості української продукції, насиченню ринків і розвитку конкуренції. Однак на практиці нерідко спостерігалося швидке витиснення з ринку продукції вітчизняних виробників, у першу чергу товарів легкої промисловості (одяг, взуття) і побутової техніки, що супроводжувалося значним скороченням виробництва. Зрозуміло, відкриття українського ринку для закордонних компаній, у тому числі транснаціональних, привело до пожвавлення конкуренції.

Разом з тим значна частина продукції українських підприємств виявилася неконкурентоспроможною не тільки на світовому ринку, але й на внутрішньому. В умовах кризи, неплатежів, відсутності фінансових засобів і нерозвиненості механізмів державної підтримки на багатьох сегментах ринку (як у галузевому, так і в регіональному розрізі) вітчизняні виробники втратили свої позиції. Залежність української економіки від поставок окремих видів продукції з-за кордону не тільки не слабшає, але в значній мірі підсилюється. Як показує практика антимонопольних органів, залучення іноземних інвестицій в економіку у формі придбання контрольних пакетів акцій українських підприємств у ряді випадків спрямовано на наступне усунення цих підприємств із ринку.

В ході економічних реформ в Україні створені необхідні передумови для розвитку конкуренції на товарних ринках. У результаті економічних процесів, що об'єктивно відбуваються, і прийнятих державою заходів щодо зниження частки державного сектора в економіці, скороченню сфери державного регулювання й адміністративного керування підприємствами, демонополізації економіки й розвитку конкуренції в рамках галузевих і регіональних програм, лібералізації цін і зовнішньоекономічної діяльності з'явилися певні умови для формування конкурентного середовища на товарних ринках. Становлення багатьох з них уже не вимагає постійного й прямого втручання державних органів діяльність господарюючих суб'єктів.

Разом з тим стан конкурентного середовища на різних регіональних і галузевих ринках украй неоднорідний. У найбільш важливих для економіки структуроутворюючих секторах ринок є монопольним, олігопольний або перебуває в стані монополістичної конкуренції. На багатьох ринках зберігаються істотні структурні й адміністративні бар'єри, що захищають діючі на них під-

приємства-домінанти від здорових сил конкуренції (горизонтальне домінування, вертикальна інтеграція, регіональна сегментація, виняткові, у тому числі неформальні, відносини продавців і покупців, інституціонально-регламентаційні обмеження на вхід нових суб'єктів). Зрозуміло, така структура ринку неминуче приводить до монополістичних дій з боку окремих його учасників у формі які індивідуальних зловживань домінуючим положенням, так і антиконкурентних угод. Наприклад, ринки продукції нафтової промисловості мають різний ступінь розвиненості конкурентних відносин: від суб'єктів природної монополії в області транспортування нафти до ринку сирої нафти, що у національному (і навіть у світовому) масштабі можна оцінювати як ринок з розвинутою конкуренцією. Однак найбільшу частку в обсязі діяльності галузі займають переробка нафти й реалізація нафтопродуктів. Якщо розглядати цей ринок як національний, його можна вважати олігопольним, тому що основними суб'єктами на ньому є вертикально інтегровані нафтові компанії. До категорії олігопольних і монопольних ринків можна віднести ринки нафти, металів (особливо кольорових), електроенергії, послуг зв'язку, газу, залізничних перевезень.

З огляду на об'єктивну властивість будь-якому господарюючому суб'єктові прагнення до монополізації й домінуванню, розширенню своєї присутності на ринку й одержанню максимального прибутку, неважко зрозуміти, що неможливо сформувати конкурентні ринкові відносини тільки під впливом ринкових сил і макроекономічних перетворень. Для переходу від висококонцентрованої державної економіки до конкурентної недостатньо тільки ввести вільні ціни, передати підприємства в приватну власність і децентралізувати керування. Необхідно реалізувати комплекс заходів державного впливу на стан економіки й поводження діючих на ринку господарюючих суб'єктів для того, щоб розвинути й підтримати конкуренцію. Сукупність заходів становить державну конкурентну політику.

Розвиток ринкових перетворень в економіці й активізація ролі держави в процесі економічних реформ вимагають більше пильної уваги до проблеми бар'єрів входу господарюючих суб'єктів на ринок. Аналіз галузевих і географічних ринків з погляду наявності й ступеня значимості тих або інших бар'єрів входу дозволяє виробити й реалізувати практичні заходи для їхнього усунення (зниження), найбільш ефективні з погляду держави й господарюючих суб'єктів. Особливе місце займають бар'єри входу на товарний ринок, викликані діями органів державної влади на

всіх рівнях у процесі державного регулювання економіки (ліцензування, реєстрація, оподатковування, регулювання цін, обмеження переміщення товарів, державна допомога окремим господарюючим суб'єктам, надання ексклюзивних прав і т. ін.).

Специфічні труднощі входу підприємців на ринок, що перешкоджають організації, здійсненню й розвитку підприємницької діяльності, обумовлені недосконалістю державної політики або свідомим обмеженням інтересів господарюючих суб'єктів з боку органів державної влади й окремих посадових осіб шляхом прийняття актів, здійснення дій, бездіяльності, прийнято називати адміністративними бар'єрами. В окремих дослідженнях пропонується поділ даної групи бар'єрів на політичні (які є наслідком загальної економічної політики держави) і адміністративні.

Необхідність особливої уваги до проблем аналізу й усунення адміністративних бар'єрів обумовлена наступними обставинами. З одного боку, адміністративні бар'єри роблять усе більше негативний вплив на підприємницьку діяльність, що підтверджується даними соціологічних опитувань і досліджень, що проводилися як в Україні, так і за кордоном, зокрема в країнах ЄС. Аналіз фінансових і трудових витрат на виконання обов'язкових адміністративних правил і процедур, а також наслідків їхнього невиконання показує, що господарські суб'єкти змушені нести більші витрати («адміністративний тягар»), які для окремих категорій підприємців, наприклад малих підприємств, займають істотну частку в сукупних витратах і значно вище в питомому вираженні, чим для більших підприємств.

З іншого боку, зниження й усунення адміністративних бар'єрів являє собою більш легке й менш витратне завдання для держави, чим подолання інших категорій бар'єрів входу на ринок (зокрема, структурних). Для її вирішення потрібна політична воля, розумна й цілісна державна політика, спрямована на спрощення, уніфікацію й кодифікацію законодавства, забезпечення його стабільності й однозначності, підвищення рівня інформованності підприємців про діючі правові акти і внесені у них зміни. Зрозуміло, це повинно супроводжуватися введенням твердих норм контролю й нагляду з боку уповноважених державних органів за діяльністю всіх органів виконавчої влади, щоб уникнути прийняття й застосування неправомірних актів і здійснення незаконних дій по встановленню адміністративних бар'єрів, так само як і зміцненням судової системи.

Нарешті, зниження й усунення адміністративних бар'єрів у підприємницькій діяльності має безсумнівний позитивний мак-

роекономічний ефект. У даному контексті варто врахувати принаймі дві обставини. По-перше, ліквідація перешкод для входу на ринок пожвавлює конкуренцію й стимулює зниження витрат виробництва, що в остаточному підсумку проявляється в позитивному ефекті для споживача. По-друге, не можна не брати до уваги звичайну реакцію підприємців на жорсткість адміністративних бар'єрів — відхід з даного ринку або в тіньову економіку з метою зниження трансакційних витрат і «бюрократичних» ризиків. Тому наслідком усунення адміністративних бар'єрів є зростання доходів бюджетів всіх рівнів.

Говорячи про проблеми розвитку економічних реформ у Росії, неминуче доводиться розглядати питання взаємин між підприємцями й різними владними структурами. На жаль, вони продовжують залишатися досить далекими від досконалості. У своїй діяльності підприємці постійно зіштовхуються з різноманітними перешкодами, створюваними органами влади на державному, регіональному й місцевому рівнях і істотно ускладнюють створення нових підприємств, що заважають їм виходити на ринок і успішно розвиватися.

Насамперед мова йде про економічну політику держави в цілому («політичних» бар'єрах). Підтримка розвитку приватного підприємництва, стимулювання господарської ініціативи громадян, розвиток міжнародної конкуренції поки ще не стали основою державної економічної політики, орієнтиром для діяльності всіх органів влади як у центрі, так і на місцях. Неузгодженість економічної політики приводить до того, що в системі цільових настанов державного регулювання економіки інтереси підтримки підприємництва й конкуренції вступають у протиріччя із завданнями досягнення оптимальних макроекономічних показників, фіскальними механізмами наповнення бюджету, витратними методами рішення соціальних проблем. У таких умовах ефективність заходів державної підтримки підприємництва зводиться до нуля в результаті негативного впливу на діловий клімат інших напрямків державного регулювання (податкового, ліцензійного, зовнішньоекономічного). З одного боку, держава підтримує окремі категорії підприємств за рахунок бюджетних засобів, з іншого боку — продовжує зберігати тверду систему оподатковування в цілому, що скорочує власні ресурси розвитку тих же підприємств. Приймаються заходи щодо підтримки експорту й розширенню зовнішньоекономічної діяльності господарюючих суб'єктів і одночасно вводяться додаткові податки й збори для підприємств експортно-орієнтованих галузей.

Органи виконавчої влади й місцевого самоврядування далеко не завжди можуть перейти до адекватних перехідній економіці взаємовідносинам з господарюючими суб'єктами. Вони компенсують це тим, що приймають підзаконні акти, що стосуються питань ліцензування, квотування, ускладнюють порядок реєстрації підприємств, перешкоджають відведенню земельних ділянок, наданню виробничих і службових приміщень і т. ін. Подібні адміністративні бар'єри здатні істотно обмежити розвиток підприємницької діяльності.

Економічні доводи на користь «міжнародної системи» (вільного підприємництва) полягають у тому, що механізми дії цієї системи дозволяють їй вирішувати, що саме буде вироблятися, як будуть розподілятися ресурси в процесі виробництва й кому будуть продані товари. Ця система припускає, що рішення споживачів, купувати чи ні відповідний товар, визначає номенклатуру й обсяг виробленої продукції, а міжнародна конкуренція дозволяє обрати з безлічі потенційних виробників (продавців) тих, хто запропонує продукцію відповідної якості за мінімальною ціною.

Відомо, що міжнародна конкуренція змушує господарюючих суб'єктів робити те, що хочуть споживачі й за що вони готові платити. У результаті підвищується ефективність розподілу ресурсів. Сприяючи мінімізації витрат виробництва товарів і послуг, міжнародна конкуренція підвищує ефективність виробництва. Винагороджуючи новаторство, вона стимулює прогрес. Таким чином, міжнародна конкуренція максимізує добробут як конкретного споживача, так і всього суспільства в цілому.

Законодавство, що регулює відносини в сфері конкуренції, спрямоване на підтримку конкуренції, що змушує виробників задовольняти запити споживачів по найнижчих цінах і при мінімальному використанні ресурсів. Воно покликане максимально сприяти зближенню реальності деяких форм приватного керування (наприклад, угод між конкурентами про фіксування ціни вище конкурентного рівня) та ідеалів конкуренції.

Разом з тим там, де існує міжнародна конкуренція, можливі акти несумлінної конкуренції. Це явище відомо у всіх країнах, незалежно від того, як давно в них існує «міжнародна система». В економічному змаганні переможцем повинен бути господарюючий суб'єкт, що пропонує найбільш корисну й ефективну продукцію на самих вигідних й прийнятних для споживача умовах. Такий результат може бути досягнутий, якщо всі господарюючі суб'єкти, як у спортивному змаганні, дотримуються певних правил, але, як і в спорті, може виникнути спокуса зневажити ними.

Порушення основних правил економічного змагання може приймати різні форми — від прямих нападок на конкурента до обману «арбітра», функції якого звичайно виконує споживач. Однак з ускладненням економічної ситуації така роль споживача стає менш значимою, тому що він найчастіше не здатний самостійно розпізнати акт несумлінної конкуренції. Тому саме споживач, а разом з ним і чесним конкурентом мають потребу в захисті від несумлінної конкуренції. Цей захист повинен надаватися незалежно від форм порушень, тому що попередження й припинення будь-якої форми несумлінної конкуренції служить інтересам не тільки споживача й чесного підприємця, але й суспільства в цілому.

Один із засобів боротьби з несумлінною конкуренцією — регулювання самими господарюючими суб'єктами своєї діяльності — саморегулювання. Однак саморегулювання не може забезпечити достатнього захисту й повинне доповнюватися системою правового регулювання.

Правові норми, що регулюють попередження й припинення обмежувальної ділової практики, і норми, що регулюють попередження й припинення несумлінної конкуренції, взаємозалежні: і ті й інші повинні забезпечити ефективне функціонування міжнародної економіки. Це досягається в першому випадку шляхом охорони волі конкуренції, без обмежень у торгівлі й перевищення економічної влади, а в другому — шляхом забезпечення сумлінного ведення конкурентної боротьби, дотримання всіма господарюючими суб'єктами однакових правил «гри».

Економічні наслідки несумлінної конкуренції, у більшості випадків виражені не настільки явно, як економічні наслідки монополістичної діяльності, пов'язані з погіршенням «якості» конкуренції й, як результат, зі зниженням її ефективності. Українське антимонопольне законодавство забороняє несумлінну конкуренцію, розглядаючи її як один з аспектів діяльності, що негативно впливає на конкуренцію й спрямована на обмеження конкуренції на товарних ринках. У ряді випадків несумлінна міжнародна конкуренція має своєю метою захоплення монопольного положення в якій-небудь сфері комерційної діяльності або в якому-небудь регіоні (наприклад, при несумлінній дискредитації конкурента). В інших випадках акти несумлінної конкуренції, вводячи споживачів в оману щодо характеристик товару, впливають на конкуренцію, оскільки споживач приймає рішення щодо купівлі товару даного виробника (або в даного продавця) під впливом тверджень, що не відповідають дійсності, а несумлінний господарю-

ючий суб'єкт одержує необґрунтовані переваги перед чесним конкурентом. Заборона несумлінної конкуренції, пов'язаної з порушенням виключних прав або «комерційним шпигунством», спрямована не тільки на захист законних інтересів господарюючих суб'єктів, але, зокрема, і на стимулювання прогресу в інтересах суспільства в цілому.

Відповідно до визначення, наведеного в ст. 4 Закону про конкуренцію, для визнання дій господарюючого суб'єкта актом несумлінної конкуренції необхідно виконання трьох умов:

- **дії повинні бути спрямовані на здобуття переваг у підприємницькій діяльності;**
- **дії не повинні суперечити вимогам законодавства, звичаям ділового етикету, добропорядності, розумності й справедливості;**
- **дії не повинні заподіяти або повинні бути здатні заподіяти збитки іншим господарюючим суб'єктам-конкурентам або нанести або бути здатними завдати шкоди їхній діловій репутації.**

Норми «добропорядності» або «справедливості» у конкуренції є не що інше, як відбиття соціальних, економічних і морально-етичних принципів суспільства, які можуть відрізнятися друг від друга не тільки в різних країнах, але іноді й у середині однієї країни. Крім того, такі норми можуть мінятися. Однак це не означає, що загальне визначення несумлінної конкуренції не є ефективним для об'єктивної оцінки несумлінного поводження на ринку. Навпаки, існує ряд параметрів, які дозволяють чітко встановити, яка практика може розглядатися в якості «сумлінної», а яка — «несумлінної». Наприклад, до загальновизнаних рис несумлінного комерційного поводження варто віднести спроби підприємця домогтися успіху в конкуренції не за рахунок своїх власних досягнень, а за рахунок неправомірного використання якихнебудь позитивних результатів діяльності іншої особи або впливу на споживчий попит помилковими або твердженнями, що вводять в оману. З погляду сумлінності практика використання такого роду методів споконвічно є сумнівною.

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Предмет і метод економічної конфліктології.

2. Становлення економічної конфліктології.

3. Конфлікти в міжнародній економіці — ресурсний аспект.

4. Конфлікти на споживчому ринку.

5. Міжнародні економічні конфлікти.

6. Марксиське та неокласичне розуміння економічного конфлікту.

7. Суперечність інтересів при розподілі виробничих ресурсів.

8. Об'єктивна передумова виникнення консьюмеризму.

9. Концепції утилітаризму, справедливості та особистих прав.

10. Теорії міжнародних економічних конфліктів в роботах А. Сміта і Д. Рікардо.

11. Основні методи ведення сучасної економічної війни.

12. Міжнародні економічні конфлікти та конкурентоспроможність.

2. ТОРГІВЕЛЬНІ ВІЙНИ СУЧАСНОСТІ

2.1. Торгівельні війни як інструмент досягнення геополітичних цілей

Торгівельні війни між державами, що бажають захистити своїх виробників, почалися практично тоді ж, коли була винайдена торгівля. Однак лише в XX столітті торгівельні війни стали інструментом досягнення геополітичних цілей. Незважаючи на те, що сучасні аналітики практично одностайно стверджують, що практика зведення штучних бар'єрів у торгівлі мало сприяє розвитку економіки, тому торгівельні війни виникають постійно.

Стратегія застосування торгівельних санкцій проти недружніх держав була вперше розроблена й використана на практиці тодішньою супердержавою — Британською Імперією — наприкінці XIX століття. **В 1888 році населення Великобританії становило всього 2 % від населення земної кулі, але на частку цієї країни доводилося 54 % усіх промислових товарів, що циркулюють у світі.**

Цей рекордний показник більш ніколи й ніким не був перевершений. Торгівельні санкції були одним з найбільш часто застосовуваних Великобританією інструментів для тиску на інші держави.

Британський філософ Томас Хакслі в 1890 році записав думку, яка стала своєрідним ідеологічним обґрунтуванням усіх торгівельних війн: «Наш народ — народ покупців. Покупці хочуть здобувати кращі товари за кращими цінами. Того ж самого хочуть і жителі інших держав. Якщо їхні правителі будуть перешкоджати нам продавати їм товари, то 5 або 6 мільйонів англійців незабаром не будуть мати коштів для харчування. Тому ми повинні захищати наші магазини від товарів, які пропонують нам такі держави й прагнути вплинути на їхніх правителів». З тих пір підвищені тарифи, квоти, демпінг і інші методи недопущення товарів конкурентів на «свої» ринки стали популярною зброєю.

Згідно з американським дослідником Джоном Смітом, директором Інституту Економічної Демократії, однією з причин початку Першої й Другої Світової війни стали торгівельні конфлікти, що постійно виникали між найбільш багатими й могутніми країнами світу. Наприклад, необхідність вступу Великобританії й

Франції у війну з Німеччиною (1914) тодішніми політиками обґрунтовувалась необхідністю «захисту національних торгівельних інтересів проти німецької експансії». Вступу Японії в Другу Світову війну передували її торгівельні конфлікти з європейськими країнами. Цікаво, що після початку Японією воєнних дій, США, що тоді ще не приймали участі у війні, ввели санкції на поставку нафтопродуктів в Японію. Можливо, це рішення США вирішально вплинуло на стратегічний вибір Японії: в 1941 році японці вирішили атакувати США, а не СРСР, головні сили якого вели бої з німецькими нацистами.

«Бойові дії» у торгівлі проходили постійно: усі держави намагалися захистити своїх виробників і завоювати нові ринки.

«Торгівельна війна» з Іраком, яку провели країни світового співтовариства після його вторгнення в Кувейт (іракську нафту заборонили купувати), серйозно послабила економіку цієї країни, але й, у свою чергу, вплинула на ріст світових цін на нафту.

У майбутньому торгівельні війни стануть головною проблемою у відносинах між головними торгівельними блоками — вважає Андерс Ослунд\Anders Aslund, старший науковий співробітник Фонду Карнегі за Міжнародний Мир, один із провідних експертів по економіці пострадянських держав. За останні п'ять років у світі відбулися три великомасштабні торгівельні війни — «яловичнаа (м'ясна) війна», «бананова війна» і «сталева війна».

1. «М'ясна війна».

За даними Міністерства Сільського Господарства США\ Depertment of Agriculture, 90 % американських виробників яловичини використовують гормони для того, щоб тварини швидше набирали вагу. В 1989 році США зобов'язалися експортувати в Європу тільки яловичину без гормонів. Європейське Співтовариство почало бойові дії в травні 1999 року, обвинуативши американських виробників яловичини в порушенні цієї угоди. Європейські фахівці підрахували, що споживання американської яловичини може негативно позначитися на здоров'ї населення. У відповідь США підвищили мито на ряд європейських товарів і проінформували про намір на 100 % підняти мито на продовольчі товари (у списку, зокрема, фігурували свинина й полуничний джем), що поставляються з ЄС у США. Війна закінчилася в серпні 1999 року, коли після довгих переговорів за посередництвом Світової Організації Торгівлі\World Trade Organization (СОТ) європейці визнали, що якість американської яловичини покращилася. Збиток, нанесений цієї війною виробникам США, оцінюється в $500 млн, європейські компанії понесли приблизно такі ж втрати.

Відлуння «яловичної війни» дотепер не стихло. Багато європейських країн вводять заборонні заходи на експорт сільськогосподарської продукції, зробленої з використанням досягнень генної інженерії. Обмежувальні заходи відносно експорту генетично змінених продуктів (в основному, це кукурудза, соя і т. ін.) експерти вважають контратакою проти США, оскільки світові лідери у виробництві подібного продовольства — американські компанії.

2. «Бананова війна».

У квітні 1999 року США здобули перемогу в «банановій війні» над Європейським Союзом. Уперше у своїй історії СОТ стала на сторону одного члена проти інших і визнала, що країни ЄС порушили угоду з вільної торгівлі й тому санкції, накладені на них США, є обґрунтованими й справедливими. Однак після шестирічної банановой війни американська банановa компанія Chiquita збанкрутувала.

Сутність конфлікту полягала в наступному: європейські країни (особливо цим відрізнялися Англія й Франція) при імпорті бананів віддавали перевагу фірмам — постачальникам із країн-колоній, що раніше були їхніми. Це допомагало досягати політичних цілей — за допомогою закупівель бананів підтримувалися ті режими, які були лояльно настроєні до колишніх метрополій. Зате збитки несли транснаціональні торгівельні компанії, більшість із яких базувалися в США. У результаті цього, американські компанії втратили приблизно $190 млн, США ввели санкції, які обійшлися європейцям в $500 млн (особливо постраждали німецькі виробники кави й французькі виробники портфелів і сумочок). «Бананова війна» закінчилася перемир'ям і щороку виникає небезпека поновлення бойових дій.

3. «Сталева війна».

«Сталева війна» не закінчена дотепер і перспективи її закінчення поки не визначені. Рішення Адміністрації США про введення імпортних мит на поставки сталі з більшості країн-експортерів стало черговим актом бойових дій у цій війні.

«Сталева війна» почалася після економічної кризи 1998 року, від якої постраждало багато держав Азії. Ці країни девальвували свої національні валюти, і їхні товари виявилися дешевше аналогічних американських. Особливо це вдарило по американських виробниках сталі, які зіштовхнулися, зокрема, з тим, що експорт японської сталі виріс в 1999 році на 400 %. Також зросла ціна на американському ринку європейської, латиноамериканської, російської й української сталі. Багато експертів відзначали, що

справжньою причиною невдач американських металургів стала низька ефективність їхніх виробництв, що поступалась конкурентам в Азії і Європі. Американські виробники сталі, навпаки, впевнені, що на їхніх підприємствах досягнута найбільш висока продуктивність праці в галузі, а іноземні виробники просто демпінгують, щоб захопити ринок.

Адміністрація США почала квотування сталевого імпорту, відносно ряду країн були початі антидемпінгові розслідування. Наприклад, у липні 2001 року США ухвалили рішення щодо введення антидемпінгових мит відносно експортерів сталевого прутку з Білорусії, Китаю, Південної Кореї, Латвії й Молдови (їх обвинувачували в тому, що вони продавали свою продукцію на американському ринку за ціною нижче собівартості). Однак головною мішенню для контратак США стала Японія і Європейський Союз (в основному Італія, Франція та Німеччина). Спроби досягти хоча б тимчасового компромісу в «сталевій війні» у більшості випадків виявлялися невдалими.

Сталеливарні компанії користуються особливою увагою урядів світу, оскільки погіршення ситуації в цьому секторі економіки неминуче веде до значного росту безробіття. Сукупні втрати всіх учасників цієї війни становлять десять мільярдів доларів — точних даних немає, різні джерела приводять суперечливі цифри. Разом з цим рішення Адміністрації США негативно позначиться на інших галузях американської економіки — неминуче постраждають судноплавні, транспортні підприємства й порти, які спеціалізувалися на доставках у країну імпортної сталі.

4. «Текстильна війна».

Текстильна війна між Японією й США тривала більше 20 років і закінчилася примиренською угодою з обопільними зобов'язаннями. Надалі текстильна війна була замінена «бойовими діями» на ринку телевізорів, автомобілів, напівпровідників, відеомагнітофонів, сталевих труб тощо.

Торгівельні війни перш за все слід класифікувати виходячи з причин, що їх створили. **В сучасному геополітичному світі торгівельні війни між країнами по-перше виникають через політичні мотиви: з метою підтримки національних товаровиробників та захисту національних інтересів виникає недопущення товарів певної країни на внутрішній ринок, необґрунтоване підвищення експортних митних ставок, створення експортних квот, демпінг чи ембарго**. Прикладів таких воєн безліч.

Наприклад, Росія вводить із 13 квітня 2007 року тимчасові обмеження на ввіз м'яса з ряду підприємств Німеччини, Іспанії, Нідерландів і США у зв'язку з виявленням у поставлені з них у Росію партіях м'яса сальмонели. Так, не були допущені до ввозу в країну партії тушок індички вагою 19 тонн і м'яса індички вагою 20 тонн із Німеччини, шпику свинячого з Іспанії вагою 20,5 тонни, фаршу курячого вагою 25 тонн із Нідерландів, спинок курячих вагою 24 тонни й фаршу курячого вагою 482 тонни із США. У зв'язку з виявленням цих випадків вводяться тимчасові обмеження на поставки в Росію продукції із двох американських м'ясопереробних підприємств, двох німецьких підприємств, одного іспанського підприємства й трьох голандських підприємств.

Інший приклад: енергетичний конфлікт між Росією й Білорусією став перешкодою на шляху формування Митного союзу. Із протоколу розбіжностей між Росією, Казахстаном і Білорусією, білоруська сторона вимагає погоджувати з усіма учасниками союзу, що створюється в рамках ЄВРАЗЕС, ставки всіх експортних мит. Росія виступає категорично проти, а Казахстан пропонує створити список «чутливих» товарів, по яких мито в рамках союзу все-таки передбачається погоджувати. Самою істотною розбіжністю в позиціях трьох сторін є вимога Білорусії відносно ставок вивізних мит щодо третіх країн, які, на думку білоруської сторони, не можуть мінятися в однобічному порядку членами союзу. Цю вимогу Білорусія пропонує записати в угоді про створення Митного союзу. Росію це категорично не влаштовує.

Головними чинниками виникнення економічних торгівельних конфліктів є зростання зовнішнього боргу перед певною країною, відмова від сплати боргу тощо. Наразі такі війни трапляються доволі рідко.

В той час можна констатувати наявність торгівельних війн, викликаних **технічними чинниками**. До технічних війн можна віднести зокрема міжнародні конфлікти, викликані серйозними протиріччями екологічних норм країн. Прикладами таких війн є загострення литовсько-латвійських відносин щодо ратифікації в сеймі Литви ліцензійного договору з американською та шведською нафтовими компаніями «Amoco» та OPAB щодо розвідки нафтового родовища в Балтійському шельфі. Литва при будівництві нафтотерміналу в Бутингу, що будується у відкритому морі неподалеку від латвійського кордону, порушила Гельсінську конвенцію: не надає інформацію про об'єкт, що будується, і викликає екологічну небезпеку, а також не надає змогу Литві приймати участь в експертизі об'єкту.

Іншим прикладом технічних війн виступають екологічні аргументи в торгівельних конфліктах між країнами колишнього СРСР. Між Україною й Росією в цей час виникли конфлікти по обсягах вилову осетра. Азовський осетер метає ікру в ріках Дон і Кубань, чорноморський — у Дніпрі, Дунаї й Дністрі. Головне пасовище чорноморських осетрових — Каркинитська затока біля Перекопу. Азовська популяція годується в українських територіальних водах біля Геническа й Криму. Основним принципом квотування вилову завжди був обсяг витрат на відтворення. Україна не має на Азові осетрових заводів, які у свій час були побудовані на російських берегах. З 1500 т. щорічного вилову Росії покладається 1000 т., України — 250 т., по 150 т. виділяється на науково-дослідні роботи. Кожна сторона уважно спостерігає за партнером, щоб ніхто не перевищив свою норму. Українські експерти вважають, що, оскільки азовські осетри пасуться «у їхньому морі «, а також на шляхах міграції в їхніх територіальних водах основне навантаження в боротьбі із браконьєрами веде українська рибоохорона, то квота для їхньої держави повинна бути більше. Російська сторона не йде на зміну раніше погоджених обсягів вилову.

Ще одним прикладом технічної війни є наростаючий конфлікт між США та Китаєм. Китайська влада назвала нерозумною скаргу США у Світову організацію торгівлі (СОТ) щодо масових порушень авторських прав американців, що допускаються в КНР. Як вважають у Пекіні, адміністрація США сама допустила порушення — зневажила досягнутою між лідерами двох країн домовленістю вирішувати подібні суперечки в рамках двостороннього діалогу. Ці дії, заявляють китайські офіційні особи, негативно вплинуть на торгівлю між двома країнами. Експерти вбачать в цьому загрозу початку торгівельної війни між США й КНР.

2.2. Діяльність міжнародних торгівельних організацій в контексті вирішення проблем торгівельних війн

Основна проблема сучасних міжнародних організацій, які претендують на наднаціональну роль, полягає в їх гіперболізованому європоцентризмі, що пояснюється декількома речами.

По-перше, саме європейські країни перші вийшли на глобальний рівень свого функціонування. Європейці першими зв'язали континенти торгівельними зв'язками, вони перші

почали вести бойові дії не на своїй території, а на віддалених материках. Європейські країни першими створили колоніальні держави, які функціонували за допомогою дистанційного керування і при цьому не були прилеглими територіями.

По-друге, сама Європа була величезним джерелом релігійних і національних конфліктів. Але Європа сама була суб'єктом у цих конфліктах, не дуже пускаючи на свою територію чужаків.

По-третє, характерно, що після Другої Світової війни, коли з'явились два світових лідери неєвропейського походження, вони були змушені вибудувати свої стосунки опосередковано через Європу. Битва за Європу перетворилася на основну складову протистояння двох світів — навіть тоді, коли реальні конфлікти переносилися у треті країни.

Відповідно, будь-яка міжнародна організація, яка претендувала на глобальний характер у своїй діяльності, в основі мала — принаймні неформально — європоцентричну систему цінностей і уявлень. Але в сучасному світі вже немає місця для експансії, що була основним двигуном розвитку цивілізації від Римської імперії до колоніальної політики морських держав Європи. Тому зараз вже важко розраховувати на торгівельну або військову експансію з країн Європи або США, яка мала б довготривалі наслідки. Якщо зараз і можливе проведення операцій, подібних до іракських, то тільки тому, що США користуються своєю виключною позицією на уламках двополюсної системи. Переведення центрів тяжіння з європейських країн до Азії, наприклад, до Китаю, суттєво змінить глобальне співвідношення сил у світі. Міжнародні організації повинні стати планетарними гравцями, а не локально орієнтованими.

За цих умов, таким організаціям як ООН, або МВФ доведеться шукати абсолютно інші механізми, ніж просте підвищення статусів нових світових лідерів у їхній структурі, — їм прийдеться змінювати саму ідеологію роботи, розробляти нові процедури прийняття рішень. Тож, новий світовий порядок несе за собою повну невизначеність того, хто і яким чином буде брати на себе відповідальність за його дотримання.

Джордж Буш-старший вітав Організацію Об'єднаних Націй, яка позбавилась внутрішніх проблем, пов'язаних з протистоянням двох світових лідерів — Сполучених Штатів і Радянського Союзу. Разом з тим, він проголосив утвердження «нового світового порядку», який мав би тепер бути позбавлений воєн і політичних конфліктів. Але що, власне, несе за собою цей «новий

світовий порядок»? Відповідаючи на це питання, варто уникнути містичного споглядання доларової банкноти, на якій написана ця фраза, і сконцентруватися на реальних чинниках, які будуть переважати в сучасному світі. Але, перш за все, потрібно дати оцінку тому двополюсному світу, який існував за часів «холодної війни».

Багато в чому Ялтинсько-Потсдамська модель міжнародних відносин, яка лягла в основу післявоєнного світу, була більш стабільною і передбачуваною, ніж той світ, в якому ми живемо зараз. Головну роль у старому світі відігравала Рада Безпеки ООН (РБ ООН), яка тільки й могла приймати рішення, наприклад, про введення військ на територію країни. Основним інструментом збереження status quo був принцип одноголосності, який панував в Раді Безпеки: рішення приймалося тільки у випадку згоди всіх постійних членів РБ — США, Китай, СРСР, Франція, Великобританія. Відповідно, будь-який постійний член мав можливість заблокувати будь-яку резолюцію, скориставшись правом вето. Саме право вето в умовах «холодної війни» і глобального протистояння перешкоджало використанню ООН у боротьбі протилежних суспільно-політичних систем. Воно знімало з порядку денного проблеми, з яких не було досягнуто принципової згоди між великими державами, і таким чином сприяло збереженню миру.

Право вето використовувалося аж занадто часто, чим власне і забезпечувався баланс сил. Так від часу заснування ООН до 1990 року право вето використовувалося 279 разів. Радянський Союз скористався цією можливістю 117 разів, тоді як США лише 58 разів, що пов'язано з тим, що крім Сполучених Штатів, рішення могли заблокувати інші постійні члени-представники капіталістичного табору. Проте, зі зміною загальнополітичної ситуації в 70—80-і роки XX століття, Сполученим Штатам приходилося застосовувати вето набагато частіше, оскільки вони вже не могли розраховувати на підтримку своїх колег, зокрема Франції.

Другий принцип, який утримував світ від розпалювання ворожнечі, полягав у недоторканості кордонів і сфер впливу великих держав, принаймні на формальному рівні. Це означало неприйняття будь-яких сепаратистських рухів і територіальних претензій до інших держав. Разом з тим, ці два принципи були дієвими якраз в умовах двополюсного світу, де були чітко відомі світові антагоністи.

Проте, подальший розпад двополюсного світу зняв умовний поділ на сфери впливу світових лідерів. Світ опинився повністю в руках переможця — ринковоорієнтованої капіталістичної сис-

теми на чолі з найяскравішим представником — Сполученими Штатами. Однополюсність світу означає тепер не тільки домінування однієї країни, а й домінування однієї економічної системи і однієї системи цінностей, в якій першочергову роль відіграє верховенство прав людини над правами держави. Внаслідок цього, верховенство права людини стало домінуючим над принципом недоторканості кордонів і недоторканості сфер впливу. Але не можна сказати, що така трансформація неформальних принципів міжнародного порядку принесла мир і стабільність. Замість дієвих механізмів узгодження позицій у Раді Безпеки, на перший план вийшла так звана «превентивна дипломатія» окремих лідерів міжнародної системи, яка часто перетворюється в дипломатію «превентивних збройних втручань».

Разом з тим, все з більшою силою постає практика несиметричних військових операцій, на зразок тієї, яку провела НАТО у 1999 році в Югославії. Варто зазначити, що Військова доктрина Росії на формальному рівні могла б зафіксувати право Росії навіть на превентивний ядерний удар, оскільки значна кількість російських посадовців після розгортання конфлікту в Косово вимагали права на «превентивне використання ядерної зброї у кризовій ситуації». Добре, що здоровий глузд взяв гору, і у самому документі лишилися тільки натяк на те, що «Росія залишає за собою право на застосування ядерної зброї у відповідь на використання агресором ядерної зброї, зброї масового знищення, а також у випадку широкомасштабної агресії з застосуванням звичайних озброєнь».

Разом з тим, сучасна ситуація розкриває перед нами величезну низку проблем, пов'язаних з тим, що структури ООН відіграють все менше значення у врегулюванні міжнародних конфліктів. Якщо у XX столітті Рада Безпеки ефективно справилася з задачею втримати світ від третьої світової війни (якраз в цьому і полягало її основне завдання), то вже зараз цей інститут показує свою неефективність через відсутність політико-економічної системи, яка могла б складати альтернативу домінуванню Сполучених Штатів. Через це маємо приклади війни в Іраку в 1990 році, коли втручання Сполучених Штатів було виправдане вже постфактум резолюцією Ради Безпеки. Так само можна говорити і про збройне втручання в Югославії, в Афганістані, і знову ж таки в Іраку в 2003 році. В результаті домінування прав людини призводить до ескалації військових конфліктів — принаймні такий вигляд це має. За таких умов ООН за своєю ефективністю наближається до Ліги націй в період між двома світовими війнами.

Чи може цьому зарадити реформування ООН? Це досить масивна структура, яка володіє певною інерційністю мислення, через що радикальні зміни неможливі. Питання реформування ООН поставало вже дуже давно, і спрямоване, в основному, на реорганізацію Ради Безпеки. Основні нарікання викликали привілейоване становище постійних членів, а також непропорційну представленість країн, що розвивалися. Так, у 1963 році Генеральна Асамблея прийняла резолюцію, яка збільшила кількість членів Ради Безпеки з 11 до 15. Це рішення було викликано, по-перше, зростанням кількості країн-членів ООН з 51 у 1945 р. до 112 в 1963 р., а по-друге, — необхідністю забезпечити країнам, що розвиваються, можливість участі у роботі Ради Безпеки. Справа в тому, що до цього часу непостійні члени Ради Безпеки обиралися не від регіональних груп Азії, Африки, Латинської Америки, Східної і Західної Європи та інших країн, як це відбувається зараз, а згідно з «джентльменською угодою» п'яти постійних членів від 1946 року — від Західної і Східної Європи, Латинської Америки, арабських країн і Британської співдружності націй. До того ж ці групи носили неформальний характер, і держави могли при необхідності «перетікати» з однієї групи в іншу. Ця застаріла вже до 1963 року система була замінена виборами по групам.

Проте, ці виправлення не зачепили компетенції Ради Безпеки і прав її членів, у тому числі й постійних. Тому ті, хто виступав за радикальну перебудову, вважали цю реформу недостатньою. Тож, починаючи з 70-х років з'являються нові пропозиції щодо реформування Ради Безпеки. У 1974 році створюється комітет з Уставу ООН, але реально справа зрушилась з місця тільки у 90-і роки, коли зникла відверта конфронтація між великими країнами. До цього часу залишається важливим питання рівноваги між регіональними групами в Раді Безпеки (див. табл. 2.1).

Напруга у питанні реформування Ради Безпеки в основному існує між країнами Півночі і Півдня. Вимоги Півдня ґрунтуються на тому, що ООН здебільшого діє в країнах, що розвиваються, тож вони мають виключне право вирішувати свою долю. Але у цих країн відсутні матеріальні ресурси для підтримки функціонування ООН, що змушує їх погоджуватися на підвищення статусу другої і третьої економічних держав світу — Японії та Німеччини. Не маючи можливості впливати на рішення Ради Безпеки, країни, що розвиваються, виступають за обмеження застосування права вето (вважаючи за вето голосування, де два постійних члена виступають «проти») і перерозподіл повноважень Ради Безпеки на користь Генеральної Асамблеї. До речі, пропозицію щодо

надання статусу постійних членів Японії та Німеччині висували ще у 70-і роки Сполучені Штати — тоді цей план називався «quick-fix». У 90-і роки Вашингтон змінив план «quick-fix» на формулу «2+3», тобто прийняття до Ради Безпеки (крім Японії та Німеччини) по одній країні від кожного регіону країн, що розвиваються (від Латинської Америки, Африки і Азії). Крім того, існують варіанти введення до складу постійних членів Індії або Бразилії, як найбільших країн в своїх регіонах.

Таблиця 2.1

СПІВВІДНОШЕННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ГРУП У РАДІ БЕЗПЕКИ

Регіональна група	Кількість непостійних членів у 1963 році, до реформи	Кількість країн на одного непостійного члена	
		1963 р.	2000 р.
Азія	2	11	25
Африка	3	11	18
Латинська Америка	3	11	17
Центр. і Сх. Європа	1	9	20
Західна Європа	2	9	12

Другий вихід — це введення, принаймні, ще 11 непостійних членів на основі рівного географічного представництва (так звана «fall-back position»).

У той же час середні країни регіонального значення (Італія, Іспанія, Туреччина, Малайзія, скандинавські країни) хочуть формалізувати свій статус шляхом відміни заборони на переобрання або добившись «напівпостійного» членства (згідно з італійським проектом, напівпостійний член переобирається кожні 6 років). Крім цього, у 1998 році була запропонована ідея «європейського» місця в Раді Безпеки. Проте, п'ять діючих постійних членів бажають зберегти за собою нинішній статус, включаючи право вето.

Як бачимо, країни-члени ООН поки що опікуються скоріше статусними проблемами, ніж думкою про те, яким же чином налагодити роботу ООН. Адже навіть найвищі посади в маловпливовій організації не виправдовують організаційних витрат. Наприклад, введення нових членів до складу Ради Безпеки і відміна права вето може привести до того, що цей орган перетвориться на «маленьку Генеральну Асамблею», яка щось виграє в демократичності прийняття рішень, але програє в ефективності. Адже

компактність Ради Безпеки — одна з неодмінних умов оперативності і цілеспрямованості її роботи. Інше питання, що за сучасних умов ця процедура абсолютно не працює. І основна причина цього — розпад двополюсного світу, внаслідок чого Рада Безпеки втратила свій статус дискусійного клубу для вироблення консенсусних рішень великими державами. Багато в чому успішність Ради Безпеки пояснювалася процедурними моментами, які в сучасних умовах просто неадекватні. Знайти якийсь ефективний механізм в старих структурах просто не вдається. Варто згадати, що після другої світової війни не відбулося реанімації Ліги націй, а була створена абсолютно нова структура.

10 квітня 1947 р., у Женеві представники 23 держав зібралися на конференцію, яка в той час залучила мало уваги. Ідея була в тому, щоб домовитися про зниження митних тарифів і підписати Генеральну угоду з тарифів і торгівлі (ГАТТ). За 60 років, що пройшли з того часу, рівень розвитку світової торгівлі досяг таких висот, про які засновники ГАТТ не могли й мріяти. Джерела тої ідеї слід шукати в періоді економічних катастроф, що мали місце між Першою й Другою Світовими війнами. Велика Депресія звела до мінімуму міжнародну торгівлю. В 1930 р. США ввели протекціоністську систему тарифів — закон Смута — Холі. Трохи пізніше Великобританія створила торгівельний блок зі своїми колишніми колоніями, що припускав дискримінацію країн, що не входили в договір. Аналогічні союзи були створені Німеччиною і Японією. Через поширення високих митних тарифів, імпортних квот, обмежень по конвертації валют і дискримінації міжнародна торгівля стагнувала й була сильно сегментована протягом усіх 1930-х рр.

Досвід тих років резюмував держсекретар США Корделл Халл: «Вільна торгівля тісно пов'язана з мирним часом, а високі тарифи, торгівельні бар'єри й неміжнародна міжнародна конкуренція — з війною». Друга Світова війна надала нові можливості для розвитку англо-американського співробітництва. Тоді як США пропонували поглиблювати двосторонні угоди за зразком 1930-х рр., британці наполягали на куди більше амбіційній багатобічній системі. В 1942 р. Джеймс Мід, тоді урядовий чиновник, а пізніше нобелівський лауреат у галузі економіки, підготував план Міжнародного торгівельного союзу (International Commercial Union). План Міда був схвалений кабінетом міністрів, і після війни британські й американські чиновники почали неформальні переговори по створенню нової торгівельної системи. Їхнім підсумком і стала проведена в 1947 р. конференція ГАТТ у

Женеві. США, Великобританія й інші країни зробили взаємне зниження тарифів і погодили умови ГАТТ. Хоча делегати й зійшлися на першочерговій необхідності встановлення вільної торгівлі, переговори були непростими й зажадали безлічі компромісів.

США наполягали, що наріжним каменем угоди повинне стати положення про недискримінацію в торгівлі, наданні всіма членами один одному статусу найбільшого сприяння. Спочатку досягнуті в Женеві домовленості практично не відбилися на міжнародній торгівлі через збережені з військової пори обмеження. Але в міру зняття протягом 1950-х рр. цих заборон і зниження митних тарифів вона почала бурхливо розвиватися, що мало сприятливий вплив на темпи відновлення економіки Європи і Японії.

В 1960-х бурхливо зростаюча світова економіка дозволила членам ГАТТ розвити перший успіх і піти на ще більш глибоке зниження тарифних і нетарифних бар'єрів. Пройшли етапи раунду Кеннеді, токійського раунду 1970-х, уругвайського раунду кінця 1980-х — початку 1990-х рр., у ході яких крок за кроком знижувалися бар'єри, що заважають міжнародній торгівлі. В 1995 р. була заснована Світова Організація Торгівлі (СОТ), і правила міжнародної торгівлі поширилися на послуги, інтелектуальну власність і інші нові області торгівлі. ГАТТ удалося далеко не все врегулювати. Торгівля в основному уникла лібералізації. Поширення режимів торгівельних преференцій у формі як двосторонніх, так і регіональних, так званих угод про вільну торгівлю, повернуло практику торговельної дискримінації, що послабило багатобічну систему торгівлі, побудовану на принципі недискримінації.

Саме ГАТТ зіштовхнулась з безліччю важких періодів. Світова економіка пережила особливо важкі часи наприкінці 1970-х і початку 80-х рр., коли вповільнення економічного росту й болісні структурні реформи змусили багато країн ігнорувати правила ГАТТ. Торгівельні бар'єри у формі, наприклад, добровільних обмежень на експорт суттєво обмежили свободу торгівлі в таких секторах, як автомобілебудування, сталеливарна й текстильна промисловість. У такій ситуації перспективи нових переговорів про вільну торгівлю здавалися такими похмурими, що деякі вирішили, що ГАТТ прийшов кінець. Незважаючи на всі труднощі, угода вижила як звід правил торгівельної політики й основа для вирішення спорів. Митні тарифи неухильно знижувалися, усе рідше вводилися добровільні обмеження експорту, а потенційні торгівельні війни вдавалося запобігати. Про актуальність ГАТТ можна судити по зростанню СОТ, у яку постійно вступають нові члени — сьогодні їх уже 150.

Завдання політичних діячів — глянути далі короткострокових політичних міркувань, піднятися над окремими голосами, яких страшить міжнародна конкуренція й відмова від субсидій. Якщо негайна лібералізація неможлива, то стратегія покрокових реформ і поступового зменшення субсидій цілком уписується в довгострокові цілі ГАТТ. Тоді як Всесвітній банк і МВФ борються за перегляд своєї ролі в сучасній світовій економіці, роль ГАТТ і СОТ стабільна й непохитна. Післявоєнний розвиток міжнародної торгівлі, неможливе без ГАТТ, внесло довгостроковий вклад у світове процвітання й у зміцнення миру.

2.3. Торгівельні війни в сучасному світі

Торгівельні війна між Росією та Україною

Не варто забувати, що у світі торгівельні баталії відбуваються часто й наносять державам — учасницям подібних «бойових дій» — відчутної шкоди. Цей метод давно став улюбленим ковзаном дипломатії: до «важкої артилерії» прибігають щоб домогтися економічних поступок. Так, наприклад, торгівельні війни між США, Японією, ЄС і Китаєм не йдуть ні в яке порівняння з випадами Росії й України навіть у самий розпал економічних боїв.

Історія зовнішньоекономічних взаємин на світовому ринку — це конфлікти, антидемпінгові розслідування, установлення квот і загороджувальних мит. Торгівельні війни постійно відбуваються, а кількість зіткнень збільшується прямо пропорційно збільшенню рівня інтеграції країни у світове співтовариство й підвищенню конкурентоспроможності її товарів на ринку. Тому лякатися теперішнього торгівельного протистояння з Російською Федерацією й акцентувати на ньому увагу в політичному контексті не логічно. По-перше, Україна має намір найближчим часом у терміновому порядку ввійти у СОТ і кількість непорозумінь із самими різними державами в економічній сфері тільки зросте. До цього треба бути готовим, а нинішня торгівельна війна з Росією — підготовка як для уряду країни, так і для підприємців. По-друге, Україні пора б уже звикнути до економічних перепалок, що періодично спалахують, з північно-східним сусідом. Адже такі «воєнні дії» ведуться з початку 1990-х, з того моменту, коли стала підніматися економіка й російські й українські підприємства почали конкурувати на ринках обох країн.

Більш того, орієнтація економік, що дісталися в спадщину двом молодим державам від СРСР, споконвічно припускала погіршення відносин і активні обопільні спроби захистити свої ринки. Дійсно, номенклатура товарів Росії й України мало чим відрізнялася. Налагоджені на той момент торгівельні зв'язки були доречні в умовах однієї держави. У новій же ситуації це призвело до гострої конкуренції аналогічних товарів. Крім того, плановий підхід до регіоналізації підприємств, які становили єдиний ланцюжок у СРСР, породив чимало проблем у взаєминах по лінії «сировина — матеріали — кінцевий продукт».

Після приватизації підприємств стан ще більше загострився, тому що жоден власник не бажав бути заручником макроекономічних ігор з митом та ціновою політикою підприємств в іншій державі й тому вишиковував власний замкнутий регіональний ланцюжок. Однак для її створення необхідний час, засоби й технології. Тому старі партнери з однієї країни, що вже мають на традиційному для них ринку потужні позиції, по закінченні часу виявилися прямими конкурентами своїх колишніх споживачів. Відзначимо, що формування персональних ланцюжків ще не закінчене, тому торгівельні війни будуть ще спалахувати не раз.

Природно, логічним було б переорієнтуватися на якийсь інший ринок. Тим часом, товари з Росії й України на глобальному гостроконкурентному ринку ніхто не чекає, та і якість продукції, крім сировини й напівфабрикатів, у багатьох галузях не відповідає світовим стандартам — ще одному методу комерційної блокади. Причому захисні санкції США, ЄС, Китаю, а також «країн третього світу», які в глобальних економічних війнах виступають сателітами вищезгаданих лідерів, виявилися більш непробивними, ніж сусідські. Тому постійні торгівельні міжусобиці України й Росії відбувалися також через складність проведення «воєнних дій» на світовому ринку. Звичайно, це більше стосується України, ніж Росії, яка неодноразово застосовувала або погрожувала застосувати санкції до ЄС або США. І все-таки основний вектор сусідів був спрямовано один на одного.

Хроніка розвитку торгівельної війни між Росією й Україною почала свій відлік в 1993 році. Цього року Україна й Росія підписали угоду про вільну торгівлю без заборонних мит. Документ, незважаючи на голосну назву, мав одне застереження: допускалося вилучення з режиму вільної торгівлі у вигляді захисних тарифів і обмежень. У результаті домовленості залишилися скорішe декларацією ніж діючою нормою. Україна й Росія швидко занурилися в локальні конфлікти, які, звичайно, ще не були пов-

номасштабною торгівельною війною, однак багато в чому вплинули на економічні показники. З настанням нового століття товарообіг між країнами знизився до оцінки $8,6 млрд, що на $2,6 млрд менше, ніж трьома роками раніше. Найбільшими втратами для України наприкінці 1990-х стали захисні заходи з боку Росії в питаннях оподатковування. Так, з вересня 1996 року по січень 1998 року Російська Федерація ввела ПДВ на імпорт товарів в 20 рази — до 20 %.

Справжня війна розгорілася вже в нинішньому сторіччі, коли нове російське й українське промислове лобі повністю сформувалося й було готове до «воєнних дій» на законодавчому фронті. Почалося активне витіснення українських товарів з російського ринку й навпаки. Цей процес стосувалися практично всього — починаючи з російських магнезіальних вогнетривів й електролампочками й закінчуючи українськими трубами й маслом.

Однією з перших в Україні постраждала харчова промисловість. Росія обмежила доступ на ринок цукерок, цукру й соняшникової олії. Також був «притиснутий» і вітчизняний виробник металопродукції. У відповідь Україна спробувала витіснити зі свого ринку російську соду, цемент, залізорудну сировину, залізничні стрілки й семафори, шоколад.

Однак найбільший удар північно-східний сусід наніс по трубній промисловості. У квітні 2001 року Росія ввела квоту на імпорт труб чорних металів на рівні 413 тис. тонн. З початку 2002 року тактика стала більш жорсткою: Російська Федерація відмовилася від квотування й встановила загороджувальні мита. Для труб середнього діаметра вони складали 40 %, а для необхідних «Газпрому « труб великого діаметру — 20 %. У цьому ключі 22 %-ве мито на автомобілі, мінеральні добрива, феросплави й ще на 19 товарів виглядала непереконливою відповіддю. До того ж Росія ввела нові антидемпінгові тарифи на рівні 31,8 % на український оцинкований прокат.

Український уряд не залишився в боргу й установив знамените мито на російські автомобілі з обсягом двигуна 1—1,5 тис. куб. см на рівні 31,7 %. У такий спосіб передбачалося витиснути «ВАЗи» і дати можливість продукції Запорізького автомобільного заводу зайняти цю нішу.

У результаті виснажливої боротьби тільки за шість місяців 2002 року товарообіг упав на 20 %. Загальні фінансові втрати обох країн підрахувати досить складно, однак за рік активних бойових дій, по оцінках експертів, для України ця цифра склала біля $1 млрд, а для Росії — в 1,5 рази більше. Пізніше, на зустрічі

«у верхах», країни досяглися домовленостей про припинення торгівельних баталій, вирішили застосовувати загороджувальні мита тільки в крайніх випадках і погодилися зм'якшити законодавство щодо деяких товарів. Тоді ж усе частіше почали піднімати тему газотранспортного консорціуму й ЄЕП. Усе це, проте, було лише перемир'ям, і кожна сторона повною мірою усвідомлювала це.

Адже в умовах міжнародної економіки, коли компанії — представники різних галузей економіки — апріорі є конкурентами й пов'язані із владуімущими, а ринки все так само близькі й піддані експансії, ні про який ЄЕП і мови бути не може — принаймні без явних переваг на користь окремих лобістських груп двох країн, які навряд чи підуть на обмеження власних інтересів на догоду глобальної державної економічної інтеграції, де за рахунок однієї галузі виграє інша. І якщо Росія з її нинішньою більше централізованою системою ще могла б погодитися із цим, то роздроблена кланова Україна — ні.

«Бойові дії» у 2004 р. почалися аж ніяк не з енергоносіїв, згідно з розхожою думкою. Ще 24 травня 2005 року Уряд РФ підписав Постанову «Про заходи щодо захисту російських виробників швелерів», у яким установив антидемпінгове мито на даний вид продукції. Для ВАТ «Азовсталь» мито склало 12,3 %, для інших виробників -17,4 %. З вересня 2005 року аналогічна ситуація склалася й з українськими трифазними асинхронними електродвигунами змінного струму. Тут ставка мита склала 13,8 % для продукції, виготовленої на ВАТ «Харківський електротехнічний завод «Укрелектромаш», і 59,3 % — для інших виробників. Також продовжує діяти уведене раніше мито на оцинкований прокат.

Далі ситуація почала розвиватися ще більш динамічно. Прохання російського кондитерського лобі були почуте: 12 жовтня 2005 року РФ увела спеціальні мита на українські кондитерські вироби: крохмальну патоку, варені цукерки з начинкою й без начинки, карамель і аналогічні товари, що містять какао. Після початих раніше загороджувальних заходів українська сторона просто змінила асортименти експортованої продукції, тактично обійшовши своїх конкурентів.

Наступний удар був знову нанесений по важкій промисловості. Наприкінці 2005 року Росія ввела на період до 14 серпня 2007 року 21 %-ве мито на українські прути для армування залізобетонних конструкцій. З подібною ініціативою в Росії виступали найбільші підприємства металургійного комплексу: «Євразхолдинг», «Северсталь», Челябінський меткомбінат і інші.

Небагато пізніше росіяни озвучили можливість подорожчання тепловиділяючих елементів для АЕС, які Україна, як відомо, сама робити не в змозі через відсутність технології. Правда, практично моментально українській стороні запропонували зменшити вартість уранової сировини — до рівня нижче собівартості видобутку.

Закрити ринок для українських труб Росія вирішила 10 січня 2006 року. На п'ять років були встановлені антидемпінгові мита на обсадні труби на рівні 11,4 % від митної вартості, на підшипникові — 55,3 %, на насосно-компресорні — 18,1 %, на котельні — 11,3 %. Постанова не обійшла й нафтогазопровідні труби діаметром до 820 мм, на які була встановлена ставка >9 %. Виключення росіяни зробили тільки для українських труб. Росія вирішила 10 січня 2006 року для ВАТ «ММК ім. Ілліча», для якого встановлена спеціальна нульова ставка.

Якщо до 2006 р. спеціальні мита вводилися на окремі види продукції, то з початком року Російська Федерація задіяла «важку артилерію». З 20 січня 2006 року під приводом численних порушень російського ветеринарного законодавства й відсутності контролю українською стороною за якістю продукції була уведена заборона на поставки продукції тваринництва з України. Збитки нашої країни, по самих оптимістичних прогнозах, можуть скласти біля $1,1 млрд у рік.

Тактика України в сьогоднішній війні разюче відрізняється від тієї, якою звичайно користувався Леонід Кучма. Якщо другий Президент України на кожний удар відповідав ударом, а то й проводив міри на попередження, то нинішня влада намагається не відповідати економічними методами, волаючи голосні заяви. Більше того, по окремих галузях навіть вживає спроби «відкупу». Так, наприкінці 2005 року була поширена заява Кабміну, де озвучувалася думка про те, що Україна має намір скасувати заборону на ввіз цукрового сиропу й крохмальної патоки з Росії. У принципі нашій країні в даному плані особливо втрачати нема чого.

Небажання України відповідати адекватними діями багато в чому закономірне. Справа зовсім не в тому, що країні нема чим відповісти. У Києві розуміють, що Російська Федерація очікує удару, щоб відповісти на нього новими економічними санкціями. Напередодні виборів подорожчання газу й переформатування основних ФПГ під нову політичну ситуацію — це свідомо програшно. Крім того, в України є козир — високі шанси вступити у СОТ. А це означає, що відкриються нові світові ринки, на яких вона може потіснити Росію й перешикувати зовнішньоекономічні

зв'язки. Природно, у Кремлі розуміють, що для Росії означає входження України у СОТ. Саме тому й був початий настільки потужний бліцкриг. Однак торгівельна війна на нинішньому етапі послабить економіку й зробить нашу країну менш потужною після входження у СОТ.

Найбільш страждає або виграє від торгівельних війн бізнес. Ця на державному рівні поступка в одній галузі може розглядатися на догоду «підняття» іншої сфери. Галузям промисловості, долю яких вирішують у високих кабінетах, доводиться далеко не солодко. Однак, як це не парадоксально, торгівельні баталії Росії й України приносять і користь. Так, під час цих глобальних процесів рвуться старі зв'язки, бізнес все більше переорієнтується з ринку однієї країни на багатовекторність. Кожна війна робить промисловість більш гнучкою й незалежною від одного ринку збуту.

Крім того, є кілька тактичних ходів, що пом'якшують удари:

• У першу чергу, це диверсифікованість ринків. Криза, що настала для тваринницької й молочної продукції, відбулася саме через тверду прив'язку виробництва в Україні до реалізації в РФ. Якби вітчизняні виробники не були настільки віддані ринку сусідньої країни, заборона була б менш болісною. Більше того, більшістю українських підприємств у молочній галузі володіє російський бізнес. Звичайно, багатовекторність поставок іноді ринково невигідна. Російський ринок стрімко розвивається й має більшу ємність, ніж будь-хто із східних сусідів України по СНД. У Європі ж більшість вітчизняної продукції не підходить під стандарти, а щоб «підігнати» її під ці норми, будуть потрібні чималі фінансові уливання.

• Другий можливий хід у даному контексті — переформатування виробництва під нові потреби. У цьому плані досить показовий досвід вітчизняних кондитерів, які залежно від введення росіянами мита на кілька видів продукції швидко переорієнтовує на продукцію, яка не підпадає під дію нового законодавства. Таким чином, далі міняючи асортименти, українці залишають за собою міжнародну частку на тому ж рівні. Звичайно, даний прийом не можливий, якщо асортименти швидко замінити нереально або якщо загороджувальне мито стосуються галузі в цілому.

• Третій варіант — скупка активів на території Російської Федерації. Дійсно, таким шляхом пішли багато вітчизняних ФПГ, в основному в сфері продуктів харчування. Однак і в цій оборонній тактиці є пролом. По-перше, необхідні значні

грошові вливання. Адже прямим конкурентам з іншої країни актив буде продаватися за ціною, що значно перевищує міжнародну. По-друге, потрібно відразу ж налагоджувати замкнутий цикл виробництва, тобто знаходити й здобувати не тільки підприємство-переробника, але й сировинну базу. А це процес тривалий і трудомісткий.

• Четвертий варіант — створення лобістських зв'язків в уряді сусідньої держави. Досить поширена ситуація, коли мито варіюється залежно від джерела продукції, тобто заводу або фабрики. У цьому випадку бізнес- структура навіть виграє, адже на потребуючий поставок ринок монопольно виводиться одна-єдина вітчизняна компанія. Безумовно, створення власного лобі не кожному під силу. Але це не заважає російським ФПГ заводити потрібні знайомства в Україні, та навпаки.

Звичайно, торгівельні війни негативно позначаються на загальному економічному становищі й можуть призвести до повного колапсу або значного вповільнення рівня розвитку цілих галузей. Проте Україні, що прагне стати рівноправним членом світового економічного співтовариства, необхідно до подібної практики звикати, адже майбутні бої за право працювати в країнах «третього світу « будуть більш серйозні, ніж локальні конфлікти з Росією.

Торгівельна війна між Росією та Польщею

Польща, безумовно, належить до тих нових членів Європейського Союзу, які мають високий потенціал регіонального лідера. І, вочевидь, явну неспроможність суттєво впливати на внутрішньоєвропейські процеси загалом, оскільки цю нішу вже давно зайняли такі гіганти ЄС як Франція, Німеччина та Великобританія, поляки намагаються компенсувати закріпленням за собою ключових ролей у формуванні східної політики Європейського Союзу.

Очевидно, така тенденція враховується росіянами, яким важко розпрощатися з країною, яка була у зоні економічного впливу. Скажімо, заборона імпорту польської яловичини, деяких продуктів рослинного походження та м'яса птиці, аргументом чого є твердження про регулярні порушення російського ветеринарного законодавства польськими компаніями. Звісно, не можна заперечувати того факту, що такі порушення могли мати місце. Водно-

час, мимоволі виникає паралель із ситуацією у молдавсько-російських відносинах. Адже росіяни наклали ряд обмежень і на постачання продуктів з Молдови. Причому, на переконання більшості молдовських експертів, з політичних причин, а саме через незгоду Президента Вороніна з російським баченням врегулювання Придністровського конфлікту, та й взагалі через надмірний відхід Молдови в бік ЄС.

Таким чином виникає враження певної держави: країнам, які остаточно позбулися пострадянського впливу, Росія нагадує про своє існування обмеженнями на ввезення на свою територію продуктів харчування. Застосовуючи такі методи Росія не бере до уваги того факту — в даному випадку російське керівництво свої шпильки встромляє вже не колишньому васалу, а новому члену Європейського Союзу. І якщо у випадку з Молдовою така гра ще могла б відбуватися у двосторонньому форматі, то у випадку з Польщею третій гравець не примусив себе довго чекати.

23 листопада цього року П. Мендельсон, Єврокомісар з питань торгівлі, вже заявив, що Європейський Союз готовий втрутитися у ситуацію, щоб зняти заборону на ввезення польської продукції до Росії. У своєму виступі перед Європарламентом Комісар наголосив, що Єврокомісія розслідує причини заборони на ввезення польського м'яса до Російської Федерація і вже зараз вбачає певні сумніви щодо існування реальних причин такої заборони. Позитивним моментом для Польщі є й факт зацікавленості ситуацією у Європарламенті. Адже європейські парламентарі, на відміну від деяких лідерів «старої Європи» мають менше сентиментів до російського керівництва, а отже спроможні на об'єктивний аналіз ситуації. Більш того, парламентарі мають реагувати на громадську думку щодо Росії в своїх державах, а на особливий позитив у такій думці розраховувати не доводиться. Причиною тому є нещодавній крок Польщі: польський уряд днями опублікував плани Організації Варшавського Договору щодо ядерних ударів по Західній Європі. Згідно опублікованій карті під ядерні удари підпадали Німеччина, Нідерланди, Бельгія, Данія, мали постраждати Бонн, Франкфурт, Кьольн, Штутгарт, Мюнхен, Гамбург, Брюссель. Вочевидь, таке нагадування про «холодну війну» і свідчення реальної загрози з боку СРСР Європі не додає балів Російській Федерації. Вочевидь, непрямо цей фактор також впливатиме на позиції європейців у відносинах з РФ. І так само очевидно, що Росії важко буде пробачити публікацію колись таємних карт, яку здійснили поляки.

Зазначені факти не стосувались би України, якби не той факт, що на підході чергове протистояння Москви та Варшави, цього разу під впливом Талліна, Вільнюса та Риги і не без вимушеної уваги до проблеми з боку Брюсселю. Польща та країни Балтії в один голос заперечують можливість побудови газопроводу через Балтійське море в обхід Польщі та України. Причини протестів здебільшого політичні, проте Варшава застосувала і більш чуттєвий для європейців аргумент. Такий газопровід може викликати і екологічну небезпеку через велику кількість хімічної зброї, захороненої на дні Балтійського моря ще з часів холодної війни. З такою аргументацією згодні і президенти Латвії, Литви та Естонії, які на нещодавній зустрічі в Талліні висунули ініціативу широкого обговорення, на рівні країн Балтії та ЄС, побудови вже згаданого газопроводу. Важливим фактом є те, що, стоячи на таких позиціях, і країни Балтії і Польща надають підтримку Україні.

Отже, підсумовуючи, можна дійти деяких висновків. Насамперед, Польща, як і країни Балтії, надто довго чекала можливості приєднатися до ЄС, щоб не використовувати авторитету цього об'єднання у своїй зовнішній політиці. Що ж стосується Брюсселю, то не зважати на такі кроки цих держав він не може. Особливо тоді, коли «демарші» країн «нової Європи» стосуються Російської Федерації. Адже у Європі до східного сусіда ставляться без особливого ентузіазму.

Саме країни «нової Європи» схоже беруть на себе ініціативу у формуванні східної політики ЄС. Не можна оминати увагою і того, що в даний період значна частина цих країн до Києва налаштована лояльно. І само собою зрозуміло, що треба докладати якомога більше зусиль для того, щоб така лояльність була не ситуативною, а створювала б перспективи для довгострокового стратегічного партнерства. 9 країн Балто-Чорноморсько-Каспійського регіону створили «Спільноту демократичного вибору». Про це сказано в декларації, підписаній країнами за підсумками форуму в Києві.

Згідно з документом, спільноту створено як урядовий і неурядовий форум співробітництва для діалогу з розвитку й зміцнення демократії.

У »Спільноту демократичного вибору» ввійшли Україна, Молдова, Литва, Латвія, Естонія, Румунія, Македонія, Словенія, Грузія.

У декларації сторони заявляють наміри підтримувати через цей форум просування демократичних цінностей і стандартів для сприяння демократичним процесам і створення демократичних

інституцій, обмінюватися досвідом у зміцненні демократії й повазі прав людини.

Вони також мають намір співробітничати з інституціями й міжнародними організаціями, громадянським суспільством й урядами з координації підтримання нових демократичних суспільств.

Вони також домовилися заохочувати повагу до демократії й прав людини й реагувати на загрози демократичному розвитку, серед яких корупція, організована злочинність, відмивання грошей, тероризм, подальше існування конфліктів у Європі й незаконна торгівля наркотиками, зброєю й людьми.

Країни домовилися показати приклад поваги до демократії й прав людини й закликали лідерів інших країн, які перебувають на шляху до демократії, заохочувати толерантність і взаєморозуміння, а також сприяти повазі до плюралізму, боротися з етнічною й релігійною ненавистю, насильством, сепаратизмом й екстремізмом, а також сприяти розвитку громадянського суспільства, неурядових організацій і незалежних засобів масової інформації.

У декларації сторони висловлюють надію, що місія Спільноти демократичного вибору послужить об'єднанню країн регіону в їхніх спільних зусиллях зміцнювати регіональне співробітництво й сприяти демократії, захисту прав людини.

Сторони заявляють, що і далі обговорюватимуть демократичні трансформації на різних форумах, включаючи Чорноморський форум для діалогу й партнерства в Бухаресті навесні 2006 року, саміт Балтійсько-Чорноморського регіону у Вільнюсі в травні 2006 року й форум у Тбілісі восени 2006 року.

У форумі взяли участь 23 країни, 9 з яких представлені Президентами. У серпні Україна й Грузія заявили про намір створити співдружність демократій Балтійсько-Чорноморсько-Каспійського регіону «Спільнота демократичного вибору».

Російсько-Білоруське протистояння

«Газовий конфлікт» між Росією й Білорусією, улагоджений начебто б за кілька хвилин до настання нового 2007 року, у перші січневі дні одержав досить неприємне продовження. Підвищення цін на газ не залишилося в Мінську без відповіді. Уряд Білорусії ухвалив рішення щодо введення з першого січня мита на нафту республіки, що транспортується по нафтопроводах. Введення з 1 січня мита на переміщення нафти по території Біло-

русії є відповідною мірою білоруської сторони. Це складно у зв'язку з раніше прийнятим урядом Росії рішенням про застосування ставок вивізних мит відносно нафти, увезеної в Білорусію. Якщо врахувати, що через Білорусію поставляється 50 % усієї російської нафти, що направляється європейським споживачам, то такий крок буде досить чутливим. Припинення транзиту по нафтопроводу «Дружба» російської нафти в Європу викликало справжній міждержавний скандал, з голосними виступами й взаємними обвинуваченнями.

Заходи, розпочаті білоруською стороною, є всього лиш аргументом у суперечці з Москвою, а отже, можуть будуть скасовані у випадку, якщо компроміс все-таки буде знайдений. Показово, що в Німеччині також планують можливе скасування експортного мита у відношенні російської нафти, що поставляється в Білорусію. У той же час створюється відчуття, що Москва не має наміру йти на які-небудь поступки, вимагаючи від Мінська скасування рішення про стягнення мита за російську нафту транзитом через Білорусію як неодмінну умову для початку переговорів.

Не менш безкомпромісна й позиція білоруської сторони. Президент Лукашенко дав своїм підлеглим недвозначну вказівку про оплату цього транзиту, про оплату за землю, яка використовується під газові й нафтові труби, а також про власність Російської Федерації в Республіці Білорусь. Ці пропозиції можуть стосуватися, насамперед, двох російських стратегічних об'єктів — РЛС «Хвиля» у Барановичах і пункту керування в місті Вілейка (Мінська область), які ретранслюють сигнали на російські кораблі й підводні човни в Центральній і Північній Атлантиці. Ці об'єкти входять до складу Системи попередження про ракетний напад і досить важливі для ефективного функціонування російського «ядерного щита», особливо після знищення на вимогу латвійської сторони аналогічного об'єкта в Скрунде (інший об'єкт залишився на території України). По оцінках експертів, реальна вартість оренди двох РЛС на території Білорусії може обійтися Москві в суму більш ніж в 20 млн доларів щорічно. А витрати республіки на зміст системи ПВО, що захищає рубежі Росії, становлять, по оцінці Мінська, понад 40 млн доларів у рік. Сюди ж можна приплюсувати витрати по створенню й підтримці прикордонної інфраструктури. За договором про спільні зусилля в охороні державної границі Білорусії 1995 року, Мінськ взяв на себе зобов'язання забезпечувати інтереси Росії на своєму держкордоні з Латвією, Литвою, Польщею й Україною (загальна довжина —

2250 кілометрів), у результаті чого в Росії відпала необхідність у створенні прикордонної інфраструктури на білорусько-російській ділянці довжиною більше 120 кілометрів.

Так що досить абсурдно виглядає сформована ситуація, коли вихоплюється лише один аспект двосторонніх відносин, і досить сумнівним образом препарується, без ув'язування з усіма іншими. Навряд чи аналіз усього комплексу російсько-білоруських відносин, включаючи його геополітичну, військову, економічну, нарешті, культурно-історичну складову, зводиться, при всій важливості енергетичних питань, до дебатів навколо ціни за кубометри газу або ставкам на транзит російської нафти.

Зрозуміло, вимоги Білорусії (поки ще неявно артикульовані) сплати по «ринкових» розцінках змісту загальної границі й самого газопроводу, численних російських військових об'єктів можуть натрапити на зустрічні контраргументи російської сторони. Мережні транспортні системи самі по собі являють собою інструмент геополітики, а аж ніяк не тільки інструмент здобування прибутку. Білорусія в силу свого географічного розташування є учасником буферної «Чорноморсько-Балтійської» зони навколо Росії. І навряд чи Росія зацікавлена у втраті єдиного транспортного коридору в Європу (причому аж ніяк не тільки для нафти й газу, але й для інших товарів) дружньої держави, що пролягає по території. До 70 % російського несировинного експорту рухається по трасах Білорусії.

Під час перевезення вантажів з Росії в країни Європи вантажні тарифи Білорусії на 20 % нижче аналогічних цін України. Тому коли підраховують, скільки «Газпром» або Росія на своїх податках виграє, або програє, то треба розуміти, що можливий прибуток однієї корпорації (нехай і самої потужної), може надалі виявитися колосальними геополітичними, а, отже, і економічними втратами для всієї країни. Згідно з деякими розрахунками, у випадку погіршання відносин між Білорусією та Росією, Росія буде змушена створювати з нуля аналогічну військову інфраструктуру вартістю 21—25 мільярдів доларів. Або взяти питання про економічну інтеграцію. Від поставок з Білорусії залежать 8000 російських підприємств.

У Росії близько 3 мільйонів робітників та службовців мають роботу завдяки тісному економічному співробітництву з Білорусією. Зокрема, у Білорусії зосереджена приблизно третя частина складальних потужностей і дослідницьких центрів колишнього СРСР у сфері озброєння й військової техніки, які були збережені керівництвом республіки. Відповідна продукція в рамках військ-

ково-технічної кооперації поставляється без ліцензування, квотування й стягнення митА. І це — тільки по одній зі сфер двостороннього співробітництва.

Створюється враження, що «Газпром» намагається діяти якщо не в безповітряному просторі, то, принаймні, як чисто комерційна контора, яку не цікавить нічого, крім прибутку. Або, у всякому разі, посилено це демонструє, тому що затверджувати подібне всерйоз, з огляду на місце цього підприємства в російській економіці, а його керівників — у російській політичній елітІ, було б, щонайменше, трохи наївним.

Інше припущення представляється більше близьким до істини й полягає в тому, що газовий концерн виступає як політичний інструмент у руках тої частини російської політичної еліти, яку не дуже влаштовує нинішнє білоруське керівництво й Олександр Лукашенко персонально. А питання про ціни на газ є всього лише формальним приводом. Або, навіть більше, не подобається сама ідея російсько-білоруської союзної держави.

Представляється, що вихід із ситуації, що склалася, потрібно шукати саме в рішенні політичних питань, що досить непросто, з огляду на негативне відношення на Заході до будь-якої форми інтеграції на пострадянському просторі, а також тісні зв'язки й економічні інтереси на тому ж Заході російського сировинного капіталу.

Про необхідність руху на шляху до союзної держави не раз заявлялося й на рівні вищого політичного керівництва Росії. Державотворення буде означати й вироблення єдиної політики в сфері транзиту енергоресурсів, і інтеграцію підприємств білоруської промисловості в російську економіку, і створення нових робочих місць, і багато чого іншого. У Мінську планують, що через Білорусію в Європу могло б надходити до половини російського газового експорту. Така пропозиція, яка цілком і повністю відповідає модній на заході теорії диверсифікованості енергетичних поставок, створило б для Росії вигідну альтернативу транзитному шляху через Україну, яка з кожним роком посилює умови транзиту російських товарів. Питання ж про включення Білорусії у воєнно-стратегічний простір Росії взагалі не піддається вимірюванню.

Зовсім очевидно, що необхідно якнайшвидше відкласти Вбік боротьбу політичних амбіцій і часток економічних інтересів. У випадку створення й функціонування союзної держави всі питання будуть вирішуватися до взаємної вигоди, а витрати, які можуть на певному етапі виникнути, згодом окупляться. Потріб-

на, у першу чергу, політична воля. Провал в будівництві союзної держави може стати найбільшою зовнішньополітичною невдачею нинішнього російського керівництва, що безпосереднім образом впливає на рівень довіри до нього населення.

Торгівельна криза між Росією та Грузією

Причини конфліктів між Росією й Грузією, які не дозволяють цим двом державам підтримувати добросусідські відносини, здавалося б криються в сепаратизмі Південної Осетії й Абхазії — двох республік традиційно тісно пов'язаних з Росією. Але інші причини — насамперед контроль над енергетичними ресурсами Каспійського басейну, а також транспортні артерії й пов'язані з ними доходи — лежать в основі проблеми.

Ситуація раптово погіршилася в 2003 році, коли в результаті «Революції троянд» уряд Шеварднадзе був зміщений новим, очоленим ультра-націоналістом Саакашвілі — зміна режиму, задумана й підготовлена, насамперед, урядом Сполучених Штатів, яке для такого випадку направило в Тбілісі Річарда Майлса, який був послом у Белграді в часи народних хвилювань, що призвели до катастрофи режиму Мілошевича.

У наступні роки поступали фінансові потоки зі США. До 130 млн дол. отриманим в 2004—2005 рр. було додано 30 млн в 2006 р. як «допомога для цілей безпеки». Інші 295,3 млн доларів були отримані Грузією в рамках програми «Millennium Challenge Corporation», що підтримує «країни, що розвиваються, з ефективним керуванням». Оскільки при інших способах фінансування з «менш формальним» характером, важко назвати точну суму так званої «допомоги», але згідно з деякими оцінками вона перевищує 1 млрд доларів.

Цей факт мав величезне значення для Грузії, країни, ВВП якої в 2005 році склав приблизно 6,4 млрд дол., а рівень життя 54 % населення згідно зі статистичними даними за 2001 р. нижче рівня бідності.

Ця допомога насамперед дозволила уряду Саакашвілі модернізувати й зміцнити збройні сили, збільшивши витрати на армію на 143 %, і виступати з погрозами на адресу Росії, що було б неможливо без підтримки з боку Сполучених Штатів.

Протягом 2006 р. дані події одержали подальший розвиток. Уже в січні мали місце перші зіткнення, викликані диверсією на газопроводі Моздок- Тбілісі й прилеглої лінії електропередачі.

Результат цієї диверсії був досить значний для жителів Грузії, що залишилися без опалення й електроенергії в холодний зимовий період. Росія й Грузія взаємно обвинуватили один одного в здійсненні даної диверсії.

Далі, у березні 2007 року, Росія наклала ембарго на ввіз грузинських вин, офіційно мотивуючи таке рішення присутністю в вині пестицидів і часток важких металів. Цей факт значно відбився на економіці кавказької республіки, тому що Росія завжди надавала привілейовані умови на своєму ринку для грузинських вин, споживаючи 80 % від усього обсягу продукції.

Навесні 2007 року Роспотребнадзор заборонив продавати в Росії не тільки вино, але й усю алкогольну продукцію із країн Грузії. Боротьбу з алкоголем з Молдавії й Грузії Роспотребнадзор почав 25 березня, коли представник Росіїї Геннадій Онищенко призупинив видачу санітарно-епідеміологічних висновків на вино й виноматеріали, зроблені в Молдавії й Грузії — без цього документа вино не могло пройти митний контроль і потрапити на російський ринок. Через два дні Роспотребнадзор заборонив роздрібний продаж молдавського й грузинського вина, 5 квітня 2007 року була уведена заборона на ввіз молдавських і грузинських коньяків та ігристих вин. Вилучена з роздробу алкогольна продукція буде або знищена, або вивезена із країни. По даним «Бізнес Аналітики», частка молдавського вина на російському ринку торік склала 38,2 %, грузинського — 10,7 % (увесь ринок — $2,9 млрд), молдавського коньяку — 13,8 %, грузинського — 3,8 % (увесь ринок — $1,4 млрд).

Учасники ринку говорять, що сильніше всього нова заборона позначиться на дистриб'юторах алкоголю. Дистриб'ютори виявилися заручниками ситуації: взявши кредити в банках і оплативши постачальникам їхню продукцію, вони віддали її в роздрібний продаж. Тепер вони не можуть повернути гроші, тому що кредит одержували під заставу продукції, а гроші від роздрібу можна одержати тільки після продажу.

За «винною війною» ті ж проблеми торкнулися й мінеральної води, іншої важливої статті доходу для Грузії, а потім і ембарго у відношенні різних сільськогосподарських продуктів.

Зі своєї сторони Грузія всіляко намагається зачепити російські інтереси, наприклад, виступаючи проти вступу Росії у СОТ, саме в той момент, коли була переборена головна перешкода, тобто вето США.

Офіційний Тбілісі заявив, що Росія дістане згоду Грузії на її вступ у СОТ, якщо Грузія одержить контроль над КПП Адлер —

Леселидзе між Росією й Абхазією, а також над Рокським тунелем між Росією й Південною Осетією. Дані умови, природно, неприйнятні для Росії.

Далі на передній план виступають проблеми, пов'язані з газом. 2 листопада Газпром заявив про свій намір підняти ціни на експортований у Грузію газ із 110 до 230 доларів за 1000 кубометрів, тобто до рівня світових цін. Це дуже погано позначиться на економіці Грузії, зниження економічного росту складе від 1 % до 3 % від ВВП.

У 2007 році ця проблема могла б бути вирішена за рахунок азербайджанського газу з родовища Шах-Дениз у Каспійському морі, контрольованого англо-норвезьким консорціумом Bp-Statoil, через Південно-Кавказький газопровід (відомий як Баку-Тбілісі-Ерзрум). Але зазначений газопровід поки ще не діє, і, згідно з існуючими угодами, не покриє повністю потреби Грузії в газі.

Інша можливість, яку плекав донедавна Тбілісі, це покупка газу в Ірану. Але американський посол Джон Тефт відразу пояснив, що США виступають рішуче проти можливості укладання довгострокових комерційних угод з такою «неблагонадійною» країною як Іран, уточнюючи, що факт покупки іранського газу був обмежений періодом гострої енергетичної кризи, і не повинен бути невірно витлумачений.

Тим часом Газпром почав будівництво газопроводу між Росією й Південною Осетією. Дана ініціатива, без сумніву, політична, і створюється для потреби регіону, що не має ніякої, або майже ніякої, індустрії, і не може жодним чином виправдати витрачені інвестиції. Це може бути сміло розцінено як справжній ляпас Тбілісі, який не був навіть проінформований про початок робіт, начебто Росія вже розглядає Південну Осетію як свою територію.

Очевидно, що всі прагнення грузинського уряду спрямовані на те, щоб звільнитися від російського впливу, зміцнити власну територіальну цілісність і, насамперед, запропонувати свою територію, як альтернативу для поставки нафти з Каспійського регіону. Саме тому вже відразу після «Революції Троянд « Саакашвілі позначив серед пріоритетів у роботі свого уряду вступ у ЄС і НАТО.

Перша мета здається досить далекою, оскільки на данний момент така можливість виключена із програмного документа ЄС «European Neighborhood Policy», ратифікованого зовсім недавно.

Питання вступу в НАТО дотепер відкрите і дуже складне. Американський сенатор Річард Лугар запропонував модифікувати статтю 5 («атака проти одного з членів є атака проти всіх чле-

нів») таким чином, що у випадку ушкоджень систем енергозабезпечення в результаті бойових дій, НАТО повинне реагувати об'єднаними зусиллями й всіма доступними способами.

Атлантичний Альянс також підтвердив ще раз, що для вступу Грузії в НАТО «двері відкриті» — більше того, це відповідає фундаментальним принципам розширення на схід і стримування військової політики Росії — і виразив повну підтримку діям Грузії, спрямованим на збереження своєї територіальної цілісності. Проте, всупереч очікуванням Тбілісі, вступ Грузії в НАТО було відкладено на невизначений строк.

Багато разів Кремль виражав неможливість своєї згоди на вступ Грузії в НАТО. 24 вересня у своїй заяві агентству ІТАР-ТАРС міністр закордонних справ Росії Лавров, коментуючи «інтенсивний діалог» між НАТО й Грузією, відзначив, що вступ Грузії в НАТО може серйозно нашкодити політичним, військовим і економічним інтересам Росії, і негативно позначитися на й без того складній ситуації на Кавказі.

За всією цією напруженістю на Кавказі ховається боротьба всіма способами за контроль над енергетичними ресурсами. До сьогоднішнього дня єдиним шляхом подачі як для нафтових потоків підконтрольних Баку, так і нафти з Тенгіза, був Каспійський нафтопровід (Caspian Pipeline Consortium), який гарантував Росії майже повний контроль над енергоресурсами регіону. Але після пуску нафтопроводу Баку-Тбілісі-Джейхан 13 липня, нафтові потоки можуть подаватися, не перетинаючи російських кордонів. Паралельний Південно-Кавказький газопровід перебуває у фазі завершальних робіт.

Очевидна спроба, головним чином, Сполучених Штатів, використовуючи нафтопровід Баку-Тбілісі-Джейхан позбавити Росію безроздільного контролю над енергоресурсами Каспію. США не можуть відмовитися від контролю над каспійською нафтою, що загрожувало б значними втратами у фінансовому прибутку, а також втратою економічної рівноваги. Грузія, у свою чергу, сподівається роздобути газ за низькою ціною, крім доходу за трансфер нафти й газу через її територію, і навіть претендує на стратегічно важливу роль у регіоні, цитаделі заходу в Азії.

Але Росію така гра не влаштовує: вона не може відмовитися від повного контролю над енергетичними потоками, який дозволить протистояти внутрішнім проблемам, а також допоможе повернути колишню економічну міць. Напроти, вона готова всіма способами примусити Грузію поступитися Газпрому частини своєї національної мережі транскавказьких газо- і нафтопроводів.

Конфлікт між США та ЄС

У зовнішніх відносинах ЄС і трансатлантичній співпраці зі Сполученими Штатами відводиться центральне місце. Обсяг торгових та інвестиційних потоків через Атлантичний океан, складає приблизно один мільярд євро в день. Вашингтон уже давно підтримує Європейську інтеграцію. ЄС і США розділяють багато спільних цінностей і спільних інтересів, хоч між ними час від часу і виникають розбіжності в питаннях акцентів і підходів. Прикладом таких розбіжностей може служити так званий конфлікт про податкові пільги, що розпочався в листопаді 2000 р., коли ЄС направив до СОТ запит з проханням дозволити йому застосування штрафних заходів стосовно американських товарів в розмірі 4,043 млрд дол. Претензії європейців зводилися до того, що після ухвалення США закону про міжнародну торгівлю корпорацій (Foreign Sales Corporations Law), американські експортери, які мали представництва в інших країнах (Microsoft, Boeing, Walt Disney тощо), отримали змогу відраховувати з оподаткованого прибутку від експортних продажів 15-30 %. Іншими словами, на думку представників ЄС, Сполучені Штати субсидіювали свій експорт до Європи. В червні 2001 р. СОТ попередила США про незаконність такої практики, але тоді Конгрес Сполучених Штатів відмовився відмінити дію вказаного закону.

Американцям довелося серйозно замислитися над вирішенням проблеми: чи підкоритися рішенню СОТ, що призвело б до ослаблення позицій провідних американських експортерів, чи проігнорувати вердикт СОТ для економіки країни. І через те, що ніяких конкретних заходів з боку США не було здійснено, 31 березня 2004 р. торгівельні санкції Євросоюзу набули чинності. З дозволу СОТ і відповідно до рішення уповноваженого ЄС зі справ торгівлі почалося поступове введення санкцій. У 2004 році вони склали 315 млн дол. і торкнулися таких товарів, як іграшки, текстиль, вироби легкої промисловості, сільськогосподарська продукція, сталь, скляні вироби, цукор, машини, дорогоцінності тощо. Необхідно зауважити, що існують аналогічні санкції США проти ЄС на суму 100 млн дол.

Другим чинником, що привніс певну напруженість у відносини Америки і Європейського Союзу, стало введення в обіг 1 січня 1999 р. в 11 країнах ЄС єдиної грошової одиниці. До цього саме долар США слугував основною резервною валютою протягом більш ніж 50 років. В доларах номінувалася більша частина між-

народних торгівельних угод (біля 60 % на межі тисячоліть); в доларах тримали свої резерви центральні банки більшості країн світу; знову ж в доларах здійснювалися корпоративні й міждержавні позики. Після ж введення євро приблизно 80 % внутрішньо європейської торгівлі (це майже 30 % світового зовнішньоторгівельного обороту) було номіновано у новій валюті; всього за 3 роки обігу євро, ринок позик, номінованих в цій валюті, всього на третину менший за доларовий; євро чи валюти країн зони євро, а також британський фунт й швейцарський франк виступають що найменше однією із сторін у 67 % всіх операцій в ринках світового валютного дилінгу, а резерви Європейського центрального банку, що складають 393 млрд дол., перебільшують американські більше, ніж в 6 разів. Ще восени 1999 р. експерти надавали перевагу саме новій колективній валюті. За їх оцінками, це пояснювалося перш за все тим, що курс долара відбивав стан тільки однієї, нехай і дуже розвинутої економіки, тоді як євро демонстрував економічний стан відразу великої групи європейських держав, які займають домінуючі позиції в світовій економіці, що, безсумнівно, сприятиме згладжуванню коливання курсу загальної європейської валюти. За прогнозами спеціалістів, по мірі укріплення євро в світі поступово будуть формуватися необхідні передумови для створення біполярної міжнародної фінансової системи, яка буде менш підвладною кризовим явищам, оскільки валютні ринки перестануть повною мірою залежати від курсу американського долару. Мова про остаточну відмову від долара на користь євро у світі поки ще не йде.

Необхідно зауважити, що в історії економічних відносин ЄС і США існують конфлікти, які мали настільки серйозні наслідки, що в ході розвитку отримали назву вже не «суперечки», а «війни», (саме до таких відноситься так звана «пільгова війна»). Іншим яскравим прикладом перероставання непорозуміння у справжню торгівельну бійку є всесвітньо відома «бананова війна».

Одне з головних місць в переліку конфліктів між Сполученими Штатами й Європейським Союзом, безсумнівно, виступає проблема взаємовідносин на сталевому ринку.

Наступним наріжним каменем взаємовідносин є так звана «м'ясна» війна. Згадані вищезазначені війни не обмежують перелік економічних конфліктів в практиці взаємовідносин США й ЄС. Не менш проблематичним є питання інтелектуальної власності, що постійно постають перед обома партнерами. Це і протиріччя з приводу найменування місць походження товарів; суперечки стосовно патентних прав на винаходи; різне ставлення до можливостей користу-

вання комп'ютерними базами даних. Безумовно самим відомим скандалом останнього десятиріччя стала «справа Microsoft», в результаті якої компанія повинна була протягом трьох місяців сплатити штраф у розмірі 497 млн дол. відповідно до рішення Єврокомісії за порушення антимонопольного законодавства.

Від того, яким чином будуть вирішені торгівельні конфлікти між Сполученими Штатами й Європейським Союзом залежить дуже багато. Перш за все, взаємовідносини двох гігантів світової економіки не можуть не відбутися на інших країнах в тому числі й Україна (про що свідчать, наприклад, нещодавні антипіратські й сталеві скандали). Внаслідок «сталевих» санкцій Україна може втримати за різними оцінками від 63 — 220 млн дол.; «піратські» дії з боку України вже призвели до введення 100 %-го мита на імпорт США будь-якої нашої продукції.

З іншого боку, нескінченний торгівельний конфлікт загострює увагу на ролі СОТ в сучасному світі. Кожного разу під час звернення до США, арбітраж СОТ попадає у скрутне становище: підтримка Сполучених Штатів може скомпрометувати СОТ як арбітражний орган; введення санкцій може підсилити економічний ізоляціонізм Америки, що взагалі загрожує стабільності глобальної економіки.

Таблиця 2.2

ОСНОВНІ РЕЗУЛЬТАТИ ТОРГІВЕЛЬНИХ КОНФЛІКТІВ США Й ЄС

Місце	Умовне найменування торгової війни	Основні учасники	Період часу	Результат
1	«Податкова» війна	США; ЄС	2000—2002 роки	ЄС присуджені торгівельні мита у розмірі $4 млрд на рік
2	«Бананова» війна	США; ЄС	1999 рік	США присуджені торгівельні мита у розмірі $500 млн на рік
3	«М'ясна» війна	США; ЄС	1999 рік	США присуджені торгівельні мита у розмірі $116 млн на рік
4	«Стальна» війна	США; Бразилія, Росія, Україна, Японія	Почалась в 1998 році	війна незакінчена
5	«Зернова та зернобобова» війна	США; ЄС	Почалась в 1999 році	війна незакінчена

2.4. Сучасні методи виходу з конфліктного протистояння

Заходи щодо лібералізації товарообміну й руху капіталів відтепер не дозволяють прибігати до мита і валютного контролю щоб здійснювати політику всеосяжного регулювання або відгородити економіку якої-небудь окремої держави. Ці міри в усе зростаючому ступені перешкоджають використанню нетарифних бар'єрів, заохочуючи секторальну політику.

Застосування принципу недискримінації виключає використання преференційних заходів. Стає немислимим надання виняткової переваги відносинам з партнерами, з якими були б бажані більш тісні як економічні, так і політичні зв'язки, і з цього погляду людство починає жити по не цілком зрозумілим законам всезагальної рівноваги.

Природно, що є можливість порушити це правило й укладати договори про зони вільної торгівлі або про митні союзи, але тоді потрібно буде платити компенсації державам, які могли б зазнати збитків через викликані ними зміни товарних потоків. Досить показово відбиває прагнення до уніфікації, практика ставлення до митних союзів більш жорстко, ніж до зон вільної торгівлі, де не настільки яскраво виражені преференційні відносини.

Цілий аспект зовнішніх зносин, двостороння дипломатія, що опирається на індивідуалізоване ведення справ з кожним із партнерів, втрачає, таким чином, якусь частину свого економічного змісту. Стає важко формувати географічні параметри торгівельної політики.

З іншого боку, прагнення до більшої прозорості торгівельних угод поставило конкуренцію у відомі рамки, зокрема, у сфері фінансування зовнішньої торгівлі, щоб вона була якнайбільш відкритою. Так, правилами, уведеними спочатку в ЄЕС в 1964 році й пізніше перенесеними в ОЕСР, визначаються мінімальні показники (строки, норма прибутку, сума задатків, компенсаційні відстрочки, фінансування місцевих витрат), нижче яких не повинні опускатися експортні кредити, що надаються державною владою, інакше вони можуть занадто віддалитися від умов ринку, внести плутанину в конкуренцію й покласти початок безплідному змаганню за поступки. Природно, кредити, призначені у вигляді допомоги, які, по самій природі, включають відому частку пільг, урятовані від цих суворих обмежень, однак, щоб заслужено називатися «допомогою», вони повинні задовольняти ще одній вимо-

зі: надаватися країні, що розвивається, і містити «пільговий компонент» на такому рівні, щоб була ясно видна різниця між двома видами фінансування.

Усе це в цілому доповнюється системою попередньої інформації про намічувані кредити, яка створює можливість заперечувати їхню обґрунтованість і особливо умови фінансування, тому що включає вимогу, щоб ці умови обговорювалися учасниками системи й, отже, були вислухані зауваження можливих конкурентів. Визнане за всіма право погодитися з більш вигідними умовами фінансування, якщо вони є результатом конкуренції, навіть якщо вони вступають у протиріччя з основними правилами, вінчає систему, відбиваючи полювання завищувати ціну експортного фінансування.

У такий спосіб суттєво обмежується ризик агресивних заходів, оскільки стає неможливо вживати їх нишком або з розважливою раптовістю, щоб перехопити угоду наскоком, висмикнувши її з-під носа конкурентів. Блефування постачальників або клієнтів виявляється усе менш діючим завдяки тепер уже незаперечної надійності обміну інформацією й способів її перевірки.

Залишається усе менше можливостей перемогти за рахунок елемента несподіванки, опираючись на фінансову допомогу — субсидії стають рідкістю, приховувати тепер їх дуже важко, а міжнародна конкуренція за допомогою кредитів, гарантій або фінансової підтримки загрожує низкою руйнівних поступок, вигідних одному лише клієнтові.

Отже, в останні роки більші зусилля додавалися до досягнення відкритості відносно державної підтримки, будь то фінансування або гарантії експорту, допомога судо- або літакобудуванню, підтримка сільського господарства або інших галузей. Стало прийнятим обов'язкове повідомлення про нові заходи, були прикладені значні зусилля по уточненню визначення критеріїв еквівалентності різних заходів, які могли бути покладені в основу загального підходу, що опирається на безперечні показники. Цю роботу проробила, наприклад, ОЕСР у рамках переговорів Уругвайського раунду для зіставлення різних видів допомоги сільському господарству й вираження їхні в однакових одиницях, що згодом дало можливість переводити їх в еквівалент мита.

Іншим прикладом можуть служити тверді правила відносно обсягу державної допомоги цивільної авіації, установлені американо-європейською угодою 1992 року: не більше 3 % обороту галузі або 4 % обороту компанії у випадку прямої допомоги й не більше 33 % витрат на розвиток, передбачених програмою не-

прямої допомоги. Було б небезпечною помилкою думати, начебто всі ці правила виконуються неухильно, а всі способи перевірки проходження їм діючі. Проте, рік у рік регламентація прийнятих державами заходів стає усе більше зробленою а зовнішньоекономічна діяльність — більше врегульованою.

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Торгівельні війни як інструмент досягнення геополітичних цілей.
2. Діяльність міжнародних торгівельних організацій в контексті вирішення проблем торгівельних війн.
3. Торгівельні війни в сучаному світі.
4. Сучасні методи виходу з конфліктного протистояння.
5. Причини та наслідки «м'ясної війни» 1999 р.
6. Причини та наслідки «бананової війни» 1999 р.
7. Причини та наслідки «стальної війни» 1999 р.
8. Причини та наслідки «текстильної війни» 2007 р.
9. Торгівельна війна між Росією та Україною.
10. Російсько-Білоруське протистояння.
11. Торгівельна війна між Росією та Грузією.
12. Конфлікти між США та ЄС.

3. МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ КОНФЛІКТИ В ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНІЙ СФЕРІ

3.1 Нафтовий чинник світової політики

Світова економіка постійно трансформується під впливом технологій і нововведень. Вони дали імпульс до розповсюдження комп'ютеризації, глобальних систем зв'язку і «інформаційної економіки», яка зараз співіснує з «промисловою економікою», успадкованою від дев'ятнадцятого століття. Лідерство і динамізм у сучасній економіці прийшли до того, що називають наукоємними галузями промисловості.

Проте нафта, газ і інші види енергії залишаються рушійною силою індустріального суспільства і джерелом життєвої сили цивілізації, яку вона допомагає створювати. Вони як і раніше залишаються основою для найкрупнішого бізнесу в світі, який об'єднує крайнощі ризику і винагороди за нього, а також взаємозв'язок і конфлікт між підприємництвом і корпоративним підприємством, а також між приватним бізнесом і державним. Проте, все одно основоположним і найціннішим ресурсом є нафта, яка є істотною складовою національної потужності, основним чинником світової економіки, причиною війни і конфлікту, і вирішальною силою в міжнародних відносинах.

Можна позначити безліч сценаріїв розвитку майбутнього нафтової галузі і світу. Але, безумовно, один з уроків в історії нафти, це слід чекати несподіваного, «сюрпризу», який стане очевидним тільки після факту, що відбувся. Насильство, війни, техногенні погрози, політичні колізії, економічні імперативи, етнічні, релігійні, ідеологічні або соціальні конфлікти — все, що вплине на доступ до нафти, може трапитися раптово. Але несподіванка може прийняти і інші форми. Це можуть бути, наприклад, і серйозні переміщення розвитку світової економіки, або технологічний прорив в отриманні альтернативної енергії, що зменшить значущість нафти, який вже на підході в деяких американських, або, що ймовірніше, в японських лабораторіях, криза в навколишньому середовищі, що приведе до серйозних змін в енергетиці.

Одна з найважливіших закономірностей розвитку світової економіки в минулому сторіччі — безперервне і швидке зростання виробництва і споживання енергії, перш за все за рахунок не-

поновлюваних енергоресурсів органічного походження — вугілля, нафти і газу. На початку XX ст. частка споживання поновлюваних джерел енергії, в основному енергії гідроелектростанцій, склала всього 0,4 %, а 99,6 % приходилось на непоновлювані органічні види палива. До кінця сторіччя споживання поновлюваних джерел енергії дещо виросло, але їх частка в загальному об'ємі споживання залишалася незначною: до 1950 р. вона складала 3,4 %, а в 2000 р. — 5,2 % при відповідному зниженні частки органічних видів палива з 96,6 до 90.2 %.

З пуском в 1954 р. в м. Обнінську під Москвою першої атомної електростанції в світі народилася нова галузь енергетичного виробництва — ядерна енергетика. Багато фахівців вельми оптимістично вважали, що вже до 2000 р. вона даватиме близько 25 % загального світового виробництва електроенергії. Проте очікування виявилися перебільшеними: у 2000 р. цей показник склав близько 17 %. Темпи будівництва атомних електростанцій знизилися під впливом крупних аварій на АЕС, особливо на Чорнобильській (1986 р.). Частка АЕС в структурі споживання первинних енергоресурсів впала з 4.9 % в 1990 р. до 4.6 % в 2000 р. Майбутнє атомної енергетики залежить від вирішення проблем їх надійності і безпеки.

Світове споживання первинних енергоресурсів (СЕР) в XX ст. змінювалося таким чином. За 1900—1940 рр. воно збільшилося в 3.5 рази, за 1940—1970 рр. — ще в 3.55 рази і за 1970—2000 рр. — в 1.8 разів. Якщо в перші 70 років споживання ПЕР росло в середньому на 3.2—3.55 % на рік, то в 1970—2000 рр. цей показник знизився до 1.9 %, а за 1995—2000 рр. — до 1.15 %.

Структура світового споживання СЕР мінялася у бік зростання частки високоефективних джерел енергії — нафти і газу. Не дивлячись на значне зростання абсолютних об'ємів споживання вугілля (з 661 млн т в 1900 р. до 3670 млн т в 2000 р.), частка його в структурі споживання за цей період впала з 94.4 до 29.6 %. У перспективі аж до 2020 р. очікується нарощування фізичних об'ємів споживання вугілля і збільшення його частки. Основними споживачами залишаться електроенергетика і металургія.

Нафта аж до кінця 60-х років займала 2-е місце, проте на початку 70-х вийшла вперед, відтіснивши вугілля. Особливо швидко її споживання росло в 50-і і 60-і роки (в середньому на 7.3 і 8 % на рік відповідно). Проте надалі під впливом нафтових криз 70-х років приріст різко сповільнився і в 1995—2000 рр. складав всього 0.5 %.

Частка нафти в структурі споживання СЕР збільшувалася аж до початку 80-х років, коли досягла 43 %. Проте потім вона поступово знижувалася і в 2000 р. склала 34.1 %. У перспективі до 2020 р. ця тенденція збережеться.

Найбільш швидкими темпами в XX ст. зростало споживання газу. Так, в 1940-1970 рр. середньорічні прирости перевищували 8 %. У подальші роки ці темпи знизилися (у 1990—2000 рр. — 2.5 %), проте залишаються вище відповідних показників по нафті і вугіллю. Росла і його частка в структурі споживання. У 2000 р. вона наблизилася до частки вугілля і склала 26.5 %.

Нафтова промисловість. У другій половині XIX ст. основний продукт, що отримується з нафти, використовувався тільки для освітлення і іноді як паливо в домашніх печах. Але вже на початку XX ст. з приходом ери двигунів внутрішнього згорання і автомобілів її роль стала стрімко зростати. Перші двигуни внутрішнього згорання працювали на бензині, вихід якого з нафти при перегонці не перевищував 25—40 %. Левова частка важких фракцій, так званого мазуту, не знаходила застосування, і лише частина його використовувалася у вигляді змащувальних мастил. Положення змінилося після створення дизельного двигуна. Підготовка до Першої Світової війни, коли почалися перші досліди з переходу військово-морського флоту з вугілля на нафту, визначила особливе її значення як стратегічної сировини.

Після Першої світової війни, в якій нафта зіграла величезну роль у забезпеченні перемоги союзників над Німеччиною, США, побоюючись швидкого виснаження своїх запасів нафти, приступили до захоплення нафтових родовищ за межами країни. Вже в 20-х роках американські нафтові монополії мали концесію на пошук нафти в країнах Близького і Середнього Сходу, а через 10 років їх діяльність розповсюдилася на Азію, Африку і Західну Європу.

Великобританія узяла курс на захоплення нафтових ресурсів інших країн ще задовго до початку Першої світової війни. Компанія «Шелл транспорт» при фінансовій підтримці Ротшильда почала здобич нафти в Єгипті, потім проникла в нафтову промисловість Індії, Румунії, Венесуели, Колумбії. У 1907 р. вона об'єдналася з крупною голландською компанією «Ройял датч», утворивши могутню нафтову монополію «Ройял датч Шелл». Декілька пізніше «англо-персидська нафтова компанія» захопила в свої руки нафту, а потім багатющі нафтові ресурси арабських країн.

Після поразки Німеччини і переходу 25 % її акцій до «Іраку петролеум» до французів фактично сформувався нафтовий кар-

тель «сім сестер», куди увійшли провідні американські нафтові корпорації «Стандард ойл», «Мобіл», «Стандард ойл оф Каліфорнія», «Тексако», «Галф», англійська «Бритиш петролеум», англо-голандська «Ройял датч Шелл». Згодом до них прилучилася французька нафтова компанія «Компані франсез де петроль». Картель монополізував розвідку і здобич нафти в провідних нафтових регіонах світу за так званою угодою про «червону межу». За домовленістю США, Великобританії і Франції визначили території, де не допускалися операції нафтових компаній інших країн. Крім розвідки і здобичі картель контролював транспортування, переробку, зберігання і збут нафти і нафтопродуктів.

Фактично користуючись у нафтовидобувних країнах статусом «держави в державі», монополії відверто ігнорували їх національний суверенітет над природними ресурсами і економічною діяльністю. Таке положення зберігалося десятиліттями. Першу перемогу в боротьбі за право розпоряджатися своїми природними ресурсами нафтовидобувні країни отримали в 1960 р. Тоді була створена Організація країн — експортерів нафти (ОПЕК). Об'єднавшись, нафтовидобувні країни дістали можливість виступати проти нафтових монополій єдиним фронтом і концентрувати свої зусилля на найбільш важливих напрямах.

У 1963 р. країни ОПЕК прийняли «Декларацію про нафтову політику країн — учасниць Організації», в якій були проголошені наступні цілі:

— уряди країн ОПЕК повинні прагнути до самостійної розробки запасів нафти і газу на своїй території;

— уряди повинні мати право на участь в спільних підприємствах з іноземними компаніями;

— ціни на нафту повинні встановлюватися самими урядами нафтовидобувних країн і регулярно переглядатися залежно від коливань курсу валют нафтоімпортуючих країн.

В результаті тривалих переговорів з нафтовими компаніями ОПЕК на початку 1971 р. вперше вдалося підвищити ціну еталонної аравійської нафти з 1.80 дол. до 2.18 дол. за баррель і звести наклеп додаткові доплати за якість нафти залежно від її щільності, а також премії за близькість до ринків збуту, в першу чергу для родовищ, розташованих у Північній Африці. Проте, коли в 1973 р. почалося різке зростання цін на нафту на вільних ринках, довідкові ціни знов виявилися нижчими.

Оскільки нафтові компанії не погоджувалися підвищити додадкові ціни на 70 %, ОПЕК пішла на цей крок в односторонньому порядку. Відбулося це в жовтні 1973 р., в розпал арабо-ізра-

їльської війни. Вслід за цим на конференції десяти арабських країн ОПЕК (ОАПЕК) була досягнута домовленість про застосування так званої «нафтової зброї». Мова йшла про скорочення добичі нафти на 5 % з подальшим скороченням ще по 5 % в кожен подальший місяць до тих пір, поки території, окуповані Ізраїлем в 1967 р., не будуть повернені законним власникам і не будуть відновлені права палестинського народу. Ірак, Алжір і Лівія зажадали негайної націоналізації американських нафтових компаній і повного припинення постачань нафти США і Голландії, які активно підтримували Ізраїль.

Ірак націоналізував майно американських і голландських компаній і оголосив ембарго на постачання нафти в США і Голландію. До нафтового бойкоту приєдналися всі арабські країни. «Нафтова війна» загострила енергетичну ситуацію в імпортуючих країнах, викликавши серйозний брак рідкого палива і поклала початок різкому підвищенню світових цін на нафту.

Безпосереднім результатом «нафтової війни» з'явилася істотна втрата прямого контролю з боку нафтових монополій як над виробництвом і розподілом нафти, так і над системою ціноутворення. У країнах Близького Сходу і Північної Африки була завершена націоналізація іноземних нафтових компаній і практично знищена концесійна форма відносин. З Близького Сходу процес націоналізації перекинувся до Індонезії, Венесуели, Еквадору, Габон та ін.

Завершення націоналізації іноземних нафтових концесій дозволило країнам ОПЕК реалізовувати велику частину нафти, що експортувалася, за так званими офіційними продажними цінами. Починаючи з 1978 р. на піврічних конференціях міністрів нафти країн ОПЕК, що скликається у Відні, відбувається їх традиційний перегляд.

На початку 80-х років рівень світових цін на нафту став реагувати адекватними заходами у відповідь на дії країн-імпортерів. Ці заходи були спрямовані перш за все на зниження енергоємності і особливо нафтоємності ВВП. Вони включали перш за все пряму економію енергії у всіх галузях економіки, включаючи житлово-комунальний сектор, поступове обмеження розвитку енергоємних галузей і технологічних процесів і перенесення їх в країни, що розвиваються. Особлива увага приділялася розвитку енергоекономних технологічних процесів і високих технологій. Посилилася підтримка робіт, направлених на підвищення в енергобалансах частки поновлюваних і нетрадиційних джерел.

Зниження енергоємності і нафтоємності ВВП за 1970—2000 рр. можна прослідкувати на прикладі розвитку економіки США. Вже за 1970—1980 рр. енерго- і нафтоємність ВВП США знизилися відповідно на 17 і 12 %, а в 1980—1990 рр. — ще на 19.5 і 25.9 %.

До кінця 90-х років на світових ринках нафти зберігався досить стійкий баланс між попитом і пропозицією, що сприяло підтримці цін на нафту на рівні 17-20 дол. за баррель (лише у 1986 р. відбулося короткочасне падіння ціни до 10 дол.).

Більш катастрофічне падіння цін трапилося на початку 1998 р., після підвищення країнами ОПЕК квоти здобичі нафти на 123 млн т в річному численні, або на 2.5 млн барр. / доб. Передбачалося, що на світовому ринку відбудеться лише невелике падіння цін без значного порушення балансу між попитом і пропозицією, а додатковий об'єм нафти знайде збут в країнах з економікою, що швидко розвивається, і в першу чергу в країнах АТР.

Проте ці розрахунки не виправдалися. Низку країн АТР, що швидко розвиваються охопила фінансова криза 1997—1998 рр., що привело до різкого спаду економіки, і позначилося на уповільненні світового попиту на нафту. Пропозиція перевищила попит приблизно на 125 млн т, тоді як для дестабілізації ринку достатньо перевищення пропозиції на 30—40 млн т. в річному численні. Надходження на ринок таких великих об'ємів нафти призвело до різкого зниження цін, і вони досягли найнижчого рівня, що мав місце в 1986 р.

Перелом намітився в березні 1999 р., коли країни ОПЕК вирішили скоротити здобич нафти. Їх підтримали і країни — експортери нафти, що не входять до ОПЕК, — Росія, Мексика, Норвегія, Оман. До грудня 1999 р. світові ціни на нафту вже знаходилися на рівні 23—25 дол. / барр., а в I кв. 2000 р. — 32—35 дол.

Протягом 1999 р. країнам ОПЕК вдалося притримати надходження зайвих об'ємів нафти на ринок і одночасно примусити імпортуючі країни відкачати з своїх комерційних запасів максимально можливий об'єм нафти. Об'єм запасів в країнах-імпортерах знизився на 70 млн т.

Постачання нафти на ринок забезпечується за рахунок здобичі і відкачування з комерційних запасів. Запаси зазвичай поповнюються навесні і влітку, коли ціни на нафту знижуються, а восени і зимою йде відкачування з комерційних запасів, що дозволяє нафтоімпортуючим країнам і в цей період підтримувати ціни на нафту на нижчому рівні.

Щоб позбавити нафтоімпортуючі країни цього важеля регулювання цін, країни ОПЕК на конференції в березні 1999 р. схвалили новий механізм, сприяючий утриманню ціни корзини нафт ОПЕК у межах 22—28 дол. / барр. Якщо ціна перевищує 28 дол. протягом 20 днів підряд, ОПЕК приймає рішення підвищити здобич нафти на 500 тис. барр. / доба (на 25 млн т. у річному численні) і розподіляє її пропорційно між своїми членами. У разі ж падіння ціни корзини нафти нижче 22 дол. / барр. (протягом 20 днів підряд) здобич скорочується також на 500 тис. барр. / доб. Якщо після таких поправок до квоти здобичі ціна не стабілізується в ціновому коридорі 22—28 дол., через 20 днів вводиться нова поправка до квоти в об'ємі 500 тис. барр. / доб. Новий механізм регулювання цін дозволяє успішно вирішити принаймні дві задачі:

— знижується об'єм комерційних запасів, бо при вищій ціні на нафту це не так вигідно;

— країни ОПЕК перетворюються на «замикаючих виробників нафти», які за взаємним погодженням (залежно від кон'юнктури ринку) підвищують або знижують рівень здобичі нафти.

Не дивлячись на сильний тиск нафтоімпортуючих країн і перш за все США як найкрупнішого імпортера, ОПЕК в 2000 р. вдалося утримати ціни в межах прийнятого коридору. Оскільки в країнах ОПЕК зосереджено більше 79 % світових запасів нафти і залежність імпортерів від постачань з цих країн посилюватиметься, новий механізм регулювання дозволить і в найближчій перспективі утримати світові ціни на нафту в межах існуючого цінового коридору.

Нове в світовій нафтовій промисловості. На розвиток нафтової промисловості в останні десятиліття XX ст. впливають наступні чинники:

— всезростаючі труднощі по відкриттю нових запасів для відшкодування поточних об'ємів добичі нафти;

— концентрація основних світових запасів нафти в руках невеликої групи компаній, що перетворилися на життєздатних конкурентів на світових ринках;

— розповсюдження нових технологій в країнах, що розвиваються.

У XX ст. було відкрито багато крупних родовищ з низькими витратами виробництва. Запаси нафти в більшості з них у значній мірі вже виснажені. Зараз більше 80 % об'єму світової здобичі нафти здійснюється з родовищ, відкритих до 1973 р. Якщо в 60-і роки щорічні прирости нових запасів досягали 9.6 млрд т, то в 90-і роки об'єми запасів, що знов відкриваються, за рахунок чис-

тої розвідки не перевищують 2.7 млрд т, що не відшкодовує об'ємів поточної здобичі нафти.

Це пов'язано з тим, що за останні десятиліття безперервно росте число родовищ, що відкриваються, з невеликими запасами на тлі різкого зниження числа крупних родовищ. Так, в 60-і роки було відкрито 129 великих родовищ (запаси більше 137 млн т), а в 90-і роки — всього 20. Число ж відкритих невеликих родовищ (запаси в межах 6.8—13.7 млн т) зросло з 235 до 314.

Не дивлячись на зниження об'ємів нових відкриттів, забезпеченість запасами за останні декілька років зберігається на постійному рівні і світові запаси нафти продовжують рости. Це відображає іншу важливу тенденцію — успішне нарощування запасів в експлуатованих родовищах за рахунок вдосконалення методів розробки, зокрема методів підвищення нафтовіддачі продуктивних пластів.

За всіх умов основне навантаження по нарощуванню запасів нафти і в перспективі забезпечуватиметься за рахунок відкриття зростаючого числа невеликих родовищ. Є також потенційні можливості відкриття і крупних родовищ у глибоководних шельфах морів і океанів або в важкодоступних регіонах з суворими кліматичними умовами. Рішенню цих складних задач сприятимуть новітні досягнення в сейсморозвідці і виробництві бурових робіт.

Технічний прогрес у сейсморозвідці, пов'язаний з переходом від двомірних до тривимірних методів ведення розвідки, підкріплений могутньою комп'ютерною базою для інтерпретації сейсмічних даних. Вдосконалена технологія буріння в скрутних умовах. Це дозволить і в XXI ст. нарощувати запаси нафти при прийнятних витратах. Не дивлячись на величезні можливості технічного прогресу в області розвідки і розробки родовищ, загальна тенденція дорожчання здобичі нафти збережеться через зростаючий об'єм робіт у важкодоступних регіонах з високими витратами виробництва.

У останні десятиліття XX ст. основні запаси нафти знаходяться під контролем державних нафтових компаній. З них 20 найбільших контролюють 87 % світових доведених запасів нафти. Одна тільки нафтова компанія Саудівської Аравії — «Сауді Арамко» контролює 25 % світових запасів, а разом з компаніями «Ірак нешнл ойл», «Кувейт петролеум», «Абу Дабі нешнл ойл» і «Нешнл Іраніен ойл» — всі вони знаходяться на Близькому Сході — володіють 62.6 % світових запасів нафти.

Традиційним же транснаціональним нафтовим компаніям (ТНК) промислово розвинених країн належить лише невелика ча-

стка світових запасів нафти. Наприклад, корпораціям «Екссон мобил», «Бритиш петролеум», «Ройял датч Шелл», «Шеврон» і «Тексако» належить всього 3.8 % світових запасів нафти. Таке положення може з'явитися джерелом великого ризику і невизначеності.

Низка нафтовидобувних країн з націоналізованою нафтовою промисловістю ставить питання про придбання сучасної технології і досвіду замість передачі контролю за розробкою своїх ресурсів іноземним компаніям. Для цього вони широко практикують навчання своєї молоді в університетах західних країн. Так, в Техаському університеті (США) число неамериканців, що навчаються на нафтовій спеціальності, складало 77 % в 1997 р. і 81 % в 1999 р. Тому в перспективі все більш вимальовувався варіант розробки основних світових запасів нафти державними нафтовими компаніями, а традиційні транснаціональні нафтові корпорації все більшою мірою виступатимуть в ролі сервісних компаній.

Газова промисловість. Велика ресурсна база, зручність використання, екологічна чистота створюють сприятливі умови для нарощування споживання природного газу в житловому господарстві, торгівлі, у сфері послуг, промисловості і на транспорті. На початку XX ст. його частка в структурі споживання ПЕР складала всього 1.4 %, а до 1940 р. піднялася до 4.6 %. У фізичних об'ємах споживання газу виросло з 10 млрд куб. м в 1900 р. до 113 млрд в 1940 р., або в 11.3 рази. У 1940—1970 рр. воно збільшувалося на 8-9 % на рік, потім ці темпи хоч і знизилися (3 % в 1970—1980 рр., 3.75 % в 1980—1990 рр. і 1.35 % в 1990—2000 р.), але залишалися вищими за приріст споживання нафти і вугілля.

За 2000 р. споживання природного газу в світі зросло на 42 млрд куб. м і склало 2445 млрд куб. м. Найвища частка газу в структурі споживання ПЕР — 53.2 % — досягнута в країнах СНД.

У всьому світі найбільш швидкими темпами росте споживання газу для вироблення електроенергії. Це пов'язано перш за все з тенденцією зниження цін на газ щодо альтернативних конкуруючих видів палива, а також з безперервним підвищенням ККД газових турбін. З погляду охорони навколишнього середовища і витрат найбільш ефективні електростанції з використанням газових турбін у парогазових установках. Капітальні витрати при будівництві таких електростанцій майже в два рази менші порівняно з вугільними станціями аналогічної потужності, що є осо-

бливо важливим для країн, що розвиваються. Підвищенню частки природного газу для вироблення електроенергії сприяло також підписання в 1997 р. Кіотського протоколу, згідно з яким промислово розвинені країни узяли на себе зобов'язання до 2008—2012 рр. скоротити емісію парникових газів у середньому на 5.2 % проти рівня 1990 р.

Не дивлячись на пріоритетне використання природного газу для виробництва електроенергії, в країнах ОЕСР існують і певні обмеження, що дозволяють левову частку електроенергії виробляти на вугільних електростанціях. У США вони дають більше 70 % електроенергії, в країнах ЄС — до 60 %.

У світі в цілому на швидке нарощування споживання і відповідно зростання видобування газу певні обмеження накладає забезпеченість запасами цього цінного енергетичного ресурсу. На 1.01.2001 р. доведені запаси газу оцінюються в об'ємі 149.5 трлн куб. м. При здобичі 2445 млрд куб. м (2000 р.) їх вистачить на 61 рік.

Основні доведені запаси — більше 72 % — зосереджені в СНД і на Близькому Сході. З 28 % на країни АТР доводиться 6.9 %, США і Канаду — 4.3, Західну Європу — 3 %. Національні великі об'єми видобутку газу також доводяться на обмежене число регіонів. Це Північна Америка (США і Канада), СНД, Західна Європа, Близькій Схід і АТР. Основними імпортерами є європейські країни і країни АТР (Японія, Південна Корея і Тайвань), основними експортерами — СНД (в основному Росія) і низка країн Африки.

Потреби західноєвропейських країн, що ростуть, в основному задовольняють постачання газу з Росії, Алжиру і Лівії, а також деякого об'єму зрідженого природного газу (ЗПГ) з країн Близького Сходу, Нігерії і Тринідаду. Близькосхідний ЗПГ поставляється також в АТР. Частка Близького Сходу в світовій здобичі газу складає всього 8.2 %. У перспективі країни регіону можуть стати крупними експортерами газу як по трубопроводах, так і у вигляді ЗПГ.

Вугільна промисловість. Це стара галузь світового паливно-енергетичного комплексу, основа індустріалізації багатьох передових промислових країн світу. До 50-х років XX ст. галузь зберігала 1-е місце в паливно-енергетичному балансі миру, але розвивалася вкрай нерівномірно. Різкі підйоми видобутку вугілля доводилися на періоди військово-промислової кон'юнктури, в проміжках видобуток знижувався і мав тенденцію до застою. У 50—60-і роки під впливом науково-технічного прогресу у всіх сферах світового господарства, з розвитком автомобільного

транспорту, авіації, нових технологій в промисловості, комунально-побутовому секторі, сільському господарстві і в самій енергетиці відбулося активне витіснення вугілля нафтою і газом з багатьох секторів споживання. Так, в 1976 р. в найбільшій вугледобувній країні — США частка нафти і газу в споживанні первинних енергоресурсів склала 74 %, а частка вугілля скоротилася до 18 % проти 38 % в 1950 р. і 85 % в 1900 р.

Після різкого стрибка цін на нафту в 70-і роки і значних перетворень вугільна промисловість знайшла друге дихання і переживає підйом. Одним з основних чинників її розвитку є забезпеченість величезними запасами. В цілому частка твердого палива в ресурсах мінерального палива світу перевищує 70 %, забезпеченість видобутку складає сотні років. Більше 96 % запасів вугілля зосереджено в 10 країнах. Це Росія, США, КНР, Австралія, Канада, Німеччина, ПАР, Великобританія, Польща і Індія.

Політика енергозбереження і диверсифікації енергопостачання призвела за останні 20 років до підвищення здобичі і споживання вугілля і досить чіткої спеціалізації його використання як палива на електростанціях і сировини для коксохімічної промисловості. В результаті в світовому паливно-енергетичному балансі з 1980 по 2000 р. частка вугілля в видобуванні і споживанні первинних енергоресурсів зросла. Особливо велика роль вугілля в економіці США і Китаю.

У зв'язку зі складними природними умовами залягання пластів вугілля, виснаженням запасів, високими витратами скоротилася здобич у традиційно вугледобувних країнах Західної Європи (Великобританії, ФРН, Франції, Бельгії, Іспанії, Чехії та ін.). За останні 20 років там різко підвищилася роль газу в паливно-енергетичному балансі, а також збільшився імпорт вугілля.

Посилення позицій вугілля в світовому паливному господарстві пожвавило світову торгівлю цим товаром, яка зросла з 261.5 млн в 1980 р. до 389.0 млн в 1990 р. і до 550 млн т в 2000 р. Лідируючі позиції займають США, Австралія, ПАР, зростає роль Китаю, Індонезії, Венесуели і Колумбії. У найближчі два десятиліття ринок вугілля, що коксується і енергетичного вугілля, успішно розвиватиметься. У 2010 р. з 800 млн т експорту вугілля 4/5 припаде на енергетичне вугілля і 1/5 на те, що коксується. Енергетичні фірми, що беруть участь в закупівлях вугілля, заздалегідь вводять нові потужності ПЕС на вугіллі в районах, близьких до портів, під майбутнє розширення зарубіжних постачань. У перспективі споживання і експорт вугілля, що коксується, стабілізуються внаслідок технічного прогресу у виробництві сталі,

збільшення її виплавки в електропічках і заміни, що продовжується, сталі іншими матеріалами в кінцевих сферах застосування.

Досвід крупних експортерів вугілля має інтерес для розширення продажу вугілля Росії на зовнішньому ринку і поповнення валютних надходжень до бюджету. Майбутнє вугільної промисловості світу пов'язане із зростанням його використання в теплоенергетиці, бо ціна вугілля приблизно в 2.5 рази нижча за ціну еквівалентну по тепловмісту кількості нафти і в 1.3 рази нижча за ціну газу. Разом з тим у Росії вугілля дорожче за газ, що стримує розширення його використання в електроенергетиці.

Основна заслуга в зниженні викидів, що забруднюють атмосферу, належить безпосередньо компаніям по виробництву електроенергії на базі вугілля. За 1975—1995 рр. в цілях боротьби тільки з викидами CO_2 ними було витрачено 40 млрд дол., зокрема 27 млрд на установку і експлуатацію скруберів і 10 млрд — на часткове видалення сірки з вугілля до його спалювання. За останні 20 років зміст сірки у вугіллі скоротився в два рази і на 30 %. Фахівці пов'язують можливості подальшого поліпшення перспектив експорту з розробкою екологічно прийнятних технологій його використання. Постачання вугілля на світовий ринок може здійснюватися одночасно з передачею таких прогресивних технологій.

Однією з переваг вугілля перед іншими видами енергетичної сировини вчені бачать перш за все в можливостях його транспортування. На відміну від нафти і газу він може транспортуватися без особливого збитку для навколишнього середовища водним, залізничним і автомобільним транспортом.

Політична і економічна стабільність робить Росію надійним постачальником на ринку цього сировинного товару. Країна володіє розвиненою транспортною інфраструктурою (хоча не вистачає морських портів), необхідною для значного збільшення експорту.

Для підйому здобичі в Україні потрібні нові потужності по підземному і особливо відкритому видобутку вугілля, високопродуктивне і надійне гірське і транспортне устаткування, посилення НДДКР в області технології спалювання «чистого вугілля», при якому знижується забруднення навколишнього середовища. Необхідне також залучення іноземного капіталу і технологій в будівництві збагачувальних фабрик, переорієнтація оборонних машинобудівних потужностей на виробництво устаткування для вуглевидобування, споруда портів і судів для розширення експорту.

Останнім часом популярне твердження, ніби так звані «традиційні галузі економіки, які представляють матеріально-речове виробництво, включаючи паливно-енергетичний комплекс, втратили своє економічне, а отже, і політичне значення. Аргументом служать структурні галузеві зміни в економіках групи провідних країн світу, які відносяться сьогодні до постіндустріального світу. Указується на те, що процентна частка матеріально-речового сектора у ВВП цих країн з середини минулого століття помітно знизилася на користь сфери послуг і інформатики.

Але тільки у ВВП важливість тієї або іншої сфери діяльності не вимірюється достатньо повно. Не враховується колосальне накопичене національного багатства розвинених країн, в якому велика інфраструктурна складова, створена традиційними галузями, наприклад, металургією і виробництвом будівельних матеріалів. Не приймається до уваги також переклад ресурсоємних виробництв з постіндустріальних країн у промислові держави. Не враховується висока енергоємність «зеленої революції», розповсюдження якої на країни, що розвиваються, супроводжується зростанням витрат умовного палива на кожну харчову калорію. Крім того, саме надзвичайно високий техніко-організаційний рівень власне матеріально-речового сектора і дозволив розвиненим країнам вивільнити капітали для сфери послуг, інформатики, для роботи на світових валютних ринках. А корінна модернізація цього сектора у бік зниження його матеріало- і трудомісткості була підстебнута гострим ресурсним, перш за все, нафтовою кризою 1970—1980-х років.

Отримання постіндустріальними країнами «незалежності» від сировинних і паливних ресурсів не є реальним фактом на тлі відродження геополітичного мислення, основи якого закладені багатовіковою боротьбою за території, багаті матеріальними ресурсами, і транспортування цих ресурсів. Певне пом'якшення агресивних по суті формулювань в сучасній геополітиці мало що міняє. Так, нафтові інтереси не просто зберігають, але і підвищують свою актуальність в глобальному світі. Досить згадати хоч би новітні війни в Перській затоці, політичну ситуацію у Венесуелі, увага до зони Центральної Азії, зокрема Прикаспію маневри ОПЕК і «незалежних» експортерів, організацію вогнищ нестабільності по маршрутах транспортування нафти і газу. Збереження способу життя, наприклад, населення США, про що вимушений піклуватися уряд, а також всього сукупного Заходу вимагає надзвичайно масштабних енергетичних витрат. У зв'язку з цим постіндустріальна людина «інформаційного суспільства»,

за великим рахунком, залишається «вуглеводною людиною». Країни і корпорації, усвідомлено, а деколи, навіть підсвідомо, включаючись в нову систему економічних і політичних міжнародних відносин, прагнуть дістати доступ до енергетичного базису, який виступає у наш час базисом вуглеводневим. При цьому території-володарі світових запасів вуглеводнів — залежно від цінової кон'юнктури стають об'єктами або глобальної економіки, або геополітики.

Зараз модно використовувати тезу, відповідно до якої «ресурси повинні належати не окремим державам, а всьому людству, а користування ними повинно бути під глобальним контролем».

Якщо матеріально-речовий сектор, що живиться нафтою і газом, для постіндустріальних країн не важливий, то який же мотив цієї точки зору? Вважається, що теза про глобальний контроль більш суттєво пояснює форми, в яких «сукупний Захід» прагне до «незалежності» від природних ресурсів, чим виведення ресурсоємних виробництв з першого в другий і третій світи або в постіндустріальні досягнення в області енергозберігаючих технологій. Теза про глобальний контроль може бути поширена на що завгодно, скажімо, на джерела атомної енергії, про що прямо заявив недавно президент Буш.

Не можна, зрозуміло, всі сучасні зовнішньополітичні устремління зводити тільки до боротьби за контроль над енергоносіями. Але в цих устремліннях можна угледіти багатовікові константи боротьби за матеріальні ресурси, ринки і військово-торгові шляхи, будь то гірські перевали або маршрути продуктопроводів. І нафтовий, а в ширшому сенсі, енергетичний чинник залишається найважливішим інструментом політики.

Можливо, саме це слід вважати основним мотивом глобалізації енергетичних ринків і закликів до глобального контролю над ресурсами в розвиток вже рутинної тези про політичне розмивання державних суверенітетів.

На думку економістів, світова економіка сьогодні перетворюється на якусь зв'язану «систему машин». Ця система споживає природні ресурси, знання і інформацію, створює інфраструктуру у сфері послуг — транспорт, кредит і т.д. Через транснаціональні корпорації і новітні засоби інформації організовується глобальне матеріально-речове виробництво, торгівля, банківська справа. Але ця глобальна система машин продовжує використовувати електричний привід і двигун внутрішнього згорання, які діють шляхом перетворення первинних ресурсів енергії, головним чином нафти і газу. І нафтогазова проблема залишається пробле-

мою глобальною і політичною. Вона викликає певну напругу по лініях Північ-Південь і Захід-Схід вже з причин географічної невідповідності масштабів здобичі і споживання енергоресурсів. Ця напруга посилюється соціально-економічними відмінностями енергоспоживаючих і енергонадмірних держав, а також прагненням до світової гегемонії США, що зустрічає відомий опір навіть традиційних союзників цієї країни.

Полегшення виробничих контурів розвинених країн за рахунок серії технічних «революцій», перш за все в області матеріалів і способів їх обробки (підвода енергії), що зумовило у тому числі і прогрес у частині енергоекономічності транспорту і побуту, привело до зниження енергоємності ВВП. Але при цьому абсолютні об'єми споживання енергії, перш за все нафти і газу, не знижуються, а в перспективі прогнозується їх зростання.

В період 1991—2000 рр. в розвинених країнах при середньорічному темпі приросту ВВП 2,2 % темп приросту споживання первинних енергоносіїв складав 1,55 %. У десятиліття 2001—2010 рр. середньорічний темп приросту ВВП по цій групі країн прогнозується на рівні 2,5 %, а той же показник для первинних енергоресурсів — 1,05 %. Для 2011—2020 рр. ці показники оцінюються відповідно на рівнях 2,6 і 0,9 %. Для країн, що розвиваються, середньорічні темпи приросту ВВП в 1991—2000 рр. складали 4,9 %, а середньорічні темпи приросту первинних енергоносіїв — 3 %. Прогнозні оцінки для періодів 2001—2010 і 2011—2020 рр. — відповідно 4,9 і 3,2 %, 4,7 і 3 %.

Хоча відносні показники енергоємності мають прогнозну тенденцію до зниження, абсолютні об'єми споживання енергоносіїв продовжують своє зростання, досягаючи вражаючих розмірів.

Абсолютне світове споживання первинних енергоресурсів в 1990 р. складало 12 465 млн тонн умовного палива, в 2000 р. — 14 110 млн, в 2010 р. (прогноз) — 17 510 млн, в 2020 р. (прогноз) — 20850 млн тонн умовного палива, зокрема споживання нафти відповідно — 4860, 5700, 6855, 7800 млн; природного газу — 2680, 3220, 4470, 6070 млн тонн умовного палива. Частка нафти і газу в 2000 р. в сумарному об'ємі споживання первинних енергоресурсів досягала 63 %, в 2010 р. ця частка прогнозується на рівні 65 %, а в 2020 р. — 67 %.

Таким чином, в порівнянні з 2000 р. світове споживання всіх первинних енергоресурсів у 2020 р. збільшиться майже в півтора рази, нафти — в 1,36 разів, газу — в 1,9 рази. При цьому слід врахувати високий рівень споживання, від якого відлічується це зростання. У розвинених країнах споживання первинних енерго-

ресурсів у період 2000—2020 рр. може збільшитися в 1,25 разів, у державах, що розвиваються, — майже в 2 рази.

Країнам, що розвиваються, належить ще розвиватися. Але підтримка досягнутого способу життя в тих же США вимагає щорічно від 2500 до 3500 млн тонн умовного палива всіх первинних енергоресурсів, зокрема від 1100 до 1400 млн тонн умовного палива сирої нафти. Це — трирічна здобич нафти в 70—80-х роках минулого століття в СРСР. Забезпечення безперебійного постачання США таким гігантським об'ємом енергоносіїв не може не залишатися гострою політичною проблемою, якщо врахувати, що 87 % світових доведених запасів нафти знаходяться сьогодні в руках у двох десятків національних нафтових компаній, головним чином країн Близького Сходу. На частку ж ТНК розвинених держав («Екссон-мобіл», «Бритиш петролеум», «Амоко», «Роял Датч-шелл», «Шеврон-тексако») доводиться менше 4 % світових запасів нафти. Це, до речі, представляється однією з важливих суперечностей процесу сучасної глобалізації світової економіки, у інших галузях якої панують саме ТНК.

У США ситуація в енергозабезпеченні обговорюється в контексті національної енергетичної кризи. Росте залежність країни від зовнішніх постачань нафті (майже на дві третини від виробництва), власна здобич якої падає вже три десятиліття. Ціни на нафтопродукти тримаються на відносно високому рівні, країна відчуває дефіцит енергії. У 2001 р. робоча група представила президентові США доповідь «Національна енергетична політика», в якому пропонується, серед іншого, сприяти зусиллям по доступу до світових енергоресурсів. Міністерство енергетики США прямо виділило зони особливих енергетичних інтересів країни і світові області енергетичного контролю і спостереження. Справа, проте, в тому, що ці зони і області представляють інтерес і для інших держав — і постачальників, і споживачів енергоресурсів.

У зону енергетичних, отже, зовнішньополітичних інтересів США входять зарубіжні території, на яких розташовані найбільш продуктивні родовища вуглеводнів і відповідна інфраструктура, зокрема термінали для подальшої доставки енергоносіїв до американських споживачів. У сферу уваги США включені і «світові ділянки можливого перекриття нафтового транзиту». Іншими словами, такого роду класифікація зарубіжних територій припускає виникнення не тільки економічних, але також військових і політичних проблем, що постійно підтверджується.

Останній приклад взаємозв'язку політики і нафти — події в Іраку, друга війна в Персидській затоці. Нафтові монополії США і Ве-

ликобританії до націоналізації нафтової промисловості Іраку в 1972 р. контролювали три чверті здобичі нафти в цій країні. З того часу англо-американська зовнішня політика відносно Іраку була направлена на відновлення цих загублених позицій. При тому, що з другої половини 1990-х років саме США були основним споживачем іракської нафти. Впродовж тринадцяти років у всіх варіантах Стратегії національної безпеки, незалежно від партійної приналежності адміністрації США, Ірак визначався як ворог номер один США.

Доречно відмітити, що нафтовий чинник постійно присутній в зовнішньополітичних доктринах США із закінчення Другої світової війни. У 1980 р. була сформульована доктрина Картера, згідно якої США не дозволять кому-небудь обмежувати свій доступ до ресурсів Персидської затоки. А новітня енергетична доктрина Сполучених Штатів розроблялася при безпосередній участі віце-президента Р. Чейні. До 2000 р. США успішно контролювали нафтові ціни країн Персидської затоки через Саудівську Аравію і Ірак (в рамках програми ООН «Нафта в обмін на продовольство»). Цей контроль був підірваний дружними діями країн ОПЕК (Кувейту, Саудівської Аравії, Ірану, Венесуели) зі встановлення «справедливого коридору цін» в межах 22—28 дол. за баррель. Ціни на світовому нафтовому ринку стали цінами виробників, а не споживачів нафти, як це було раніше. Додаткову загрозу країнам-споживачам представляв Ірак, який потенційно, за словами Р. Чейні, в змозі навіть «диктувати світову енергетичну політику.» Звідси витікало, що контроль над Іраком означає контроль над Персидською затокою, а отже, і контроль над значною частиною світової економіки, залежної від постачань продуктів нафти звідти. Це економіки країн ЄС, Китаю, Японії, Індії, нових індустріальних країн Азії.

Агресія проти Іраку ширша за вирішення одного тільки нафтового питання. Мова йде про прагнення США до світової гегемонії, про що, до речі, пишуть і американські експерти. Близькосхідна нафта представляється найважливішим аргументом цієї гегемонії, а контроль над країнами Персидської затоки приносить крупний геостратегічний виграш. Експерти прогнозують посилення тиску з боку США і на Іран, включений в число країн «осі зла». Іран не поставляє нафту в США, але в змозі перекрити Ормузьку протоку, а саме через цю протоку йде транспортування близькосхідної нафти до Америки. Сполучені Штати діють згідно класичних заходів геополітики, здійснюючи контроль над ресурсами і їх транзитом.

Подібна політика проводиться і в «Великому Каспії» — нафтопровід Баку-Джейхан споруджується виключно ради того, щоб нафтовий транзит не проходив через територію Росії. Каспійсь-

кий регіон, який граничить з Центральною Азією, США оголосили зоною своїх інтересів в 1997 р. Перед цим американські нафтові компанії уклали угоду з урядами Азербайджану і Казахстану. США стали розглядати регіон як потенційне джерело нафти, яке дозволяє забезпечити додаткову енергетичну безпеку. Цю точку зору поділяє з США «сукупний Захід», зацікавлений в диверсифікації постачань вуглеводневої сировини. Але щоб проекти Каспія запрацювали, в регіоні потрібна політична стабільність, а оскільки держави Центральної Азії і Закавказзя проходять стадію становлення, це дало привід США наполягати на незалежності цих держав від конфліктного, на думку американців, впливу Росії.

Історія зовнішньої політики має багато такого роду прикладів. Є, скажімо, думка, що перебудову прискорила змова Вашингтона і Ер-ріяда, в результаті якої Саудівська Аравія буквально затопила в середині 80-х років світовий ринок своєю нафтою, різко підірвавши валютні ресурси Москви. У 1998 р. англійські ЗМІ обрушилися на компанію «Шелл» за її участь у військовому перевороті в Нігерії. Одночасно «Бритиш петролеум» звинувачували в підтримці «ескадронів смерті» в Колумбії. Це не єдиний приклад переплетення політичної і конкурентної боротьби, в центрі яких опинялися транснаціональні нафтові компанії.

Проіракська позиція лідерів країн ЄС в кінці 90-х років (боротьба за відміну санкцій ООН) і сьогодні (засудження військового втручання США) багато в чому пояснюється саме нафтовим чинником, оскільки на відміну від ворожих США і Великобританії, та ж «дружня» Франція, а також Німеччина і Росія можуть дістати доступ до іракських нафтових ресурсів. США і Великобританія наполягали на санкціях, які перешкоджали мирному вторгненню до Іраку конкурентів. При цьому американські і британські компанії скуповували через посередників «контрабандну» іракську нафту за надзвичайно низькими цінами. До сказаного можна було б додати приклади з тривалої історії англо-американських відносин з Іраном, які, як вважають експерти, ймовірно, отримають незабаром нове продовження.

3.2. Тенденції і проблеми світового газозабезпечення

Сучасна ситуація на світовому енергетичному ринку ще раз підтверджує той факт, що провідні промислово розвинені країни світу, перш за все США, Японія і «велика четвірка» Євросоюзу, більш ніж за 30 років пошуків альтернативи нафти все ж

таки не змогли забезпечити якісного, масштабного заміщення вуглеводневого палива. Більш того, невирішеними залишаються крупні галузеві проблеми багаторічної давності. За 150 років існування нафтової промисловості так і не вдалося вирішити проблему повноти витягання промислових запасів нафти з родовищ, що розроблялися. На багатьох родовищах більше половини запасів нафти залишається невитягнутою. Вся тяжкість цієї проблеми з тенденцією безперервного здорожчання нафти переноситься на майбутні часи.

Що ж до певних успіхів в області нафтоекономії, то вони пов'язані в основному перш за все не з альтернативними енергоджерелами, а зі структурними зрушеннями в енергобалансах на користь природного газу і з переходом до виробництва значних об'ємів продукції (послуг) з низькою енерго- і матеріаломісткістю.

У другій половині XX ст. особливо помітно стала виявлятися суперечність природокористування. Науково-технічна революція створила можливості забезпечення високих темпів економічного зростання і розвитку, масштабного збільшення здобичі і використання природних, зокрема паливно-енергетичних ресурсів, необхідних для населення. Але одночасно виникла глобальна проблема руйнування навколишнього середовища. В зв'язку з цим для вирішення завдання національного енергозабезпечення на державному рівні потрібно визначати пріоритети економічного розвитку з урахуванням наявних (зокрема, потенційно) ресурсів; стримати (зменшити) небезпечну для подальшого розвитку суспільства його негативну антропогенну дію на природу (аномалії клімату, запустинювання планети, відносне і абсолютне зменшення змісту кисню в атмосфері, кислотні осідання, скорочення біорізноманітності, розповсюдження небезпечних інфекційних захворювань і т. ін.).

Оскільки паливно-енергетичне господарство — це найбільш крупний природокористувач, який до того ж дає найбільше антропогенне навантаження на природу, в цій області зосереджуються значні зусилля по вдосконаленню техніко-технологічної, юридичної, організаційно-управлінської, економічної, фінансової та іншій діяльності. Останніми роками посилюється значення нових напрямів економії енергії: скорочення об'єму виробництва енергоємних виробів; обслуговування, ремонт і модернізація устаткування (транспортних засобів і т. ін.) на новітній технологічній основі; заміщення окремих видів палива; використання альтернативних джерел теплоелектроенергії. Так, наприклад, модифікуються очолюючі модельні ряди легкові автомобілі з дизе-

льними двигунами, розробляються проекти використання системи глобального позиціонування для управління бурінням похилих і горизонтальних свердловин, розширюється виробництво рідкого палива з газу, інтенсифікується неенергетичне використання вугілля і т. д.

Технологічні досягнення у галузях паливно-енергетичного комплексу (ПЕК) знижують також і витрати на здобич і транспортування енергосировини. Проте перехід до експлуатації родовищ у складніших гірничо-геологічних і природно-кліматичних умовах, доставка енерготоварів з нових, віддалених джерел практично завжди високовитратні, що в результаті приводить до зростання цін на енерготовари. Порівняно з державами ОПЕК у країнах, що не входять в цю організацію, запаси нафти виснажуються значно швидше (крім того, вони здобувають нафту, як правило, на межі виробничих можливостей, тоді як країни ОПЕК стримують і квотують свою здобич), їх вплив на світовий ринок стійко зменшуватиметься. З урахуванням того, що перспектива швидкої перемоги США і їх союзників над радикальним ісламом вельми сумнівна, а також того, що мусульманським країнам належить значна частка світових запасів нафти, перспективи відновлення нафтових санкцій в міру посилення напруженості у відносинах з ними стають все більш реальними. Причому поява цієї проблеми обумовлена не порушенням поточного балансу інтересів виробників і споживачів нафти, а якісними зрушеннями, що намічаються, в світовому енергозабезпеченні у міру вироблення найбільш рентабельних запасів нафти і зростання її споживання. Політична нестабільність на Близькому Сході загрожує енергетичній безпеці, і крупні європейські імпортери нафти без урахування постачань газу з Росії мають обмежені можливості по її забезпеченню.

Зростання споживання нафти і газу при диспропорціях, що зберігаються, в розміщенні їх природних запасів закономірно привело до інтенсивного зростання об'ємів міжнародної торгівлі енерготоварами. Так, світовий імпорт/експорт нафти збільшився з 1614 млн т в 1980 р. до 2172 млн т (у 1.3 рази) в 2002 р. Зростання нафтоекспорту з деяких країн і регіонів було ще значнішим. Так, з Мексики він збільшився в 2.2 рази, з колишнього СРСР — в 2.6, з Канади — в 4.4 рази.

Наслідки війни в Іраку для світового енергетичного ринку носять якісно новий характер — минулі гарантовані і надійні постачання дешевій нафті з Близького Сходу в європейські (та і інші) країни йдуть в минуле. В цих умовах пошук геополітичних

альтернатив знаходить особливе значення, оскільки безпосередньо пов'язаний з потенційними міжнародними конфліктами, у тому числі і озброєними.

Додаткові постачання нафти на ринок в 2004 р. очікуються з нових потужностей Еквадору, Канади і Республіки Чад. Виробництво може збільшитися на родовищах США (Мексиканська затока), Бразилії, Анголи і Екваторіальної Гвінеї, нарощується здобич у Росії, Казахстані, Колумбії. Проте і цій нафті може бути недостатньо для забезпечення світового споживання, що росте. Так, Китай не тільки інтенсивно купує нафту, але і прагне в тій або іншій формі забезпечити свою присутність в сусідніх нафтовидобувних країнах (перш за все в Ірані і Казахстані).

Для довгострокових перспектив світової енергетики характерні:

— більш ніж півторакратне збільшення споживання енергії до 2030 р., причому майже 2/3 очікуваного приросту припаде на країни, що розвиваються;

— переважання рідкого палива в структурі енергоспоживання;

— підвищення ролі державної політики при виборі пріоритетних для фінансування проектів в енергосфері;

— різке зростання масштабів торгівлі енерготоварами;

— найбільш високі темпи зростання потреби в природному газі порівняно з іншими видами вуглеводневої сировини;

— інтенсифікація використання поновлюваних джерел енергії;

— домінуюча частка транспорту в прирості нафтоспоживання;

— найбільш високі темпи зростання споживання електроенергії порівняно з іншими енергоносіями, що забезпечують кінцеве споживання;

— швидке зростання викидів вуглекислоти в результаті енерговикористання (якщо не зміниться відповідна державна політика);

— поява нових енерготехнологій, які зможуть мати свій домінуючий вплив на процеси енергозабезпечення лише у віддаленій перспективі.

Особливо слід зазначити і тенденції достатньо інтенсивного зростання споживання енергоносіїв в умовах виснаження ресурсної бази. Так, наприклад, споживання первинних енергоресурсів в найкрупнішій енергоспоживаючій країні світу, США, зросло за 1980—2002 рр. в 1.3 рази, а національна здобич нафти (включа-

ючи газоконденсат) і природного газу скоротилася на 30 і 2 % відповідно. За цей період самозабезпеченість США нафтою збільшилася всього лише з 10.4 до 11.8 року, а природним газом навіть знизилася з 9.7 до 9.5 року. Швидке зростання споживання ПЕР і вуглеводневої сировини наголошувався практично скрізь. За 1980—2002 рр. в Центральній і Південній Америці воно збільшилося в 1.8 разів, Африці — більш ніж в 2 рази, в країнах Азії, Австралії і Нової Зеландії — у 2.3 рази, на Середньому Сході — майже в 3 рази. Сумарна частка нафти і газу в споживанні ПЕР склала в 2002 р. (%): в Азії, Австралії і Новій Зеландії — 46.6, Африці — 60.1, США — 63.3, Європі і Євразії (з урахуванням Росії і республік колишнього СРСР) — 63.4, в Центральній і Південній Америці — 66.3 і на Середньому Сході — 94. Хоча за роки після енергетичної кризи 70-х років в області енергетичного використання поновлюваних видів палива і відходів були досягнуті відчутні успіхи, все ж таки цій енергії поки недостатньо для покриття потреб, що ростуть.

Таким чином, для світового енергоспоживання почала XXI ст. можна відзначити **чотири якісні тенденції: його зростання, що продовжується, випереджає можливості економії енергії; висока частка вуглеводневої сировини, що зберігається, в балансах споживання паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР); вищі, ніж для нафти, темпи зростання виробництва і споживання газу; випереджаюче збільшення споживання як ПЕР в цілому, так і вуглеводнів зокрема, поза зоною Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), особливо в країнах Азії**.

До цього додається нестабільність темпів зростання світової економіки, складна політична ситуація на Близькому Сході, погіршення природно-кліматичних і погодних умов у Північній півкулі, невизначеність з цінами на природний газ і внутрішня політика країн ОПЕК. Висока ціна на нафту активізує її незалежних виробників, стимулює використання альтернативних енергоносіїв, зокрема отримуваних з природного газу рідких вуглеводнів.

Споживання вуглеводнів у світі, особливо в індустріально розвинених країнах, продовжує неухильно зростати, а ресурси вуглеводневої сировини (перш за все нафти) все менше забезпечують його здобич. Геологічні відкриття з 1965 р. звелися в основному до виявлення невеликих нафтогазоносних структур. Число знов відкритих родовищ неухильно знижується, велика частина нафти, що здобувається, виявлена десятки років назад.

Саме тому, не дивлячись на високі витрати і істотну шкоду для навколишнього середовища, ведеться масштабна розвідка і здобич вуглеводневої сировини в Світовому океані. Залежність крупних споживачів нафти (в основному країн ОЕСР), що посилюється, від ресурсів Близького Сходу в зв'язку зі швидким виснаженням запасів в інших регіонах світу; переміщення підприємств нафтогазової промисловості в нові райони; число крупних платоспроможних енергоспоживачів, що збільшується, за межами ОЕСР (перш за все в Азії); становлення і швидкий розвиток газового господарства в багатьох країнах світу; істотне здешевлення виробництва і транспортування зрідженого природного газу (ЗПГ) розширюють коло країн, ведучих морську здобич нафти і газу.

Основні пріоритетні напрями освоєння морських родовищ нафти і газу в середньо- і довгостроковій перспективі пов'язані з новою технікою і технологіями. Це судна, що дозволяють вести глибоководну і надглибоководну здобич з використанням донних манифольдів, а також супутнього енергетичного, вантажопідйомного, зварювального і іншого устаткування, приладів, інструментів і т. д.; технології промислової утилізації попутного нафтового газу; вдосконалені системи позиціонування для бурових і добувних судів; засоби дистанційного керування манифольдами; трубопроводи і устаткування для транспортування; технології виробництва, зокрема промислового, рідкого палива з природного газу; вдосконалене устаткування для буріння похилих і горизонтальних свердловин.

Виснаження рентабельних морських вуглеводневих ресурсів, що прискорюється, обумовлює перехід до розвідки і освоєння раніше недоступних і малорентабельних невеликих родовищ, розташованих на глибоководних і надглибоководних ділянках. Їх експлуатація зі стаціонарних платформ неможлива, для цих цілей все ширше використовуються спеціальні судна і підводне устаткування, причому останнє удосконалюється особливо інтенсивно.

Розширення застосування судів для морської здобичі нафти і газу багато в чому обумовлюється низкою техніко-економічних переваг їх виробництва. По-перше, відкривається можливість використовувати широко поширені технології суднобудування і його виробничу базу в різних країнах і регіонах миру. По-друге, раніше спеціалізоване судно (наприклад, бурове) у разі потреби можна зробити універсальним, додавши блочно-комплектне устаткування по здобичі, промисловій підготовці і відвантажен-

ню продукції, трубоукладанню, і навпаки. По-третє, судна мобільніші, дешевші в експлуатації і ремонті, ніж напівзанурювальні платформи. І, нарешті, не потрібний дорогий і екологічно небезпечний демонтаж останніх після завершення експлуатації родовища.

Використання в морській здобичі спеціалізованих і універсальних судів особливо характерний для нових морських нафтогазовидобувних районів миру, де вони застосовуються в країнах з швидким зростанням добичі, зокрема в Бразилії (практично весь об'єм такої продукції, що здобувається), Нігерії (там передбачається створення першого в Африці плавучого заводу по зріджуванню природного газу), а також в Анголі, Індонезії, Китаї (у Південно-китайському морі), Конго, Філіппінах, Екваторіальній Гвінеї і т. ін.

Завершення ери нафти, що наближається, зростання суспільних потреб в енергії, екологічні проблеми, що загострюються, інтенсивно стимулюють здобич і використання газу. Потреби в природному газі і його виробництво інтенсивно ростуть, розширюється географія здобичі і збільшується число газодобувних і газоспоживаючих країн. Так, тільки за 1990-2000 рр. здобич газу на Близькому Сході, в Африці, Норвегії і Великобританії майже подвоїлася, в країнах Азії, Центральної і Південної Америки виросла більш ніж в 1.5 рази. За ці роки до таких крупних світових виробників і експортерів газу, як Росія, Канада, Нідерланди, Норвегія, Алжір, Бруней, Індонезія і Малайзія, додалися Нігерія, Катар, ОАЕ і Оман. Більш ніж удвічі збільшила експорт газу Австралія. Амбітні плани по збільшенню експорту трубопровідного і зрідженого газу до Європи має Алжір, який намічає не тільки підняти пропускну спроможність газопроводів, що діють, на континент, але і побудувати нові (до Італії і Іспанії). Вивчається доцільність транзитних постачань до Європи нігерійського газу по Транссахарському газопроводу, протяжність якого може скласти близько 5 тис. км.

Як вже наголошувалося, споживання природного газу порівняно з іншими енергоносіями наростає найбільш високими темпами, причому надалі вони можуть істотно зрости. Дуже динамічно розвивається експорт ЗПГ. Значною мірою це пов'язано з тим, що він забезпечує відносну мобільність постачань і можливість швидшої адаптації до змінних ринкових умов. Крім того, значні ресурси природного газу таких країн, як Бруней, Індонезія, Малайзія, Тринідад і Тобаго, потрапити на світовий ринок по газопроводах просто не можуть.

Нестійкий стан економіки провідних промислових країн надав негативний вплив на динаміку світової здобичі газу. У 2002 р. вона збільшилася в середньому на 1 % (до 2580 млрд куб. м). Споживання газу, що росте, в Азії стимулювало зростання його здобичі як в цьому регіоні, так і на Ближньому Сході, звідки він імпортується в крупних об'ємах. Світова торгівля ЗПГ зросла до 150 млрд куб. м, що склало понад чверть об'єму світової торгівлі цим енерготоваром. У даний час ЗПГ експортують 12 країн, а установки для його зріджування і експорту будують ще 10. Крупні проекти по виробництву ЗПГ здійснюють і нафтовидобувні країни, наприклад, Венесуела, Нігерія і Саудівська Аравія. Передбачається, що попит на ЗПГ за 2001—2010 рр. тільки його азіатських споживачів (Японія, Південна Корея, Тайвань, Індія, Китай) збільшиться з 76 до 120 млн т/год.

Основним світовим споживачем ЗПГ є азіатський ринок — майже 70 % світового імпорту в 2002 р., з яких більше 70 % доводиться на Японію. Саме ЗПГ відіграє головну роль в диверсифікації джерел енергопостачання в Азії, сприяючи зниженню об'ємів шкідливих викидів в атмосферу, заміщаючи тверде і рідке паливо у широкого круга споживачів. Найбільш крупні світові експортери ЗПГ — Індонезія, Алжир, Малайзія і Катар, що забезпечують понад 2/3 експорту, постійно нарощують свій виробничий потенціал. Скорочення останніми роками тривалості контрактів на постачання ЗПГ істотно збільшило їх гнучкість і кількість угод, що укладалися. Останніми роками знизилися як питомі капіталовкладення на виробництво цього енергоносія, так і витрати на будівництво танкерів великої вантажопідйомності. Відповідно середньорічний приріст світової торгівлі ЗПГ складає 6—7 % проти 2—2.6 % зростання постачань газу по трубопроводах.

У Європі ЗПГ, в основному з Алжиру, найінтенсивніше конкурує з трубопровідним газом і іншими енергоносіями. Вибір цього палива пов'язаний з потребою диверсифікації джерел постачань, а також з необхідністю енергозабезпечення території, віддалених від трубопровідних систем. Подальше зростання попиту на енергоносії в умовах лібералізації газового і електроенергетичного ринків Європи, що продовжується, передбачається покривати імпортом ЗПГ (особливо в Середземноморському регіоні), для чого планується розміщення нових терміналів у Франції, Іспанії, Португалії, Італії і Туреччині, а також у Великобританії, яка намічає відновити його масштабний імпорт. Постійно росте кількість короткострокових контрактів на імпорт ЗПГ, збільшуються постачання з країн Близького Сходу і Африки.

Основні маршрути транспортування ЗПГ концентруються в Атлантичному (33 судна) і в Азіатсько-тихоокеанському басейні (88 судів). На початок 2003 р. загальний флот танкерів-метановозів склав 193 судна, до 2015 р. їх число може подвоїтися до 14. Побудувати приймальні термінали ЗПГ припускають Бразилія, Мексика, США, Німеччина, Греція, Італія, Іспанія, Португалія, Туреччина, Індія, Китай, Тайвань, Південна Корея і Японія. Не менш масштабні і нові проекти по експорту ЗПГ. Так, Катар планує інвестувати 30 млрд дол. в розвиток виробництва ЗПГ, внаслідок чого до 2010 р. його експорт може зрости майже вчетверо. Тут, крім розширення виробництва ЗПГ, ведуться великі роботи зі створення промисловості синтетичного рідкого палива з газу (СРГ). Реалізація наявних проектів дозволить Катару до 2010 р. стати світовим лідером у виробництві такої продукції.

Крім Катару створити потужності СРГ припускають Австралія, Аргентина, Єгипет, Нігерія, США, Тринідад і Тобаго, Чилі. Подібні проекти потрібні не тільки для виробництва додаткових об'ємів рідкого палива, але і для підвищення ефективності експлуатації газових родовищ з падаючою здобиччю або при освоєнні віддалених і труднодоступних продуктивних структур. У Китаї реалізується стратегічна програма отримання рідкого палива з вугілля, що передбачає будівництво декількох крупних підприємств.

3.3. Російсько-білоруський енергетичний конфлікт

Російсько-білоруський енергетичний конфлікт почався в грудні 2006, коли російська компанія «Газпром» оголосив остаточний варіант ціни на природній газ для республіки Білорусь у розмірі 105 за 1000 кв. м., на умовах, при яких 75 доларів підлягають оплаті, а інші 30 Білорусь мала б право сплатити акціями «Белтрансгаза», який був оцінений в 5 млрд доларів.

27 грудня голова ради директорів «Газпрому» оголосив, що у разі відсутності контракту до кінця грудня, о 10:00 за московським часом відключити Білорусь від російського газу. У відповідь Білорусь відмовлялася підписати контракт на транзит газу до Європи по своїй території. Європейські споживачі побоювалися, що відбудеться повторення, проте, після 3 днів переговорів, коли до настання нового року залишалися 2 хвилини, контракт на постачання і транзит газу на 2007 рік був підписаний.

Наступного дня уряд Росії увів мито на експорт нафти до Білорусі, оскільки Білорусь впродовж 9 років не платила Росії частину виручки від перепродажу дешевої російської нафти. 3 січня Білорусь ввела власне мито на транзит нафти у розмірі 45 доларів за тонну. Росія назвала цю дію «порушенням двосторонніх домовленостей», у тому числі і тому, що подібне мито є унікальним в світовій практиці, в якій транзитні вантажі, не проведені і не споживані в країні, митами не оподатковуються. Увечері 6 січня Росія зажадала від білоруських властей відмінити «незаконно введені» мита, пообіцявши у разі відмови прийняти «адекватні» заходи. 7 січня поступила офіційна відмова з Мінська.

Вранці Польща заявила про те, що по «Дружбі» перестала поступати російська нафта. Вдень керівництво компанії «Транснафта» заявила, що подача була припинена за їх ініціативою, оскільки за їх словами мав місце незаконний відбір нафти на території Білорусі. За словами генерального директора компанії з 1 січня Білорусь несанкціонованим чином вилучила з експортного трубопроводу 79 тисяч тонн нафти.

10 січня відбулася телефонна розмова глав держав, після чого в ніч на 11 число Білорусь відмовилася від експортних мит. Тією ж ніччю по нафтопроводу «Дружба» був відновлений транзит нафти до Європи. 11 січня голова уряду Білорусі прибув до Москви, де провів переговори з російським колегою.

3.4. Газовий конфлікт між Україною і Росією 2005—2006 рр.

Газовий конфлікт між Росією і Україною був викликаний наміром російського концерну «Газпром» (підтриманим російськими властями) підвищити ціни, за якими газ поставляється на Україну. Цей крок відповідав загальній спрямованості дій «Газпрому» по приведенню експортних цін на газ для пострадянських держав у відповідність з рівнем цін на європейському газовому ринку.

У березні 2005 року, голова ДАК «Нафтогаз України» запропонував «Газпрому» відмовитися від бартерних схем при взаєморозрахунках і перейти до прямих грошових розрахунків — зокрема, переглянути тарифи на транзит російського газу до Європи по території України. 29 березня Україна запропонувала підвищити з 2006 року тарифи на транзит до $1,75—2 за 1 тис. кв. м на 100 км.

На початку червня 2005 року російський «Газпром» на переговорах з Україною про режим транзиту і постачань газу запропонував, починаючи з 2006 року, підняти до середньоєвропейського рівня ($160—170 за тисячу кубометрів) ціну за російський газ з одночасним підвищенням тарифу за газовий транзит до Європи, а також перейти до повністю грошової, а не натуральної оплати транзиту і змінити методику розрахунку цін на газ.

У червні 2005 року тодішній віце-прем'єр України Анатолій Кінах категорично відкинув російську пропозицію, наполягаючи на продовженні існуючого режиму домовленостей по газу з Росією до 2013 року.

Українська сторона до грудня відмовлялася прийняти російські вимоги, які з часом ставали все більш жорсткими. У грудні 2005 прихований від очей громадськості переговорний процес перейшов в нову фазу — словесної війни між російськими і українськими представниками самого різного рівня. Газове питання перейшло з рівня «Газпрому» на урядовий рівень, і в листопаді їм зайнявся вже прем'єр-міністр Росії. Україні, яка не тільки споживає газ, але і є основною транзитною країною, через яку Росія поставляє газ до Європи, був пред'явлений фактичний ультиматум — до 1 грудня прийняти російську ціну 160 дол. за тисячу кубометрів. Діставши відмову, Михайло Фрадков демонстративно відмінив свій візит до Києва, що планувався на початок грудня.

У зв'язку з непідписанням контрактів на постачання газу в 2006 році, 1 січня 2006 подача газу на український ринок була припинена. Проте, оскільки основні постачання російського газу до Європи здійснюються через газотранспортну мережу, що проходить по території України, то, як затверджує російська сторона, Україна протягом перших днів 2006 року здійснювала несанкціонований відбір газу з експортного газопроводу для задоволення власних потреб.

Конфлікт був формально завершений в ніч з 3 на 4 січня підписанням угоди, яка, судячи по первинних офіційних заявах, задовольнила обидві сторони. Верховна Рада України, проте, використовувала факт підписання цієї угоди для загострення відносин з президентом України Віктором Ющенком, відправивши уряд Юрія Єханурова до відставки. У другій половині січня Україна відновила надплановий відбір російського газу з транзитних газопроводів, що відбилося на постачаннях європейським покупцям. Деякі країни Центральної і Східної Європи скористалися цією ситуацією для того, щоб звинуватити Росію як ненадійного енергопостачальника.

Ще в липні 2004 р. на засіданні Ради РФ, присвяченому політиці Росії, президент Володимир Путін визнав: «Ми підійшли до певного рубежу в розвитку СНД. Або ми доб'ємося якісного зміцнення СНД, створимо на його базі реально працюючу, впливову в світі регіональну структуру, або нас неминуче чекає «розмивання» цього геополітичного простору і, як наслідок, остаточне падіння інтересу до роботи в Співдружності серед його держав-учасників».

У березні 2005 р., після того, як російське керівництво потерпіло цілий ряд відчутних політичних провалів у відносинах з колишніми республіками СРСР (Грузія, Україна, Молдова), і в самий розпал, Володимир Путін висловився вже категоричніше: «Всі розчарування — від надлишку очікувань. Якщо хтось чекав від СНД якихось особливих досягнень в економіці, політиці або у військовій сфері, природно, цього не було, оскільки і бути не могло. Цілі програмувалися одні, а на ділі процес після розпаду СРСР проходив по-іншому». СНД створювалося для «цивілізованого розлучення» пострадянських країн, а все інше — політичне лушпиння і базікання». Реальними ж інтеграційними інструментами, на його думку, зараз є такі об'єднання, як створюваний Єдиний економічний простір (ЄЕП). Що ж до СНД, то воно, за словами Путіна, грає роль вельми корисного клубу для виявлення поглядів керівників держав на наявні проблеми гуманітарного і економічного характеру.

Як відзначають багато оглядачів, до кінця 2005 р. ціни на природний газ, що поставляється, перетворилися для російського керівництва в дієвий інструмент заохочення і покарання пострадянських держав залежно від їх політики відносно Росії.

У березні 2005 р. було оголошено про підвищення тарифів на газ, проте вже 4 квітня Володимир Путін пообіцяв зберегти відпускні ціни на колишньому рівні, а 19 грудня була досягнута остаточна домовленість про постачання до Білорусі в 2006 р. 21 млрд куб. м газу по 46,68 дол. США за 1 тис. куб. м (тобто ціна залишилася незмінною з минулих років). Проте в березні 2006 року, керівництво «Газпрому» оголосило про намір підвищити ціну на газ для цієї країни до європейського рівня. У липні 2005 р. було оголошено про поступове збільшення цін на газ для прибалтійських держав до загальноєвропейського рівня — 120—125 дол. У 2005 році ціна 1 тис. куб. м газу складала 92—94 дол. для Латвії (поставлено 1,3 млрд куб. м), 85 дол. — для Литви (3,56 млрд куб. м), 90 дол. — для Естонії (0,73 млрд куб. м).

У вересні 2005 р. було оголошено про збільшення ціни на газ для Грузії з 62,5 до 110 дол. У 2005 р. Грузія отримала близько 1,45 млрд куб. м.

У листопаді 2005 р. було оголошено про збільшення цін для Вірменії до 110 дол. (контракт на 2005 рік передбачав постачання 1,7 млрд куб. м по 54 дол.). Не дивлячись на попередження вірменської сторони, що подібні кроки можуть мати негативні наслідки для армяно-російських відносин, вдалося лише добитися відстрочення підвищення цін до 1 квітня 2006.

У листопаді 2005 р. було оголошено про збільшення цін для Молдовії до 150—160 дол. У 2005 році «Газпром» поставив Молдовії 3 млрд куб. м газу по 80 дол. за 1 тис. куб. м. У січні 2006 була досягнута домовленість про постачання газу протягом І кварталу за ціною 110 дол.

У грудні «Газпром» і Азербайджан домовилися про перехід на оплату постачань і транзиту газу за ринковими цінами. За повідомленнями ЗМІ, «Газпром» наполягає на ціні 140—160 дол. за 1 тис. куб. м (у 2005 році в республіку поставлено 4,5 млрд куб. м по 60 дол.).

І нарешті, відносно цін на газ на 2006 для України Росія ще на початку червня 2005 року зажадала з 1 січня 2006 підвищити ціну з нинішніх 50 доларів за 1 тис. куб. м до 160 доларів, а потім, коли переговори не привели ні до яких результатів, — до 230 доларів. За заявою керівництва «Газпрому», відносно України було ухвалено рішення встановлювати ціну на газ на підставі «європейської міжнародної формули», яка б враховувала ціни на альтернативні види палива.

У ніч з 3 на 4 січня 2006 року був підписаний договір (між Газпромом і Нафтогазом про умови постачань російського газу на, які здійснюватимуться через посередницьку компанію, і про умови транзиту російського газу через територію України строком на п’ять років. **Умови контракту:**

• Газпром продаватиме російський газ зареєстрованої в Швейцарії компанії «РосУкрЭнерго» за «ринковими європейськими цінами», з первинною ціною 230 доларів за 1000 кубометрів (всього у 2007 р. буде продано 17 млрд куб. м газу). Одночасно «Газекспорт» і «Нафтогаз України» передадуть «РосУкрЕнерго» свої контракти на закупівлю в 2006 році 56 млрд куб. м газу з Середньої Азії (у Туркменістану, Узбекистану і Казахстану) — цей об’єм відповідає об’ємам газу, який Україна планує імпортувати в 2006 році.

• У першому півріччі 2006 р. Україна купуватиме газ у компанії «РосУкрЕнерго» за середньою ціною 95 доларів за 1000 кв.

м (ціна обчислюється на межі Росії і України з урахуванням транспортних витрат).

• За транзит російського газу через територію України Газпром платитиме 1,60 долара за 1000 кубометрів на 100 кілометрів (до 1 січня 2006 тариф складав 1,09 долара). При цьому оплата за транзит проводитиметься тільки грошима, і оплата за транзит ніяк не буде пов'язана з умовами постачання газу на український ринок. Як повідомив пізніше український тижневик «Дзеркало тижня», згідно підписаному тоді ж доповненню до 10-річного контракту про умови транзиту російського газу через Україну, «Газпром» до 2009 р. платитиме Україні за транзит по колишній ставці 1,09 долара, а не 1,6 долара — різниця піде в рахунок погашення частини українського боргу за газ, що становить 1,2 млрд доларів.

• Транзит середньоазіатського газу для України по території РФ здійснюватиметься з оплатою за таким же тарифом.

• «Газпром» і «Нафтогаз України» домовилися про те, що з 2006 по 2030 рр. в українських підземних газосховищах зберігатиметься по 15 млрд куб. м російського газу в рік за тарифом 2,25 доларів за 1000 куб. м.

Офіційно заявлено, що «газовий конфлікт» між Росією і Україною успішно вирішено до задоволення обох сторін. Критики угоди, проте, указували, що використання посередницької структури «РосУкрЕнерго» може привести до нових зловживань. Було підраховано, що «РосУкрЕнерго» зможе заробити на цій угоді до 1,5 млрд доларів на рік.

Представники виконавчих гілок влади як однієї, так і іншої сторони оголосили про свою перемогу в конфлікті. Президенти Володимир Путін і Віктор Ющенко заявили на прес-конференції, що конфлікт завершений для обох держав. Ці заяви, проте, робилися на тлі політичного скандалу, що розгортався, на Україні. Опозиційні фракції у Верховній Раді проголосували за відставку уряду Юрія Єханурова у зв'язку з підписанням газової угоди. Це рішення призвело до політичної кризи.

Держдума Росії контрольована урядовою партією, не прореагувала ні на сам конфлікт, ні на те, як він був врегульований.

Проте, не дивлячись на завірення російських і українських керівників, конфлікт був ще далекий від завершення. Підписаною угодою було передбачено підписання всіх необхідних контрактів між «Газпромом», «Нафтогазом України», РосУкрЕнерго (RUE) і Туркменією до 20 січня, проте цього не відбулося у зв'язку з тим, що Туркменія затягувала ухвалення рішення про те, хто — Росія

або Україна — буде пріоритетним покупцем її газу (експортні можливості Туркменії недостатні для одночасного виконання її газоекспортних контрактів з Росією і Україною).

«Нафтогаз України» отримував газ від RUE безпосередньо по тимчасовому контракту, що діяв до кінця січня. Одночасно Туркменія дещо понизила постачання до Росії. На це наклалася ситуація зростання споживання газу на Україні із-за морозів, що сприяло збільшенню дефіциту газу в країнах Євросоюзу — Італії, Угорщині і Польщі. У цій ситуації «Газпром» знову звинуватив Україну в позаплановому (наднормативному) відборі газу з системи транзитних газопроводів «Союз». «Нафтогаз України» визнав звинувачення, заявивши, що до кінця січня компенсує його зниженням споживання газу.

27 січня Олексій Івченко заявив, що Україна має намір розраховуватися за природний газ, відібраний понад обумовлені в угоді умови, лише по закінченню півріччя. При цьому, на його думку, плата за надконтрактний газ може бути лише на 20—30 доларів вище за ту, яка встановлена угодою (95 доларів за тисячу кубометрів). «Газпром» наполягав на тому, щоб Україна розрахувалася за цей газ вже в лютому, причому, як зафіксовано в угоді, за ціною 230 доларів за тисячу кубометрів. За даними «Газпрому», за тиждень з 19 по 25 січня Україна перевищила ліміт споживання російського газу на 326 млн кубометрів, або на 80 млн кубометрів в добу.

Того ж дня представники влади України на прес-брифінгу заявили, що не виключають нового загострення газового конфлікту в другій половині 2006 року, який буде пов'язаний з переглядом ціни на російський природний газ. Україна, за його словами, знов займе жорстку позицію, виходячи з наявності у неї «могутніх газотранспортних ресурсів».

3 лютого, знаходячись в Туреччині, глава «Газпрому» заявив, що Україна в січні відібрала 550 мільйонів кубометрів російського газу, призначеного для європейських споживачів.

7 лютого Володимир Путін, відповідаючи на питання журналістів, заявив, що Україна в 2005 році навмисно провокувала загострення газової кризи, щоб потім запропонувати Росії використовувати «РосУкрЕнерго» (RUE) як безальтернативного посередника. За його словами, 50 % акцій компанії RUE належить Україні. У відповідь прем'єр-міністр України Юрій Єхануров різко заявив, що Україна готова «денонсувати домовленості або окремі пункти цих домовленостей і підготувати нові, якщо це не влаштовує когось з російського боку». Кабінет міністрів запропонував

«Газпрому» і уряду Російської Федерації замінити RUE на «будь-якого іншого посередника».

Юлія Тимошенко також призвала «терміново денонсувати» угоду і повернутися до «відбору газу за старими цінами». 17—18 лютого 2006 відбулися трибічні російсько-український-туркменські переговори, в ході яких Україна позбулася останнього шансу диверсифікувати постачання газу. Хоча Туркменія обіцяла поставити на Україну 22 млрд кубометрів природного газу за прямими договорами (крім постачань через RUE), з початку 2006 року за прямими договорами на Україну не було поставлено ні кубометра туркменського газу, оскільки Туркменія побажала підвищити ціну на газ. При цьому Сапармурат Ніязов знов нагадав Україні про борг за природний газ, поставлений в попередні роки — 159 мільйонів доларів.

В ході переговорів російська і українська сторони домовилися про те, щоб залишити компанію RosUkrEnergo як посередника при постачаннях російського і туркменського газу на Україну. «Газпром» заявив, що RUE збереже для «Нафтогаза» ціну на російський і туркменський газ $95 за тисячу кубометрів до червня 2006 року, не дивлячись на підвищення ціни на туркменський газ.

Деякі розділи урядів європейських країн піддали «Газпром» жорсткій критиці через недопостачання російського природного газу. 27 січня вслід за Італією прем'є-міністр Польщі Казимеж Марцинкевич поставив під сумнів надійність Росії як постачальник енергоносіїв і призвав Євросоюз розробити «пакт про диверсифікацію постачань газу і нафти».

Міністр енергетики Великобританії Малькольм Вікс заявив, що «російсько-українська ситуація примусила здригнутися європейський енергетичний хребет».

Польща і Хорватія у пошуках шляхів зниження залежності ЄС від російських енергоносіїв почали переговори про будівництво терміналів на адріатичному узбережжі по регазифікації зрідженого (ЗПГ) з Північної Африки. Пропозиції про участь в будівництві направлені також Словаччині і Австрії. Оглядачі вважають, що дана ситуація використовується державами Південно-східної і Центральної Європи для того, щоб переконати «Газпром» знизити ціни на газ, істотно збільшені з 2006 року.

При цьому Франція, що має в своєму розпорядженні значні підземні сховища газу, не підтримали критику «Газпрому».

Держсекретар США Кондоліза Райс через різкість енергетичної дипломатії Путіна засумнівалася в праві Росії головувати у «вісімці» в 2006 році. «Думаю, такого роду поведінка і надалі ви-

кликатиме коментарі з приводу розбіжностей між поведінкою Росії і тим, чого слід чекати від відповідального учасника G8», — відзначила Райс в інтерв'ю ВВС. МЗС РФ у відповідь заявив, що питання про постачання газу — «двостороння справа Росії і України» і Євросоюз, на відміну від США, вітав досягнуті домовленості.

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Нафтовий чинник світової політики.

2. Паливно-енергетичний комплекс США — проблеми безпеки.

3. Тенденції і проблеми світового газозабезпечення.

4. Російсько-білоруський енергетичний конфлікт.

5. Газовий конфлікт між Україною та Росією 2005—2006 рр.

6. Історичний контекст розвитку нафтової промисловості.

7. Новітні тенденції розвитку нафтової промисловості.

8. Особливості розвитку вугільної промисловості світу.

9. Інформаційна безпека управління нафтовим комплексом США.

10. Пріоритети ліквідації інформаційних інцидентів в нафтовій сфері.

11. Довгострокові перспективи світової енергетики.

4. КОНФЛІКТИ І РИЗИКИ ПРИ ЗЛИТТІ ТА ПОГЛИНАННІ МІЖНАРОДНИХ КОМПАНІЙ

Кожна компанія, поступово розширюючись і проходячи послідовно одну за одною ступені зростання, рано чи пізно, але досягає меж свого розвитку, визначених особливостями ринку, на якому діє компанія, можливостями використання привернутих і позикових коштів і т. д. Певні складнощі і обмеження також викликає протиборство з конкурентами.

Рішення для цих проблем наводять різні: зниження зростання прибутку внаслідок досягнення граничних об'ємів попиту на даному ринку компенсується виходом на новий ринок і завоюванням на ньому стійких позицій; «переваги озброєнь» зі своїми найближчими конкурентами можна зупинити, уклавши якусь негласну угоду; підвищити інвестиційну привабливість можна впровадженням найбільш визнаних і поважаних стандартів корпоративного управління.

Проте дані механізми не завжди приводять до бажаного результату, а також мають достатньо високий ступінь ризики: створення підприємства «з нуля» і налагодження його нормальної роботи у вже сформованій галузі вимагає значних фінансових витрат і не гарантує життєздатність нового бізнесу; дотримуючись будь-якої негласної угоди конкуренти завжди діятимуть в своїх інтересах, на максимізацію свого, а не чужого прибутку; будь-яке втручання в корпоративну культуру, пов'язане з глибокими змінами в системі міжособових відносин в робочому колективі, точно спрогнозувати результат яких, на жаль, неможливо.

Такого роду проблеми встають в даний час перед багатьма компаніями, головна мета для яких на сьогоднішній день інтервенція на зовнішні ринки і боротьба з транснаціональними компаніями на даних ринках. Основним інструментом, що створює сильний імпульс в розвитку, в цій діяльності стає процес злиття і поглинань, якій вже давно використовується західними компаніями.

Проте, не дивлячись на всі позитивні сторони даного інструменту, будучи операціями стратегічного характеру, операції злиття і поглинання можуть залишити свій слід на подальшій долі компаній. Саме тому при ухваленні рішень про злиття або по-

глинання всі зацікавлені сторони повинні неодноразово зважити вигоди, що відкриваються, і необхідну послідовність дій, що гарантує їх досягнення.

4.1. Теоретичні аспекти злиття і поглинання компаній

Злиття і поглинання (Mergers & Acquisitions, M&As) є операції, які разом з переходом прав власності мають на увазі, перш за все, зміну контролю над підприємством (Corporate Control). Отже, придбання незначних, в т.ч. орієнтованих виключно на отримання спекулятивного доходу, пакетів акцій з боку приватних осіб і/або інституційних інвесторів (портфельні інвестиції) до них не відноситься.

Поняття поглинання (Acquisition) охоплює придбання всього підприємства, окремих його частин, а також стратегічну участь в капіталі (прямі інвестиції). Злиття (Mergers) у свою чергу представляє особливу форму поглинання, при якій компанія, що поглинається, позбавляється юридичної самостійності. Часто поглинання позначається як придбання (Takeover), яке може проводитися за підтримки менеджменту цільової компанії (Friendly Takeover) або всупереч його вираженому бажанню (Hostile Takeover). У разі, коли при злитті обидва підприємства, що беруть участь, втрачають свою юридичну самостійність і стають частиною нової компанії, нерідко говорять про консолідацію. У широкому сенсі під злиттям і поглинанням мають на увазі також створення стратегічних союзів з іншими суспільствами і відокремлення активів (Divestitures). Найчастіше стратегічні союзи створюються на основі взаємної участі в капіталі, або на основі спільних підприємств (Joint Ventures) за рахунок внесків у загальне дочірнє суспільство. Найбільш поширеною формою окремлення активів є продаж існуючого дочірнього суспільства іншій компанії. Іноді частина підприємства виділяється окремо як самостійна компанія («відбрунькування») і частка участі в ній пропорційно розподіляються між акціонерами материнської компанії (Spin-Off). Якщо при цьому мова йде про ліквідацію всього материнського підприємства, говорять про дроблення (Split-Up). Також можливе юридичне відокремлення частини підприємства шляхом обміну акціонерами материнської компанії своїх акцій на акції нової компанії (Split-Off). При цьому материнська компанія може продавати акції відокремленої компанії третій стороні і тим самим отримати додатковий капітал (EquityCarve-Out).

Покупка підприємства зазвичай здійснюється шляхом придбання акцій (ShareDeal), які пропонуються або в біржовій, або в позабіржовій торгівлі. При покупці юридично несамостійних доль участі альтернативою служить перехід відповідних майнових предметів (AssetDeal). В протилежність ShareDeal при AssetDeal є певна можливість провести операцію без її схвалення загальними зборами акціонерів.

В даний час значна кількість крупного злиття і поглинань має міжнародний характер і здійснюється у зв'язку з цим часто відповідно до міжнародних, головним чином, англосакськими звичаїв.

Що стосується мотивів злиття і поглинань то, теорія і практика сучасного корпоративного менеджменту згадує цілий ряд причин злиття і поглинань компаній і банків. Розглянемо ці причини детальніше.

Прагнення отримати в результаті злиття і поглинання синергетичний ефект, тобто взаимодоповнююча дія активів двох або декількох організацій, сукупний результат, якого перевищує сумарний результат структур, що окремо працюють на ринку. Виникнення синергетичного ефекту обумовлюється:

- **економією масштабу;**
- **комбінуванням взаимодоповнюючих ресурсів;**
- **економією грошових коштів за рахунок зниження трансакційних витрат;**
- **зміцненням позицій на ринку (мотив монополії);**
- **економією на НДОКР.**

До мотивів злиття і поглинань відносять також прагнення підвищити якість і ефективність управління. Дуже істотними можуть опинитися також податкові мотиви. Компанія, що поглинається, може володіти істотними податковими пільгами, які повністю не використовуються з тих або інших причин. Диверсифікація бізнесу в розрізі стабілізації потоку грошових коштів і зниження ризиків також належить до мотивів злиття і поглинань. Можливість використання надмірних ресурсів — також важливий мотив.

Такий мотив поглинань, як Asset-stripping (покупка компанії для подальшого розпродажу її по частинах з метою витягання прибутку) за рахунок вищої ліквідаційної вартості компанії в порівнянні з ринковою, також часто зустрічається на практиці.

Як ілюстрацію цілей і мотивів можна представити результати дослідження близько 700 найбільших міжнародних операцій по злиттю і поглинанням в період 1996—1998 рр., проведеного

консалтинговою компанією KPMG, яке показує, що тільки 20 % компаній визнали своєю метою збільшення вартості для акціонерів.

4.2. Конфлікти і ризики при злитті і поглинаннях компаній

На жаль, позитивний ефект від проведення M&A виникає далеко не завжди. За даними Mergers & Acquisitions Journal, 61 % злиття не окупає вкладених в нього коштів [1], а статистика, зібрана PriceWaterhouse, показує, що 57 % компаній, що об'єдналися, відстають в своєму розвитку від інших суб'єктів даного ринку і знов розділяються на самостійні корпоративні одиниці [2]. Адже об'єднання компаній, окрім можливостей економії і додаткового прибутку, створює і додаткові витрати, складнощі, які часто важко прогнозувати. Більш того, якщо переваги стратегії M&A виявляються лише на етапі здійснення операції (починаючи з оголошення про неї), то ризики виникають разом з самою ідеєю про проведення злиття. Погано сплановане злиття або поглинання здатне не тільки нашкодити компанії, але і стати причиною її загибелі.

Планування майбутньої операції є достатньо складною процедурою, в якій необхідно враховувати безліч чинників невизначеності. Велика частина даних, на які потрібно спиратися при підготовці злиття, не володіє достатньою мірою достовірності (наприклад, по сьогоднішньому стану компанії, що набуває) і багато в чому носить прогнозний характер (майбутня ситуація на ринку, стан конкурентів, грошові потоки об'єднаної компанії). Щоб скласти прогноз, потрібний ретельний аналіз конкурентної позиції, товарних і фондових ринків, ринків праці, технологій, причому точність такого прогнозу завжди залежатиме від безлічі допущень.

В зв'язку з цим одним з найважливіших чинників успіху операції є готовність до появи проблем — а головне, готовність конструктивно і швидко на них реагувати.

Для забезпечення такої готовності важливо заздалегідь визначити не тільки позитивні сторони, але і можливі ризики, що виникають в процесі злиття або поглинання.

Процес реалізації стратегії M&A умовно можна розділити на два етапи:

- **стратегічний (вибір партнера по операції, оцінка операції, процес переговорів);**

• інфраструктурний (організаційно-правові процедури злиття; розробка схем фінансових потоків, проведення інтеграційних заходів).

На етапі ухвалення рішення про проведення злиття (поглинання) важливо виключити ризики, пов'язані з формуванням стратегії:

• Неправильний вибір напряму розвитку компанії. Стратегії зовнішнього зростання не завжди переважні для підвищення вартості корпорації. Часто диверсифікація власного бізнесу, відкриття нових напрямів діяльності за рахунок внутрішніх інвестицій економічно ефективніші. В першу чергу необхідно звертати увагу на поліпшення власної системи управління, скорочення витрат, підвищення конкурентоспроможності продукції. Це особливо важливо для компаній, що працюють в сферах, де ефект масштабу досягається при відносно невеликих об'ємах виробництва (будівельна, харчова промисловість, приладобудування і т.п.). Таким чином, розширення бізнесу за рахунок поглинання може бути занадто дорогим способом.

• Неадекватне визначення необхідного ступеня зв'язку між компаніями. В даному випадку ризик також пов'язаний з вибором дуже дорогого шляху вирішення проблеми. Разом із злиттям і поглинаннями, для досягнення стратегічної мети компанії можуть бути використані інші форми інтеграції: спільні підприємства, що обмежують ризик учасників конкретним проектом; альянси або довгострокові контракти, що дозволяють розірвати відношення при зміні обставин; мережеві структури, що дозволяють оптимально комбінувати ресурси і координувати стратегію декількох компаній, не формалізуючи їх взаємодію. Не виключено, що злиття або поглинання може стати помилковою стратегією досягнення мети, і м'якші форми альянсу дозволять вирішити ті ж задачі.

• Неправильний вибір цільового об'єкту покупки. Як об'єкт покупки можуть виступати як активи підприємства (компанія-мета залишається існувати у вигляді незалежного акціонерного суспільства, що володіє власними зобов'язаннями і грошовими коштами або акціями, виручениими за свої активи), так і його акції (компанія-мета входить до складу компанії-покупця). Тут мають значення два моменти — співвідношення ціни покупки і отримуваних вигод в кожному випадку, а також відмінності в процедурах по здійсненню операції для компанії-покупця. У першому випадку потрібне,

як правило, схвалення Ради директорів (якщо це не крупна операція або операція із зацікавленістю), в другому — загальних зборів акціонерів. Метою покупки підприємства або контролюючої частки в нім зазвичай є отримання прибутку, доходу від інвестицій, але не сам факт встановлення контролю. А іноді саме за цей факт платять суму, несумірну з майбутньою цінністю об'єднання.

• Помилка у виборі стратегічного партнера для злиття (поглинання). Причиною помилки може стати як недолік даних про компанію-мету, так і неповнота інформації про можливі варіанти вибору.

• Невірна оцінка привабливості підприємства. Недостатність знань про галузь, відсутність чітких уявлень про частку компанії-мети на ринку, про можливості синергії в результаті об'єднання можуть привести до значних спотворень ціни і інших умов операції. Цей ризик особливо актуальний у разі диверсифікації бізнесу. Саме прагнення уникнути його багато в чому обумовлює популярність торгових підприємств, ресторанів і салонів краси як об'єктів покупки в середньому ціновому секторі — в цих питаннях багато хто вважає себе цілком компетентним.

• Помилки у визначенні ціни операції. Точною інформацією про компанію, про її фінансовий, технологічний стан і перспективи не володіють часто самі її акціонери. Асиметричність інформації приводить до того, що компанія-покупець чекає від компанії відповідності якомусь середньому для галузі рівню, що купується, тоді як на ринку корпоративного контролю частіше з'являються підприємства нижче середнього рівня. Крім того, із-за сигнального ефекту на ринку (збільшення вартості акцій напередодні злиття) очікувана ціна операції по цільовій компанії може значно перевищувати справедливу ціну.

З вищепереліченими ризиками тісно пов'язаний ризик недооцінки об'єму додаткових інвестицій, необхідних для здійснення подальшої інтеграції компаній. Причиною провалів не раз ставало недостатньо чітке уявлення про стан справ стратегічного партнера, або про специфіку його бізнесу. Достатньо часто також зустрічаються помилки в процесі переговорів, операції, що ведуть до збільшення ціни, зниженню лояльності менеджменту компанії-мети, втраті зацікавленості акціонерів і членів ради директорів в ув'язненні операції, виникненню протидії операції з боку власників і керівництва компанії. Практика показує, що можна і

потрібно мінімізувати ці ризики, привертаючи до організації операції і участі в переговорах третю сторону (незалежного експерта, оцінювача, професійного консультанта).

Ризики, що виникають в процесі реалізації стратегії M&A, пов'язані з неотриманням потенційних вигод від злиття в результаті допущених адміністративних прорахунків. Під загрозою може опинитися будь-який з аспектів функціонування корпорації: її акціонерний капітал, виробнича діяльність (зокрема, організаційні, фінансові, операційні ресурси), взаємозв'язки із зовнішнім середовищем.

Ризики, пов'язані із зовнішнім середовищем, наступні:

• Зниження капіталізації об'єднаної компанії в порівнянні з сумарною капіталізацією її складових частин. Для корпорації і її керівництва ця проблема означає збільшення вартості позикових коштів, падіння привабливості компанії для потенційних інвесторів і незадоволеність існуючих акціонерів. Заздалегідь оцінити реакцію ринку на об'єднання компаній досить складно, а підтвердження прогнозів вимагає виключно практичних експериментів. Мова йде про так званий «сигнальний ефект», — зміну вартості акцій об'єднуваних компаній після оголошення про злиття.

• Перерозподіл корпоративного контролю на користь осіб, не зацікавлених в ефективному функціонуванні компанії. Як не дивно, такими особами можуть бути не тільки зловмисні конкуренти або кредитори. Наприклад, члени трудового колективу, будучи власниками, зазвичай орієнтовані в першу чергу на отримання поточних доходів, а не на довготривалі інвестиції. Іноді справа доходить до виплати доходів власникам за рахунок зменшення оборотних коштів підприємства. Інша проблема — те, що велика частина акціонерів крупних і середніх компаній не прагне до впровадження прийнятних стандартів корпоративного управління. У перспективі це приведе до погіршення життєздатності корпорації, зниження її привабливості для фондового ринку і стратегічних інвесторів.

Ризики, пов'язані з ресурсами організації:

• Втрата персоналу, включаючи топ-менеджмент. Невдало проведене злиття може привести до втрати обох команд в тому випадку, якщо співробітники не мають гарантій, що в результаті злиття їх статус і матеріальне положення не погіршають. При цьому показники ділової активності об'єднаної компанії значно знижуються, адже співробітники йдуть з на-

працьованою клієнтською базою, індивідуальними технологіями роботи і ноу-хау.

• Зниження лояльності персоналу, зменшення продуктивності праці — це ризики, обумовлені негативним сприйняттям змін, очікуванням скорочень, іншими чинниками підвищення моральної напруги в колективі. Подібний вплив на людські ресурси організації особливо згубно для злиття і поглинань, здійснених заради обміну специфічними навичками і уміннями, що представляють основну міжнародну цінність операції.

• Опір трудового колективу змінам, що відбуваються, — нормальна людська реакція на зміни в умовах недоліку інформації про майбутнє. Проте для компанії він може стати відчутною проблемою, що вабить гальмування процесу інтеграції, зростання витрат на реструктуризацію, погіршення позиції на товарних і фондових ринках. Мінімізація цього ризику — як і інших, пов'язаних з інфраструктурою, — вимагає завчасного опрацьовування інтеграційної стратегії, підготовки інформаційної програми для персоналу і чіткого проходження заздалегідь певним принципам взаємодії.

• Зниження якості здійснення бізнес-процесів, що веде до зменшення операційної ефективності. Об'єднання двох організацій, в кожній з яких склалися свої схеми і процедури взаємодії між співробітниками і підрозділами, може зіткнутися з безліччю перешкод, коли неясно, хто ухвалює ті або інші рішення, на кого покладена відповідальність, як розподілені обов'язки і повноваження в новій компанії. В результаті стає проблемою здійснення найпростіших дій, необхідних для поточної діяльності компанії. Особливо високий ризик «просідання» бізнес-процесів на початковому етапі інтеграції.

• Протистояння корпоративних культур. Неспівпадання корпоративних культур компаній, що об'єднуються, стає частою причиною хворобливого протікання інтеграційних процесів, адже часто навіть злиття «рівних» закінчується одностороннім нав'язуванням однієї з груп своєї організаційної культури.

• Технологічна несумісність інформаційних систем або необхідність позамежно високих витрат на інтеграцію інформаційних технологій компаній, що об'єднуються, — не стільки ризик, скільки проблема, яка повинна бути передбачена ще на етапі вибору стратегічного партнера і врахована в ціні

операції. Проте і цей аспект може вельми чутливо погіршити результати злиття, що проводиться.

Фінансові ризики (фінансового положення однієї або обох сторін операції в результаті об'єднання і перерозподілу фінансових потоків):

• Ризик збільшення касових розривів зростає при об'єднанні компаній з однаковою періодичністю ділової активності і структурою потоків доходів і витрат.

• Збільшення сукупного об'єму податкових платежів — ризик, пов'язаний з недостатнім опрацьовуванням фінансових і правових аспектів операції.

• Зниження середньої норми прибутку. Злиття з компанією, що має негативні фінансові результати, з одного боку, дозволяє понизити загальні податкові платежі за рахунок податку на прибуток, з іншої — знижує об'єм доходів, що отримуються акціонерами. Капіталізація об'єднаної компанії може в результаті опинитися навіть нижче, ніж сумарна капіталізація компаній до злиття.

• Погіршення можливостей кредитування за рахунок зростання операційних ризиків у разі зв'язаної (вертикальної або горизонтальної) інтеграції компаній. Підвищені ризики не дозволяють збільшувати частку позик в структурі капіталу компанії.

• Збільшення вартості залучення позикових коштів і розміщення цінних паперів — що дуже ймовірно у разі негативної оцінки злиття ринком.

• Ризик пред'явлення вимог кредиторами про дострокове припинення або виконання зобов'язань і відшкодування збитків при здійсненні операції, а також акціонерами, не поінформованими з операцією, про викуп акцій, що належать ним. Попередні переговори, проведені з ключовими кредиторами і міноритарними акціонерами, дозволяють завчасно оцінити ці ризики і зарезервувати засоби, необхідні для задоволення вимог. Тут важливо постійно відстежувати ситуацію і бути готовими до реакції на несприятливі зміни.

• Зменшення загального грошового потоку в результаті впровадження системи трансфертного ціноутворення, що знижує стимули до ефективної діяльності у підрозділів-«донорів». Часто придбання компанії, що є постачальником або споживачем продукції, розглядається покупцем лише як спосіб понизити власні витрати. При цьому випускається з уваги, що відмова від ринкових відносин може вести до зме-

ншення ефективності обох бізнес-одиниць. Висока вартість «відмови від ринку» пов'язана із здійсненням додаткових витрат на моніторинг, координацію діяльності і мотивацію співробітників підприємства, яке більш не працює в конкурентному середовищі.

Операційні ризики:

• Перевищення оптимального розміру компанії, коли виникає «негативний ефект від масштабу» — поява проблем з керованістю бізнес-одиниць, координацією розвитку підрозділів, ефективним перерозподілом прибутку, підтримкою запланованих темпів зростання.

• Ризик виникнення технологічних змін в галузі, які можуть зробити якусь ланку вертикально-інтегрованого холдингу непотрібною або менш ефективною, чим передбачалося. Фігурально виражаючись, у наш час телекомунікаційній корпорації немає сенсу купувати компанію по виробництву мідного кабелю.

• Проблеми точної підгонки і стійкості технологічних зв'язків при формуванні вертикально-інтегрованого холдингу. Зустрічаються ситуації, коли об'єднання технологічно можливо, але економічно невигідно.

Ризики, пов'язані із зовнішнім середовищем:

• Зміни в законодавстві (акціонерному, податковому, тарифному, антимонопольному, трудовому), що ведуть до погіршення умов і результатів операції. Так, зміна антимонопольного законодавства може зробити операцію, що проводиться, недоцільною, якщо в результаті такої зміни об'єднана компанія підпадає під визначення монополіста на тому або іншому ринку. Інший приклад — посилювання вимог Трудового кодексу щодо зміни трудових функцій персоналу у багатьох випадках стало б причиною вибору інший, м'якшої форми співпраці компаній.

• Зміни в політичному середовищі, компанії, що ведуть до зменшення можливостей, лобіювати свої інтереси в органах законодавчої влади. Часто саме наявність у компанії специфічних адміністративних і політичних ресурсів обумовлює її привабливість для потенційних контрагентів по операціях M&A. Втрата такого роду «ресурсоносіїв» з тих або інших причин може стати вагомим аргументом на користь відмови від операції.

• Зміни в зовнішньоекономічній політиці держави і країн-контрагентів, операції, що ведуть до зниження ефективності.

При злитті двох компаній країна однієї з них може побажати збільшити експорт, тоді як країна іншої — обмежити імпорт. Крім того, потрібно звертати увагу на такі питання, як ліцензійні вимоги до імпорту-експорту, квоти і тарифи. Так, у разі зниження експортних тарифів на металопрокат у металургів зменшуються стимули до придбання зарубіжних металургійних комбінатів.

• Заходи антимонопольного регулювання, що ініціюються конкурентами або іншими зацікавленими суб'єктами (постачальниками, споживачами) по відношенню до об'єднуваної компанії. Ризики тут варіюються від затягування процесу злиття, ведучого до зростання витрат і зниження синергетичного ефекту від об'єднання, до відміни операції, що породжує збитки, що не компенсуються. Яскравий приклад цьому із зарубіжної практики — зупинене в 1998 р. під тиском регулюючих органів злиття Boeing Co. і McDonnel Douglas Corp.

• Інші заходи державної дії (зокрема зміна позиції податкових, митних, тарифних і інших контролюючих органів щодо діяльності компанії), операції, що ведуть до відміни, або зниженню її ефективності.

• Зниження стійкості об'єднаної компанії в результаті підвищення залежності від циклу ділової активності у випадку здійсненні зв'язаної інтеграції (вертикальної і горизонтальної). Об'єднання напередодні економічного спаду або фінансової кризи може утруднити не тільки отримання позитивних результатів діяльності, але і просте виживання компаній.

• Втрата клієнтської бази — вельми істотний ризик, для зниження якого необхідна цілеспрямована робота з моменту ухвалення рішення про злиття. Його джерелом можуть стати самі різні проблеми — від відходу співробітників до тимчасового погіршення якості продукції, від трансформації звичної системи взаємодії з клієнтами до небажання споживачів міняти звичну марку продукції.

Таким чином, основним джерелом практично всіх ризиків, пов'язаних із застосуванням компанією стратегії M&A, є неправильна оцінка можливостей і втрата потенційних вигід, що веде до зниження ефективності операції. На цьому акцентували увагу ряд широко відомих досліджень (наприклад, PriceWaterhouse 1987—1997, KPMG 1999, Mergers&Acquisitions Journal 1998, Haspeslagh and Jemison 1962—1992), давши їм назву «Ризики упущених можливостей».

Окремим пунктом при проведенні операцій M&A залишається правова сторона цього питання. Джерелом збільшення правових ризиків процедури злиття або поглинання є принцип «відмови від публічності» при підготовці і проведенні, що, кінець кінцем, дає комерційні вигоди. Передчасне розголошування інформації про параметри операції або навіть про сам факт її підготовки може мати самі різні неприємні наслідки (реакція конкурентів, державних органів і ін.), але, відмовляючись від публічності, сторони фактично відмовляються і від захисту своїх інтересів через систему державного арбітражу, який публічний за своєю суттю.

Таким чином, з одного боку, уникаючи публічності, компанії набувають комерційної вигоди, а з іншою, збільшують свої правові ризики, істотно ускладнюючи собі судовий захист. Якщо у разі виникнення конфліктних ситуацій буде ухвалено рішення залишити питання договірної конфіденційності і звернутися до суду, часто виникає ситуація, що полягає в тому, що зміст операції не витримує строгого формально-правового підходу, вживаного судами. Це обумовлюється тим, що операція готувалася і проводилася як конфіденційна, про її існування в компанії знало лише декілька співробітників; у такій ситуації часто детальній правовій обробці нюансів операції зазвичай не приділяється належної уваги.

Отже, виникає ситуація, коли на початковому етапі конфлікту компанії, що зароджується, учасники угоди вважають, що не варто відмовлятися від операції як такої, переводити її в категорію публічної так само не має сенсу, оскільки в цьому випадку вона може втратити економічний сенс. Як альтернатива переговорам використовується процедура бізнес-медіації.

Медіація — це переговори за участю посередника (медіатора), який допомагає конфліктуючим сторонам врегулювати взаємні розбіжності і прийти до рішення, яке влаштовувало б всіх учасників.

Залучення посередника дозволяє усунути психологічний бар'єр, який існує при прямих переговорах. Незадоволені одна однією сторони, домовившись передати суперечку на врегулювання кваліфікованому посередникові-медіатору, вже побічно визнають, що вони готові задуматися про компроміс. В цьому випадку, медіатор не представляє нічиїх інтересів і його кандидатура схвалюється всіма сторонами, тому сторони не можуть підозрювати його в ангажованій поведінці. При таких обставинах сторони більш розташовані до обговорення і ухвалення рішень, свідомо і активно ведуть пошук цих рішень і поступово

настроюються на розгляд компромісних варіантів. Медіация може бути узгоджена сторонами відразу після настання конфлікту або після того, як в результаті прямих переговорів сторони зашли в безвихідь. Це допоможе вивести роздратування і емоції за рамки переговорного процесу і налагодити ефективне спілкування сторін.

В цілому, основна функція медіатора — привести сторони до обопільного консенсусу, організувати підписання Угоди про врегулювання, яка виконуватиметься добровільно. Саме тому після роботи медіатора в переважній більшості випадків сторони продовжують підтримувати партнерські відносини. Постмедіаційна угода зазвичай виконується учасниками на добровільній основі. Проте якщо одна з компаній-учасників не виконує положення такої угоди добровільно, то інша сторона може використовувати інші способи вирішення конфлікту. При зверненні до суду наявність постмедіаційної угоди, що не виконується опонентом, збільшує шанси виграти процес, оскільки постмедіаційна угода потенційно визнається арбітражним судом як прямий або непрямий доказ.

Використовуючи медіацію, можна не тільки спробувати вчасно вирішити конфлікт, що почався, і зберегти вигідну операцію, але і скоротити правові ризики, істотно підсиливши свої позиції в можливому арбітражному процесі (на той випадок, якщо все-таки доведеться відхилитися від принципу непублічності).

Як наголошувалося раніше, більше половини операцій M&A не досягає своєї кінцевої мети. Аналітики виділяють багато причин подібної неефективності злиття і поглинань, проте останнім часом все більше уваги звертається на реакцію персоналу на подібні організаційні зміни. Саме конфлікти, пов'язані з персоналом і опір персоналу заважає створенню єдиної, злагоджено працюючої організації, і обміну знаннями і досвідом між об'єднуваними групами співробітників. Для ілюстрації того, в чому можуть виражатися конфлікти, пов'язані з персоналом, приведемо результати досліджень серед російських компаній, які були проведені в 1998 році після серпневої кризи. В ході опитування 80 % респондентів заявили, що організаційні зміни зробили значний вплив на персонал і робочу атмосферу в компанії. При цьому серед наслідків називалися:

- **у офісі встановилася напружена психологічна атмосфера (70 % опитаних);**
- **помітно знизилися відданість і лояльність працівників по відношенню до організації (45 %);**

• зменшилася інноваційна активність співробітників (нові ідеї, готовність братися за проекти з певним рівнем риски) (40 %);

• зросла кількість конфліктних ситуацій між працівниками і керівництвом (35 %);

• змінилися вимоги працівників до рівня винагороди (35 %)

• деякі цінні працівники самі подали заяву про звільнення (30 %);

• знизилася продуктивність праці (25 %);

• зросла кількість конфліктних ситуацій між працівниками (20 %).

Таким чином, конфлікти, пов'язані з персоналом впливають безпосередньо не на сам процес операції, а на період, починаючи від придбання до кінцевої крапки — повної інтеграції. Дослідження, проведені в тих компаніях, що пройшли злиття, показали, що працівники і ті, які потрапили під скорочення і ті, що залишилися, проходять через всі чотири стадії тужи: заперечення події, лють, депресія і відчай, ухвалення дійсності. Психологічний стан такого роду блокує доступ до внутрішніх ресурсів людини, що забезпечують оптимальне функціонування і виконання роботи. Але ця сумна картина не обмежується психологічними симптомами, спостерігаються також і фізіологічні проблеми, пов'язані із стресом, — високий тиск, зниження імунітету, головні болі, простудні захворювання — всі вони ведуть до втрати робочого часу, зниженню продуктивності і відповідно до зниження доходів компанії. Так само грає велику роль і організаційна культура. У разі злиття компаній з несумісними культурами, проблеми інтеграції посилюється ще більше, не обмежуючись індивідуальними психофізичними симптомами. Виявляються дисфункції організаційного плану — саботаж, «партизанські» підпільні рухи, навмисні поломки устаткування, опір змінам, виражене в небажанні виконувати розпорядження нового начальства, оскільки присутність чужих людей з несумісними цінностями розцінюється як ворожа окупація.

Питання про майбутню управлінську команду нового підприємства, що виникає в ході злиття або поглинання, стоїть в одному ряду з такими, як оцінка підприємства, вартість, порядок проведення операції. Персонал завжди розглядається як актив. Отже, кадрове питання, є одним з ключових. Якщо про нього забути, операція, можливо, і відбудеться, але її цілі навряд чи будуть досягнуті. Приросту вартості об'єднаної структури не відбудеться,

якщо управлінські процеси в ній не будуть належним чином збудовані і відрегульовані. Затримка з рішенням цих питань зазвичай приводить до втрати ключових активів і появи нових зобов'язань, які можуть істотно вплинути на вартість компанії. Сучасна практика показує, що зважена і продумана робота з персоналом на всіх етапах операції — необхідна умова успіху. В процесі злиття необхідно не тільки зберегти ключових співробітників, але і сформувати з них єдину команду. Для цього у всьому процесі злиття або поглинання повинні брати участь фахівці з області управління людськими ресурсами (human resources, HR).

У HR директора, залежно від ступеня впливу усередині компанії і повноважень, є можливість і відповідальність впливати в наступних областях (на ранніх стадіях операції):

- **Визначити, наскільки сумісні дві компанії по стилю управління і організаційним культурам;**
- **Визначити, чи існують вже проблеми з персоналом;**
- **Визначити потенційні бар'єри інтеграції;**
- **Почати процес об'єднання двох управлінських команд і визначення умов покупки з погляду людських ресурсів;**
- **Зібрати демографічну інформацію, статистику об текучість кадрів, писання існуючих систем управління;**

На пізніших стадіях, вже ближче до моменту інтеграції, необхідно забезпечити:

- **Досягнення домовленостей і планування на період інтеграції;**
- **Визначення кількості персоналу після**
- **інтеграції;**
- **Визначення умов розірвання трудових контрактів і проведення скорочень;**
- **Створення нових HR-політик;**
- **Створення спеціальної команди, діяльність якої направлена виключно на інтеграцію;**
- **Створення плану і підготовка заходів «Першого дня» інтеграції;**
- **Визначення плану і джерела комунікацій;**
- **Проведення тендеру і найму консультантів, що спеціалізуються в комунікаціях;**
- **Проведення заходів щодо командоутворення і створення нової організаційної культури;**
- **Проведення навчання по використанню нових, інтегрованих систем управління.**

Таким чином, основні завдання керівництва при проведенні процесів M&A — це звести стрес персоналу до мінімуму, оскільки пригноблюваний стан співробітників не може не позначитися на ефективності роботи підприємства, утримання найбільш цінних співробітників і формування єдиної, згуртованої управлінської команди.

Можливо, найбільш значущою проблемою і джерелом виникнення найбільшого числа конфліктних ситуацій в області злиття і поглинань є рейдерська діяльність. Рейдери (від англ. raider — нальотчик) — професійні загарбники підприємств. Економічні рейдери займаються тим, що прагнуть придбати компанії проти волі їх власників або ж співвласників: «білі» — використовуючи недосконаліть чинного законодавства, «чорні» — шляхом підкупу, шантажу і фальсифікацій. У розвинених країнах «охота» на об'єкт, що представляє інтерес, зазвичай здійснюється за допомогою фінансових інструментів: скуповуються акції у дрібних утримувачів за ціною, значно вище за ту, яку в змозі запропонувати емітент, і формується контрольний пакет.

В цілому, рейдерство перетворилося на вигідний вид діяльності, що знайшло своє відображення у виникненні компаній що займаються виключно діяльністю, спрямованною на захоплення компаній. Компанія-рейдер стає власником компанії-мети або за замовленням від третьої компанії, або за власною ініціативою. У першому випадку права на компанію-мету передаються третій компанії за відповідний гонорар, а в другому випадку, ставши власником підприємства-мети, рейдер продає його (можливо — частинами). Рентабельність такої операції може складати до 1000 %.

Захист від «недружнього поглинання» — це дії менеджменту і/або власників мети поглинання, направлені на запобігання спробам її придбання або встановлення певного ступеня контролю. Розвиток процесу злиття і поглинань в світовому бізнесі в умовах різноманітних і часом протилежних ділових інтересів різних груп власників і менеджерів банків і компаній став основою для формування різних способів захисту від недружного поглинання. Дане явище цікаве як з теоретичного, так і з практичного боку.

За багаторічну практику злиття і поглинань на фінансових ринках були вироблені певні технології захисту від «недружного поглинання». У таблиці 1 стисло описуються основні види захисту від «недружного поглинання».

Як випливає з таблиці, методи захисту вельми різноманітні. Всі методи захисту, які може використовувати мета поглинання,

можна розділити на «захист до пропозиції» і «захист після пропозиції». До методів «захисту до пропозиції» відносяться розділення ради директорів, супербільшість, справедлива ціна, отруйні пілюлі і рекапитализация вищого класу. До методів «захисту після пропозиції» відносяться цільовий викуп, стоп-угода, тяжба, реструктуризація активів і реструктуризація пасивів.

Таблиця 4.1

КОРОТКИЙ ОПИС ВИДІВ ЗАХИСТУ ВІД «НЕДРУЖНОГО ПОГЛИНАННЯ»

Тип захисту	Короткий опис
Захист до пропозиції	
«Протиакулячі поправки до статуту»:	
Розділена рада	Рада ділиться на три рівні групи. Щороку обирається тільки одна група. Тому загарбник не може отримати контроль над мішенню відразу ж після отримання більшості голосів
Супербільшість	Високий відсоток акцій, необхідний для схвалення злиття, зазвичай 80 %
Справедлива ціна	Обмежує злиття акціонерам, що володіють більш, ніж певною часткою акцій в обігу, якщо не платиться справедлива ціна (визначувана формулою або процедурою оцінки)
Інші:	
«Отруйна пілюля»	Для існуючих акціонерів випускаються права, які у разі покупки значної частки акцій загарбником можуть бути використані для придбання звичайних акцій компанії за низькою ціною, зазвичай по половині міжнародної ціни. У разі злиття права можуть бути використані для придбання акцій купуючої компанії
Рекапіталізация вищого класу	Розповсюдження звичайних акцій нового класу з вищими правами голосу. Дозволяє менеджерам компанії-мішені отримати більшість голосів без володіння більшою часткою акцій
Захист після пропозиції:	
Захист Пекмена	Контрнапад на акції загарбника
Тяжба	Збуджується судовий розгляд проти загарбника за порушення антитрестового закону або закону про цінні папери
Реструктуризація активів	Покупка активів, які не сподобаються загарбникові або які створять антитрестові проблеми
Реструктуризація зобов'язань (пасивів)	Випуск акцій для дружної третьої сторони або збільшення числа акціонерів. Викуп акцій з премією у існуючих акціонерів

Розглянемо способи захисту від «недружного поглинання» детальніше. Розділення ради директорів означає, що до статуту корпорації-мети поглинання вноситься пункт, в якому обмовляється порядок розділення ради директорів на три рівні частини; при цьому кожна частина ради директорів може бути вибрана загальними зборами акціонерів на один рік і так протягом трьох років. Таким чином, обмежуються можливості «агресора» отримати негайний контроль над компанією-метою поглинання безпосередньо після покупки контрольного пакету акцій: компанія-покупець буде вимушена чекати ще два роки для того, щоб отримати необхідну більшість в раді директорів. На практиці ж подібне обмеження у великому числі випадків знімається, якщо «агресор» має реальні шанси отримати контроль над метою поглинання. Проте, більше половини компаній, що входять в індекс Standard&Poor's 500, використовує такий спосіб захисту, оскільки це реально ускладнює і здорожує поглинання.

Умова супербільшості є способом захисту, що передбачає внесення до статуту корпорації-мети обмовки, що передбачає встановлення високого відсотку голосів, необхідного для ухвалення рішення про злиття. У багатьох випадках це обмеження одночасно поширюють і на такі операції, як ухвалення рішень про ліквідацію компанії, її перебудову, продаж або фінансовий лізинг крупних активів, що належать компанії і т. п. Більшість корпорацій, що застосовують цей метод захисту, встановлює кількісний бар'єр голосів для ухвалення рішення про злиття на рівні від 2/3 до 80 %. Умови супербільшості автоматично застосовуються до всіх операцій, в яких беруть участь зацікавлені сторони або крупні акціонери. На додаток, умова супербільшості супроводжується обмовкою, яка поширює дану умову на голосування по зняттю захисту з корпорації. Природно, що подібне обмеження значно обмежує можливості недружнього поглинання: для забезпечення контролю «агресорові» потрібні значно великі ресурси.

Умова справедливої ціни — внесення до статуту корпорації-мети обмовки, що визначає умови викупу більше 20 % (можливо, більше 30 %) голосуючих акцій. Реальна умова справедливої ціни є посилюванням умови супербільшості і, як правило, не застосовується окремо від нього. Справедлива ціна визначається як однакова ціна викупу для будь-якої акції корпорації-мети. Основна мета цього методу захисту — запобігання двохстадійним тендерним пропозиціям корпорацією-покупцем. Двохстадійна (two-tier) пропозиція означає, що спочатку робиться пропозиція на покуп-

ку тільки крупних пакетів акцій (більше 5 %), потім пропонується купити дрібні пакети, але за нижчою ціною. Природно, що така схема обмежує інтереси міноритарних акціонерів. Крім того, існує можливість купити корпорацію за ціною нижче ринкової. Більшість корпорацій, що застосовували цей метод захисту, встановлювали «справедливу ціну» на основі історичної вартості своїх акцій за останні 3—5 років. Якщо корпорація-покупець виконує умову справедливої ціни, в більшості випадків знімається умова супербільшості. Захист «справедливою ціною» може бути знятий в наступних випадках: якщо зняття захисту буде схвалено 95 % акціонерів корпорації-мети; при дружньому злитті.

«Отруйні пілюлі» в найзагальнішому вигляді є емітованими корпорацією-метою акціями, розміщеними між її акціонерами і такими, що дають їм право на викуп додаткової кількості звичайних акцій компанії при настанні певної події. Каталізатором виконання права викупу може стати будь-яка спроба зміни контролю над даною корпорацією, не узгоджена з радою директорів. Нижче розглядаються основні види «отруйних пілюль» (основних видів яких шість — Preferred stock plans, Flip-over plans, Flip-in plans, Flip-out plans, Back-end plans, Voting plans).

Preferred stock plan по суті є емісією корпорацією-метою конвертованих привілейованих акцій, які розподіляються між акціонерами як дивіденди. Ці привілейовані акції прирівнюються по праву голосу до звичайних акцій. Випуск подібних привілейованих акцій призводить до зниження дивідендів по звичайних акціях, крім того, розмір дивідендів по привілейованих акціях встановлюється на значно вищому рівні, ніж по звичайних акціях: тут переслідується мета того, щоб власники привілейованих акцій утримувалися від їх конвертації в звичайні. Емітент залишає за собою право викупу привілейованих акцій через певний період (на практиці — не меншого 15 років).

Принцип захисту реалізується таким чином. В умовах розподілу привілейованих акцій міститься пункт, в якому обмовляється, що у разі покупки іншим інвестором «значного» пакету звичайних акцій власники привілейованих акцій мають право зажадати від своєї компанії викупу цих привілейованих акцій, якщо власник «значного» пакету акцій протягом невеликого часу не оголосить рішення про дружне злиття з емітентом. Після отримання вимоги про викуп корпорація повинна викупити привілейовані акції за ціною, не нижче: (1) максимальної ціни, сплаченої власником «значного» пакету за привілейовані акції, придбані їм протягом попереднього року, або (2) максимальної ціни,

сплаченої власником «значного» пакету акцій за звичайні акції, придбані їм протягом попереднього року, помноженої на коефіцієнт конвертації.

Якщо ж рішення про поглинання ухвалюється, то власники привілейованих акцій позбавляються права їх викупу своєю компанією. В результаті привілейовані акції повинні будуть конвертуватися в звичайні акції компанії, що поглинула.

Flip-over plan є наступним. Корпорація-мета оголошує про виплату дивідендів по звичайних акціях у формі прав на покупку певного класу своїх цінних паперів, як правило, звичайних акцій. Ціна виконання права встановлюється на рівні, що значно перевищує міжнародну вартість цінних паперів, на покупку яких надано дане право. На додаток, ці права не можуть бути реалізовані до настання певної емісійної події. Такою подією може бути придбання корпорацією-покупцем значного пакету голосуючих акцій або отримання пропозиції на придбання такого пакету. Після настання подібної події акціонери корпорації-мети не можуть здійснити свої права протягом короткого проміжку часу (як правило, 10 днів). Після закінчення вказаного часу права можуть бути реалізовані, і корпорація-мета розподіляє сертифікати цих прав. До цього моменту звичайні акції і права не можуть торгуватися окремо один від одного. Достроковий викуп можливий, але він проводиться із значним дисконтом. В результаті у разі ухвалення рішення про поглинання акціонери поглиненої компанії матимуть можливість дуже вигідно купити акції компанії, що виникла після поглинання, що може виявитися дуже дорогим для поглинаючої сторони.

Flip-in plan по суті є доповненням до попереднього способу захисту. Суть його полягає в наступному: якщо корпорація-покупець перекладає активи купленої корпорації на тих умовах, що дискримінують її акціонерів, або на умовах, що знижують вартість вкладення, то акціонери корпорації-мети мають право викупити акції корпорації-покупця із значним дисконтом їх міжнародної вартості. Таким чином забезпечується захист акціонерів сторони, що поглинається; крім того, покупка може стати дорожчою для корпорації-покупця.

Flip-out plan — спосіб захисту, при якому акціонери компанії — цілі поглинання отримують право на викуп акцій «агресора», що по суті є контрнапад на цього «агресора». Це нагадує захист Пекмена, про який піде мова нижче. Зрозуміло, для реалізації подібного способу захисту потрібні значні фінансові ресурси.

Процедура захисту **Back-end plan** майже повністю повторює flip-over plans, за винятком того, що розподіляються права на покупку боргових інструментів, а не звичайних акцій. Корпорація-покупець після проведення поглинання стикається з проблемою обслуговування великого об'єму боргових зобов'язань (основний борг і відсотки). Борг створюється з метою захисту компанією — метою поглинання.

Основне завдання **Voting plan** в тому, щоб запобігти спробі отримання контролю над корпорацією однієї особи або групи осіб шляхом простої більшості голосів. Суть методу полягає в тому, що корпорація — мета поглинання оголошує своїм акціонерам про виплату дивідендів у вигляді привілейованих акцій. У випадку якщо окрема особа або група осіб стає власником «значного» пакету звичайних і привілейованих акцій, власники привілейованих акцій, за винятком володаря «значного» пакету, отримують право суперголосу, що не дає можливість отримати контроль над компанією власникові цього «значного» пакету.

Рекапіталізация вищого класу як метод захисту зводиться до наступного. Всі емітовані компанією акції діляться на два класи: акції із звичайним правом голосу (нижчий клас акцій) і акції з підвищеним правом голосу (вищий клас акцій). Зазвичай акції нижчого класу голосують за принципом «одна акція — один голос», а акції вищого класу — «одна акція — десять голосів». Акції вищого класу розміщуються тільки серед акціонерів компанії — мети поглинання. Вони можуть бути через певний час обмінені на акції нижчого класу (звичайні акції). Як правило, дивіденди по акціях вищого класу встановлюються на нижчому рівні, ніж по акціях нижчого класу; крім того, акції вищого класу завжди низьколіквідні, і можуть взагалі не обертатись на фондовому ринку. Головна мета випуску акцій вищого класу — якнайскоріше примусити їх власників обміняти їх на акції нижчого класу. Також встановлюється, що менеджери корпорацій-аутсайдерів не можуть бути учасниками подібного обміну (рекапіталізації). Після проведення подібної рекапіталізації менеджмент корпорації-мети, навіть володіючи відносно невеликим пакетом звичайних акцій, буде здатний ефективно блокувати спроби зміни контролю над корпорацією. Практика показує, що даний метод вельми ефективний.

При **цільовому викупі** компанія — мета поглинання робить пряму тендерну пропозицію зовнішньому інвесторові або групі інвесторів, які вже володіють крупним пакетом її звичайних акцій і можуть представляти потенційну загрозу. Викуп проводить-

ся із значною премією в порівнянні з ринковим курсом акцій. За допомогою цього методу ліквідується потенційна загроза «недружнього поглинання». Природно, що успіх даного методу захисту найбільшою мірою визначається величиною пропонованої премії над поточним ринковим курсом.

Угода про невтручання (стоп-угода) є контрактом, який укладається між менеджментом компанії — цілі поглинання і крупним акціонером, згідно якому цей крупний акціонер зобов'язується не володіти контрольним пакетом акцій впродовж певного часу.

Тяжба — один з найпопулярніших видів захисту після отримання пропозиції про поглинання. Більше 1/3 всіх тендерних пропозицій, зроблених в США за період з 1962 по 1980 рік, супроводжувалися збудженням різних судових позовів з боку корпорації-мети. При цьому корпорація-покупець звинувачувалася в порушенні всіляких видів законодавства, включаючи природоохоронне. Більшість позовів подаються у зв'язку з антимонопольним законодавством і законодавством, регулюючим фондовий ринок.

В результаті початку тяжби корпорація-мета може затримати проведення «недружнього поглинання» (судові процедури, слухання, перегляд справи і т. п.) і одночасно збільшити вартість поглинання (цікавіше збільшити розмір тендерної пропозиції, чим нести значні судові витрати). Крім того, можлива така технологія збудження тяжби, коли позов чинить «дружня» компанії, що поглинається, фірма або приватна особа на основі попереднього збору інформації компанією-метою.

Реструктуризація активів — продаж і покупка активів, яка здійснюється для того, щоб зробити об'єкт поглинання менш привабливим для «агресора». Можливий продаж привабливих активів («діамантів корони»), що знижує інвестиційну привабливість компанії, що поглинається, або покупка такого бізнесу, коли подальша його консолідація за рахунок «недружнього поглинання» може привести до проблем з органами державного регулювання, наприклад, антимонопольними органами.

Реструктуризація пасивів є наступною:

1. проведення додаткової емісії звичайних акцій, що повністю розміщується серед дружніх зовнішніх інвесторів (або акціонерів), тобто осіб, які підтримають існуючий менеджмент корпорації-мети у разі спроби «недружнього поглинання»;

2. проведення крупної емісії боргових зобов'язань (короткострокових або довгострокових облігацій); одночасно кошти,

отримані від проведення емісії, спрямовують на викуп своїх звичайних акцій, що обертаються на ринку або знаходяться у крупних, але «неблагонадійних» акціонерів.

У першому випадку подібний захист забезпечує більше шансів менеджменту на збереження статусу при голосуванні на загальних зборах акціонерів.

У другому випадку збільшення зовнішньої заборгованості корпорації знижує її інвестиційну привабливість; крім того, викуп, що додатково проводиться, значно ускладнює процес придбання контрольного пакету акцій компанії за рахунок зниження кількості акцій, доступних для покупки «агресором».

Після розгляду груп методів захисту «до пропозиції» і «після пропозиції» представляється доцільним зупинитися на деяких специфічних способах захисту, що зустрічаються на практиці.

Реїнкорпорація означає переоформлення засновницьких документів в інший регіон (перенесення юридичної адреси), де існують жорсткіші антимонопольні вимоги, ніж по поточному місцю реєстрації. Подібний захист може значно ускладнити поглинання реінкорпорованої компанії, але процес оформлення документів може зажадати багато часу, що може опинитися зовсім не на користь сторони, що захищається.

Компенсаційними парашутами називають умови, що включаються в контракти менеджерів, гарантують значні виплати цим менеджерам у разі «недружнього поглинання» або «не узгодженого з менеджерами» поглинання. Природною практикою поглинаючої компанії є заміна ключових менеджерів компанії, що поглинається.

Компенсаційні парашути бувають:

- золотими (компенсаційні угоди укладають з вищим менеджментом);
- срібними (компенсаційні угоди укладають з менеджментом середньої ланки);
- олов'яними (компенсаційні угоди укладають з менеджментом нижчої ланки і деякими рядовими співробітниками компанії).

Якщо компенсаційні угоди складені юридично бездоганно, і сума компенсації істотна, то у поглинаючої компанії можливі проблеми. Крім того, наявність подібних контрактів є стимулом для менеджменту компанії проводити ефективні захисні дії, якщо цього вимагають акціонери.

Ринок може прореагувати на застосування такого способу захисту як позитивно (зростання котирувань акцій на 1,5—3 %), так і негативно (падіння ціни акцій на 1 % і більш). Реакція ринку

у великому числі випадків залежить від типу контракту: менеджмент — акціонери або менеджмент — менеджмент. На думку деяких дослідників, в середньому такий метод захисту не дає компанії ні виграшу, ні програшу.

Як правило, подібні контракти рідко перевищують 1 рік. Звичайною практикою вважається укладення таких контрактів за 6-8 місяців до «недружнього поглинання».

Білий лицар і білий сквайр — способи захисту, коли для поглинання запрошується дружній акціонерам інвестор. При виборі способу захисту білий лицар корпорація-мета намагається перешкодити «недружньому захопленню» шляхом здійснення дружнього поглинання, продаючи свій контрольний пакет акцій дружньої менеджменту корпорації. Розмір пропозиції, яку робить «білий лицар», визначається, головним чином, тим, наскільки подібна операція вписується в його стратегію. Якщо відповідність стратегії добра, то ціна може бути вище запропонованою «агресором», якщо ж рівень відповідності стратегії невеликий, то ціна буде нижча. На практиці ж можлива ситуація, коли «агресор» підвищуватиме ціну, не відмовляючись від спроби «недружнього захоплення» навіть після появи «білого лицаря»: тоді ціна буде зростати.

Захист білий сквайр відрізняється від захисту «білий лицар» тим, що білий сквайр не отримує контролю над метою поглинання. Дружня до менеджменту компанія — білий сквайр купує за пропозицією мети поглинання крупний пакет акцій на «умовах невтручання» (зазвичай це означає зобов'язання голосувати за пропозиції менеджменту). Таким чином, «агресор» позбавляється можливості отримати більшість голосів на зборах акціонерів і, отже, вирішити проблему поглинання. В якості винагороди білий сквайр зазвичай отримує місця в раді директорів або підвищені дивіденди на куплені акції.

Захист Пекмена (PacMan defense) полягає в контрнападі корпорації — цілі поглинання на корпорацію-агресора у разі спроби жорсткого поглинання (корпорація-мета робить стрічну тендерну пропозицію акціонерам корпорації-покупця на викуп контрольного пакету її акцій). Подібна практика зустрічається дуже рідко, оскільки основна проблема з її застосуванням — значний об'єм фінансових ресурсів, необхідних для проведення контрнаступу на покупця. Тому тільки корпорація-мета, яка значно перевершує корпорацію, поглинаючу вільними фінансовими ресурсами, може розраховувати на успішне проведення такого захисту.

Разом з вже звичними інструментами розвитку потенціалів зростання фінансово-банківської сфери в ужитку компаній стали все частіше використовуватися широко вживані в практиці західних компаній операції M&A. Дані операції приховують в собі великі перспективи для збільшення вартості компанії, при цьому, що важливо, форсованими темпами. Ключовим чинником операцій M&A, що дозволяє досягти бажаного результату — зростання компанії, є ефект синергії, при якому сумарна ефективність утворюваної при злитті або поглинанні компанії більше суми ефективностей початкових окремих компаній.

Проте, будучи складним і таким, що вимагає виняткового професіоналізму при здійсненні процесом, операції можуть не дозволити компаніям повною мірою добитися бажаного повернення фінансових вкладень. Більш того, операція M&A може стати останньою операцією в історії компанії, що згубила її.

Процес злиття і поглинань компаній є багатогранним і таким, що вимагає всестороннього вивчення. У круг аспектів для опрацьовування в процесі злиття і поглинань обов'язково повинні бути включені окрім технічних, економічних і фінансових питань, питання інтеграції людських ресурсів. Без детального опрацьовування всіх аспектів процес M&A не досягне наміченого результату. Важливим в процесі розробки операції і проведенні переговорів є діяльність організацій-посередників, які притягуються як експерти і діяльність яких може істотно вплинути на результат операції в кращу сторону.

Найбільш гучні конфлікти в області злиття і поглинань компаній пов'язані з діяльністю компаній-рейдерів. Своєю діяльністю організації-рейдери дестабілізують обстановку в багатьох галузях, створюючи тим самим несприятливий інвестиційний клімат, що ніяким чином не сприяє розвитку в цілому.

Регулювання діяльності таких організацій і припинення незаконних дій з їх боку повинні стати одним з пріоритетних завдань, що стоять перед державою.

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. *Теоретичні аспекти злиття і поглинання компаній.*
2. *Конфлікти і ризики при злитті і поглинанні компаній.*
3. *Синергетичний ефект злиття і поглинання.*
4. *Мотиви злиття і поглинання.*
5. *Етапи реалізації стратегій злиття і поглинання.*

6. Ризики зовнішнього середовища при злитті та поглинанні.

7. Ризики, пов'язані з ресурсами організації.

8. Фінансові ризики злиття та поглинання.

9. Операційні ризики злиття та поглинання.

10. Медіація злиття та поглинання.

11. Конфлікти, пов'язані з персоналом при злиттях і поглинаннях.

12. Види захисту від недружнього поглинання.

5. СВІТОВІ ІНФРАСТРУКТУРНІ ПРОЕКТИ ТА БЕЗПЕКА ТРАНЗИТНОГО ПРОСТОРУ УКРАЇНИ

5.1. Історичні передумови розвитку інфраструктури світу

Розглядаючи вплив розвитку транспортної інфраструктури на рівень економічного розвитку суспільства, варто підкреслити, що першим глобальним зрушенням у цьому напрямку стали Великі географічні відкриття, основною метою яких були не стільки науково-пізнавальні устремління європейців, скільки їхні економічні потреби, бажання знайти найкоротші і безпечні шляхи в Індію, а також геополітичні задачі захоплення нових земель і створення там колоній. У ході цих відкриттів відбулося переміщення торгових шляхів на Атлантичний, Тихий і Індійський океани.

У 1595 році Голландія послала першу морську експедицію в Індію. Для ведення торгівлі в Азії в 1590-х роках виникло кілька компаній, що у 1602 році об'єдналися в Ост-Індійську компанію. Крім розширення експансії в Азії Голландія здійснювала колоніальні захоплення і на Американському континенті, для чого в 1621 році була створена Вест-Індійська компанія, що не стільки займалася торгівлею, скільки грабувала іспанські кораблі в Атлантиці.

Великий вплив на економічний розвиток Англії в XVI столітті зробили Великі географічні відкриття. Англія опинилася в центрі світових торгових шляхів, що перемістилися на Атлантичний океан. Це поклало кінець її відносної залежності від економічного життя Європи.

У 1554 році, після повернення англійського мореплавця Річарда Ченслера з Москви, була заснована Московська компанія, що одержала монопольні права на торгівлю з Російською державою. Ця торгівля в XVI-XVII століттях здійснювалася через Архангельськ, куди щорічно прибувало до 14 англійських кораблів. У ті ж роки були створені й інші міжнародні торгові компанії: Африканська (1562), що освоїла ринок рабів; Гвінейська (1588), що також займалася работоргівлею; Східна (1579), що торгувала в Прибалтиці й у скандинавських країнах; Левантійська (1581), що одержувала величезні прибутки від торгівлі на Близькому Сході; знаменита англійська Ост-Індійська компанія (1600) — основний суперник аналогічної голландської компанії, що діяла в країнах Азії.

У 1652–1654 роках Англія була утягнена в «торгову війну» з Голландією за панування над морськими шляхами. Важливу роль у ній зіграв знаменитий Навігаційний акт Олівера Кромвеля (1651), по якому всі морські торгові перевезення товарів з Азії, Африки й Америки могли вироблятися тільки на англійських чи кораблях на судах тієї країни, відкіля вивозилася продукція.

Збільшення видобутку вугілля стримувалося недостатнім розвитком транспортної системи, основу якої складали ґрунтові дороги. Але перевезення важких вантажів гужовим транспортом було дуже дорогим: доставка однієї тонни вугілля з Манчестеру в Ліверпулю обходилися в 40 шилінгів.

У 1790-х роках Англію охопила лихоманка будівництва каналів, насамперед між вуглевидобувними районами і центрами чорної металургії. У результаті до кінця XVIII століття Англія була буквально вкрита мережею водних шляхів, багато міст у центрі країни одержали вихід до моря.

Наприкінці XVIII століття був запропонований спосіб твердого покриття поверхні доріг, що дозволило гужовому транспорту безперешкодно пересуватися в будь-який час року. Але, проте, канали залишалися головним видом транспорту для перевезення важких і громіздких товарів аж до появи залізничної мережі, тобто до середини XIX століття.

Бурхливий економічний ріст на рубежі XVIII—XIX століть привів до різкого збільшення обсягів вантажоперевезень, з якими вже не міг справитися транспорт, що мався. Єдино розумним і ефективним виходом стало впровадження парової машини на транспорті, і насамперед, на залізниці. Ще в XVII столітті були винайдені рейкові дороги («трам», звідси — трамвай) з кінною тягою. У XIX столітті дерев'яні рейки були замінені металевими. На початку XIX століття рейкові шляхи були доповнені паровозом — самохідною паросиловою установкою на основі стаціонарної парової машини. Винайшов його талановитий механік Джордж Стефенсон (Стівенсон), що почав будувати такі машини з 1814 року. Він створив перші практично придатні моделі паровозу, у тому числі «Ракету» (1829), що розвивала небачену для того часу швидкість — 22 км/ч. У 1825 році з ініціативи Стефенсона була відкрита перша залізниця суспільного користування між Дарлінгтоном і Стоктоном. У 1830 році між Манчестером і Ліверпулєм була побудована перша у світі залізниця довжиною більш 50 км, що мала господарське значення.

Промисловий підйом в Англії супроводжувався швидким розвитком транспорту, особливо залізничного. Уся територія країни

була вкрита густою мережею залізниць. Можна сказати, що будівництво залізниць і розвиток парового водного транспорту з'явилися самими значними факторами, що викликали докорінний перелом в економіці і створили матеріальну базу міжнародної економіки. За 1840—1870 роки довжина залізниць виросла з 1,4 тис. км до 25 тис. км, або в 18 разів. Особлива увага в Англії приділялось суднобудуванню і судноплавству. Тут уперше серед розвитих країн світу стали вироблятися не дерев'яні вітрильники, а суцільнометалеві пароплави. Загальний тоннаж торгового флоту з 1800 по 1870 рік збільшився з 2 млн т. до 5,7 млн т., що складало майже 60 % від світового рівня. Це дозволило Англії стати «світовим перевізником» і заробляти в такий спосіб великі кошти. Англія до того ж стала першою країною, що зайнялася будівництвом залізниць у багатьох країнах світу, особливо в слаборозвинених і залежних, де для цього не було достатніх капіталів. Це була зовсім нова форма британської зовнішньоекономічної експансії, пов'язана не тільки з торгівлею товарами, але і з продажем продуктивних послуг.

Прикладом участі Англії в колоніальних війнах можуть служити події 1956 року, коли Єгипет оголосив про націоналізацію англо-французької Загальної компанії Суецького каналу. У відповідь на це Англія, Франція й Ізраїль у жовтні-листопаду 1956 року здійснили агресію проти Єгипту, що була дуже невдалою для країн цієї коаліції. Під тиском світової громадськості, у тому числі і резолюції надзвичайної сесії Генеральної асамблеї ООН, прийнятої 2 листопада 1956 року, воєнні дії були припинені.

Одним з яскравих прикладів розвитку транспортної системи і її впливу на економічний розвиток представляє історія **США**. Важливу роль у промисловому перевороті в США зіграли залізниці. Залізничне будівництво велося на всіх територіях, зв'язуючи їх у єдиний господарський комплекс: у 1828—1830 роках була побудована перша залізниця довжиною в 21 км від Балтімора убік Огайо; з 1830 по 1850 рік довжина залізничних магістралей збільшилася з 40 до 14,5 тис. км (більш ніж у 360 разів). Цей період в історії США часто називають «залізничною революцією».

У середині XIX століття залізничне будівництво було найбільш кращою сферою вкладення капіталів. У 1851—1857 роках у цю галузь було інвестовано близько 1 млрд дол., тобто майже в три рази більше, ніж за попередні 20 років. Держава надавала велику підтримку компаніям, що будували залізниці. Вони одержували безкоштовно землю, ліс, будівельні матеріали, безпроцентні

позички. Це не могло не викликати підвищеного інтересу до даного виду діяльності з боку плантаторів, що прагнули роздобути нові землі в тих краях, куди вже кинулися залізничні компанії. До 1860 року довжина залізниць США складала 50 % від усієї світової мережі сталевих магістралей.

У 1869 році в США вступила в лад перша трансконтинентальна залізниця, що зв'язала східне узбережжя з західним. Будівництвом залізниць займалися великі приватні компанії, що мали багатобічну державну підтримку. Більшості з них виділялися урядові субсидії з розрахунку від 16 тис. до 48 тис. дол. на кожну милю майбутнього шляху (у залежності від характеру місцевості). Наприклад, у 1870 році дві залізничні компанії одержали від федерального уряду 60 млн дол. як субсидії. Цікавий той факт, що напрямок траси, як правило, обирали самі компанії, у зв'язку з чим вони намагалися максимально її подовжити. У результаті залізниці виявилися дуже звивистими, і пізніше їх довелося в багатьох місцях спрямляти.

У приватній власності власників залізниць тільки протягом 1870-х років виявилося 242 тис. кв. миль землі, у той час як усі переселенці по діючому закону про гомстеди одержали за ці ж роки земель у кілька разів менше. Причому у власність залізничних компаній, як правило, попадали найбільш родючі земельні угіддя, цінність яких усе більш зростала в міру будівництва залізниць і господарського освоєння нових територій.

Оскільки залізничний бізнес вважався дуже прибутковим, хоча і був сполучений з великим ризиком, у цю галузь осилився приплив капіталів. Історія залізничного будівництва в США була тісно зв'язана з масовим засновництвом акціонерних компаній, що брали підряди на створення трансконтинентальних доріг. Період «засновницької гарячки» у США (як і в країнах Західної Європи, Росії, Японії) був пов'язаний з великими фінансовими скандалами, оскільки багато акціонерних компаній, випустивши акції і продавши їх на ринку, безповоротно зникали.

До кінця XIX століття країну від Атлантичного до Тихого океану перетнули чотири трансконтинентальні лінії, побудовані в 1869, 1881, 1882 і 1893 роках. Залучення територій Далекого Заходу в господарські зв'язки сприяло остаточному формуванню єдиного внутрішнього ринку Сполучених Штатів. Залізниці в значній мірі вплинули на розвиток спеціалізації в промисловості і сільському господарстві, підвищення ступеня рухливості робочої сили і капіталів, зниження витрат виробництва, посилення процесу урбанізації населення.

У 1870-х роках у Нью-Йорку була побудована надземна залізниця, у 1880—1890-х роках у Чикаго і Бостоні з'явився трамвай. Перша в країні лінія підземної залізниці — метрополітену була побудована в 1898 році в Бостоні, а в 1904 році — і в Нью-Йорку.

Залізничне будівництво помітно стимулювало зростання виробництва в металургії, вуглевидобутку, машинобудуванні. Це особливо проявилося в той період, коли чавунні рейки стали заміняти на сталеві. Попит на рейки був настільки великий, що, незважаючи на величезний обсяг продукції вітчизняної металургії і високі мита, сталеві рейки імпортувалися з Англії. До 1890-х років майже 80 % усіх шляхів були оснащені сталевими рейками, що дозволило збільшити швидкість руху потягів з 25 до 65 миль/ч.

У 1870—1913 роках в економіці США відбувалися глибокі структурні зміни, пов'язані з переходом на якісно нову технічну базу. Щорічний приріст ВНП складав у середньому 4,3 % (у Німеччині — 3 %, Англії — 2,4 %, Франції — 1,1 %). Національне багатство за ці роки виросло майже в сім разів, а промислове виробництво — майже в дев'ять разів. До 1913 року питома вага промисловості і будівництва у ВВП складав майже 70 %. У 1913 році на частку США приходилося 47 % світового виробництва сталі, 45 % — видобутку кам'яного вугілля, 82 % — нафти. Частка американського промислового виробництва в загальному обсязі світової промислової продукції зросла до 38 %.

До початку XX століття в США утворилося шість найбільших залізничних компаній, що знаходяться під контролем п'яти сімейних кланів (Моргана, Гаррімана, Вандербільда, Гульда, Хілла) і Пенсильванської групи. У їхніх руках було зосереджено більш 73 % усіх залізниць США.

Слідом за цим Сполучені Штати кинулися на Панамський перешийок. Спочатку американці скупили за безцінь акції збанкрутілої французької компанії, що збиралася будувати Панамський канал, а в 1901 році змусили Англію уступити усі права на будівництво, експлуатацію і керування каналом. Але, оскільки сенат Колумбії, на території якої знаходився Панамський перешийок, не погоджувався підписувати договір про канал, США організували заколот, спрямований проти її уряду. У 1903 році при сприянні США від Колумбії була насильно відділена частина території і проголошена Панамська Республіка. При цьому Сполучені Штати одержали виключне право на будівництво в цій країні каналу, залізниць і зведення військових споруджень уздовж каналу. За договором 1903 року за Сполученими Штатами було навічно закріплене право використання зони Панамського каналу, але в

1977 році було оголошено, що американський суверенітет тут зберігається тільки до 1 січня 2000 року.

Економічним важелем, що погасив розвиток економічної кризи 1929—1933 р. став **«Новий курс»** Ф. Рузвельта, що був спрямований на рішення численних соціальних проблем, і насамперед однієї з головних для Америки — безробіття. У березні 1933 року був прийнятий закон про допомогу безробітним, у зв'язку з чим була створена Федеральна адміністрація по наданню надзвичайної допомоги на чолі з радником президента Гаррі Гопкінсом. Зокрема, ця адміністрація організувала систему суспільних робіт, на яку уряд асигнував більш 4 млрд дол.

У ці роботи були залучені насамперед молоді люди від 18 до 25 років, що жили в спеціальних трудових таборах протягом шести місяців на повному державному забезпеченні. До того ж кожний з них одержував 30 дол. на місяць, з яких 25 дол. випливало відправити родині. Молодь брала участь у будівництві доріг, гребель, у благоустрої лісів і парків. Усього в трудових таборах працювало більш 2 млн чоловік.

Крім того, безробітні направлялися на будівництво швидкісних автострад, аеропортів, мостів і інших об'єктів. Вони працювали на суднобудівних верфях, у річкових портах і т.д. Усією цією трудовою діяльністю керувала Федеральна адміністрація суспільних робіт на чолі з міністром внутрішніх справ Г. Ікесом, що були виділені державні засоби на суму більш 3,3 млрд дол. Узимку 1933—1934 років по лінії ще одного відомства — Адміністрації цивільних робіт — було витрачено 933 млн дол., що дозволило забезпечити зайнятість ще більш 4 млн чоловік і в остаточному підсумку створити умови для інтенсифікації бізнесу і підприємництва.

До початку 1980-х років у державній власності в США знаходилися підприємства по випуску військової і космічної техніки, численні об'єкти інфраструктури (шосейні дороги, канали, тунелі, мости й ін.), електростанції, установи охорони здоров'я й освіти, а також величезні земельні угіддя (до 40 % усіх земельних площ країни) з так називаного фонду суспільних земель, що сформувався в XVIII—XIX століттях. На державних підприємствах створювалося до 22 % ВНП, число зайнятих у державному секторі складало приблизно 13 млн чоловік.

5.2. Розвиток світових мегапроектів

В усьому світі відбувається розвиток транспортної, енергетичної інфраструктури, що виражається у величезних інвестиціях у будівництво великих споруджень.

Мегапроекти в Європі це:

— тунель через протоку Ла-Манш,

— міст Ересунд між Данією і Швецією, міст Васко да Гамору в Португалії,

— німецький потяг Маглев між Берліном і Гамбургом, створення високошвидкісної залізничної мережі для всієї Європи, міжнаціональних систем автострад, тунелів в Альпах, сполучення через Балтику між Німеччиною і Данією, плани перетворення аеропортів у «вікно в Європу», величезні інвестиції в нові порти для вантажоперевезень, проекти транспортної інфраструктури на 200 мільярдів марок, пов'язані тільки з об'єднанням Німеччини, сполучення через протоки Гибралтар і Мессіна. самий довгий у світі автомобільний тунель у Норвегії.

— Мегапроекти в розвитих і в країнах, що розвиваються, в інших частинах світу, від Азії до обох Америк: аеропорт Чек Леп Кок у Гонконзі, тунель Квінлінг у Китаї, міст Акаші Кайкіо в Японії, тунель через гавань Сіднея, Північно-Південна швидкісна автомагістраль у Малайзії, Друга швидкісна автомагістраль у Таїланді і пропозиції про об'єднану євразійську транспортну мережу. В Америці існують наступні мегапроекти Бостонський Біг Діг, автостради і залізниці в Каліфорнії, новий міжнародний аеропорт у Денвері, міст Конфедерації в Канаді, супераватострада між Сан-Паолу і Буенос-Айресом, Міжокеанська автострада через усю Південну Америку -від Атлантики до Тихого океану й автострада Венесуела — Бразилія.

— Запропонований США проект на 50 мільярдів доларів, щоб зв'язати США і Росію через Берінгову протоку — «самий грандіозний проект в історії», за словами його промоутерів, — не упущений у планах мегапроектів.

— Виходять за рамки транспортної інфраструктури: дамба Трьох Ущелин у Китаї, газові трубопроводи в Росії, дамба Пергау в Малайзії, міри проти повеней у Бангладеш, газовий трубопровід між Болівією і Бразилією, лінія електропередачі між Венесуелою і Бразилією, самий великомасштабний проект — Інтернет з відповідними інфраструктурними і телекомунікаційними проектами.

5.3. Конфлікти навколо транспортних мегапроектів минулого і сучасності

Суецький канал. Суецький канал — судноплавний безшлюзовий морський канал, що з'єднує Середземне море з Червоним. Цей найкоротший водяний шлях на 8—15 тисяч кіломе-

трів скорочує морські відстані між портами Атлантики й Індійського океану. Зона Суецького каналу вважається умовною географічною границею між Азією й Африкою. Канал був офіційно відкритий для судноплавства 17 листопада 1869 року. Довжина каналу близько 161 км, ширина по дзеркалу води 120—150 м, по дну — 45—60 м, глибина по фарватеру 13—15 м. До ізраїльської агресії 1967 року Суецький канал лідирував у світі по тоннажу перевезених вантажів. На нього приходилося 15 % світових океанських перевезень вантажів і понад 20 % перевезень нафти і нафтопродуктів.

Канал став найвідомішим в історії водним шляхом між Заходом і Сходом. Чотири тисячі років тому за наказом єгипетського фараона був прорит прісноводний канал між Нілом і Червоним морем, що проіснував 500 років. Занесений піском канал знову неодноразово відривали, поки, у раннім середньовіччі, остаточно не зарили з розумінь військової безпеки.

«Батьком» сучасного Суецького каналу є французький дипломат і підприємець Фердинанд Марі де Лессепс (1805—1894).

Суецький канал — це ключ до дороги в Індію, і британський уряд, у результаті блискучої дипломатії, здобуває канал. Цю стратегічну перемогу королева Вікторія вітала як велике досягнення англійців. Наймогутніша нація світу, що була проти реалізації проекту, витягає надзвичайні прибутки від Суецького каналу. З 1875 року і до початку Другої світової війни британське казначейство одержало від експлуатації каналу більш 50 мільярдів фунтів стерлінгів доходу.

Після окупації Єгипту в 1882 році англійськими військами Суецький канал став головною британською воєнно-стратегічною базою на Близькому Сході. Константинопольська конвенція 1882 року затвердила міжнародний статус Суецького каналу. У мирний і воєнний час він повинний залишатися відкритим для будь-яких торгових і військових судів усіх країн. Цей утопічний лібералізм потерпів крах під час Першої світової війни. У 1936 році Великобританія за договором з Єгиптом одержала військовий контроль над каналом. У 1956 році канал був націоналізований Єгиптом, незважаючи на пряму англо-франко-ізраїльську інтервенцію. У результаті ізраїльської агресії 1967 року він перестав функціонувати і перетворився в границю між ворогуючими націями. Закриття каналу привело до будівництва економічних в експлуатації гігантських танкерів, що обгинають з нафтою на шляху в Європу мис Доброї Надії. Ріст цін на нафту прискорив відновлення каналу, знову відкритого для судноплавства в 1975 році.

Панамський канал — штучний водяний шлях між Атлантичним і Тихим океанами. Ідея будівництва каналу нараховує кілька сторіч. На Панамському перешийку вирішив повторити свій подвиг Фердинанд Лессепс, що вступив у переговори з урядом Колумбії, що володіла в минулому цією територією. Створене ним акціонерне товариство збанкрутувало, а на світовій арені до цього часу з'явилася нова могутня політична сила. Сполучені Штати виграли суперництво з Великобританією, Францією й Іспанією за геополітичний вплив у Західній півкулі і виключне право на будівництво каналу. США, одержавши відмовлення Колумбії в наданні на вічне користування землі для будівництва каналу, у 1903 році за допомогою військово-морських сил відторгли частину території, де була проголошена незалежна Панама, що надала американцям, як компенсацію за підтримку національно-визвольного руху, зону для будівництва каналу. За американо-панамським договором 1903 року США одержали в безстрокове користування територію зони Панамського каналу й установили тут політичний, військовий і економічний контроль. У 1904 році військове міністерство США приступило до спорудження каналу, завершеного в 1914 році й офіційно відкритого в 1920 році. Канал має кілька ступіней парних шлюзів. Середній час проходження судів складає 7 годин, мінімальне — 4 години. Панамський канал має виняткове значення для судноплавства, позбавив судна від проходження кружним шляхом Магелановою протокою навколо мису Горн. Канал скорочує морські відстані між східними і західними узбережжями США і Канади в 2,5—3 рази.

У 2000 році зона Панамського каналу передана під юрисдикцію Панами, але США зберегли військово-морські й авіаційні бази. Канал фактично залишився «зоною життєвих інтересів» Сполучених Штатів. Канал може стати основним джерелом доходів латиноамериканської держави, що відрізняється політичною нестабільністю і корумпованістю влади. Однак частковий відхід американців здатний активізувати місцевих повстанців, зв'язаних з наркомафією і виступаючих за повернення території Панами в Колумбію.

Такі спорудження як Суецький і Панамський канали це не тільки комунікаційні вузли в геоекономічному просторі, де концентруються вантажопотоки, але і геостратегічні полюси геополітики.

Європейський трансконтинентальний водяний шлях Рейн — Майн — Дунай має тисячолітню історію. Задум з'єдна-

ти Рейн із Дунаєм виник ще у франкського короля в 793 році, однак, через технічних труднощів, перша спроба будівництва каналу Майн — Дунай закінчилася безуспішно. Наступна спроба була почата королем Баварії. З 1836 по 1846 р. судноплавний канал був побудований і мав довжину 178 км, ширину 16 м і глибину 1,5 м. Канал, через сто шлюзів якого могли проходити судна з вантажопідйомністю 120 т., ефективно використовувався до 1863 року, коли через бурхливий розвиток залізниць став неконкурентоспроможним.

У 1921 році створюється акціонерне товариство «Рейн — Майн — Дунай» із правом будівництва судноплавного каналу, гідроелектростанцій і їхньої експлуатації до 2050 року. До 90-х років суспільство побудувало 58 невеликих гідростанцій. Ідея створення трансконтинентального водяного шляху користалася підтримкою вождів нацистської Німеччини. Трансконтинентальний водний шлях з'єднав 17 європейських держав. Від Роттердама до устя Дунаю був прокладений головний водяний шлях Європи довжиною 3500 км. Канал Майн — Дунай має довжину 171 км, ширину 55 м і глибину 4,25 м. Тут споруджено 16 шлюзів довжиною 190 м і шириною 12 м. Вантажопідйомність самохідних судів може досягати 1800 т, а складів, що штовхаються, (штовхач і баржа) — до 3300 т. Однак наскрізний рух по усій водяній магістралі від Роттердама до Сулини в устя Дунаю — неефективний. Інтенсивні перевезення вантажів здійснюються на ділянках від Роттердама до Відня і Будапешта і від устя Дунаю до Баварії (до подій у Югославії). Перевезення вантажів з портів Нижнього Дунаю до Роттердама більш ефективне морським шляхом (зменшуються час у дорозі і витрати на одиницю вантажу).

Особливі надії на трансконтинентальний водний шлях покладалися в зв'язку з падінням «залізної завіси» між Сходом і Заходом Європи. Планувалося розширення зовнішньоторговельних зв'язків і збільшення вантажообігу з 10 до 36 млн т. у рік. Низька собівартість перевезень, перевантаженість автомобільних доріг і екологічні обмеження робили водний шлях особливо привабливим. Відкриття водного шляху загострило проблеми ділянок Дунаю, де габарити фарватеру не відповідають міжнародним вимогам. Необхідна уніфікація юридичних, технічних, комерційних, навігаційних і адміністративних документів. До відкриття водного шляху існувало три юридичних режими судноплавства, встановлених Рейнської і Дунайський міжнародними комісіями і юрисдикцією Німеччини. Конвенція про режим судноплавства на Дунаї була підписана в 1948 році. Після розпаду СРСР, Росія як

правонаступниця радянської держави зберегла свою участь у Дунайській комісії.

Міжнародні транспортні коридори. В Україні триває інтенсивний пошук найбільш ефективного використання транзитного потенціалу країни, зокрема її приморських регіонів. Територія України і її транспортні магістралі фігурують у численних проектах міжнародних транспортних коридорів:

— Транспортний коридор «Європа — Азія» проходить через Німеччину, Австрію, Чехію, Словаччину, Угорщину, Польщу, Україну, Росію, Казахстан, країни Середньої Азії і Китай. Він проектується як швидкісна залізнична магістраль з рівнобіжними сучасними автодорогами. Частина його проходить через Донецьку область.

— Транспортний коридор «Балтика — Чорне море» з'єднує портові міста Гданськ і Одесу, проходить територіями Польщі й України і має протяжність у границях України близько 900 км залізничних і 950 км автомобільних доріг;

— Транспортний коридор № 9 (Критський) планується прокласти через території Фінляндії, Росії, Естонії, Латвії, Литви, Бєларусі, України, Молдови, Румунії, Греції. Він буде проходити декількома напрямками залізничних магістралей і рівнобіжних магістральних автодоріг:

— Хельсінкі — Санкт-Петербург — Москва — Брянськ — Ніжин — Київ — Жмеринка — Одеса — Ізмаїл — Рені — Бухарест — Димитрів-град — Александрополіс;

— Гельсінкі — Санкт-Петербург — Псков — Гомель — Ніжин;

— Гельсінкі — Санкт-Петербург — Таллінн — Рига — Даугавпілс — Вільнюс (з відгалуженнями до Клайпеди і Калінінград) — Мінськ — Гомель — Ніжин — Київ;

— Жмеринка — Кишинів — Рені.

— На південному відрізку цієї магістралі передбачено чотири виходи до Адріатики.

— Транспортний коридор «ТНТК» (Транскавказький) буде проходити територіями України, Грузії, Азербайджану, країн Середньої Азії. По схемах комбінованих перевезень залізничним, автомобільним і морським транспортом цей транспортний коридор з'єднує Одеський і Херсонський порти з Закавказьким, Казахстанським і Середньоазіатським регіонами. Проект передбачає відповідне розвиток Одеського і Херсонського портів.

— Окремо виділяється система транспортних коридорів країн ЧЕС. Це кільце залізниць навколо Азово-Чорноморського басей-

ну, що має радіальні відгалуження до всіх морських і дунайських портів, а також магістральні виходи:

— Констанца — Бухарест; Одеса — Жмеринка; Батумі (Поті) — Тбілісі — Баку;

Конфлікт в гирлі Дунаю «Швидке». Регіональна сутичка за розширення транзитних можливостей вже давно ведеться на території України — це стосується і всіх транспортних коридорів у Чорному морі. Румунія, як і всі нові країни ЄС, розуміє, що вагу в новій організації можна придбати, якщо відразу запропонувати Євросоюзу що-небудь істотне. Перш за все — надійний маршрут транспортування енергоносіїв з Каспійського регіону (азербайджанської і казахстанської нафти) до Європи по трубопроводу Констанца-Трієст (залишилося добудувати ділянку, яка з'єднає Румунію з Італією). Але румунські канали в гирлі Дунаю не дозволяють використовувати великотоннажні танкери. Україна може стати конкуруючим транспортним коридором (як з використанням нафтових танкерів, так і через трубопровід Одеса-Броди). Тому за тяжбою з приводу статусу остров Зміїний, на якому розміщені маяки і інше навігаційне устаткування, існує ще одна, куди серйозніша проблема — відновлення Україною власного суднового ходу Дунай — Чорне море.

Шлях з Чорного Моря до Дунаю (і назад) через гирло Новостамбульське (тепер — Швидке) існував з 1830 року до кінця 50-х минулого століття. Об'єми перевезень були настільки значними, що в 1957 році було почато спорудження додаткового каналу через гирло Прірва. Рішення про будівництво каналу по Прірві (а не по оптимальному варіанту — по Швидкому) було ухвалене не по економічних, а по чисто політичних міркуваннях. В Угорщині і Чехословаччині тоді ставало неспокійно, гирло закрили для цивільного судноплавства і зарезервували для проходу радянських військових кораблів з Чорного Моря до Будапешту, Праги і Відня.

Для українського судноплавства ставка на Прірву і закриття Швидкого стали фатальною помилкою — канал, що діяв, до середини 90-х замулився і перестав функціонувати. За свою навігацію по румунських каналах Україна вимушена була платити щорічно близько шести мільйонів доларів. І це при тому, що на нашій території знаходиться найбільш пристосований для судноплавства природний рукав Дунаю — Килійський (два інших, Сулінський і Святого Георгія — на румунській території). Поява конкурента в навігації по Дунаю (на території Румунії знаходиться чотири канали) є для Бухареста, який вже звик до свого стату-

су монополіста, справжнім викликом. Нагадаємо, що Дунай входить до складу міжнародного транспортного коридору (МТК) N 7. Враховуючи плани зістикувати його з МТК «Європа-Кавказ-Азія», а також наміри освоїти вихід через канал Волга-Дон углиб Росії і до Каспійського регіону, важко переоцінити важливість річки як міжнародної транспортної магістралі.

Основна конкурентна перевага нового українського каналу (по Швидкому) полягає в двосторонньому русі судів і цілодобовому режимі роботи. Канал розрахований на судна осіданням 7,2 метра (на першому етапі — 5,85 метра), що повинне відродити великотоннажне судноплавство в українській частці Дунаю. Згідно офіційним оцінкам, експлуатація каналу Дунай — Чорне море щорічно приноситиме Україні прибуток в 50 млн доларів. Причому ціна за проходження по українському каналу буде у декілька разів менша, ніж судноплавними каналами сусідньої Румунії.

Для боротьби з українським каналом-конкурентом, який обіцяє перехопити до 60 % дунайського вантажопотоку з румунської в українську частку дельти Дунаю, румунська сторона вибрала безвідмовну тактику — оголосила роботи екологічно небезпечними для дикої природи дельти Дунаю. Тактика Бухаресту виявилася такою успішною, що проблема дістала міжнародний резонанс, і на захист Румунії стали всі екологічні організації, а услід за ними — навіть ЄС, НАТО і США. Пізніше, після серії візитів українських чиновників на килим до Європи і у відповідь візитів численних західних експертів на сам канал, більшість з них суть проблеми усвідомили і в кулуарах ділилися цим своїм розумінням з українськими представниками. Факт нечистого на руку регіонального суперництва був очевидний багатьом.

5.4. Транзит і його теоретична основа

Згідно митному кодексу України, транзит — це митний режим, відповідно до якого товари і транспортні засоби переміщуються під митним контролем між двома митними органами або в межах зони діяльності одного митного органу без будь-якого використання таких товарів і транспортних засобів на митній території України.

В законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність» дається таке визначення, а саме: транзит — це переміщення товарів, вироблених за межами України, через територію України без будь-якого використання цих товарів на зазначеній території.

Відповідно до закону України «Про державний контроль за міжнародними передачами товарів військового призначення та подвійного використання», **транзит — це перевезення товарів з однієї до іншої іноземної держави територією України між двома пунктами або в межах одного пункту пропуску через державний кордон України, за винятком випадків, коли право власності чи право володіння та користування товаром у разі такого перевезення на території України в установленому порядку переходить від однієї до іншої особи**.

Ще є досить цікаве трактування транзиту, згідно Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Положення про порядок державного контролю за міжнародними передачами товарів військового призначення», транзит — це переміщення товарів через територію України без будь-якого використання на її території.

Згідно Наказу Державної служби експортного контролю України «Про затвердження Інструкції про порядок оформлення та використання дозволів (висновків) на право здійснення вивезення, ввезення та транзиту товарів, що відповідно до законодавства підлягають або не підлягають експортному контролю», транзит товару — це переміщення товару, власником якого є іноземний суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності, через територію України під митним контролем між двома або в межах одного митного пункту без будь-якого використання цього товару на зазначеній території.

Багатостороння угода (СНД) «Рішення про засади митних законодавств країн — учасниць СНД», встановила таке визначення: транзит товарів — це митний режим, при якому товари переміщуються під митним контролем між двома митними органами держави, в тому числі через територію іноземної держави, без зняття митних зборів, податків, а також без застосування до товарів мір економічної політики.

Як бачимо, існує чимало визначень транзиту і можна зробити висновок що всі вони подібні. Відмінність їх полягає лише у тому, що кожне джерело трактує транзит в залежності від своєї специфікації.

Законодавство про транзит вантажів складається з закону України «Про транзит вантажів», Митного кодексу України, міжнародних договорів Україні та Інших нормативно-правових актів про транзит вантажів.

Згідно Закону України «Про транзит вантажів», транзит вантажів — це перевезення транспортними засобами транзиту тран-

зитних вантажів під митним контролем через територію України між двома пунктами або в межах одного пункту пропуску через державний кордон України.

Свобода транзиту вантажів забезпечується шляхом:

— Відсутності будь-якої дискримінації стосовно учасників транзиту транзитного вантажу за ознакою його місця походження відправлення ввезення, вивезення чи призначення або у зв'язку з обставинами, ще відносяться до права власності на цей вантаж або натранспортнийзасібтранзиту, місця реєстрації чи прапора останнього, а також при оподаткуванні операцій, пов'язаних з транзитом вантажів, за винятками адекватного реагування на дискримінаційні заходи стосовно України або економічних санкцій міжнародних організацій, підтриманих Україною;

— Вільного вибору учасниками транзиту транзитних послуг, робіт (крім випадків, визначених законами та міжнародними договорами України), їх виконавців, засобів транзиту, а також маршрутів транзиту;

— відсутності необґрунтованих затримок і обмежень, у тому числі стосовно засобів транзиту, та звільнення від сплати будь-яких інших платежів, крім єдиного збору, що справляється у пунктах пропуску через державний кордон України.

Транзит вантажів здійснюється відповідними автомобільними, залізничними, водними та повітряними шляхами сполучення, що пролягають через пункти пропуску через державній кордон України, визначені Кабінетом Міністрів України, з урахуванням принципу свободи транзиту та вимог міжнародних договорів.

Транзит вантажів може здійснюватися у прямому або змішаному (комбінованому) сполученні. У прямому сполученні транзит вантажів передбачає їх транспортування одним видом транспорту без перевантаження на інший. У змішаному сполученні транзит вантажів може бути пов'язаний з їх перевантаженням з одного виду транспорту на інший, переробкою, сортуванням, пакуванням, обмірюванням, накопиченням, формуванням або подрібненням партій транзитного вантажу, тимчасовим зберіганням тощо. Такі операції здійснюються в зонах митного контролю виключно за вибором вантажовласника (уповноваженої ним особи).

Транзит вантажів у прямому сполученні передбачає їх перевезення за єдиним транспортним документом протягом усього шляху слідування.

Транзитними вантажами є насипні, наливні, навалочні, штучні, тарно-штучні товари, вантажобагаж, що прийняті до переве-

зення згідно з договором (контрактом). Такі вантажі, а також транспортні засоби транзиту і контейнери вважаються проходними через територію України у разі, якщо проходження цих вантажів з перевантаженням, складуванням, подрібненням на партії, зміною транспортного засобу транзиту чи без таких операцій є частиною повного маршруту перевезення, що розпочинається і закінчується за межами території України.

Транзит вантажів супроводжується товарно-транспортною накладною, складеною мовою міжнародного спілкування. Залежно від обраного виду транспорту такою накладною може бути авіаційна вантажна накладна (Air Waybill), міжнародна автомобільна накладна (CMR), накладна СМГС. коносамент (Bill of lading). Крім цього, транзит вантажів може супроводжуватися (за наявності) рахунком-фактурою (Invoice) або іншим документом, що вказує вартість товару, пакувальним листком (специфікацією), вантажною відомістю (Carqo Manifest), книжкою МДП (Carnet TIR).

При декларуванні транзитних вантажів відповідно до митного законодавства України до митних органів подається вантажна митна декларація (ВМД).

Службовим особам спеціально уповноважених органів виконавчої влади, які здійснюють контроль транзитних вантажів, забороняється вимагати від учасників транзиту іншої документації транзиту вантажів, крім визначених вище та міжнародними договорами України.

Транзитні послуги (роботи) призначаються для споживання та використання за межами митної території України і надаються (виконуються) на підставі відповідних дво- чи багатосторонніх договорів (контрактів) між учасниками транзиту.

Договори про надання транзитних послуг укладаються як між резидентами і нерезидентами, так і між самими резидентами і нерезидентами, які вільно обирають комплекс транзитних послуг, їх виконавців, а також засоби транзиту залежно від умов перевезень.

Тарифи на транзитні послуги визначаються договорами, якщо інше не передбачено нормативно-правовими актами, для забезпечення їх конкурентоспроможності порівняно з відповідними послугами у суміжних державах. Розрахунки між вантажовласниками та іншими учасниками транзиту здійснюються у порядку, визначеному цими договорами, згідно з якими вантажовласники можуть попередньо перераховувати на рахунки інших учасників транзиту кошти, що не є власністю останніх і використовуються ними виключно для розрахунків від імені вантажовласників за транзитні послуги з їх виконавців, після чого такі операції опода-

тковуються відповідно до законодавства України як оплата цих послуг.

Створенню належних умов для збільшення обсягів транзитних перевезень сприятиме проведення гнучкої тарифно-цінової та податкової політики. Для цього проводяться заходи щодо тарифного стимулювання розвитку транзиту (запровадження єдиного збору, наскрізних тарифів, тарифних знижок тощо). Проводяться дослідження, розроблення критеріїв і здійснення інтегрованої оцінки доходів та витрат при міжнародному транзиті вантажів територією України на основі спільної для всіх учасників транзиту маркетингової стратегії ціноутворення. Практикується зниження вартості супутніх транзитним перевезенням послуг. Триває підготовка та подання у встановленому порядку пропозицій щодо пільгового оподаткування операцій з надання послуг, пов'язаних з перевезенням вантажів і пасажирів транзитом через територію України, підготовка нормативно-правових актів стосовно тарифів за напрямками проходження транспортних коридорів. Розробляються методики формування наскрізних тарифів на перевезення транзитних вантажів. Проводяться заходи щодо тарифного стимулювання розвитку транзитних контейнерних перевезень. Удосконалюється організація охорони та супроводження підакцизних товарів, що переміщуються транзитом через митну територію України, впроваджуються економічно обґрунтовані тарифи на супроводження цих товарів із знижкою на 20—30 відсотків. Створено системи моніторингу тарифів і цін щодо надання послуг з перевезень та переробки транзитних вантажів на залізницях і в портах іноземних держав, які конкурують з українськими. Проводиться гнучка тарифна політика з метою залучення вантажів для прямування територією України.

Контроль транзитних вантажів встановлюється виключно законами і міжнародними договорами України та здійснюється у пунктах пропуску через державний кордон України. Контроль транзитних вантажів та обробка супроводжувальної документації транзиту вантажів здійснюються за технологічними схемами пропуску через державний кордон України відповідних транспортних засобів, що визначають терміни його проведення та регламентують дії службових осіб спеціально уповноважених органів виконавчої влади.

Обов'язковими умовами здійснення контролю транзитних вантажів є:

1. чітка регламентація проведення контролю та дій службових осіб спеціально уповноважених органів виконавчої влади виключно нормативно-правовими актами;

2. кваліфіковані службові особи спеціально уповноважених органів виконавчої влади, що утримуються виключно за рахунок коштів державного бюджету;

3. наявність необхідних сертифікованих засобів контролю;

4. спрощений та прискорений порядок контролю;

5. комплексне, одночасне та безперервне проведення всіх видів контролю, а за наявності угод з відповідними органами суміжних держав спільно з ними.

Спеціально уповноважені органи виконавчої влади та їх службові особи, які здійснюють контроль транзитних вантажів, не можуть передавати свої повноваження іншим особам.

Регулювання діяльності спеціально уповноважених органів виконавчої влади, що проводять контроль транзитних вантажів, здійснює Кабінет Міністрів України, який визначає заходи щодо вдосконалення цього контролю відповідно до міжнародних стандартів та сприяння нарощуванню обсягів транзитних вантажів.

Координацію діяльності учасників транзиту здійснює Міністерство транспорту України. Основними завданнями координації є:

1. забезпечення взаємодії учасників транзиту з метою безперебійності транзиту вантажів та усунення простоїв і затримок транспортних засобів транзиту;

2. забезпечення високої якості транзитних послуг (робіт);

3. розробка та реалізація заходів, спрямованих на приведення національних транзитних послуг (робіт) у відповідність з міжнародними стандартами.

Особи, винні у порушенні законодавства про транзит вантажів, несуть дисциплінарну, адміністративну, цивільно-правову або кримінальну відповідальність згідно з законами України.

Державна політика у сфері міжнародного транзиту спрямована здійснюватись на принципах забезпечення вільного, безпечного і безперешкодного пропуску товарів, пасажирів і транспортних засобів територією України, гарантії прав учасників транзиту, створення належних умов споживачам транзитних послуг. Для реалізації цих принципів вже проходить завершення формування нормативно-правової бази щодо регулювання правовідносин, пов'язаних з міжнародним транзитом вантажів, організація змішаних (комбінованих) перевезень та функціонування товаророзподільчих (логістичних) центрів:

а) розроблення і запровадження проектів законів України про транспортно-експедиційну діяльність, про джерела фінансування експлуатації внутрішніх водних шляхів, про змі-

шані (комбіновані) перевезення, про електронні документи та електронний документообіг, про електронний цифровий підпис та Кодексу внутрішнього водного транспорту;

б) розроблення і прийняття нормативно-правових актів з питань здійснення митно-брокерської діяльності у пунктах пропуску через державний кордон України, регламентування порядку перетину державного кордону України транзитними вантажами;

в) законодавче закріплення правового статусу операторів мультимодальних перевезень та логістичних центрів. Розробка і затвердження положень про оператора змішаних перевезень вантажів та про логістичні центри міжнародних перевезень;

г) приведення нормативно-правових актів, що регулюють питання, пов'язані з транзитом товарів та послуг, у відповідність з прийнятими Україною зобов'язаннями за міжнародними договорами.

На державному рівні розробляються системи відстеження та прогнозування розвитку міжнародного транзиту вантажів. Триває завершення формування нормативно-правової бази щодо регулювання правовідносин, пов'язаних з міжнародним транзитом вантажів. Планується провести низку заходів щодо поетапного приєднання України до міжнародних конвенцій та багатосторонніх угод у галузі транспорту та вступу до міжнародних транспортних організацій з визначенням пріоритетів, пов'язаних з інтеграцією транспортно-дорожнього комплексу України до транспортних систем ЄС та СНД і подальшим розвитком транзитних перевезень, у тому числі: Міжнародної конвенції про узгодження умов проведення контролю вантажів на кордонах (1982 рік); Конвенції про спільну транзитну процедуру (Женева, 20 травня 1987 року); Міжнародної конвенції про спрощення та гармонізацію митних процедур (Кіото, у редакції 2000 року); Конвенції ООН з міжнародних мультимодальних перевезень вантажів (1980 рік); Конвенції про договір міжнародного перевезення (19 травня 1956 року); Конвенції про договір міжнародного автомобільного перевезення пасажирів і багажу (1 березня 1973 року); Конвенції про міжнародні залізничні перевезення; Угоди про міжнародні перевезення швидкопсувних продуктів та про спеціальні транспортні засоби, які призначені для таких перевезень. (1 вересня 1970 року); Європейської угоди про найважливіші лінії міжнародних комбінованих перевезень та відповідні об'єкти; Європейської угоди про роботу екіпажів транспортних

засобів, що виконують міжнародні автомобільні перевезення (1 липня 1970 року), а також конвенцій та угод з питань безпеки руху та охорони навколишнього природного середовища. Вже реалізуються розроблені заходи щодо надання послуг з охорони перевезень транзитних вантажів і забезпечення безпеки пасажирів, що переміщуються через територію України. Триває реалізація заходів державного сприяння розвитку міжнародного транзиту в Україні шляхом:

1) удосконалюються економічні механізми стимулювання транспортних і транспортно-експедиторських організацій у разі збільшення обсягів транзитних перевезень;

2) розширюється бюджетне фінансування розвитку інфраструктури транзиту в рамках програм створення та функціонування національної мережі міжнародних транспортних коридорів, розбудови державного кордону України. Також для дії даних принципів активізуються діяльності посольств України за кордоном, спрямованої на залучення до транзиту вантажів територією України. Відбувається демонополізація у сфері надання послуг з організації та забезпечення транзитних перевезень.

Зараз відбувається розширення міжнародного співробітництва у сфері транзитних перевезень. Виконуються заходи з Інтеграції України до Європейського Союзу відповідно до міжнародних угод України «Про партнерство та співробітництво між Україною та ЄС», «Про принципи формування спільного транспортного простору і взаємодії держав — учасниць СНД у галузі транспортної політики» в частині адаптації національного транспортного законодавства до міжнародного, впровадження відповідних технічних та екологічних стандартів. Проводиться активна державна політика, спрямована на залучення до транзиту через Україну транснаціональних вантажопотоків на напрямках Захід — Схід та Північ -Південь. Розробляються заходи, щодо реалізації Основної багатосторонньої угоди стосовно міжнародного транспортного коридору ТРАСЕКА. Україна приймає участь у розробленні, відповідно до Програми ТРАСЕКА, регіональних проектів:

1) гармонізація прикордонних процедур;

2) єдина політика справляння транзитних зборів і встановлення тарифів;

3) єдина правова база щодо транзитних перевезень.

Україна ініціює створення разом із сусідніми державами спільних транзитних коридорів, операторських компаній транзитних перевезень на основі погоджених технологій та наскрізних тарифів. Розвивається співробітництво з країнами ГУАМ у створенні

зон вільної торгівлі та проведення єдиної тарифної політики з метою збільшення транзитних вантажопотоків. Залучаються іноземні інвестиції на реабілітацію автомобільної дороги Київ — Чоп. Проводиться навчання фахівців транспорту (у рамках Програми TACIS) з питань перевезень небезпечних вантажів. Вирішуються питання щодо усунення правових і технічних бар'єрів у сфері перевезень морськими суднами України через протоки Босфор і Дарданелли. Опрацьовується з Турецькою стороною питання щодо укладення угоди про паромне сполучення. Підготовлені пропозиції щодо розвитку міждержавних систем транспортування нафти і газу для включення до Програми TACIS — INOGATE на 2000—2003 роки. Створюється договірно-правова база для збільшення обсягів транспортування територією України вуглеводневих ресурсів із країн Каспійського регіону, Середньої та Центральної Азії до європейських країн. Вирішується з Молдовською стороною питання щодо застосування на залізничних пунктах пропуску на українсько-молдовському митному кордоні знижки при справлянні зборів за здійснення всіх видів контролю з товарів, що двічі вимушено перетинають кордон на шляху до порту Рені. Вирішується разом з відповідними органами Російської Федерації, Польщі, Чеської Республіки комплекс економічних та політичних питань з метою більш повного використання транзитного потенціалу української транспортної системи, зокрема щодо подовження залізничного коридору від Транссибірської магістралі транзитом через Україну, Польщу до Чехії із створенням централізованої інформаційної системи для передачі документів залізничного транспорту у напрямку руху вантажів і транспортних засобів. Україна сприяє розвитку міжнародного транспортного та митного співробітництва у сфері створення спільних (об'єднаних) транзитних систем та об'єктів з метою прискорення доставки вантажів та більш активного використання транспортної інфраструктури України іноземними власниками вантажів. Реалізуються Програми посилення координації роботи митниць України та сусідніх держав та спільного спрощення і модернізації процедур.

Планується вирішення разом з відповідними органами Російської Федерації комплексу економічних та політичних питань з метою повного використання транзитного потенціалу української транспортної системи. Планується розширення співробітництва у сфері транзиту в рамках європейських та світових торговельних, транспортних та експедиторських організацій, а також із сусідніми країнами з метою поліпшення умов пропуску транзитних вантажів.

5.5. Напрями підвищення конкурентоспроможності підприємств транспортного машинобудування

Необхідність постійного підвищення конкурентоспроможності підприємств транспортного машинобудування пов'язана з нагальною необхідністю реалізації транспортних проектів та програм, що спираються на розвинену транспорту інфраструктуру. Поліпшення транспортного обслуговування, розвиток транспортної системи та дорожнього господарства є однією зі складових конкурентоспроможності національної економіки. **Подальший розвиток транспорту та дорожнього господарства здійснюватиметься через:**

— забезпечення реалізації Комплексної програми утвердження України як транзитної держави у 2002—2010 роках;

— розробки та виконання «Програми розвитку морського і річкового транспорту України до 2010 року;

— оновлення основних фондів та технічне переоснащення морських портів та судноплавних компаній переважно на основі використання продукції сучасної промисловості;

— підвищення технічного рівня та безпечної експлуатації автомобільних доріг і мостів, розбудову міжнародних транспортних коридорів, реконструкцію автомобільної дороги Київ-Одеса та будівництво мостових переходів для залізничного та автомобільного транспорту через р. Дніпро, реконструкцію державного міжнародного аеропорту «Бориспіль» та будівництво мостових переходів для залізничного та автомобільного транспорту через р. Дніпро у м. Києві і м. Запоріжжі та реконструкцію мосту у м. Дніпропетровську;

— сприяння розвитку інфраструктури транспорту з урахуванням кон'юнктури на міжнародних ринках транспортних послуг, зокрема забезпечення створення глибоководного суднохідного ходу Дунай — Чорне море на Український частині гирла р. Дунай, реконструкції державного міжнародного аеропорту «Бориспіль» та будівництва вокзального комплексу на залізничній станції Дарниця;

— підвищення рівня інформатизації транспортного процесу та інформаційної взаємодії галузі транспорту з іншими галузями економіки;

— удосконалення державного регулювання, в тому числі з питань ліцензування транспортних послуг та формування тарифної політики;

— посилення на всіх видах транспорту державного контролю за виконаннями суб'єктами господарювання правил перевезень вантажів і пасажирів;

— поетапну ліквідацію перехресного субсидування за видами перевезень;

— продовження процесу реструктуризації залізничного транспорту;

— здійснення заходів щодо підвищення конкурентоспроможності вітчизняних авіакомпаній шляхом використання технічних можливостей Державного міжнародного аеропорту «Бориспіль»;

— розвиток і вдосконалення мережі регулярного транспортного сполучення, підвищення якості і надійності пасажирських перевезень, реалізацію заходів щодо розвитку автотранспортного обслуговування населення у сільській місцевості та продовження впровадження швидкісного руху пасажирських поїздів на залізничному транспорті.

Ці великомаштабні проекти потребують значних інвестицій та коріної перебудови механізму діяльності підприємств транспортного машинобудування. **Створення сприятливих умов для розвитку підприємств транспортного машинобудування, впровадження високих наукоємних конкурентоспроможних технологій, зменшення залежності від імпортних поставок досягатиметься шляхом:**

— впровадження політики імпортозаміщення промислової продукції кінцевого споживання з метою оптимального використання можливостей багатопрофільного національного виробництва для розвитку конкуренції, задоволення потреб внутрішнього ринку;

— виконання Державної програми розвитку промисловості на 2003-2011 роки;

— створення економічного механізму стимулювання розвитку високотехнологічних виробництв на базі інноваційних проектів впровадження у виробництво нових технологій, зокрема енергозберігаючих, на комерційних засадах;

— виконання Загальнодержавної програми створення військово-транспортного літака Ан-70 та його закупівлі за державним обороним замовленням;

— сприяння розвитку авіаційної промисловості шляхом виконання відповідної державної комплексної програми, а також розширення міжнародної виробничої кооперації у створенні, сертифікації та виробництві авіаційної техніки;

— виконання Національної програми будівництва суден рибопромислового флоту України на 2002—2010 роки;

— організації виробництва вітчизняних вантажних та вантажо-пасажирських електровозів для забезпечення потреб внутрішнього ринку;

— забезпечення виконання Програми освоєння виробництва обладнання і комплектуючих виробів для виготовлення трамвайних вагонів та оновлення рухомого складу підприємств міського електротранспорту. Залучення коштів на виробництво і закупівлю трамвайних вагонів та оновлення рухомого складу підприємств міського електротранспорту. Залучення коштів на виробництво і закупівлю трамвайних вагонів і тролейбусів вітчизняного виробництва за рахунок кредитів банків, лізингу, місцевих бюджетів;

— спрямування кадрової політики на істотне покращання забезпеченості підприємств транспортного машинобудування висококваліфікованими кадрами шляхом створення системи безперервної перепідготовки та підвищення кваліфікації (в тому числі робітничих професій).

Виконання галузевих програм виробництва високоякісної продукції, збільшення в експорті питомої ваги продукції з високим ступенем переробки, сприяння розвитку авіаційної промисловості, продовження реформування підприємств оборонно-промислового комплексу, розвиток великих інфраструктурних транспортних проектів, що в свою чергу активізують розвиток транспортного машинобудування та впровадження пілотних проектів випуску нових конкурентоспроможних виробів сприятимуть забезпеченню високого рівня конкурентних переваг національної економіки.

Нарощування темпів виробництва у 2005 році було зумовлено сприятливою кон'юнктурою на внутрішньому ринку продукції машинобудування. Це пов'язано передусім з високими темпами зростання виробництва в електронному і електричному, сільськогосподарському та транспортному машинобудуванні, в тому числі в автомобільній, авіаційній та суднобудівній галузях. Недостатнім на теперішній час є ріст продукції машинобудування для забезпечення вантажоперевезень та пасажироперевезень на Укрзалізниці, що пов'язано зі стрімким ростом цього виду послуг. Наведені напрямки розвитку та підвищення конкурентоспроможності підприємств транспортного машинобудування наведені на рис. 6.1.

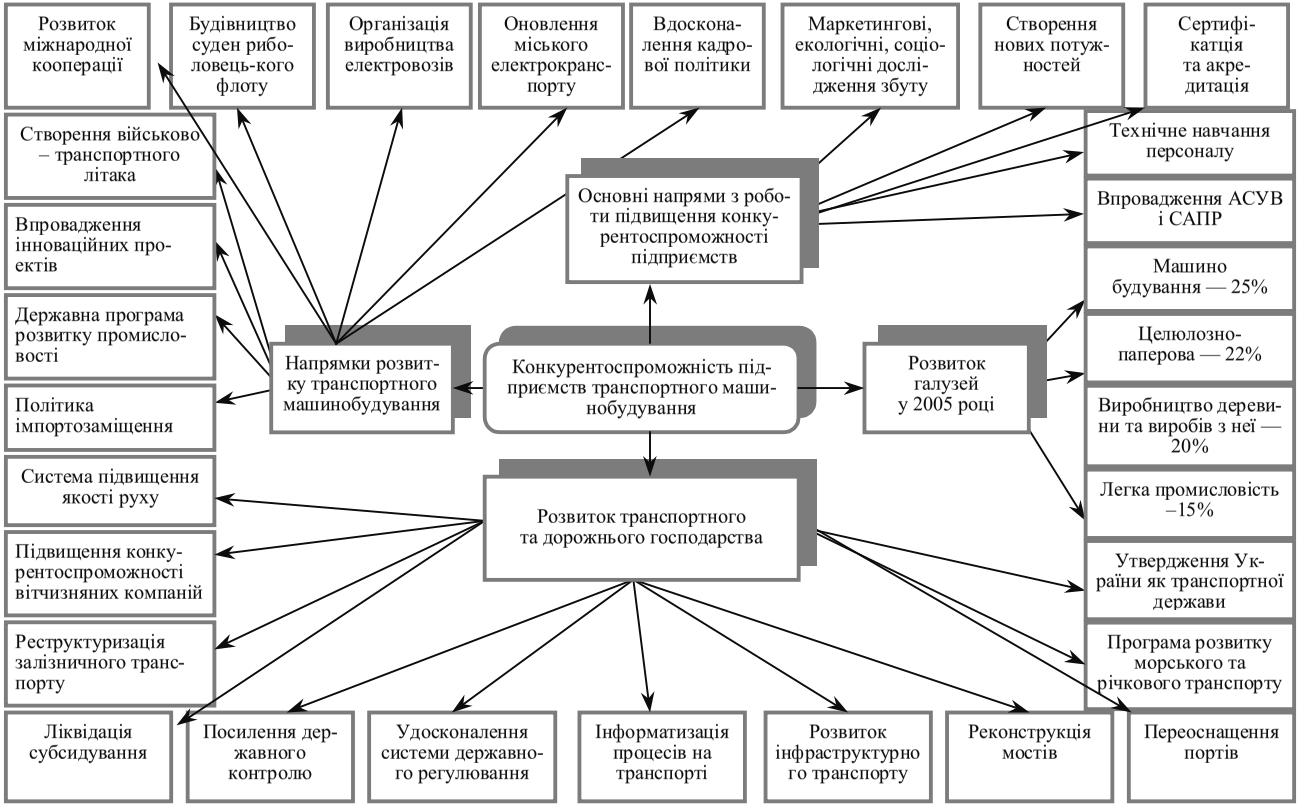

Рис. 5.1. Напрямки розвитку та підвищення конкурентоспроможності підприємств транспортного машинобудування

Упродовж січня-листопада 2004 року приріст експорту товарів машинобудівної галузі у фізичному виразі становив 29,1 відсотка. Водночас вартісна складова зросла на 70,9 відсотка.

Найвищу динаміку зростання виробництва у 2005 році, на думку експертів, збережуть машинобудування, целюлозно-паперова промисловість, виробництво деревини та виробів з деревини, легка промисловість, виробництво будматеріалів та металургія. Так, за січень-листопад 2004 року обсяги промислового виробництва зросли на 13,4 відсотка порівняно з відповідним періодом 2003 року. При цьому нарощування темпів промислового виробництва відбулося у машинобудуванні, ремонті та монтажі машин і устаткування (на 30,7 відсотка), у виробництві деревини та виготовленні виробів з неї (на 26,3 відсотка), у виробництві неметалевих мінеральних виробів — будматеріали, скло (на 20,8 відсотка), у целюлозно-паперовій промисловості (на 19,0 відсотка), у хімічній та нафтохімічний промисловості (на 14,0 відсотка), у хімічній та нафтохімічній промисловості (на 14,0 відсотка), у металургії та обробленні металу (на 13,0 відсотка). У 2005 році нарощування обсягів продукції промисловості порівняно з 2004 роком за видами економічної діяльності очікується у галузях: машинобудування (перш за все транспортне машинобудування), ремонт та монтаж машин та устаткування (значною мірою на підприємствах, що обслуговують потреби транспорту та транспортне машинобудування) — на 25 відсотків; целюлозно-паперовій промисловості — на 22 відсотки; виробництві деревини та виробів з деревини — на 20 відсотків; легкій промисловості — на 15 відсотків; виробництві неметалевих мінеральних виробів (будматеріали, скловироби) — на 10 відсотків, а також на 8 відсотків у металургії та оброблені металу, хімічній та нафтохімічній промисловості. Зростання виробництва відбудеться за рахунок впровадження новітніх технологій та розширення виробничих потужностей діючих виробників. Збут повинен стимулюватися високим попитом на продукцію цих галузей.

У галузі транспортного машинобудування слід відзначити очікуваний значний розвиток електровозобудування. Також значним сегментом транспортного машинобудування є автомобілебудування. У галузі автомобілебудування рушійною силою стане зростання вітчизняного виробництва, поновлення дії інвестиційної програми виробництва вантажних автомобілів і автобусів ВАТ «Луцький автомобільний завод» (затверджено постановою Кабінету Міністрів від 17 вересня 2003 р. № 1473), а також заходів захисту внутрішнього ринку, визначених Законом України

«Про розвиток автомобільної промисловості України». В авіаційній галузі розширення виробництва здійснюватиметься за рахунок виготовлення літаків АН-140 на ДП «Харківське авіаційне виробниче підприємство» та виконання державного замовлення на закінчення випробування і підготовку серійного виробництва літака Ан-70 на АНТК імені О.К.Антонова та Київському державному авіаційному заводі «Авіант»; відновлення можливостей гвинтокрилобудування.

У суднобудівній галузі здійснюватиметься залучення до виконання та реалізації вітчизняних підприємств суднобудівної галузі «Національної програми будівництва суден рибопромислового флоту України на 2002—2010 роки», а також прискорення Мінтрансом розробки і затвердження «Програми розвитку морського і річкового транспорту України до 2010 року».

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Історичні передумови розвитку інфраструктури світу.

2. Розвиток світових мегапроектів.

3. Конфлікти навколо транспортних мегапроектів минулого і сучасності.

4. Транзит і його теоретична основа.

5. Напрями підвищення конкурентоспроможності підприємств.

6. Конфлікти навколо Суецького каналу.

7. Конфлікти навколо Панамського каналу.

8. Європейський трансконтинентальний водний шлях Рейн-Майн-Дунай.

9. Економічні інтереси навколо міжнародних транспортних коридорів.

10. Конфлікт в гирлі Дунаю «Швидке».

11. Міжнародна конкуренція на ринку транспортного машинобудування.

12. Створення сприятливих умов для розвитку підприємств транспортного машинобудування в Україні.

6. МІЖНАРОДНІ ДЕМОГРАФІЧНІ КОНФЛІКТИ

6.1. Демографічні проблеми людства

В сучасному суспільстві важливого значення почали набувати демографічні проблеми людства, які, насамперед, проявляються міграцією і природним рухом населення. Міграція є цілком природним, хоча й досить складним процесом, який важко піддається методам прямого впливу, але вимагає постійної уваги з боку держави, врахування при розробці державою економічної, соціальної, демографічної, етнокультурної та зовнішньої політики. Значення міжнародних міграцій та необхідність їх державного регулювання в сучасному світі зростає в умовах побудови відкритого суспільства, поглиблення міжнародного співробітництва, оскільки людські обміни, з одного боку, виступають індикатором рівня суспільних процесів, а з другого, вагомим фактором їх розвитку.

Міграції населення здавна були визначальним фактором в історії людства. Люди завжди переміщуються — добровільно або примусово. У стародавньому світі міграційні переміщення були обумовлені переважно військовими походами, освоєнням нових земель, зміною клімату, нестачею ресурсів. Бурхливі або мирні, міграції завжди подібні до стихійних явищ: відбуваються, і нічого тут не вдієш. У процесі деяких міграцій представники цілого народу поступово переселяються з одного ареалу в інший. І при історичному аналізі стародавніх міграцій, найголовніше не те, яка кількість цих людей лишилася на їхній природній території, а те, якою мірою вони змінили культуру на території, куди прибули. Відомі великі міграції зі сходу на захід, — тоді народи з Кавказу вплинули і на культуру, і на біологічну спадковість західних націй. Відомі міграції так званих «варварів», що заполонили Римську імперію і породили нові царства і нові культури, що дістали назву «романо-варварських» або «романо-германських». Відбулася європейська міграція на Американський континент, і від східного узбережжя далі й далі, до самої Каліфорнії, і від Карибських островів і Мексики — на південь, аж до самої Вогненної Землі. Наприклад, 9—10 млн рабів були завезені свого часу європейцями до малонаселеної Америки насильно. Через работоргівлю, населення Африки протягом 1650—1850 рр. зменшилося на 22 %. Ми знаємо і перервані міграції, наприклад, просування

народів арабського походження на Піренейський півострів. Знаємо й форми запрограмованої, локальної, а, проте, не менш впливової міграції населення Європи на схід і на південь (що призвело до утворення так званих постколоніальних націй), при якій мігранти докорінним чином змінили культуру автохтонних народів. Але свідома та добровільна міжконтинентальна міграція населення розпочалася лише на початку XIX ст.

У розвитку міграційних процесів виділяють три великі соціальні хвилі. За даними М. Г. Нікітіної, перша хвиля — стара міграція (охоплює початок і середину XIX ст.) Для цього періоду характерне, в основному, переміщення промислових робітників. 70—80 % емігрантів виїжджало в США, основну частину їх становили вихідці з Європи (пік ірландської еміграції). Друга хвиля — нова міграція, (припадає на кінець XIX — першу половину XX ст.) У цей час мігрує переважно селянство. Міграції з Європи досягли максимуму в десятиріччя перед Першою світовою війною (20 млн чоловік). Виїжджали в США (13 млн), Канаду, Бразилію й Аргентину. По чисельності мігрантів до 1930 р. лідирувала Італія, поступово стала зростати частка іммиграції з Канади, Мексики, з Антильських островів. У Південну Америку направлялося з Європи значно менше мігрантів, що пов'язано як з економічною відсталістю цього континенту, так і з обмеженнями міграції. В Аргентину, Бразилію виїхало близько 8—9 млн чоловік. Австралія до Другої світової війни приймала мігрантів переважно з англосаксонських країн. Третя хвиля міграції почалася після закінчення Другої світової війни. На цьому етапі характерне переміщення як некваліфікованої робочої сили, так і наукових кадрів, фахівців. Стимулювали міграцію події в Угорщині (1956 р.), у В'єтнамі (1974—1975 рр.), на Кубі (1980 р.). Значним був і потік з Мексики, країн Карибського басейну, причиною якого стали суто економічні причини.

Характерне явище другої половини XX ст. — міграція висококваліфікованих фахівців у США, Канаду, Великобританію, ПАР, Австралію, Францію. Частка фахівців серед іммігрантів становила близько 20 %. У США емігрують не тільки з Європи. Близько 80 % студентів з неєвропейських країн, які навчаються в США, після навчання не повертаються на батьківщину. Аналогічно у Великобританії концентруються лікарі індійського походження, частка яких становить близько 35 %. У Францію емігрували фахівці з країн Північної Африки й Індокитаю. У європейських країнах формується незвичайна ситуація: їдуть національні кадри, а їхнє місце займають вчені кадри з країн, що розвиваються.

Поряд з важливими для світової економіки міграціями європейського населення, слід звернути увагу і на міграції азіатського населення. З кінця минулого сторіччя вербують на роботи в країнах Південно-Східної Азії і США китайців, індусів. У нашому сторіччі почалася інтенсивна японська міграція на Гаваї, у США й у Бразилію. Тобто, необхідно підкреслити, що зараз міжнародній міграції притаманна тенденція постійного збільшення її масштабів та зміна якісного складу учасників.

У сучасному світі більшість населення, що мігрує, керується економічними та соціальними чинниками, наприклад, пошуками краще оплачуваної роботи. Серед мігрантів є й біженці, які залишають країну перебування через релігійні, політичні, етнічні та інші утиски. За станом на початок XXI ст. найбільше біженців було з Афганістану (5 млн чол.), Палестини (2 млн чол.), Ефіопії (1 млн чол.), Мозамбіку (0,9 млн чол.), Анголи (0,4 млн чол.), Камбоджі (0,3 млн чол.). З'явилися екологічні біженці, які втікають через забруднення районів свого проживання. Але, всеж таки, найважливішою проблемою є безробіття, яке постає глобальною проблемою, яка є практично завжди і всюди. Безробіття охоплює десяту частину робочої сили, а найгострішою проблемою воно проявляється у країнах, що розвиваються. Безробітними вважається четверта частина міської робочої сили — 750 млн чол., частково безробітні або повністю безробітні — в аграрному секторі економіки цієї групи країн.

Окрім міграції, важливого значення для демографічної кризи набуває природний рух населення. Слід враховувати, що чисельність населення постійно змінюється. Так наприкінці епохи палеоліту (15 тис. років до н.е.), кількість населення Землі становила 3 млн чол., а до кінця неоліту (2 тис. років до н.е.) вона збільшилася до 50 млн чол. Для того, щоб населення планети досягло 1 млрд чол., потрібен був проміжок часу від виникнення людства і до 1850 р. Двомільярдного населення планета досягла за 80 років — в 1930 р., тримільярдного — за 30 років, у 1960 р. Четвертий мільярд з'явився за 16 років — у 1976 р., а п'ятий — за 11 років, у 1987 р. Через сповільнення темпів народжуваності шестимільярдної позначки населення планети досягло за 12 років. 11 жовтня 1999 р. у столиці Боснії і Герцеговини м. Сараєво народилася дитина, яка вважається 6-мільярдним жителем планети. У табл. 6.1, за даними вищенаведеного джерела, наведено дані про збільшення кількості населення Землі, а також прогноз кількості населення планети.

Таблиця 6.1

ЧИСЕЛЬНІСТЬ НАСЕЛЕННЯ ЗЕМЛІ

Рік	Загальна чисельність населення, млн чол.	Рік	Загальна чисельність населення, млн чол.	Рік	Загальна чисельність населення, млн чол.	Рік	Загальна чисельність населення, млн чол.
1	200	1920	1860	1985	4845	1996	5800
1000	275	1930	2070	1990	5246	1997	5880
1250	375	1940	2295	1991	5385	1998	5950
1500	420	1950	2500	1992	5480	1999	6030
1700	615	1960	3050	1993	5544	2000	6100
1800	900	1970	3700	1994	5607	2025	8188
1900	1625	1980	4450	1995	5734	2050	11000

Відомості про чисельність населення отримують на підставі регулярних (зазвичай один раз на 10 або 5 років) загальних переписів населення, а в проміжках між ними — шляхом розрахунків, що спираються на дані переписів як на базу. За прогнозами ООН на найближчі роки, чисельність населення Землі становитиме у 2010 р. — 6985 млн, у 2015 р. — 7469 млн, у 2025—8500 млн осіб.

Відносно швидше зростає населення країн, що розвиваються. У навчальному посібнику «Міжнародні ринки ресурсів» складеному під загальною редакцією професора Ю.В. Макогона, повідомляється, що у 1995 р. майже 60 % світового населення проживало в Азії, в Африці — 12 %, у Латинській Америці — 8 %, у Північній Америці — 5 %, у Західній Європі — 3,2 %, в Австралії й Океанії — 0,9 %. Дещо відмінною є статистична інформація наведена І. І. Дахно у табл. 6.2, але регіональне співвідношення зберігається. У 10 найчисленніших за кількістю населення країнах світу проживає 2/3 планетарного людства. У п'яти країнах світу — Китаї, Індії, США, Індонезії та Бразилії зосереджена половина населення Землі. «Демографічному вибуху» передусім сприяє «третій світ» — бідні народжують бідних. Урбанізація, тобто збільшення міст і міського населення, значною мірою зумовлена збільшенням кількості населення. Надмірна кількість населення стримує економічне зростання, вичерпує природні ресурси і руйнує довкілля.

Таблиця 6.2

РЕГІОНАЛЬНІ ПОКАЗНИКИ ЧИСЕЛЬНОСТІ НАСЕЛЕННЯ

Регіон	Чисельність, млн чол.		Темпи росту, %		Темпи народжуваності, чол. на 100 чол.		Темпи смертності, чол. на 100 чол.	
	1995 р.	2025 р.	1990—1995 рр.	2020—2025 рр.	1990—1995 рр.	2020—2025 рр.	1990—1995 рр.	2020—2025 рр,
Світ загалом	5734	8188	1,65	0,94	25,7	17,6	9,2	8,2
Азія	3247	4758	1,73	0,89	25,9	17,0	8,5	8,1
Африка	878	1495	2,87	1,74	42,3	24,1	13,8	6,7
Америка	773	1035	1,49	0,72	21,9	15,3	7,3	8,2
Європа	807	863	0,45	0,15	14,4	13,0	9,8	11,5
Австралія й Океанія	29	36	1,57	0,59	19,3	15,0	7,8	9,1

В світі існують два основні напрями демографічної політики — підвищення народжуваності (що притаманно економічно розвиненим країнам) та зниження народжуваності (зустрічається у країнах, що розвиваються). **Висока кількість народження дітей спостерігається в тих країнах, де: низький життєвий рівень, велика смертність та відсутні або мінімізовані державні соціальні гарантії забезпечення людини в пенсійному віці. Тому люди намагаються поліпшити своє майбутнє завдяки збільшення кількості нащадків.** Найвищими темпами збільшується населення Африки — щороку на 3 %. Кенійська жінка в середньому народжує 7 разів. «Демографічному вибуху» сприяють не лише високі темпи народжуваності, а й сповільнення темпів смертності населення планети.

Якщо нинішні темпи народжуваності збережуться, то, за підрахунками експертів ООН, через триста років кількість населення земної кулі може становити катастрофічну цифру — 13 трлн чол., тобто у 20 тисяч разів перевищуватиме нинішню кількість. Коли б вдалося забезпечити ситуацію, що кожна жінка народжуватиме по двоє дітей, то кількість населення Землі становила б через триста років 9 млрд чол. Чверть населення земної кулі проживатиме в Африці. Найбільшими за кількістю населення країнами світу будуть Індія, Китай та США. Середній вік планетарного населення збільшиться з 26 до 50 років. Цікаво, що більшість міст-

гігантів світу належать саме країнам, що розвиваються. Наприклад, з 25 найбільших міст світу лише чотири розташовані у групі економічно розвинутих країн. У Лімі, Бангкоку, Багдаді, Буенос-Айресі проживає понад 40 % населення відповідних країн.

Головні сучасні «мегатенденції», які прискорюють прояв демографічних проблеми людства, це: глобалізація та гомогенізація; інформатизація і зростання «інтелектуальних» галузей економіки; лібералізація та демократизація. Протидіють їм: тенденція збільшення уваги до екологічних проблем, безпеки та розвитку життєдіяльності людини; культурно-релігійні перепони; мовний бар'єр. Наприклад, нині населення планети спілкується трьома тисячами мов, не враховуючи діалектів. Дві третини населення Землі говорить тринадцятьма найпоширенішими мовами. Китайська мова рідна для 1,1 млрд чол., англійська — 430 млн чол., хінді та урду — 320 млн чол., іспанська — 290 млн чол., російська — 220 млн чол. Офіційними мовами ООН є китайська, англійська, іспанська, російська, арабська і французька.

6.2. Історичні передумови формування сучасних міграційних процесів в Україні

Щоб об'єктивно дослідити міграції у стародавні часи, треба зрозуміти, що міграції тодішнього населення мали зовсім інші причини, форми та напрямки. Це можна прослідкувати на прикладі, як письменних документів (найбільш відомим древнім історичним письмовим документом є — Біблія) та археологічних пам'ятників і знахідок.

Причини міграцій наших предків були наступні:

- **добровільне освоєння нових незаселених територій;**
- **вимушене повільне освоєння нових незаселених територій (внаслідок зміни клімату, умов ведення господарства, довгострокових військових конфліктів, збільшення кількості населення етносу);**
- **завоювання заселених територій;**
- **термінове утікання від переслідувань, яке супроводжувалося вимушеним освоєнням нових незаселених територій;**
- **насильницьке переміщення народів завойовниками з місця їх проживання на іншу територію.**

Враховуючи розповсюдження рабовласництва, ці міграційні переміщення завжди супроводжувалися використанням праці рабів в якості військової та робочої сили або платників данини.

З часом, завдяки освоєння території земної кулі та збільшення чисельності людства, причини міграції суттєво змінилися і почали набувати пріоритетного значення у площині виробництва, торгівлі та праці.

Хоча міграція іманентна всім періодам людської історії, особливого значення вона набуває в переломні її моменти. Суспільні катаклізми, революції, війни, так само, як і кардинальні політичні та економічні перетворення, призводять до значних змін у міграційній поведінці населення.

Враховуючи те, що Україна як незалежна держава (в тому територіальному вигляді який вона зараз має), була сформована у 1991 році, доцільно визначити події, які обумовили головні міграційні хвилі населення, що суттєво визначили сучасний стан політичного, економічного, соціального та культурного середовища нашої країни. Це: 1654 рік — воз'єднання України з Росією; період з 1709 року (ліквідація Старої Запорізької Січі Петром I) до 1775 року (ліквідація Нової Запорізької Січі при Катерині II) — втрата Україною незалежності; 1861 рік — відміна кріпацтва; період з 1914 року (початок Першої Світової війни) до 1918 року (закінчення Першої Світової війни, революційні події пов'язані з руйнуванням Російської імперії, тимчасове створення Української держави та заснування СРСР; період між 1939 та 1945 роком (початок та кінець Другої світової війни); 1991 рік — розпад СРСР та створення України й інших незалежних держав. Розглянемо ці часові лаги більш детально.

Український народ формувався на основі частини східнослов'янського населення, що входило раніше до складу єдиної давньоруської держави (IX—XII ст.). Назва «Україна» вживалося для позначення різних південних і південно-західних частин давньоруських земель ще у XII—XIII ст. Українська нація складалася в південно-західних районах цієї держави (територія Київського, Переяславського, Чернігово-Сіверського, Волинського і Галицького князівств) переважно в

XIV—XV ст. Незважаючи на захоплення в XV ст. великої частини українських земель польсько-литовськими феодалами, в XV—XVII ст. у ході боротьби з польськими, литовськими та угорськими завойовниками і протидії татарським ханам, Туреччині та Росії, консолідація українського народу продовжувалася. У XVI ст. склалася українська книжкова мова. У XVII ст. Україна возз'єдналася з Росією (1654 р.). Але протягом наступного сторіччя відбувався поступовий занепад політичної, військової та економічної самостійності українського народу, яку він мав на-

передодні Переяславської ради. Як прояв цих процесів, відбулося приєднання частини козацтва на чолі з гетьманом Мазепою до шведів при веденні Росією тривалої Північної війни. Початком втрати політичної та військової незалежності було знищення у 1709 році Старої Запорізької Січі Петром І, а останнє знищення Нової Запорізької Січі у 1775 році було логічним завершенням цього процесу, що суттєво зменшило міждержавний міграційний рух українців і спрямувало його у внутрішньодержавну площину. У 90-х роках XVIII ст. до складу Росії ввійшли Правобережна Україна і південні українські землі, а в першій половині XIX в. — придунайські.

Процес формування української нації протікав одночасно з формуванням російської і білоруської націй. В умовах визвольної війни проти татаро-монгольського ярма (середина XII — кінець XV ст.) проходила етнічна консолідація князівств Північно-Східної Русі, що утворили в XIV—X ст. Московську Русь. Східні слов'яни ростовських, суздальських, володимирських, московських, тверських і новгородських земель стали етнічним ядром російської нації, що формувалася. Однією з найважливіших особливостей етнічної історії росіян, була постійна наявність слабозаселених просторів, сусідніх з основною російською етнічною територією, і багатовікова міграційна активність російського населення. У результаті, поступово сформувалася велика етнічна територія росіян, оточена зоною постійних етнічних контактів з народами, різними за походженням, культурними традиціями і мовою (фіно-угорскими, тюркськими, балтськими, монгольськими, західно- і південнослов'янскими, кавказькими та ін.).

Своєрідність процесу формування окремих націй (росіян, українців, білорусів) укладалася в тім, що вони в однаковій мірі пережили стадію давньоруської народності, і були сформовані внаслідок диференціації давньоруської народності на три самостійних близькородинні етноси (XIV—XVI ст.). У середині XVI ст., після приєднання Казанського й Астраханського ханств, до складу Росії ввійшли землі Поволжжя (вихід у Каспійське море), а пізніше, степові райони Північного Кавказу. Вже в XV ст. на степові простори Дону кинулися збіглі селяни з Центральної Росії і Поволжжя, їх називали козаками, що у перекладі з тюркського означали «удальци», «вільні люди», особливо підсилився потік людей на Дон у XVIII ст. За статистичними даними В. І. Бутова, в 1625 р. на Дону перебувало 5 тис. козаків, а в 1638 р. — близько 10 тис, а в другій половині XVII ст. — близько 14 тис. До кінця XVIII ст. на Дону перебувало 225 тис. чоловік, а

в середині XIX ст. — майже 900 тисяч. Ріст населення тут йшов в основному за рахунок мігрантів.

У XVII—XVIII ст. росіяни, українці і білоруси виявилися в складі однієї держави — Російської імперії. Процес формування націй протікав у цих етносів у різному темпі, що обумовлювалося своєрідними історичними, етнополітичними і етнокультурними ситуаціями, які переживав кожний із трьох народів.

Росту міграції на території Північного Кавказу сприяло рішення сенату 1782 р. про роздачу державним селянам земель на Кавказькій лінії (Кавказька область була пізніше перетворена в Ставропольську губернію). У 1845 р. чисельність селян-мігрантів тут наближалася до 160 тис. У 1787 р. було створено Чорноморське козаче військо за рахунок переселення колишніх запорожців; через п'ять років чорноморські козаки зайняли землі Кубані. Усього в 1792—1793 р. на Кубань переселилося до 25 тис. чоловік. За поданим звітом Кубанського козачого війська у 1862 р. на землях області мешкало більш 393 тис. чоловік.

Протягом першої половини XIX ст., міграція не відрізнялася великими масштабами, тому що кріпацьке право стримувало вільне пересування селян. У цей період йшла колонізація Європейської Півночі, гірничозаводське заселення Уралу, переселення на «вільні землі», «дике поле» — у Новоросію, Південне Предуралье і Нижнє Поволжжя. Основну роль в освоєнні Астраханського краю зіграли народні переселення — збіглі кріпаки (тільки на початку XIX ст. їх нараховувалося понад 20 тис. чоловік) та переселені урядом або поміщиками селяни. Організоване переселення державних селян активно почалося в першій половині XIX в. З 1799 по 1857 р. чисельність осіб чоловічої статі зросла з 8,3 тис. до 87,4 тис.

Скасування в 1861 р. кріпацького права в Росії, створило сприятливі умови для міграційної рухливості колишнього фортечного селянства. Відбувалося зростання міграції населення на нові землі Сибіру, Уралу, Далекого Сходу і, природно, на південь Росії. Приміром, у Ставропольській губернії з 1867 по 1897 р. чисельність населення зросла з 341 тис. до 873,3 тис. осіб, тобто більш ніж у 2,5 рази; у Кубанській області (за цей же період) з 600 до 1976,4 тис. — у 3,3 рази. У Донській області чисельність населення з 1860 по 1900 р. зросла в 2,7 рази. У Сибіру чисельність населення з 1863 по 1913 р. зросла в 3 рази, у Примор'ї і Приураллі — у 16 разів. На зростання чисельності населення вплинуло будівництво Транссибірської залізниці (Урал, Сибір, Далекий Схід) та інших магістралей (вихід до портів Чорного і

Каспійського морів та ін.). Посилення міграції населення Росії було зв'язано з заселенням уральських і сибірських земель, причому сільськогосподарське освоєння Сибіру в більш широких масштабах починається з XIX ст.

Наприкінці XIX і початку XX ст. помітно зростає переселення людей із села в місто, що було зв'язано з розвитком промислового виробництва, транспорту, розробкою корисних копалин, розширенням зовнішньої торгівлі. У 1897 р. частка «сторонніх» склала в Москві 74 %, у Санкт-Петербурзі 69 %. Інший приклад. У 1811 р. самим великим містом Дону був Таганрог, що нараховував 7,4 тис. чоловік; у Новочеркаську проживало 6,7 тис., у Ростові-на-Дону менш 4 тис. У 1863 р. у Ростові проживало вже 29 тис., а в 1914 р. — понад 170 тис. чоловік.

У цей період починається нова характерна риса міграції — це сезонне переміщення «місто-село», «село-місто». Останнє було характерно для південних територій, куди на літньо-осінній сезон спрямовувалися сотні тисяч селян з центральних губерній Росії, Верхнього і Середнього Поволжжя. Наприклад, у

1912 р. через Донську область пройшло не менш 600 тис. найманих робітників, з яких там залишилося лише близько 150—200 тис., а інша частина працівників відправлялася на Кубань і Ставропілля де були створені великі ринки наймання в станицях.

Початок Першої Світової війни у 1914 році призвів до зміни територій провідних держав, що поступово активізувало міграційні процеси. Але свій вибір, стосовно міграцій, українці почали робити після Лютневої та Жовтневої революцій 1917 року та короткострокового утворення Української держави. Варто зауважити, що на всьому шляху демографічного розвитку СРСР характерною була насильницька міграція, повна або часткова депортація та переміщення народів. Початок був покладений у 1918—1920 рр. — під час поразки білої армії у Криму. Далі слід зазначити, переміщення населення в ГУЛАГ, масову депортацію інтелігенції на Захід, колективізацію, під час якої були вислані в східні райони сотні тисяч «селян-куркулів» і членів їхніх родин, а трохи пізніше переміщення репресованих городян (колишні привілейовані групи населення, члени політичних партій, «опозиціонери» і т. д.). На початку Другої світової війни, у 1939 році, СРСР забрав у сусідніх держав частину земель Західної України, а у 1940 році — Північну Буковину та частину Бесарабії. Депортація населення продовжувалася і в роки Великої Вітчизняної війни. У 1941 р. з території Північного Кавказу були депортовані німці, у 1942 р. — греки, у 1943 р. — карачаєвці (більш 60 тис.),

у 1944 р. — чеченці й інгуші (близько 400 тис.). Усього було депортовано більш ніж 600 тис. осіб.

Міграції населення в роки радянської влади характеризувалися високим, міжрегіональним міграційним переміщенням населення під могутнім державним регулюванням. У першу чергу це було зв'язано з переміщенням продуктивних сил у східні райони країни (для їхнього рівномірного розміщення і з метою більш повного використання природних ресурсів), що зажадало переселення величезної кількості людей. Основна частина переселенців йшла на Урал, у Західний і Східний Сибір, на Далекий Схід. Продовжувалося заселення Півночі Європейської частини, пов'язане з промисловим розвитком країни.

Частина міграційного потоку спрямовувалася на промислові новобудови в міста, у тому числі для надання «допомоги національним окраїнам» у розвитку промисловості. Значним виключенням було лише переселення для освоєння цілінних земель у 1950-х рр. (Південний Урал, південь Західного Сибіру, Південне Поволжя, Дон, Ставрополье). На всесоюзні ударні будівництва і райони освоєння цілінних земель прибували як планові мігранти, що набиралися згідно оргнабору, так і самодіяльні переселенці. Тільки за період з 1939 р. по 1958 р. з європейської частини СРСР переселилося в східні райони, включаючи Урал, близько 10 млн чоловік. Поряд з величезними регіональними потоками великі розміри здобувають переселення із сіл у міста, викликані індустріалізацією країни. Масштаби цих потоків яскраво характеризуються наступним показником: за 60-річний період (з 1927 р. по 1988 р.) більш 80 млн сільських жителів переселилися в міста. Особливо великим був відтік сільського населення в міста на Поволжжі, Уралі, у Центрі. Значні переміщення населення відбувалися в період другої світової війни і після її закінчення: на Урал і в Сибір було евакуйовано близько 25 млн жителів європейської частини країни. У післявоєнний час в утворену з північних районів Східної Прусії Калінінградську область і на Південний Сахалін, що раніш належав Японії, було переселено значну кількість населення.

Також збільшувалася міждержавна міграція населення, пов'язана з розширенням сфер впливу комуністичної ідеології у світі, яка підкріплювалась фінансовою підтримкою Москви. Значна кількість населення працювала в країнах Варшавського договору у ВПК, будівництві, торгівлі. У ході наявних ідеологічних протиріч із владою й економічних труднощів росли еміграційні потоки із СРСР. Але корінним моментом для зміни міграційної активності населення України з'явився розпад СРСР.

6.3. Вплив структур міграції на соціально-демографічні конфлікти

Завдяки збільшенню кількості мігрантів у світі, доцільно виділити існуючі структури міграці: фізичні структури: компактне поселення, дифузійне поселення («асимілят»), діаспора; віртуальні структури: національно-культурна автономія і псевдоеміграція («антисистема»).

• Компактне поселення — це спільне проживання на одній порівняно невеликій території представників тільки одного етносу, що прибули сюди як мігранти. Вони селяться поблизу один одного: так легше знаходити взаєморозуміння, відчувати себе у більш комфортному середовищі, немає проблем з мовою в повсякденному спілкуванні.

Компактні поселення можуть бути двох типів: відкритого і закритого (гетто). Розходження тут головним чином у психології їхніх мешканців, дружелюбних або ворожих стосовно представників інших етносів. Закриті компактні поселення називаються гетто, а процес їхнього утворення — «геттоізацією». Для мешканців гетто характерно недовірливе, недружелюбне, недоброзичливе, а часом й агресивне відношення до стороннього. Типовий приклад гетто — «негритянський квартал» Нью-Йорку: білим там показуватися не рекомендується — небезпечно для життя. Типовий приклад компактного поселення відкритого типу — «китайський квартал» того ж міста: жителі дружелюбні до сторонніх, тим більше, що, займаючись торгівлею, вони зацікавлені в залученні покупців. Поняття «гетто» у даний час означає не стільки рівень життя, скільки тип поселення, психологічно закритий, прагнучий відгородитися від усього навколишнього.

Гетто можуть бути двох видів спонтанні і примусові. Гетто темношкірих у Нью-Йорку — першого типу, гетто євреїв у Варшаві, улаштоване нацистами під час Другої світової війни — другого типу: геттоізація тут відбулася не з волі мешканців цього району Варшави. Тому гетто темношкірих у Нью-Йорку продовжує існувати, тоді як гетто євреїв у Варшаві було ліквідовано, як тільки супротивникам нацизму відкрилася для цього можливість. Правда, в історії єврейської діаспори відомі і добровільні гетто, відхід з яких був зв'язаний із прокльоном і відлученням від єврейства, і тому іти з такого гетто вирішувалися не багато хто.

Компактні поселення мігрантів утворяються або в зв'язку з особливою привабливістю для них даного місця, або через поси-

лене розмноження мігрантів у новому місці проживання, так що, почавши з декількох родин, поселення може стати досить великим по чисельності. У багатьох великих містах світу є свої компактні поселення різних етносів: індійські, турецькі, корейські. От, приміром, характеристика компактного поселення в одному із сучасних районів Берліну: «...у процесі багатьох десятиліть міграції турецьких робітників і інтелектуалів-біженців виникла не просто турецька діаспора, але свого роду гетто. Тут більшість жителів — турки, і навіть вулиці мають турецький вигляд, що їм додають реклама й оголошення майже винятково турецькою мовою, турецькі закусочні і ресторани, турецькі банки і бюро подорожей, представництва турецьких партій і турецькі політичні гасла на стінах. У Кройцбергу можна прожити все життя, не сказавши ні слова по-німецькому». Стати «гетто» цей район може, якщо в психології його мешканців почне домінувати ворожість, відчуженість, обмеженість, протидія усім іншим мешканцям.

Існування компактних поселень — істотне навантаження на владу й органи правопорядку країни, де подібне поселення утворилося, адже серед мігрантів з такою ж імовірністю, як і в себе у будинку, з'являються свої правопорушники і навіть злочинці, а крім того — і політичні екстремісти. Отже, необхідні визначені заходи для обмеження росту подібних поселень, інакше «аборигенне» населення, яке менш інтенсивно розмножується, у своїй власній країні може виявитися витиснутим з багатьох територій. Утворення подібних поселень — природний наслідок розходжень у рівні життя країн третього світу і країн Заходу. Але варто враховувати, що багатства Заходу були багато в чому створені шляхом експлуатації населення колишніх колоній, так що теперішня мирна «колонізація» колишніх метрополій — історично справедливе явище, яке може викликати в майбутньому багато міжетнічних проблем.

• **Дифузійне поселення, тобто розподіл мігрантів, утворюється у випадку, якщо місцеве населення і мігранти високотерплячі один до одного, якщо у них немає контрастних розходжень у рівні цивілізованості.** При цьому відбуваються культурний обмін і взаємодія мігрантів і «аборигенів», тобто споконвічних жителів даного регіону або району. Нерідко істотну роль тут відіграє подібність по якому-небудь важливому параметру, наприклад, по релігійній приналежності. Історики вказують приклади такої асиміляції і спільного благополучного проживання мігрантів і «аборигенів». Незабаром після того, як у

Парижі (1572) відбулася різанина католиками гугенотів («Варфоломеєвська ніч»), багато гугенотів (тобто протестантів) Франції бігли в близьку їм за вірою (хоча і не за національним складом) Німеччину, там осіли, влилися в місцеве культурне середовище і чимало зробили для її розвитку. Аналогічним з'явилася і втеча представників німецької інтелігенції в англомовні країни після приходу до влади нацистів: вони теж асимілювалися в новому середовищі, багато чого зробивши для її збагачення.

Асиміляція може бути повною і частковою. До часткової асиміляції відносяться всі ті випадки, коли індивід живе як би в двох сферах: зовні він цілком засвоює характер поводження навколишніх, усередині ж своєї родини він зберігає національні звичаї, святкує свої традиційні свята. Справа в тім, що психічні можливості людини настільки великі, що їй немає необхідності «жертвувати» частиною своєї культури, засвоюючи елементи нової. Ресурсів індивіда цілком може вистачити для того, щоб, зберігаючи краще зі старого, засвоювати краще з нового. Головне, що при цій формі взаємодії звичайно немає ґрунту для релігійного або етнічного екстремізму мігрантів, і життя більшості їх протікає більш благополучно. Зрозуміло, що асиміляція краще інших удається тим, хто, володіючи розвинутою психікою і ємним внутріпсихічним простором, не страждає разом з тим завищеним рівнем домагань.

Власне кажучи, у якості «ассимілятів» можна розцінювати і цілі країни, наприклад сучасну Малайзію. Там мирно співіснують три досить різних етноси: малайці, китайці, таміли. Вони зуміли мирно розподіляти між собою різні сфери політико-економічного життя країни, а в повсякденному житті цілком співіснують, не нав'язуючи один одному своїх звичаїв: кожний поводиться так, як це йому більше підходить, але разом з тим і так, що це нікому іншому не заважає. Зрозумівши, що саме такий характер взаємодії різних етносів найбільш перспективний, усі вони його дотримуються. При цьому в країні панує чіткий порядок, і кожний має можливість займатися своєю справою. Уряд висуває високі вимоги тільки до дотримання загальних законів і високой якості діяльності кожного з жителів країни. Звідси й успіхи: буквально на наших очах убожіюча колоніальна країна перетворилася в один з «азіатський тигрів».

• **Діаспора**. Це найбільш цікава міграційна структура і міграційне явище. По-перше, це завжди міграція міждержавна. По-друге, вона сполучає у собі і дифузійні, і компактні поселення, але в багатьох країнах світу. По-третє, діаспора нагромадила уні-

кальний досвід адаптації мігрантів до найрізноманітніших умов навколишнього світу. Історично діаспора виявилася найбільш життєздатною формою продовження життя деяких етносів: якби вони залишилися на місці колишнього перебування, можливо, сліди їх в історії давно б уже стерлися. А так вони процвітають. Це справедливо як у відношенні однієї з найбільш древніх діаспор — єврейської, так і по відношенню до однієї з найбільш успішних сучасних діаспор — вірменської, процес формування якої особливо інтенсивно відбувався після геноциду турками вірменів у 1916 р.

Чим більше досвід життя етносу в умовах діаспори, тим чіткіше проступають специфічні психічні риси учасника діаспори: життєздатність, уміння своєчасно і якісно оцінювати навколишнє і будувати правильні відносини, практичність, уміння обирати найбільш вигідний вид діяльності (частіше по координатах: гроші — влада — інформація). Чому це так? Тому, що діаспора проходить природний добір двічі. По-перше, у свій час зуміли відправитися в інші краї тільки найбільш життєздатні — слабкі залишилися на колишнім місці, тому що в них для мандрів не виявилося сил. По-друге, учасники діаспори («діаспоранти») пройшли загартування, причому багаторічне і навіть багатовікове в найрізноманітніших умовах планети, і з них вижили і залишили потомство тільки найбільш адаптивні. Природно, що діаспора — це дифузійне співтовариство індивідів, що пройшли історичний досвід адаптації до найрізноманітніших умов (довгострокова структура). Таким чином, учасники діаспори не втрачають зв'язків один з одним, і це полегшує їм обмін адаптивним досвідом різних умов. Тобто діаспора — це історична багатовікова школа виживання індивідів у чужорідному середовищі.

• **Національно-культурна автономія, це громадська організація, метою якої є взаємодопомога, підтримка культурних традицій і мови, моральна підтримка представників свого етносу**. Це досить корисна структура міграції доти, поки вона не стає жертвою екстремістів і не одержує політичну спрямованість. У принципі для людства вигідно, щоб кожне етнічне співтовариство не втрачало рис своєї самобутності і неповторності — аби це не було на шкоду самобутності і неповторності інших етносів. З цього погляду, справедливо було б стверджувати, що при високому рівні цивілізованості національні розходження — фактор збагачення всієї сукупної безлічі індивідів, тоді як за низької цивілізованості це розходження — джерело конфліктів і міжетнічної напруги.

• **Антисистема — це внутрішня, психічно цілком розгорнута міграція, але без зміни місця проживання: індивід відчужений від своєї країни, але не збирається її залишати.** Звичайно, у поняття «антисистема» вкладається більш широкий зміст, але до проявів антисистеми відноситься і психічна відчуженість індивіда від своєї країни й існуючих у ній порядків, якими б вони не були. Типовий персонаж антисистеми — це індивід, якому в рідній країні все погано, що завжди відшукає привід для нігілістичної, неконструктивної, руйнівної критики. Але зі своєї країни, разом з тим, їхати він не збирається, тримаючись за свою критику і за своє критиканство. Це індивід з ідеєю змін заради змін, якому «чим гірше, тим краще», тому що саме концентрація поганого може вести до іншого. Це — один з різновидів патології бажань: індивід завжди точно знає, чого він не хоче, але ніколи не знає, чого ж йому хочеться. Але адже якщо ти не знаєш, чого хочеш, тобі залишається одержувати задоволення не від виконання бажаного, а з критики небажаного — інших психічних шляхів тут немає. Звідси їх підвищений критицизм.

Далі відзначимо **проблемні питання і пропозиції** стосовно розвитку національних діаспор і іноземного бізнесу в Україні, що сприяють міграції своїх співвітчизників (найбільш розвиненими й активними є китайська, в'єтнамська, індуська й афганська діаспори):

• **відсутність законодавчого акту, яким визначаються питання міграційної політики держави і відсутність відповідного міграційного органу для її реалізації;**

• **відсутність угод про реадмісію з Росією, Республікою Білорусь і країнами — постачальниками нелегальних мігрантів;**

• **відсутність державної системи тимчасового утримання затриманих іноземців — правопорушників на період, необхідний для їхнього виселення (до 6 міс.);**

• **відсутність механізму контролю за іноземцями, що знаходяться в процедурі розгляду заяв про надання статусу біженця з боку органів внутрішніх справ і міграційних органів;**

• **відсутність автоматизованого міжвідомчого обміну інформацією щодо міграційних питань;**

• **недосконалість механізму видачі віз іноземцям для в'їзду в Україну;**

• **відсутність в адміністративному законодавстві України таких норм адміністративного впливу, як виселення, заборона в'їзду іноземцеві або відмовлення у в'їзді в Україну;**

• відсутність норм законодавства щодо статусу іноземця в Україні після закінчення терміну його перебування в пункті тимчасового перебування (6 місяців);

• відсутність загальнодержавних вимог до устаткування пунктів тимчасового утримання іноземців — правопорушників і норм їхнього забезпечення (крім харчування).

Виходячи з цього, можна виділити кілька категорій мігрантів. Одні прагнуть покінчити з колишнім життям безповоротно й остаточно, влаштовуються на новому місці. Інші — ніколи не можуть цілком освоїтися на новому місці, і їх «тягне на Батьківщину». Нарешті, є і такі, котрі з місця міграції прагнуть ще куди-лібо мігрувати, але тільки не на свою Батьківщину. Їх, у свою чергу, можна розділити на дві підгрупи: перша — жадібні, котрим усього і скрізь мало, і друга — ті, хто так і не здатний цілком адаптуватися на новому місці і починає одну за іншою нові спроби щораз у новому місці.

Тобто, адаптацію розглядають як складний, багатогранний і багатосторонній процес знайомства, звикання і пристосування мігрантів до нових умов життя. Цілісний процес адаптації розпадається на політичну, економіко-господарську, соціально-організаційну, розселенсько-територіальну, трудову, етнічну, культурну, інформаційну, освітню, релігійну, психологічну адаптації. Іммігрантам необхідні практично всі названі види адаптації. Залежно від соціально-економічного і політичного стану держави, процес проживання мігрантів у новому для них суспільстві, в остаточному підсумку, може призвести до асиміляції, до сегрегації чи до інтеграції.

Під асиміляцією розуміють добровільне розчинення чи насильницьке поглинання етнічності, культури, цінностей, мови, традицій, вірувань певної етнічної групи і заміна цих якостей якостями іншої етнічної групи.

Сегрегацією називають ізольоване духовно-культурне існування етнічних груп в одному суспільстві. Ці групи обмежують будь-які контакти, організують окремі для кожної групи освітні системи, не допускають міжетнічних шлюбів.

Інтеграція — тип єднального суспільного співіснування, конструктивного співробітництва соціальних, регіональних, етнічних, культурних, мовних, релігійних груп, коли вони зберігають якісну ідентичність, тотожність і самобутність; кожна з груп визнає право на існування всіх інших, виявляє до них терпимість, і в той же час вони мають загальні, об'єднавчі соціально-політичні цілі, суспільні інтереси, інститути, цінності, символи і засновану на цьому спільну ідентичність.

Мігрантами використовуються дві стратегії адаптації — закрита та відкрита, (табл. 6.3). **Закрита стратегія адаптації — це компенсаційна адаптація: протидія, зрівноважування, нейтралізація. Відкрита стратегія адаптації — це модифікаційна адаптація: вживання, засвоєння, освоєння.**

Таблиця 6.3

ПРОЯВ ДВОХ СТРАТЕГІЙ АДАПТАЦІЇ НА РІЗНОМУ РІВНІ ЖИТТЄДІЯЛЬНОСТІ

Дії	Стратегія адаптації	
	відкрита (модифікаційна)	закрита (компенсаційна)
Поведінка індивіда	«Запозичення» чужих ідей, перехід на сторону супротивника	Боротьба, переговори
Поведінка групи індивідів	Вживання, інтеграція, асиміляція	Сепаратизм

Відкрита стратегія, вигідніше там, де необхідно засвоїти риси нового, закрита там, де важливіше зберегти свою самобутність. Чим молодше індивід, тим більше він схильний до відкритої стратегії. Тому на новому місці молодь «натуралізується» швидше і легше. Але при одній умові: якщо старші забезпечують їм умови для виживання, тому що в молодих здатність до цього розвита ще недостатньо, тим більше, що ще відсутні трудові навички і яка-небудь кваліфікація.

У житті кожного індивіда є період переходу від переважно однієї стратегії адаптації (відкритої) до переважно іншої стратегії (закритої). Дитина народжується «чистим листом», і вона повинна досить багато чого засвоїти, перш ніж стане самостійною. Але ставши дорослою, людина повинна зберегти в собі все накопичене і вироблене, що робить його конкретним індивідом і певною особистістю: оцінки, відносини, стереотипи, еталони, знакові системи, принципи, переконання, зв'язки. Очевидно, у кожної людини перехід від переважно відкритої адаптивної стратегії до переважно закритої відбувається у своєму віці, у цілому припадаючи на період зрілості. Успішність адаптації на новому місці багато в чому саме і залежить від того, на який період міграція прийдеться: відкритий, перехідний, закритий. При цьому від молодших ми чекаємо «широко відкритих очей», а від старших — «молодості в душі». Останнє — це збереження елементів відкритої стратегії адаптації у віці, коли в інших вже явно домінує закрита її стратегія.

Отже, соціальна адаптація мігрантів може відбуватися по двох стратегіях: попеременно або одночасно. При цьому умови життя об'єктивно вимагають то однієї, те іншої з них, хоча високообдарований індивід може успішно адаптуватися на підставі тільки однієї стратегії. Схильність до адаптивної стратегії визначається не тільки віком, але й індивідуальними властивостями психіки: у тих самих умовах люди одного віку адаптуються по різній стратегії. Іноді можливості вибору немає, тому приходиться адаптуватися по тій стратегії, що допускають обставини життя на новому місці. Від цього багато в чому залежить ступінь задоволеності мігранта своїм новим життям. Якщо індивід схильний до відкритої стратегії і має належний успіх, він буде задоволений. Відповідно, якщо він схильний до закритої стратегії і має належний успіх, він теж буде вдоволений. Але, часом, життя жадає від індивіда того характеру адаптивної стратегії, до якого внутрішньо він не схильний. У цьому випадку він не буде задоволений своїм життям, незважаючи на формальні ознаки успіху або навіть процвітання. Такого індивіда будуть відвідувати думки про сенс життя, і йому доведеться шукати в собі можливості вже не життєвої, а щиросердечної адаптації.

Вибір між засвоєнням і відторгненням визначається необхідністю вибору між збереженням своєї самобутності і життєвим благополуччям. Проміжним і найбільш «вигідним» варіантом адаптації є співіснування стратегій: індивіди засвоюють знакові системи нового соціального середовища, влаштовуються з її традиціями, але в побуті зберігають самобутність. Саме сполученням цих двох стратегій з розподілом їх у сімейному і громадському житті на новому місці визначається життєздатність діаспор: їм вдається і зберегти свою самобутність, елементи власної культури, звичаї і традиції і, разом з тим, процвітати на новому місці. Причому в найрізноманітніших умовах.

Однак, процеси міграції відбуваються повсюдно. Отже, у мігрантів є і якісь позитивні якості, і вигідні для них моменти, що полегшують адаптацію. По-перше, нове місце і сама ситуація переселення виявляють ресурси енергії, якщо вони в індивіда є в принципі: ми адже знаємо, що є потенційно енергійні індивіди, яким для прояву енергії потрібний інтенсивний стимул і тоді вони здатні виявити себе дуже яскраво. По-друге, на новому місці немає колишніх обмежень. Іноді, розірвавши колишні кайдани, відбувається мобілізація схованих психічних ресурсів людини, яка включає власну енергію, яка одержує новий і часом несподіванно успішний напрямок. До того ж на новому місці мігрант

може встановити нові стосунки — але вже з врахуванням свого колишнього життєвого досвіду, не повторюючи помилок. Варто також враховувати феномен інерції сприйняття індивіда навколишніми: саме з цієї причини зроблені ним, коли-небудь, помилки обтяжують життя і відносини індивіда. **А на новому місці він може виявитися вільним від усього цього.**

Не випадково мігранти інколи живуть краще, ніж місцеве населення «у середньому». І одним з факторів цього успіху є збагачення досвіду мігранта: він і своє зберігає, і чуже засвоює, і, у відповідних випадках, може цим користуватися. Але це можливо лише в тому випадку, якщо він володіє обома стратегіями адаптації.

6.4. Вплив міграції на соціально-культурний розвиток суспільства

Соціально-культурний розвиток суспільства, насамперед, залежить від моральності населення. Моральність узагальнює тисячолітній досвід виживання людства у вигляді вимог і правил, що обмежують одні та допускають інші форми прояву активності індивідів. Сфера моральності — реальне життя. Основний орієнтир моральності — збільшення тривалості і підвищення якості життя людей шляхом регулювання взаємин індивідів там, де їхні життєві спонукання приходять у зіткнення і протиріччя. І в тій мірі, у якій сферою моральності є життя, поняття моральності несумісне з поняттям абсолютної волі — тільки з волею відносною. Справжня моральність має загальнолюдський характер. Вона фіксує те загальне, що є у всіх, і відходить від групових інтересів і устремлінь. Напроти, аморальне поводження звичайно орієнтоване не на загальне, а на приватне. У кожному типовому випадку такого поводження завжди виявляється який-небудь приватний критерій, можливість функціонування якого пояснюється відсутністю у індивідів, що керуються ним, одного або декількох із представлених нижче підстав морального поводження. Головна підстава морального поводження — правильно сформована потреба людини в іншій людині, що реалізується шляхом спілкування. Ознакою правильно сформованої потреби людини в іншій людині є ситуація, коли вона одержує задоволення тільки від спілкування з людьми, що знаходяться в рівному, спокійному настрої або ж налаштованими радісно, і, напроти, отримує незадоволеня від спілкування з людьми неврівноваже-

ними або налаштованими сумно. Тим самим, піклуючись, по суті, про свій власний психічний стан, індивід буде прагнути будувати свої взаємини з навколишніми таким чином, щоб довкола нього створювалася спокійна, доброзичлива атмосфера. І, якщо потреба людини в іншій людині сформована вірно, то стає природним наступний психічний механізм моральної регуляції поводження: скривдити іншого — значить скривдити самого себе, тому що сприймаючи реально або уявляючи, за результатами своєї діяльності, стан скривдженого, людина буде випробувати аналогічний психічний стан. Справді, моральним поводження є тільки тоді, коли людині боляче заподіяти біль іншому, а не тоді, коли вона знає обмеження, які перешкоджають здійсненню нею аморальних вчинків. Невільним є і той, у кого, в силу недоліків виховання, сформувалися такі риси, як заздрісність, схильність до ненависті, ревнощів, різного роду психічних комплексі (комплекс неповноцінності). Нерідко вони мають потребу в спеціалізованій (психіатричної) допомозі, хоча і займають високе суспільне положення.

Якщо індивід досягає покращання свого положення усередині країни, то відбувається це, звичайно, за рахунок його власних зусиль, хоча при цьому, в тім або іншому ступені, можуть страждати інтереси інших людей. Коли ж індивід мігрує, він споконвічно прагне скористатися благами місця міграції, що створював не він і не його предки. Він споконвічно їде «на готове», розраховуючи одержати побільше. І якщо він «розраховується» за це подоланням труднощів самого процесу міграції, то розплачується не перед «аборигенним» населенням, яке від факту його міграції нічого не одержує, а нерідко виявляється ще і притиненим. Перелічимо деякі з **моральних проблем мігрантів**, які суттєво впливають на соціально-культурний розвиток суспільства.

1. Прагнення, бажання, готовність мігрантів жити в борг за рахунок «аборигенів» і ресурсів займаної ними території — споконвічно аморальна їхня риса. Прибувши в «благополучне» місце, вони попадають «на все готове» і прагнуть одержати якнайбільше. Прибувши на нове місце, мігрант вступає в конкурентні відносини з «аборигенами» на ринку праці. У благополучних країнах — Європи, Сполучених Штатах після багаторічної боротьби трудящих з роботодавцями склалися визначені правила, принципи і рівень оплати працівників тих або інших категорій.

2. Мігранти порушують законодавчі положення щодо оплати праці своєю готовністю одержувати менше і тим знижують шанси «аборигенів» на ринку праці. Часом мігранти бідують, і про це нерідко говорять, оскільки мігранти — помітна

категорія індивідів. Але чому рідше говорять про проблеми корінних мешканців тієї або іншої території? Невже, у порівнянні з мігрантами, вони — люди другого сорту? Особливо голосно вміють заявляти про себе діаспори як найбільш активне і життєздатне міграційне явище. Взагалі мігранти погіршують умови оплати праці «аборигенного» населення. Це ще одна риса аморальності міграції, причому вона носить «об'єктивний» характер: самим мігрантам не можна дорікати в тім, що вони погоджуються на більш низьку оплату праці, а нерідко включаються в ті види діяльності, що непривабливі для місцевого населення. Одним з мотивів заохочення міграції в країни Заходу є жадібне прагнення підприємців збивати середній рівень оплати праці, користуватися більш дешевою робочою силою. Про етичні наслідки такої стратегії вони, мабуть, не задумуються.

3. Прибувши на нове місце й обживши його, мігранти, як правило, починають посилено розмножуватися — за рахунок цього ростуть і компактні їхні поселення, і частка в змішаному населенні. Коли число мігрантів досягає визначеного рівня, вони починають відчувати свою силу і стають здатними на масові виступи, беруть участь у «хвилюваннях», здатні на силовий вплив на навколишніх. Тенденція мігрантів до посиленого розмноження на новому місці об'єктивно створює погрозу місцевому населенню, якщо навіть не одразу, то на перспективу. При цьому мігранти здатні до проявів етноцентризма — ідеології пріоритету своєї нації. Але одна справа виявляти його на власній території, інше — на чужий і намагатися наводити тут свої порядки.

4. Далеко не всі мігранти, прибувши на нове місце, стурбовані благополуччям цього місця: їх цікавить насамперед власні інтереси, і це можна зрозуміти. Але нерідко мігранти привносять на нове місце і свої власні пороки, що у нових умовах можуть виявити себе по-новому. Згадаємо, як у Сполучених Штатах один час розцвіла італійська (сіцілійська) мафія: національні особливості жителів Сицилії виявилися досить підходящими для їхнього кримінального успіху в умовах іншої країни. Потім на перше місце вийшла єврейська мафія, потім латиноамериканська.

5. Ще одне явище, що обтяжує взаємини мігрантів і корінного населення — злочинність мігрантів. Можна виділити декілька її різновидів. По-перше, це злочинність через незнання: не маючи уявлення про місцеві правила, порядки і закони, мігрант, навіть будучи в своїй країні цілком законослухняною людиною,

на новому місці може що-небудь порушити. Але правопорушення ці епізодичні, несистематичні, незлісні. Проте, аборигенному населенню це може бути не до смаку. По-друге, це злочинність у зв'язку з «культурним стресом»: індивідові може виявитися «тісно» у рамках місцевих укладень, правил, обмежень і заборон, і у нього спонтанно можуть виникати реакції протесту. Наслідком же є правопорушення, і особливості поводження подібних мігрантів навряд чи кому з місцевих жителів можуть сподобатися. Потретє, це навмисний кримінал: деякі злочинні елементи мігрують разом з основною масою своїх співвітчизників у надії поживиться за їхній рахунок. Справа в тім, що мігранти рідко звертаються в місцеві правоохоронні органи, а останні мало схильні займатися розбираннями між мігрантами. От цим-то кримінальні елементи і намагаються скористатися. Так, китайські злочинці промишляють вимаганням серед мігрантів-китайців, в'єтнамські злочинні елементи — вимаганням серед в'єтнамців і т. д. Грабувати або займатися рекетом проти місцевого населення вони, звичайно, не насмілюються: і місцеве населення, і місцеві правоохоронні органи досить чуттєві до подібних злочинів, і кримінальний мігрант розуміє, що спокійніше грабувати «своїх». Правда, і тут його можуть чекати несподівані неприємності: може бути і так, що по місцевих законах, якщо вже система правоохрони вступить у дію, санкції можуть виявитися набагато більш суворішими, чим у себе на Батьківщині. От і відсиджують зі здивуванням великі терміни деякі наші мафіозі. І, здебільшого, сидять вони за те, що цілком сходило їм з рук у власній країні.

Нарешті, є серед мігрантів особливо великі мафіозі, настільки, що наслідили у себе на Батьківщині та воліють емігрувати і на чужій стороні грати роль переслідуваних по політичних мотивах, чи то потерпілих за свою боротьбу проти порушення прав людини в себе на Батьківщині. На чужині вони поводяться цілком правомірно, але потенційно готові до продовження своєї масштабної злочинної діяльності, як тільки до цього представиться можливість. Незважаючи на всі претензії, їхня діяльність сприяє падінню престижу країни, відкіля вони родом, і відношення місцевого населення до них не може бути доброзичливим, що природно. Єдині, хто їм радий, — місцеві адвокати, адже вони одержують платоспроможних клієнтів, що потребують саме в їхніх послуг.

Здатність прийняти і суворо дотримуватись місцевих обмежень і заборон — важливий фактор успішності (здорової) міграції. Тому в остаточному підсумку моральним індивідам мігру-

вати легше і безпечніше, ніж кримінальним. Моральні індивіди взагалі звичні до заборон і обмежень, сприймають їх як належне і тому швидше і легше адаптуються до них на новому місці. Звичка до дотримання обмежень і заборон полегшує пов'язану з ними психічну напругу.

Крім того, успішності міграції — з обох її сторін: з боку мігрантів і з боку «аборигенів» — сприяє і дотримання мігрантами *трьох етичних принципів*. По-перше, необхідно пам'ятати, що, приїхавши на нове місце, ти користуєшся чужим благом. По-друге, мігрантові варто думати не тільки про власне матеріальне благополуччя, але і про гарні, невідчужені відносини з місцевим населенням — це повинно бути домінантою його поводження. Нарешті, треба думати також і про благополуччя того місця, куди мігрував, а не рватися мігрувати далі, як тільки почув про більш заможні місця.

На рівні державного регулювання економіки, виконання міжнародних норм, моральних зобов'язань та міграційної політики, заслуговує на пильну увагу. Як слушно зауважують В. С. Васильченко, А. М. Гриненко, О. А. Грішнова, Л. П. Керб, у своїй фундаментальній праці, присвяченій міжнародним міграціям на рубежі століть М. Вайнер сформулював моральні принципи, якими мають керуватися держави у сфері міграції: 1) держава може не приймати іммігрантів, але якщо вона це робить, її міграційна політика не повинна бути дискримінаційною; 2)необхідно, щоб іноземці, яким надано дозвіл на проживання, мали доступ до набуття громадянства, аналогічні права слід поширити і на нелегальних іммігрантів, які прожили в країні тривалий час, оскільки вони стали частиною суспільства; 3) іммігрантам потрібно дозволити зберігати свою культуру та традиції, якщо це не порушує громадський порядок; 4) необхідно забезпечувати захист працівників-мігрантів, які працюють поза межами країни; 5) обов'язком держави є надання притулку жертвам переслідувань; 6) у разі виникнення гуманітарних криз, що спричиняють потоки біженців, жодна з країн не може залишатися осторонь: необхідно взяти на себе частину витрат на надання допомоги, а також відповідальності за розвиток подій аж до втручання у їх перебіг.

Отже, що в міграції, як суспільному явищі, добре і що погане? Позитивні аспекти міграції. По-перше, це можливість для індивіда реалізувати себе на новому місці. По-друге, це збагачення місцевого населення інноваціями, що привносять мігранти, а отже, і збільшення сукупного багатства місця міграції. Негативні аспек-

ти міграції. По-перше це обмеження прав місцевих мешканців. По-друге, погіршення рівня життя деяких груп місцевого населення. По-третє, можливість міжетнічних конфліктів.

6.5. Демографічна ситуація в Україні

На взаємозв'язок міграції робочої сили з ринком праці суттєво впливає демографічна ситуація в країні. Зараз механічні втрати населення (перевищення обсягів вибуття над масштабами прибуття) є меншими за природні (перевищення кількості померлих над чисельністю народжених). За даними Державного комітету статистики за період становлення України незалежною державою, найбільша чисельність населення в країні була у 1992 року, а зменшення чисельності населення почало спостерігатися з 1993 року (табл. 6.4). Проблема депопуляції населення постає однією з найважливіших проблем соціально-економічного розвитку України.

Таблиця 6.4

ДИНАМІКА ДЕМОГРАФІЧНОЇ СИТУАЦІЇ В УКРАЇНІ

Роки	Кількість наявного населення			Кількість постійного населення		
	на кінець року, тис. осіб	у тому числі		на кінець року, тис. осіб	у тому числі	
		міське	сільське		чоловіки	жінки
1990	51944,4	35085,2	16859,2	51623,5	23886,5	27737,0
1991	52056,6	35296,9	16759,7	51708,2	23949,4	27758,8
1992	52244,1	35471,0	16773,1	51870,4	24046,3	27824,1
1993	52114,4	35400,7	16713,7	51715,4	23981,1	27734,3
1994	51728,4	35118,8	16609,6	51300,4	23792,3	27508,1
1995	51297,1	34767,9	16529,2	50874,1	23591,6	27282,5
1996	50818,4	34387,5	16430,9	50400,0	23366,2	27033,8
1997	50370,8	34048,2	16322,6	49973,5	23163,5	26810,0
1998	49918,1	33702,1	16216,0	49544,8	22963,4	26581,4
1999	49429,8	33338,6	16091,2	49115,0	22754,7	26360,3
2000	48923,2	32951,7	15971,5	48663,6	22530,4	26133,2
2001*	48457,1	32574,4	15882,7	48240,9	22316,3	25924,6
2002	48003,5	32328,4	15675,1	47823,1	22112,5	25710,6
2003	47622,5	32146,5	15476,0	47442,1	21926,8	25515,3
2004	47280,8	32009,3	15271,5	47100,5	21754,0	25346,5
2005	46929,5	31877,7	15051,8	46749,2	21574,7	25174,5

* За даними Всеукраїнського перепису населення на 5 грудня 2001 року.

Протягом останніх років зменшення чисельності населення України відбувається, насамперед, завдяки збільшенню від'ємного природного приросту населення, (табл. 6.5). Але з урахуванням позитивної динаміки міграції населення між Україною та іншими державами, у довгостроковому періоді вплив міграцій на динаміку чисельності набагато сильніший, ніж вплив природного руху.

Таблиця 6.5

ДИНАМІКА РУХУ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Роки	Кількість народжених, тис. осіб	Частка дітей народжених жінками, які перебували у незареєстрованому шлюбі, %	Кількість померлих, тис. осіб	Природний приріст населення, тис. осіб	Міграція населення між Україною та іншими державами приріст (-скорочення) населення, тис.осіб	Шлюби та розлучення	
						кількість зареєстрованих шлюбів, тис.	кількість зареєстрованих розлучень, тис.
1990	657,2	11,2	629,6	27,6	78,3	482,8	192,8
1991	630,8	11,9	669,9	–39,1	151,3	493,1	200,8
1992	596,8	12,1	697,1	–100,3	287,8	394,1	222,6
1993	557,5	13,0	741,7	–184,2	54,5	427,9	219,0
1994	521,5	12,8	764,6	–243,1	–142,9	399,2	207,6
1995	492,9	13,2	792,6	–299,7	–131,6	431,7	198,3
1996	467,2	13,6	776,7	–309,5	–169,2	307,5	193,0
1997	442,6	15,2	754,2	–311,6	–136,0	345,0	188,2
1998	419,2	16,2	719,9	–300,7	–152,0	310,5	179,7
1999	389,2	17,4	739,2	–350,0	–138,3	344,9	175,8
2000	385,1	17,3	758,1	–373,0	–133,6	274,5	197,3
2001	376,4	18,0	745,9	–369,5	–152,2	309,6	181,3
2002	390,7	19,0	754,9	–364,2	–33,8	317,2	183,5
2003	408,6	19,9	765,4	–356,8	–24,2	371,0	177,2
2004	427,3	20,4	761,3	–334,0	–7,6	278,2	173,2
2005	426,1	21,4	782,0	–355,9	4,6	332,1	183,5

Сучасний рівень старіння населення України не дає жодних шансів сподіватись на перехід до розширеного природного відтворення населення (перевищення чисельності народжених над

кількістю померлих). В існуючій віковій структурі, навіть при підвищенні середньої тривалості життя (доведенні її до рівня 85 років для жінок та 80 років для чоловіків) додатній природний приріст можливий лише у тому випадку, якщо сумарний коефіцієнт народжуваності (кількість дітей, які народжує одна жінка протягом життя) перевищить 2,3 найближчими роками і досягне 2,5 через 10—12 років (враховуючи неминуче подальше старіння населення). Однак сучасні настанови демографічної поведінки, які історично склалися в Україні як європейській країні, дозволяють лише мріяти про рівень 2,15 навіть якщо буде значно підвищений життєвий рівень населення і реалізовуватиметься ефективний комплекс заходів демографічної політики держави, спрямований на заохочення дітонародження.

Таблиця 6.6

ДЕМОГРАФІЧНА ДИНАМІКА НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Роки	Розподіл населення за віком на кінець року, тис. осіб	У тому числі у віці:				
		0—14 років	15—24 років	25—44 років	45—64 років	65 і понад років
1990	51623,5	11029,5	7002,9	14764,5	12497,5	6329,1
1991	51708,2	10951,4	7055,0	14879,3	12314,3	6508,2
1992	51870,4	10915,4	7118,7	15006,7	12139,3	6690,3
1993	51715,4	10767,7	7146,1	14973,0	11965,3	6863,3
1994	51300,4	10528,7	7159,6	14727,0	11924,0	6961,1
1995	50874,1	10246,0	7164,4	14578,3	11826,4	7059,0
1996	50400,0	9952,4	7131,7	14435,2	11827,9	7052,8
1997	49973,5	9624,5	7117,9	14325,9	11878,6	7026,6
1998	49544,8	9206,0	7202,0	14226,8	12008,4	6901,6
1999	49115,0	8781,0	7275,9	14092,2	12147,0	6818,9
2000	48663,6	8373,3	7325,5	13992,0	12128,8	6844,0
2001*	48240,9	7949,9	7381,2	13851,5	12079,7	6978,6
2002	47823,1	7569,5	7457,8	13726,8	11875,5	7193,5
2003	47442,1	7246,3	7478,6	13590,9	11757,0	7369,3
2004	47100,5	6989,8	7455,7	13460,6	11687,2	7507,2
2005	46749,2	6764,7	7366,7	13342,8	11707,8	7567,2

* За даними Всеукраїнського перепису населення на 5 грудня 2001 року.

Таблиця 6.7

ДИНАМІКА СЕРЕДНЬОЇ ОЧІКУВАНОЇ ТРИВАЛОСТІ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ

Період, за який розраховані показники (роки)	Середня очікувана тривалість життя при народжені обидві статті, років	У тому числі	
		чоловіки	жінки
1991—1992	69,30	64,20	74,18
1992—1993	68,67	63,50	73,70
1993—1994	67,98	62,78	73,15
1994—1995	67,22	61,82	72,72
1995—1996	66,93	61,40	72,65
1996—1997	67,36	61,91	72,95
1997—1998	68,08	62,74	73,50
1998—1999	68,32	62,95	73,74
1999—2000	67,91	62,44	73,55
2000—2001	68,33	62,77	74,08
2001—2002	68,32	62,70	74,13
2002—2003	68,24	62,64	74,06
2003—2004	68,22	62,60	74,05
2004—2005	67,96	62,23	73,97

Таблиця 6.8

ПРИЧИНИ СМЕРТНОСТІ В УКРАЇНІ

Рік	Всього померлих, тис. осіб	З них від хвороб:					
		хвороб системи кровообігу	новоутворення	зовнішніх причин смерті	органів травлення	органів дихання	деяких інфекційних та паразитарних хвороб
2005*	782,0	488,8	91,8	70,0	31,7	28,0	17,2

* Починаючи з 2005 р. розробка причин смерті провадиться відповідно до Міжнародної статистичної класифікації хвороб та споріднених проблем охорони здоров'я Десятого перегляду.

Таким чином, єдиним реальним джерелом зростання чисельності населення України є міграційні процеси. Однак, сподіватись на масове повернення наших співгромадян, які емігрували на постійне місце проживання до країн розвиненої міжнародної економіки та центральноєвропейських держав, щонайменше наї-

вно. Імміграційний потенціал східної діаспори досить обмежений, до того ж повернення етнічних українців можливе лише за умови випереджаючого розвитку економіки України відносно інших держав колишнього СРСР. Стійке бажання іммігрувати до України (за умови прийняття заохочувальних заходів) можливе лише у представників азіатських та африканських етносів: в більшості країн Азії та Африки рівень життя населення значно нижчий, ніж в Україні; громадян Китаю може заохотити можливість народження бажаної кількості дітей; а в деяких регіонах Африки серйозною перешкодою на шляху до економічного зростання є поширення мухи Це-це. яка унеможливлює розвиток скотарства. Мешканці Афро-Азіатського регіону, хоч прагнуть переселитися до країн розвиненої міжнародної економіки, і перш за все до західноєвропейських, однак вони можуть віддати перевагу Україні не дивлячись на нижчий, ніж на Заході, рівень життя, якщо можливості поселення та проживання (набуття громадянства, соціальний статус тощо) тут будуть кращими, ніж в інших країнах.

Приток іммігрантів — реальний шлях перелому розвитку депопуляційних процесів і переходу до зростання чисельності населення, як прямо, через перевищення обсягів масової імміграції над можливими масштабами еміграції, так і опосередковано — внаслідок омолодження вікової структури (переважну більшість мігрантів складають молоді люди) та установи новоприбулих на багатодітність і відповідного зростання сумарного коефіцієнту народжуваності усього населення нашої країни. Звичайно, виникає проблема порушення ментальності населення України. Цьому можна певною мірою запобігти прийняттям триступінчатої системи статусів іммігрантів: дозвіл на вселення має включати мінімум обмежень, через визначений проміжок часу (кілька років) після вселення особам, які протягом періоду перебування в нашій державі не були притягнуті до кримінальної відповідальності, не брали участі в антидержавній діяльності, мають легальне джерело доходів (або перебувають на утриманні) і певний рівень володіння українською мовою, слід надавати статус постійного мешканця України; осіб, які не відповідають цим вимогам, депортувати. Надання ж громадянства має передбачати проходження Іспитів на знання української історії та вільне володіння державною мовою. Безумовно, допуск іммігрантів слід проводити на основі ретельного відбору за віком, освітою, країнами походження. За таких обмежень проблеми співіснування корінних мешканців України та іммігрантів з афро-азіатських держав будуть зведені

до мінімуму. З часом поширення міжетнічних шлюбів, інтернаціоналізація трудових колективів зцементує багатонаціональне українське суспільство в єдиний організм, хоч й з відмінним від сучасного менталітетом.

Тому концептуально Україна має зробити вибір — або сумісне проживання на її території європейських та афро-азіатських етносів з перспективою формування нової багаточисельної єдиної української нації на зразок націй так званих переселенських країн, або збереження сучасного ментального середовища при стабільному зменшенні чисельності його носіїв. Прийняття другого автоматично означає збереження існуючої проблеми, яка буде «передана» майбутнім поколінням у набагато гострішій формі.

Це питання визначено в **Концепції демографічного розвитку на 2005—2015 роки**, яку схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 8.10.2004 року № 724-р. Наведемо головні її положення. В загальній частині відзначено актуальність розроблення науково обґрунтованої Концепції демографічного розвитку, відповідного механізму її реалізації зумовлена необхідністю пом'якшення демографічної кризи, усунення загрози національній безпеці України в соціально-економічній сфері. Програмою дій Міжнародної конференції з питань народонаселення і розвитку (Каїр, 1994) передбачено створення у суспільстві державного інституціонального механізму і сприятливого середовища для подолання демографічної кризи, зокрема шляхом прийняття рішень всіма відповідними урядовими установами, що реалізують економічну, екологічну і соціальну політику держави. Досягнення сталого демографічного розвитку, створення належних умов для відтворення населення є тривалим і складним процесом. При цьому завдання полягає не стільки в подоланні депопуляції, скільки у підвищенні якості та рівня життя населення, збереженні його життєвого і трудового потенціалу.

У Концепції визнано, що протягом трансформаційного періоду міграційні процеси зазнали істотних змін. Унаслідок розпаду Радянського Союзу, поглиблення економічної кризи, зниження рівня життя населення значно знизився рівень міграційної мобільності (стаціонарної міграції). Після значного збільшення у 1991—1992 роках до найбільшого за повоєнні часи рівня (+5,5 промілле) міграційний приріст різко зменшився, а в останні роки сальдо зовнішньої міграції є невеликим і від'ємним. Міграційні втрати за 1989—2003 роки становили 595,7 тис. осіб, а в містах — 690 тис. (у селах за рахунок міграції збільшилися на

94,3 тис. осіб). Оскільки серед мігрантів переважають представники найбільш продуктивних у дітородному та економічному відношенні вікових груп населення, опосередковані втрати перевищують прямі. Основна маса осіб, що вибули з України, не має наміру повертатися. Еміграція за межі країни характеризується масштабним «відпливом мозків».

Із зменшенням інтенсивності стаціонарної міграції значного поширення набули зовнішня трудова міграція, рух біженців і транзит нелегальних мігрантів. Низький рівень оплати праці, особливо в еквіваленті до іншої валюти, значне безробіття перетворюють трудову міграцію на основний засіб забезпечення прийнятного рівня життя значної частини населення країни. Трудові міграційні поїздки до країн СНД, Західної і Центральної Європи стали поширеним явищем: їх обсяги, за найбільш вірогідними оцінками, становлять близько 2 млн осіб у середньорічному обчисленні, при цьому за сприяння офіційних посередників за кордоном працевлаштоване близько 40 тис. осіб.

Більшість громадян України у країнах-реципієнтах приховує свої справжні наміри і, по суті, перебуває там на нелегальному становищі. Наслідком цього стає їх соціальна незахищеність, залежність від роботодавців і посередників. Висококваліфіковані українські спеціалісти часто працюють не за спеціальністю, займаються некваліфікованою роботою, що призводить до зниження їх професійного рівня. Тривалість перебування на роботі за кордоном становить, як правило, від двох тижнів до кількох років, у середньому — близько 6 місяців, а пропозиція робочої сили громадянами України за межами держави становить 5 відсотків загальної її кількості.

Основною тенденцією внутрішнього обміну населенням є переміщення осіб до столиці. Починаючи з 1995 року Київ є єдиним регіоном України, де спостерігається стабільне додатне, зростаюче сальдо міграції; на нього припадає майже дві третини загального обсягу міграційних втрат регіонів-реципієнтів.

Далі у Концепції наведено перспективи міграційних процесів. Міграційні процеси піддаються регулюванню більшою мірою, ніж складові природного руху. За умови збереження існуючих тенденцій у соціально-економічному розвитку сальдо міграції залишиться на рівні, близькому до сучасного. У разі стійкого підвищення рівня та якості життя обсяг вибуття населення з України поступово зменшуватиметься в результаті пом'якшення дії факторів, що стимулюють від'їзд, та завдяки розширенню можливостей здійснення зворотної трудової міграції без зміни місця про-

живання. Сальдо міграції може стати додатним уже через кілька років, згодом воно постійно зростатиме і досягне до 2015 року 50 тис. осіб на рік.

Демографічне старіння, яке є невід'ємною частиною демографічного розвитку, зафіксовано в Україні у середині XX століття: за період між переписами 1959 та 2001 років частка осіб у віці 60 років і старше зросла з 10,5 до 21,4 відсотка. У сучасних умовах особливостями цього процесу, зокрема, є старіння майже виключно через зниження народжуваності, а не за рахунок підвищення тривалості життя в старших вікових групах, різка нерівномірність старіння за типами населених пунктів (заданими перепису 2001 року, частка осіб у віці 60 років і старше в містах становила 19,1 %, а у сільській місцевості — 26,1 %) та за статтю (на 100 жінок віком 60 років і старше припадало 56 чоловіків, у тому числі в містах — 59, в селах — 54).

Ця обставина призводить до соціально-економічні наслідків старіння населення. Зростання частки осіб пенсійного віку призводить до збільшення обсягів споживання суспільних ресурсів на соціальне забезпечення в старості. За умов обмеженості таких ресурсів поширюється бідність та поглиблюється соціальна нерівність за віком. Бідність населення похилого віку зумовлює посилення тиску осіб пенсійного віку на ринок праці та додаткові матеріальні обов'язки працездатного населення. Підвищення частки осіб похилого віку формує специфічні потреби у товарах і послугах, житлі, медичному та соціальному обслуговуванні. Різниця в тривалості життя за статтю призводить до поширення жіночої самотності в похилому віці. Зміни у співвідношенні поколінь впливають на міжпоколінні відносини у сім'ї та суспільстві, зокрема загострюють антагонізм між молоддю та особами похилого віку, платниками податків і пенсіонерами.

Визначено, також, і перспективи старіння населення. Зниження смертності і продовження тривалості життя буде супроводжуватися прискоренням процесу старіння населення. Очікується, що до 2015 року питома вага осіб старше 60 років досягне 21,7 відсотка загальної чисельності населення (серед жінок — 26, чоловіків — 16,8 відсотка), при цьому на 1000 осіб працездатного віку припадатиме 438 осіб пенсійного віку.

Таким чином важливими орієнтирами соціально-демографічної політики в Україні є: збільшенні кількості новонароджених, збільшення кількості іммігрантів при зменшення масштабів зовнішньої трудової міграції українських громадян, збільшення тривалості життя, економічне регулювання внутрішніх міграцій-

них потоків. Основні напрями державної демографічної політики у сфері міграції населення такі: забезпечення свободи пересування; регулювання міграційних потоків з урахуванням соціально-економічних умов, демографічної структури регіонів країни і національних особливостей мігрантів.

6.6. Україна на світовому ринку трудових ресурсів

Світовий ринок праці формується експортом та імпортом робочої сили. При цьому все більша кількість держав залучає іноземну робочу силу або направляє трудових мігрантів за кордон. Якщо в 1970 р. у процеси міжнародного трудового обміну було залучено 64 країни, то в 1997 р. — 105 країн.

Розміри міжнародної міграції робочої сили неухильно зростають. У середині 90-х рр. у світі, за оцінками експертів, нараховувалося близько 30 млн працюючих мігрантів. З урахуванням членів їхніх родин, сезонних мігрантів, нелегальних іммігрантів і біженців загальна чисельність мігрантів була вище в 5—6 разів. У 90-х роках у світі переїжджало з країни в країну в пошуках роботи близько 20 млн осіб на рік. Чималу частину цих потоків становлять нелегальні мігранти. Так, у Західній Європі нараховується не менше ніж 3 млн нелегальних іммігрантів, а в США їхня чисельність оцінюється в 4,5 млн осіб.

Новим явищем стало поступове стирання граней між країнами, що приймають і поставляють робочу силу. У сучасних умовах усе більша кількість країн утягується у процес одночасної еміграції й імміграції населення. Наприклад, Італія, Іспанія, Греція, Польща, що ще порівняно недавно були лише країнами еміграції, останнім часом стали приймати трудових мігрантів. Тільки в Італії нараховується 1—1,5 млн іноземних робітників, значна частина яких знаходиться в країні нелегально.

Економічний ріст у цих країнах призвів до створення великої кількості нових робочих місць, а відповідно — до зменшення безробіття. Підвищення добробуту населення значно знизило привабливість важкої, непрестижної праці для місцевих працівників; у нішу, що утворилася на ринку праці цих країн, кинулися іммігранти.

У міжнародній міграції населення останнім часом відбулися якісні зміни, обумовлені НТР; їхня суть складається в значному збільшенні серед мігрантів частки осіб з високим рівнем освіти і професійної кваліфікації («витік голів»). Останніми роками на світовому

ринку праці простежувалася стійка тенденція до росту еміграції висококваліфікованих фахівців. До розпаду СРСР основними постачальниками кадрів високої кваліфікації в основні світові центри імміграції — США і Західну Європу — були Індія, Пакистан і Єгипет. Однак у 90-х рр. намітилося посилення відтоку кадрів з Росії, країн — членів СНД, Центральної і Східної Європи. Це обумовлено, з одного боку, величезною різницею в оплаті праці фахівців у розвинутих та інших країнах, а з іншого боку — прагненням розвинутих країн залучити у свою економіку працівників дефіцитних спеціальностей, заощадивши при цьому на їхній підготовці.

Міграційні процеси в Україні кінця XX ст. мали хвилеподібний характер: різке кількісне зростання міграційного потоку в кінці 80-х — на початку 90-х років і далі поступове його зниження. На початку 90-х років імміграція в Україну перевищувала еміграцію. З 1990 по 1993 рр. за рахунок зовнішньої міграції населення країни збільшилось на 565,4 тис. осіб. Але з 1994 р. виявляється зворотна тенденція: з 1994 по 2001 рр. міграційні втрати населення становлять 669,4 тис. осіб. Загалом, з урахуванням перевищення смертності над народжуваністю і міграційним відтоком населення, з 1994 по 2001 рр. Україна втратила 3 млн 227 тис. осіб.

Внаслідок економічної ситуації, що склалася в Україні, значного дефіциту робочих місць на ринку праці, продовжувався виїзд вихідців з України за для працевлаштування в країнах далекого зарубіжжя та Російської Федерації, на основі міжурядових угод про взаємне працевлаштування громадян. Наприклад, загальний міграційний рух населення у 2005 році наведено у наступних таблицях.

Таблиця 6.9

ОСНОВНІ НАПРЯМКИ МІГРАЦІЇ НАСЕЛЕННЯ У 2005 Р.

Напрями міграції	Осіб			На 1000 населення		
	число прибулих	число вибулих	сальдо міграції	число прибулих	число вибулих	сальдо міграції
Всі напрямки міграції	763 222	758 639	4583	16,2	16,1	0,1
у межах України	723 642	723 642	×	15,4	15,4	×
внутрішньорегіональна міграція	439 269	439 269	×	9,3	9,3	×
міжрегіональна міграція	284 373	284 373	×	6,1	6,1	×
міждержавна міграція	39 580	34 997	4583	0,8	0,7	0,1
країни СНД	33 445	21 866	11 579	0,7	0,5	0,2
інші країни	6135	13 131	–6996	0,1	0,2	–0,1

Таблиця 6.10

МІГРАЦІЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ СНД У 2005 Р.

Регіони	Осіб			На 1000 наявного населення		
	число прибулих	число вибулих	приріст (скорочення)	число прибулих	число вибулих	приріст (скорочення)
Україна	33 445	21 866	11 579	0,7	0,5	0,2
Автономна Республіка Крим	5916	2443	3473	3,0	1,2	1,8
Області						
Вінницька	913	542	371	0,5	0,3	0,2
Волинська	396	487	–91	0,4	0,5	–0,1
Дніпропетровська	1781	1257	524	0,5	0,4	0,1
Донецька	4458	3748	710	1,0	0,8	0,2
Житомирська	523	524	–1	0,4	0,4	–0,0
Закарпатська	177	294	–117	0,1	0,2	–0,1
Запорізька	1459	1075	384	0,8	0,6	0,2
Івано-Франківська	335	251	84	0,2	0,2	0,0
Київська	808	319	489	0,5	0,2	0,3
Кіровоградська	302	346	–44	0,3	0,3	–0,0
Луганська	1825	2532	–707	0,8	1,1	–0,3
Львівська	400	381	19	0,2	0,2	0,0
Миколаївська	908	569	339	0,7	0,4	0,3
Одеська	3334	901	2433	1,4	0,4	1,0
Полтавська	624	594	30	0,4	0,4	0,0
Рівненська	225	315	–90	0,2	0,3	–0,1
Сумська	536	606	–70	0,4	0,5	–0,1
Тернопільська	238	194	44	0,2	0,2	0,0
Харківська	1966	1207	759	0,7	0,4	0,3
Херсонська	717	579	138	0,6	0,5	0,1
Хмельницька	567	410	157	0,4	0,3	0,1
Черкаська	775	377	398	0,6	0,3	0,3
Чернівецька	407	245	162	0,5	0,3	0,2
Чернігівська	520	621	–101	0,4	0,5	–0,1
Міста						
Київ	2227	499	1728	0,8	0,2	0,6
Севастополь	1108	550	558	2,9	1,4	1,5

Таблиця 6.11

МІГРАЦІЯ НАСЕЛЕННЯ ЗА РЕГІОНАМИ У 2005 Р.

Регіони	Міждержавна міграція, осіб			Міжрегіональна міграція, осіб		
	число прибулих	число вибулих	приріст (скорочення)	число прибулих	число вибулих	приріст (скорочення)
Україна	**39 580**	**34 997**	**4583**	**284 373**	**284 373**	×
Автономна Республіка Крим	6381	3043	3338	11 295	11 860	–565
Області						
Вінницька	981	850	131	9035	11949	–2914
Волинська	469	901	–432	4844	5504	–660
Дніпропетровська	2023	2188	–165	17970	15723	2247
Донецька	4834	4702	132	14520	15851	–1331
Житомирська	601	797	–196	7393	10372	–2979
Закарпатська	222	1027	–805	2660	4188	–1528
Запорізька	1669	1697	–28	8320	9493	–1173
Івано-Франківська	378	557	–179	5627	6297	–670
Київська	916	503	413	19 899	19 462	437
Кіровоградська	330	483	–153	5494	10 862	–5368
Луганська	1933	2910	–977	7064	10798	–3734
Львівська	537	944	–407	9326	10642	–1316
Миколаївська	1022	848	174	7873	8578	–705
Одеська	3704	1601	2103	10 423	9829	594
Полтавська	726	803	–77	10 604	10 520	84
Рівненська	298	1069	–771	6033	7540	–1507
Сумська	596	712	–116	5617	8221	–2604
Тернопільська	287	546	–259	5121	6542	–1421
Харківська	3050	2260	790	19 861	15 492	4369
Херсонська	797	885	–88	6358	9761	–3403
Хмельницька	609	621	–12	7843	10 801	–2958
Черкаська	880	670	210	10 189	11 408	–1219
Чернівецька	497	790	–293	3896	3947	–51
Чернігівська	602	796	–194	6948	9410	–2462
Міста						
Київ	4050	2139	1911	55129	26400	28729
Севастополь*	1188	655	533	5031	2923	2108

Закінчення табл. 6.11

Регіони	Міждержавна міграція, осіб			Міжрегіональна міграція, осіб		
	число прибулих	число вибулих	приріст (скорочення)	число прибулих	число вибулих	приріст (скорочення)
На 1000 населення						
Україна	**0,8**	**0,7**	**0,1**	**6,1**	**6,1**	×
Автономна Республіка Крим	3,2	1,5	1,7	5,7	6,0	–0,3
Області						
Вінницька	0,6	0,5	0,1	5,3	7,0	–1,7
Волинська	0,5	0,9	–0,4	4,7	5,3	–0,6
Дніпропетровська	0,6	0,6	–0,0	5,2	4,6	0,6
Донецька	1,0	1,0	0,0	3,1	3,4	–0,3
Житомирська	0,4	0,6	–0,2	5,6	7,8	–2,2
Закарпатська	0,2	0,8	–0,6	2,1	3,3	–1,2
Запорізька	0,9	0,9	–0,0	4,5	5,1	–0,6
Івано-Франківська	0,3	0,4	–0,1	4,0	4,5	–0,5
Київська	0,5	0,3	0,2	11,3	11,0	0,3
Кіровоградська	0,4	0,5	–0,1	5,2	10,2	–5,0
Луганська	0,8	1,2	–0,4	2,9	4,5	–1,6
Львівська	0,2	0,3	–0,1	3,6	4,1	–0,5
Миколаївська	0,8	0,7	0,1	6,4	7,0	–0,6
Одеська	1,6	0,7	0,9	4,3	4,1	0,2
Полтавська	0,5	0,5	–0,0	6,8	6,8	0,0
Рівненська	0,2	0,9	–0,7	5,2	6,5	–1,3
Сумська	0,5	0,6	–0,1	4,6	6,7	–2,1
Тернопільська	0,3	0,5	–0,2	4,6	5,9	–1,3
Харківська	1,1	0,8	0,3	7,0	5,5	1,5
Херсонська	0,7	0,8	–0,1	5,6	8,6	–3,0
Хмельницька	0,4	0,4	–0,0	5,7	7,9	–2,2
Черкаська	0,7	0,5	0,2	7,6	8,5	–0,9
Чернівецька	0,5	0,8	–0,3	4,3	4,3	–0,0
Чернігівська	0,5	0,7	–0,2	5,9	8,0	–2,1
Міста						
Київ	1,5	0,8	0,7	20,5	9,8	10,7
Севастополь	3,1	1,7	1,4	13,3	7,7	5,6

В 2004 році, за даними Державного Центру зайнятості, чисельність громадян України, які тимчасово працювали за кордоном, становила 45 727 особи (кількість осіб значно збільшилась порівняно з 2003 роком на 7 566 осіб) в т.ч. у країнах СНД 2635 осіб. Серед них основна кількість працюючих припадає на Росію — 2150 осіб, також 458 осіб працювали в Грузії. В інших країнах 43 092 особи, найбільше працюючих за наймом було на Кіпрі — 11206 осіб, Греції — 10367 осіб, Великобританії — 5110 осіб, Ліберії — 2792 особи. В таких країнах як Німеччина працювали 873 особи, ОАЕ — 1041 особа., Іспанія — 745 осіб. В сусідніх з Україною Чехії працювали за наймом 375 осіб, Словаччині — 239 осіб.

Серед громадян України, які тимчасово працювали за кордоном у 2004 р.:

За рівнем освіти з:

— професійно технічною освітою — 17 906 осіб, в країнах СНД — 1741 особа (переважно в Росії — 1483 особи, Грузії — 245 осіб), в інших країнах — 16 165 осіб (переважно в Греції — 3954 особи, на Кіпрі — 3508 осіб, в Великобританії — 1929 осіб);

— з повною вищою освітою працювало 15917 осіб, в країнах СНД — 360 осіб (переважно в Росії — 197 осіб, Грузії — 157 осіб), в інших країнах — 15557 осіб (переважно на Кіпрі — 4748 осіб, в Греції — 3735 осіб, в Великобританії 1800 осіб);

— з повною загальною середньою освітою — 5169 осіб, в країнах СНД — 261 особа (переважно в Росії — 236 осіб, Грузії — 19 осіб);

— в інших країнах — 4908 осіб (переважно на Кіпрі — 1647 осіб, в Греції — 856 осіб, в Великобританії — 435 осіб);

— з базовою вищою освітою — 4960 осіб,

— в країнах СНД — 94 особи (переважно в Росії — 56 осіб, Грузії — 37 осіб),

— в інших країнах — 4866 осіб (переважно на Кіпрі — 1150 осіб, в Греції — 966 осіб,

— в Великобританії — 816 осіб).

За тривалістю роботи:

— від 6 місяців до 1 року тимчасово працювало за кордоном 29 767 осіб,

в країнах СНД — 381 особа (переважно в Росії — 327 осіб),в інших країнах — 29 386 осіб (переважно в Греції — 8756 осіб, на Кіпрі — 6233 осіб, в Великобританії — 4424 особи);

— до 6 місяців 15 383 осіб, в країнах СНД — 2115 осіб (переважно в Росії — 1692 особи), в інших країнах — 13268 осіб (пе-

реважно на Кіпрі — 4951 особа, в Греції — 1601 особа, в Швейцарії — 723 особи). За видами економічної діяльності:

— транспорт і зв'язок — 39 415 (не працювали в Україні на момент виїзду 11 169 осіб);

— рибне господарство — 2370 осіб;

— будівництво — 2135 осіб (не працювали в Україні на момент виїзду 144 особи).

Громадяни України, які не працювали на момент виїзду — 33646 осіб, з них які раніше ніде не працювали 544 особи.

За категоріями працівників:

— на посадах керівників, спеціалістів службовців — 18,5 тис. осіб (не працювали в Україні на момент виїзду 4928 осіб);

— на робочих місцях за професією 26,5 тис. (не працювали в Україні на момент виїзду 6763 особи);

— на місцях, які не потребують професії, спеціальності 1275 (не працювали в Україні на момент виїзду 257 особи).

Частка жінок серед емігрантів складає 2848 осіб з них у віці 18—28 років 1432 особи, з 28—40 років 865 осіб. Що в майбутньому може негативно позначитись на відтворенні населення.

Також в 2004 році дозвіл на працевлаштування в Україні, за даними Державного центру зайнятості, отримали 4967 іноземців (численність іноземців які тимчасово працюють в Україні, у порівнянні з 2003 роком зменшилась на 1 786 осіб), з них по країнах СНД — 1676 осіб (найбільше з Росії — 951, Вірменії — 129, Молдови — 155 осіб, Узбекистану — 124 осіб), з інших країн — 3287 осіб. Усього в Україні на кінець 2004 тимчасово працювало 4967 осіб, з них найбільшу чисельність складали чоловіки — 4400 осіб, 567 жінок. У тому числі за віком: від 18 до 28 років — 724 осіб, з 28 до 40 років — 2039 осіб, 40 років і більше — 2204 особи.

Згідно поданим регіональними центрами зайнятості звітів, на підприємствах, в установах і організаціях України в 2004 році працювали 4967 іноземних громадянина, більшість з яких громадяни Росії, Туреччини, Польщі, Македонії, Молдови. З числа іноземців 4719 осіб працювали за наймом, 245 осіб — зайняті в межах договорів підряду, решта представлені як фізичні особи. Із загальної чисельності осіб, які працювали за наймом, більшість 4712 — це трудящі-мігранти (3081 осіб — з країн «дальнього зарубіжжя»), 5 осіб — сезонні та прикордонні працівники (усі з країн СНД).

За тривалістю роботи серед іноземців, які працювали в Україні за наймом, громадяни, з якими укладені договори на термін до

1 року, становлять 1634 осіб. Це переважно громадяни Китаю, Польщі, Туреччини, Росії, 45 іноземців працює за довгостроковими (від 3 років і більше) договорами, від 1 до 2 років 1151 осіб та від 2 до 3 років зайнято 544 особи.

За видами економічної діяльності найбільш численні групи іноземців зайняті: у колективних, громадських та особистих послугах — 498 осіб, обробній промисловості — 935 осіб, оптовій і роздрібній торгівлі; торгівлі транспортними засобами; послугами з ремонту — 1133 осіб.

За даними МЗС України, щороку на заробітки за межі нашої держави виїжджає понад 100.000 осіб. Найбільше наших співгромадян зараз перебувають на заробітках у Росії (1.200.000), Польщі (300.000), Італії (300.000), Португалії (230.000), Чехії (200.000), Іспанії (130.000), Греції (100.000). Здебільшого, метою прибуття українських громадян до згаданих країн є влаштування на роботу до місцевих приватних підприємців (будівництво, технічні роботи, в якості обслуговуючого персоналу приватних компаній, домогосподарок, медичних сестер та ін).

Але, як ми бачимо, на основі співставлення різних даних можна визнати що загальна чисельність мігрантів з України на даний момент точно невідома, тому що спеціальної та уніфікованої статистики не ведеться. Загальна кількість українських громадян, які працюють за кордоном за різними джерелами коливається від 1 до 12 млн громадян. На наш погляд, найбільш вірогідно що поза межами нашої держави нині працюють від 5 до 7 млн громадян України (ця точка зору підтримується у роботах Д. Курдельчука, Д. Лук'яненко та А. Поручника). З них лише невеликий відсоток працевлаштовані легально, а відтак, є соціальне захищеними у трудових відносинах з іноземними роботодавцями. З одного боку, в Україну повернулися сотні тисяч депортованих (кримські татари, болгари, вірмени, греки, німці), суттєво зросли окремі національні меншини (вірмени, азербайджанці, абхази, турки-месхетинці), значно збільшилась кількість вихідців з Азії та Африки, а з іншого — виїхала більша частина складу окремих етнічних груп (євреї, німці, греки). Значний відтік працездатного населення за рубіж. Щорічно декілька мільйонів людей виїжджають за кордон з метою заробітку. Переважна частина їх працює там нелегально, виконуючи малокваліфіковану, неприваблив роботу. Із року в рік зростає виїзд за кордон молоді — студентів та випускників вузів. Великого масштабу набув виїзд із країни молодих жінок. Крім того, Україна також залучена до світових міграційних процесів. Із зон воєнних конфліктів і грома-

дянських війн у нашу державу прибувають біженці й особи, що шукають притулку. Через територію України пролягають шляхи нелегальних мігрантів, які прямують до країн Західної Європи. Значна частина з них осідає в Україні, перебуваючи на нелегальному становищі.

Україна стала не тільки активним постачальником робочої сили за кордон, але й країною, що приймає мігрантів з різних причин і міркувань. Адаптація мігрантів в Україні відбувається у певній суспільній атмосфері, на певному рівні осмислення цих проблем громадською свідомістю. За ступенем усвідомленості міграційні проблеми утворюють таку ієрархію: проблеми екологічних мігрантів (переважно «чорнобильців»); проблеми насильно переміщених осіб; проблеми біженців, переміщених за межі інших країн СНД (з Нагорного Карабаху, Вірменії, Азербайджану, Грузії, Південної Осетії, Чечні, Таджикистану, Наддністрянщини); проблеми мігрантів з далекого зарубіжжя.

Місце кожної з проблем в ієрархії відповідає її масштабності. На першому місці знаходиться чорнобильська проблема, у тому числі за кількістю породжених нею екологічних мігрантів, число яких сягнуло понад 500 тис. осіб. На другому місці — проблема облаштованості осіб, раніше депортованих за етнічною ознакою. У цілому вона охоплює майже таку ж кількість людей. На третьому місці — проблема так званих вимушених переселенців. Точних даних про кількість осіб, які належать до даної категорії, немає. Четверта категорія — мігранти з далекого зарубіжжя — найменша за чисельністю, яка має тенденцію прискореного зростання. Особливе занепокоєння викликає зростання чисельності незаконних транзитних мігрантів, що нерідко перетворюються в постійних.

Чорнобильську проблему усвідомлено суспільством і взаконено державою у вигляді відповідних законів і державних програм, а також засобів, що передбачаються у державному бюджеті, для її вирішення. Проблема насильно переміщених поступово знаходить ознаки «взаконеності». Підготовлено Програму першочергових заходів для розселення й облаштованості раніше депортованих кримських татар і осіб інших національностей, що повернулися і проживають у Криму. З проблемою осіб, що недобровільно переміщаються, українське суспільство теж вже ознайомлене. Однак ставлення державних органів до цієї проблеми має нецілісний, ситуативний характер. Це скоріше реакція на якісь конкретні події, ніж наявність чіткої позиції, продуманої стратегії стосовно вирішення даних проблем, що мають довго-

строковий характер і будуть у різних аспектах з'являтися перед Україною. Так, держава відгукнулася на появу в Україні 60 тис. біженців з Наддністрянщини, вона відреагувала на появу осіб, що рятуються від війни в Чечні; кримський уряд прийняв рішення з приводу недобровільно переміщених осіб з Абхазії. На периферії громадської уваги і державних органів знаходиться проблема мігрантів з далекого зарубіжжя, що опинилися з різних причин в Україні. Дана тема подається тільки як проблема, що несе загрозу.

У цілому по Україні ставлення до зовнішніх мігрантів можна охарактеризувати як толерантне й індиферентне. **В Україні є три помітних регіони, що активно приймають мігрантів: Донбас, Південь України (Херсонська, Миколаївська, Одеська області) і Крим.** У Донбас прибувають головним чином різні категорії мігрантів із країн СНД — біженці із зон воєнних дій (Нагірний Карабах, Азербайджан, Вірменія, Грузія, Чечня, інші регіони Північного Кавказу), а також турки-месхетинці. Південь України прийняв переселенців з Вірменії й Азербайджану, біженців з Наддністрянщини, етнічних німців з Таджикистану, Киргизстану, Казахстану. Серед них — особи, що об'єктивно мають право претендувати на роль біженців і осіб, які недобровільно переміщаються, особи, що належать до населення, раніше депортованого за національною ознакою, особи, переміщені за межі країни. У Крим репатріюються головним чином раніше насильно депортовані кримські татари, а також вірмени, болгари, греки й німці.

Міграційні і постміграційні процеси в Україні ускладнені тим, що державні органи не мають тривалого досвіду роботи із зовнішніми мігрантами; немає завершеного законодавства в цій галузі, а чинне законодавство не узгоджене із законодавством інших країн СНД (звідки йде основний потік зовнішньої міграції); досі не створено самостійну міграційну службу; вирішення поточних проблем біженців, депортованих, інших видів мігрантів в Україні іноді породжує обурення корінного населення; накладення проблем екологічних мігрантів і раніше депортованих осіб не дає змогу віднайти пріоритети їх вирішення; не сформовано систему неурядових організацій, метою яких є допомога біженцям і мігрантам.

Неврегульованим є ще одне питання: Конституція України передбачає, що Україна може надавати політичний притулок іноземним громадянам і особам без громадянства. Однак закон про надання політичного притулку іноземцям дотепер не розроблено.

Зроблено й деякі кроки уперед: подано на розгляд законопроекти, що стосуються міграційного законодавства. З огляду на те,

що Україна є європейською державою, нове законодавство будується таким чином, щоб відповідати, з одного боку, нормам і стандартам міжнародного права, а з іншого боку — враховувати державні інтереси.

Особливо гостро в Україні стоїть проблема нелегальної міграції. Відомо, що східні кордони нашої країни «прозорі», там практично відсутній міграційний контроль, здійснюється безвізовий в'їзд, що дозволяє в'їжджати на територію України великій кількості нелегалів не тільки із сусідніх держав, але й іноземцям, особам без громадянства, що знаходяться на території суміжних держав. Для того щоб усунути негативні явища, пов'язані з міграційним оборотом, Верховна Рада України вже прийняла закон, що вносить зміни і доповнення в деякі законодавчі акти, спрямовані на протидію нелегальній міграції.

Таким чином, в Україні поки що немає узагальненої, комплексної теорії та концепції міграційних процесів, що відбуваються на її території, а як наслідок — немає комплексної державної програми, що враховує внутрішню і зовнішню міграцію, імміграцію й еміграцію, а також характер демографічних процесів у країні.

Комплексна державна програма регулювання міграційних процесів може бути побудована з урахуванням основних постулатів концепції державного устрою, що відбиваються у Конституції та у конкретних конституційних положеннях. Вона повинна базуватися на ряді філософських, світоглядних і методологічних принципів, а саме: на основних положеннях Загальної декларації прав людини; міжнародних документах, що стосуються всіх категорій осіб, які переміщуються — мігрантів, біженців, шукачів притулку тощо; на ставленні держави до етнічних, мовних, релігійних меншостей, їхньої культури і традицій. Курс України у вирішенні цих питань здебільшого визначений. Це проявляється у вже підписаних нею міжнародних документах, а також у самому факті вступу до Ради Європи й узятих при цьому зобов'язаннях.

6.7. Динаміка міграційних процесів в Україні

Від чіткості та продуманості міграційної політики залежить подальший розвиток і ефективність трудової міграції в Україні, визнання та престиж держави у світі. Слід зазначити, що вирішальна роль у регулюванні інтенсивних міграційних потоків

належить управлінню соціально-економічними факторами, тобто умовами життя і трудової діяльності людей, що можуть змінюватися в результаті відповідного перерозподілу капітальних вкладень, фонду заробітної плати, суспільних форм споживання. Залежно від джерела фінансування вони можуть мати оперативний і довгостроковий характер. Основними серед них є розподіл і структура робочих місць, регіональні відмінності у максимальних розмірах особистого підсобного сільського господарства, система матеріальних пільг за безперервний стаж роботи на підприємстві або в галузі, тривалість робочого дня і режим праці, забезпеченість житлом, рівень транспортного, медичного, побутового та культурного обслуговування, територіальні відмінності у структурі споживання населення, організація шкільного навчання, забезпеченість населення закладами соціальної інфраструктури, обсяг і благоустрій житлового фонду, стан навколишнього середовища тощо.

Далі наведемо інформацію про міграційну ситуацію на державному кордоні України, згідно даним сайту Державного комітету України у справах національностей та міграції.

На державному кордоні збільшилися міграційні потоки через державний кордон України, зокрема по каналах легального в'їзду. Протягом 2002—2006 років на территорию України в'їхало понад 34 000 000 іноземців і осіб без громадянства, з них: у 2002 року — 2 477 701 іноземців і осіб без громадянства; у 2003 році — 4 414 445; у 2004 році — 8 367 915; у 2005 році — 14 291 158; у 2006 році — 9 043 886. Не виїхало з України 123 140 чоловік із країн — постачальників нелегальних мігрантів, з них протягом: 2002 року — 23 495, 2003 року — 28 989, 2004 року — 24 993, 2005 року — 29 407, 2006 долі — 26 054., рис. 6.1.

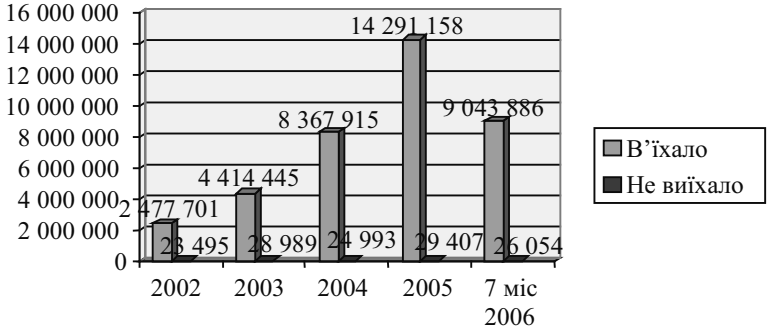

Рис. 6.1. Рух іноземців і осіб без громадянства через територію України

Наступною тенденцією є збільшення спроб перетнути державний кордон України нелегально минаючи пункти пропуску. Протягом 2002—2006 років прикордонним відомством України виявлене близько 52 тис. незаконних мігрантів. З них: затримано за порушення державного кордону — близько 16 тис. осіб; затримано за порушення правил перебування в Україні — 5,5 тис. іноземців; відмовлено в пропускові через державний кордон — 29,3 тис. осіб, рис. 6.2.

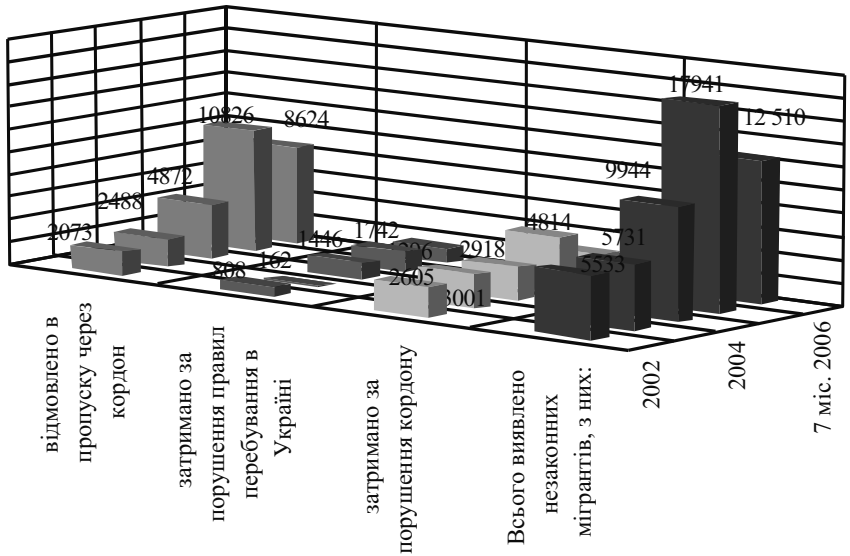

Рис. 6.2. Динаміка правопорушень
на державному кордоні України

При цьому, загальною тенденцією є збільшення затримок незаконних мігрантів на державному кордоні України. Відбувається збільшення потоків нелегальних мігрантів із країн пострадянського простору і відповідне збільшення їхньої частини в загальній кількості незаконних мігрантів. Протягом 2002—2006 років істотно збільшилася кількість незаконних мігрантів із країн колишнього СНД, насамперед, громадян Молдови, Грузії і Вірменії. З початку 2006 року збільшується кількість громадян Азербайджану, рис. 6.3.

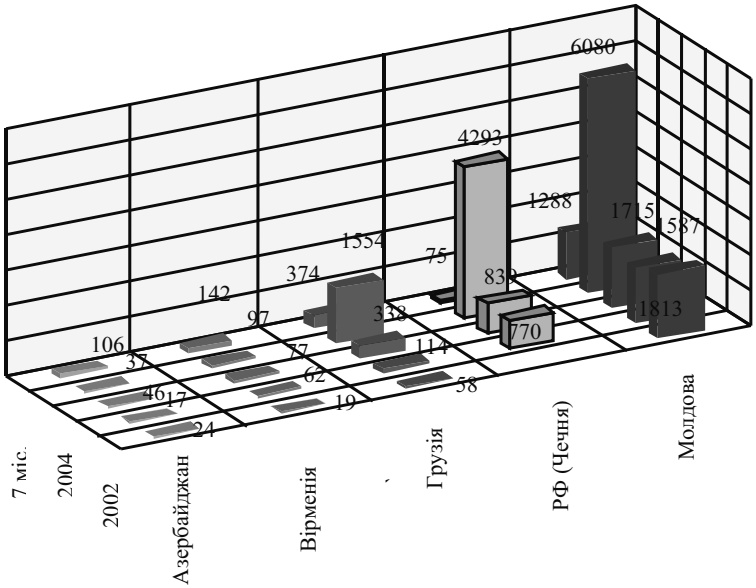

Рис. 6.3. Динаміка незаконних мігрантів із країн колишнього СНД

Також спостерігається збільшення кількості незаконних мігрантів, що в'їжджають в Україну з метою постійного проживання з порушенням порядку в'їзду (зокрема, громадяни Узбекистану, Туркменістану і Молдови), рис. 6.4.

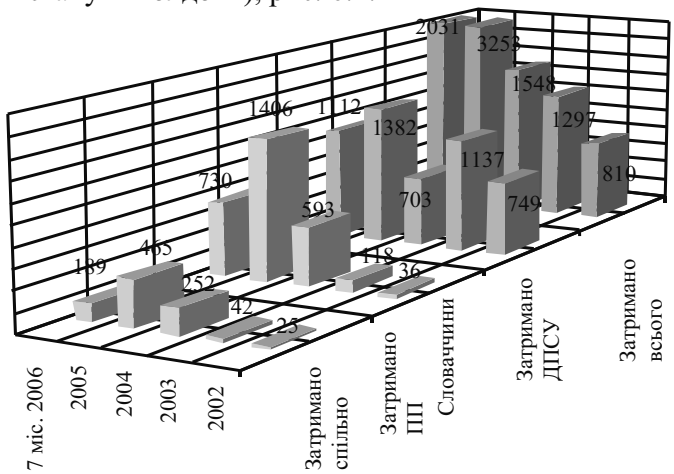

Рис. 6.4. Динаміка кількості незаконних мігрантів, що в'їжджають в Україну з метою постійного проживання з порушенням порядку в'їзду

Ця ситуація погіршується збільшенням кількості незаконних мігрантів, що не виїхали з України після закінчення терміну перебування на її території. Протягом 2002—2006 років не виїхало з України більш 123 тис. іноземців і осіб без громадянства з країн — постачальників незаконних мігрантів (більшість — громадян Азербайджану, Білорусії, Вірменії, Грузії, Молдови, Росії, Угорщини, Узбекистану). Місце їхнього перебування невідоме.

Окрім цього спостерігається збільшення кількості іноземців і осіб без громадянства, що в'їжджають в Україну з приватних причин (по запрошенням родичів або третіх осіб), рис. 6.5.

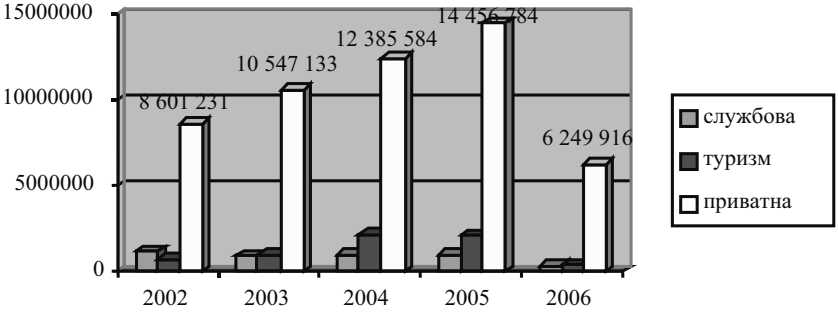

Рис. 6.5. Розподіл іноземців,
які в'їжджають на територію України за метою їх перебування

Слід відзначити наступні особливості міграційного руху: маятникова трудова міграція розповсюджена серед жителів прикордонних з Росією і Молдовою областей (зокрема в Луганській, Донецькій, Сумській та Чернігівській областях); громадяни України здійснюють трудову міграцію здебільшого в країни Євросоюзу; збільшилась кількості іноземців, що порушили терміни перебування в Україні при виїзді з території держави;

Взагалі протягом 2002—2006 років виявлено під час виїзду 2,7 млн іноземців, що порушили термін перебування в Україні (більшість — громадян Пакистану, Сирії, Індії, Лівії, Лівану, Туреччини). Розглянемо використання особливостей законодавства України для **легалізації незаконних мігрантів на території держави**. Основні шляхи легалізації незаконних мігрантів в Україні:

- **зміна статусу перебування;**
- **одержання легалізованих в Україні документів до прибуття в Україну;**

• **звертання з клопотанням про надання статусу біженця;**

• **звертання іноземців в органи МВС України з клопотанням про продовження терміну перебування на території України (наприклад, у 2002—2006 роках органами МВС був продовжений термін перебування в Україні 25 472 іноземцям (у 2004 — 25 472, у 2005 — 61 066, у 2006 — 32 300 осіб).**

Окремим питанням постає **проблема шукачів притулку та біженців** в Україні. Значну частину міжнародних міграційних потоків, до яких залучилася Україна, становлять люди, які змушені мігрувати не з власної волі. Кількість біженців, тобто осіб, які перебувають за межами власних держав і не можуть або не бажають користуватися їх захистом внаслідок переслідувань або обгрунтованого побоювання переслідувань за ознаками раси, національності, громадянства, релігії, належності до певної соціальної групи чи політичних переконань, постійно зростає. Якщо після закінчення Другої світової війни, коли Організація Об'єднаних Націй, вважаючи проблему біженців однією з центральних у повоєнному світі, створила Управління Верховного Комісару ООН у справах біженців (УВКБ ООН) як допоміжну установу Генеральної Асамблеї, підмандатними новоствореній організації вважалися 1 млн біженців та переміщених осіб в Європі, то на початок 80-х р. у світі нараховувалося вже 8 млн біженців. У 1991 р. цей показник становив майже 17 млн, у 1995 р. досяг максимальної величини — 27 млн. У 1996 р. вперше було зафіксовано його зниження — осіб, підмандатних УВКБ ООН налічувалося тоді 26,2 млн. На січень 2000 р. їх було 22,3 млн.

Далі роздивимося ситуацію яка склалася з біженцями в Україні. Україна ухвалила перший Закон «Про біженців» у 1993 р. та почала виконувати його у 1996 р. До 2001 р. близько 5 100 шукачів притулку отримали статус біженця. Станом на 1 січня 2005 року 2 459 біженців продовжували проживати в Україні. Більшість з них походять з Афганістану (1 290 осіб чи 52.5 %), 28.8 % — з країн колишнього Радянського Союзу (709 осіб, у тому числі 188 з Чеченської Республіки РФ), 13 % (318 осіб) є африканськими біженцями з Конго (96), Судану (69), Ефіопії (33), Анголи (30) та інших країн Африки. Також в Україні проживають 40 біженців з Сирії (1.6 %), 38 біженців з Іраку (1.5 % загальної кількості біженців), 27 біженців з Ірану та 37 біженців з інших країн Близького Сходу, Азії чи Європи.

За станом на 1 січня 2006 року в Україні було 2346 біженців. Їх структура розподілу по країнах виходу мала наступний вигляд, рис. 6.6 та 6.7.

Рис. 6.6. Структура розподілу біженців
по країнах виходу станом на 01.01.2006 р.

Рис. 6.7. Структура розподілу по країнах виходу
більшості біженців станом на 01.01.2006 р.

Близько трьох четвертих серед дорослих біженців — чоловіки (1 372), близько 25 % — жінки (462). Приблизно 31 % (625) від усіх біженців — діти до 17 років, у той час як літніх біженців (75) — менше 3 %.

Близько 45 % визнаних біженців живуть у місті Києві (943) чи Київській області (167), близько 25 % — у Одесі (610). Інші 22 % живуть у Харкові (198), Львові (92), Запоріжжі (74), Полтаві (51),

Вінниці (47), Хмельницькому (39) та Чернівцях (34). Ще 8 % живуть у 16 інших регіонах України — також переважно у містах.

Щороку близько 1200—1400 осіб звертаються по притулок в Україні, дехто — через колишні зв'язки з країною, дехто — мігруючи через Україну до Європейського Союзу. Цим пояснюється те, що більшість заяв про надання статусу біженця припадає на місто Київ та Закарпаття. На сьогодні близько 2 300 осіб чекають рішень виконавчих органів чи судів у своїх справах щодо надання притулку. Протягом 2004 року, в Україні по притулок звернулися 1 364 особи з наступних країн: Афганістан — 320, Пакистан — 146, Бангладеш — 120, Індія — 103, Палестина — 72, Ірак — 69, інші країни Азії — 114, Російська Федерація — 126, інші країни СНД — 97, країни Африки — 191, інші країни — 6. Але слід визнати, що багатьом особам, які звернулися на отримання статусу біженця, відмовлено як таким, що не відповідають цьому статусу.

Слід зазначити, що всі іноземці та особи без громадянства, які звертаються до органів міграційної служби з клопотанням про надання їм статусу біженця, мають проходити обов'язкове медичне обстеження на предмет виявлення серед них хворих на небезпечні захворювання, зокрема туберкульоз та СНІД. Це сприяє своєчасному лікуванню як самих хворих, так і недопущенню поширення хвороб серед населення, запобіганню спалахів можливих інфекцій. Так, відповідно до Закону України «Про біженців» та постанов Кабінету Міністрів України від 22 червня 1994 р. № 428 «Про створення органів міграційної служби в України», та від 04.04.2000 р. № 603 «Про утворення Державного департаменту у справах національностей та міграції « на підставі розпорядження Одеської облдержадміністрації від 25 квітня 2000 р. № 285/А — 2000 «Про створення в Одеський області пункту тимчасового розміщення біженців», за погодженням із Міністерством юстиції України та Міністерством фінансів України, було створено пункт тимчасового розміщення біженців. Медико-санітарне обслуговування осіб, розміщених у пункті забезпечують відповідні територіальні лікувально-профілактичні та санітарно–епідеміологічні заклади органів охорони здоров'я за направленням адміністрації пункту. У пункті функціонує медпункт з ізолятором для осіб, щодо яких є підстави вважати їх хворими або носіями збудників інфекційних хвороб. Відповідно до ст. 8 Закону України «Про біженців», «Спеціально уповноважений центральний орган виконавчої влади у сфері охорони здоров'я» Рада міністрів Автономної Республіки Крим, обласні, Київська та

Севастопольська міські державні адміністрації при зверненні органів міграційної служби забезпечують обов'язкове медичне обстеження, у разі необхідності лікування осіб, щодо яких прийнято рішення про оформлення документів для вирішення питання щодо надання статусу біженця, та яким надано такий статус. Стосовно цього Міністерством охорони здоров'я України на виконання доручення Прем'єр-міністра України від 21 липня 2001 р. № 10146/3 щодо приведення законодавчих актів у відповідність із Законом України «Про біженців» розроблено: наказ МОЗ України від 04.03.02 № 82 «Про затвердження порядку проведення обов'язкових медичних обстежень осіб, стосовно яких прийнято рішення про оформлення документів для вирішення питання щодо надання статусу біженця», зареєстрований у Мін'юсті 22.04.02 № 379/6667.

Зараз слід виокремити збільшення кількості іноземців, що після юридичної допомоги з боку неурядових організацій звертаються за придбанням статусу біженця в Україні і звільняються з місць тимчасового утримання органів охорони кордону. Так протягом 2003 року звільнено з місць тимчасового утримання і передано органам міграційної служби 287 іноземців, у 2004 — 262, у 2005 — 954, а в 2006 році — 513 осіб.

За останні роки міграційні процеси в Україні набули принципово нового характеру та якості, змінилися пріоритети. Внаслідок відпливу сільських мешканців до міст сформувалися системи з високою концентрацією міського населення. Водночас у сільській місцевості в багатьох регіонах розширюються межі слабо заселених територій, виводяться з господарського обігу значні площі земель. Багаторічний відплив сільської молоді до міст України та за її межі визначив деформацію всіх демографічних структур і процесів у сільській місцевості, що супроводжувалося збільшенням частки осіб пенсійного віку, зростанням смертності, скороченням народжуваності, зниженням природного приросту сільського населення. Взагалі, міграція населення в межах України та до інших країн, за деякими винятками, характеризується зміною її напрямів і географічних зв'язків.

6.8. Інтеграція українського ринку трудових ресурсів до світового ринку праці

Зростання відкритості українського суспільства неминуче призводить до все більшого втягування України в міжнародний обмін робочою силою. Перехід до міжнародної економіки

створює реальні умови для формування ринку праці. Однією з важливих рис його становлення є різкий ріст міграційних процесів як у країні, так і за її межами. **Посилення територіальної міграції населення обумовлений такими причинами:**

- **структурною перебудовою економіки і пов'язаними з нею ростом безробіття, процесами роздержавлення власності і приватизації, що супроводжуються збільшенням мобільності капіталу, його інтенсивним міжгалузевим і географічним переливом;**
- **нерівномірністю в розміщенні продуктивних сил, істотними відмінностями в соціально-економічних умовах життя в селі й у місті, у різних регіонах країни;**
- **різким погіршенням екологічної ситуації в окремих регіонах;**
- **інтенсифікацією міграційних процесів на національній основі;**
- **розширенням зовнішньоекономічних зв'язків України, а також лібералізацією режиму виїзду громадян за кордон.**

Становлення ринкових методів відбувається в умовах гострих кризових явищ в економічному, соціальному й політичному житті. Міжнародна трансформація економіки України здійснюється вкрай непослідовно і безсистемно, що призводить до росту негативних явищ, поглиблення господарського хаосу.

Почуття постійного занепокоєння в населення країни викликають два фактори, що загрожують його фізичній й економічній безпеці: безпрецедентний ріст бандитизму і наближення масового безробіття.

Об'єктивних умов для швидкого подолання сформованої катастрофічної ситуації в даний момент немає. Можливості держави полегшити людям фінансові й матеріальні проблеми обмежені, у першу чергу через величезний дефіцит державного бюджету.

Оцінюючи нову для України проблему безробіття, необхідно враховувати один важливий урок, що випливає з досвіду західних країн: довго триваюче безробіття приховує високу соціальну небезпеку. Зростання армії безробітних призведе не тільки до великих матеріальних і психологічних втрат, і збільшення витрат держави, а й до повної дискваліфікації безробітних, що позбавить їх шансів знайти роботу.

Досягнення в найближчий період оптимальної зайнятості є для України нездійсненним завданням, і насамперед, тому, що якість робочої сили не відповідає суспільним потребам.

Проблема масового безробіття і зубожіння широких верств населення може бути частково вирішена за рахунок міграції, виїзду частини населення України за її межі в пошуках роботи і засобів проживання. Не секрет, що у зв'язку з постійним погіршенням соціально-економічної і морально-психологічної ситуації в Україні еміграційні настрої в населення зростають. Однак, якщо раніше основним мотивом еміграції був етнічний, то останнім часом таким став економічний фактор.

Після зняття штучних перешкод на шляху возз'єднання родин, кількість емігрантів з України зросла, дуже швидко. Але достовірно невідома кількість емігрантів, що виїжджають за кордон на постійну або тимчасову роботу. Половина тих, хто одержує дозвіл на виїзд, у період поїздки за приватними запрошеннями намагаються влаштуватися на роботу, їх можна віднести до категорії напівлегальних мігрантів, тому що одержавши право на виїзд у ту або іншу країну, вони не мають при цьому дозволу на одержання роботи, однак нелегально все-таки її одержують.

Міграційні потоки суттєво вплинули на зміни етнічного складу населення країни. Більшою мірою емігрували євреї, німці, угорці, греки. За даними статистики, з 95,4 тис. осіб, що залишили Україну в 1990 р., 92 % виїхали в Ізраїль. У 1987 р. дозвіл на виїзд за кордон на постійне місце проживання одержали 6,8 тис. громадян України, у 1988 р. — 17,7 тис., у 1989 — 50 тис., у 1990 — 95,4 тис. У 1991 р. цей показник упав до 50 тис. осіб. Стабілізація і зменшення кількості осіб, що виїжджають за кордон на постійне проживання свідчить, з одного боку, про істотну вичерпність ресурсів етнічної міграції, а з іншого боку — про посилення обмежуючої імміграційної політики країн-реципієнтів. У 1995 р. чисельність емігрантів з України становила 420 тис. осіб (у 1994 р. — 550 тис. осіб). У країни далекого зарубіжжя направляється кожен п'ятий виходець з України. Протягом 1996—2000 рр. найбільша кількість вихідців з України, за даними Держкомстату, направилася в Росію (798,0 тис.), Ізраїль (101,6 тис.), США (69,0 тис.), Німеччину (49,7 тис.). Загалом, у найближчій перспективі можна чекати безпрецедентного відтоку за кордон продуктивної робочої сили з усіх регіонів України, що загрожує підривом трудового потенціалу багатьох сфер виробництва, науки, культури, освіти, медицини. Тому визначимо **основні фактори масової трудової еміграції**:

- **велика різниця в умовах життя і рівнях заробітної плати в Україні і країнах Заходу;**

• **відсутність перспектив професійного росту для більшості здатних людей;**

• **економічна нестабільність у країні і невизначеність шляхів виходу з неї;**

• **відсутність безпеки громадян.**

На жаль, Україні не вдасться уникнути не тільки від'їзду простої робочої сили, а й «відпливу розумів», причому в більшості випадків безповоротно. Економічні і професійні мотиви «відпливу умів» ґрунтуються на невдоволенні фахівців не тільки матеріальним становищем, а й їхнім статусом у суспільстві, низьким соціальним престижем, неможливістю цілком реалізувати творчі можливості.

Нині Україна на міжнародних ринках переважно виступає як держава — експортер робочої сили, хоча відмічається тенденція до зростання кількості іноземних громадян, які працюють в Україні. Статистичні дані свідчать, що кількість останніх приблизно в 10 разів менша, ніж кількість українців, які працюють за кордоном. При цьому йдеться лише про офіційну статистику, яка не враховує нелегальних мігрантів та біженців.

Серед країн, в які спрямовані потоки трудової міграції з України — Росія, Польща, Чехія, Італія, Греція, Кіпр, а останнім часом — і Німеччина, Португалія, Іспанія та інші розвинені країни Західної Європи. Потік трудової міграції у цьому напрямку обумовлений перш за все близькістю кордонів та певною лояльністю місцевих законів до працівників-емігрантів. Введення візових режимів в окремих країнах (зокрема — Росія, Чехія тощо), де переважно працювали робітники з України, сприяє розширенню географії міграції робочої сили. Все більше українців емігрує для роботи у США, Канаду, країни Близького Сходу тощо.

У нашій країні працевлаштовуються громадяни з Росії, Молдови, Китаю, В'єтнаму, Туреччини переважно у сфері торгівлі, послуг тощо, в той час як українці за кордоном — у промисловості, будівництві, сільському господарстві.

Міграція робочої сили для України на даний час має переважно негативні наслідки. Мігрують, як правило, висококваліфіковані спеціалісти, але лише невеликий відсоток їх має гарантовану роботу і відповідні соціальні та трудові гарантії. Відїджають за кордон у пошуках роботи молоді люди без певного рівня кваліфікації, які згодні на будь-яку роботу і низьку платню без будь яких гарантій. Згубним для економіки країни, для формування її науково-технічного потенціалу є виїзд за кордон науково-технічних кадрів та підготовлених на сучасному рівні молодих

спеціалістів. Це може негативно вплинути на темпи відновлення економіки України.

Водночас, грошові перекази працівниками-емігрантами іноземної валюти в Україну сприяють розширенню торгівлі товарами, в тому числі й вітчизняного виробництва. Частина емігрантів після повернення з-за кордону вкладає зароблені кошти в організацію бізнесу, виробництва тощо, що певною мірою сприяє формуванню ринкових відносин.

З метою зменшення еміграції робочої сили з України (особливо нелегальної) необхідне провадження системи внутрішніх заходів: створення робочих місць, розширення іноземного інвестування, тощо; зовнішні заходи мають забезпечити цивілізовані форми виїзду працівників за кордон та можливість їх вільного повернення з-за кордону, ввезення валюти, а також гарантії нашим співвітчизникам захисту їхніх трудових прав за кордоном.

Сьогодні міжнародна міграція робочої сили перетворилася на істотний економічний, соціальний і гуманітарний фактор розвитку як країн походження, так і приймаючих. Кожна зі сторін, що бере участь у процесі обміну трудовими ресурсами, намагається одержати для себе конкретну користь. Що стосується України, то її найближчим часом очікує, швидше за все, участь країни-постачальника робочих рук на європейський і світовий ринок праці. Однак у цій якості **Україна може одержати ряд економічних вигід**:

по-перше, знизити рівень безробіття і пом'якшити таким чином соціальну напруженість у суспільстві;

по-друге, значну частину заробітної плати емігранти будуть перелічувати на Батьківщину, що поповнить валютний фонд країни (кошти, що пересилаються на Батьківщину, складають за різними оцінками, 25—30 млрд дол. США);

по-третє, розроблені МОП рішення дають Україні право порушувати питання про одержання компенсації за підготовку робочої сили від країн — можливих користувачів її трудовими ресурсами.

Крім того, міждержавні трудові міграції — важливий фактор надходження в Україну нових технологій, досвіду роботи, перебудови професійної і кваліфікаційної структури зайнятості, швидкого й ефективного залучення до умов світового ринку.

Однак, очевидно і те, що масовий відтік продуктивної робочої сили, особливо вчених і фахівців, нанесе Україні істотний економічний, інтелектуальний і моральний збиток. Від'їзд кваліфікованих кадрів, молодих фахівців негативно вплине на професійну

структуру працездатного населення, погіршить його статевовіковий склад. Еміграція, як правило, супроводжується змушеним розривом, нехай і не остаточним, сімейних зв'язків, їхнім ослабленням.

Міграційна політика України повинна ґрунтуватися на міждержавній угоді з країнами — потенційними користувачами нашої робочої сили. Такі угоди, крім правової й соціальної захищеності співвітчизників за кордоном (тих, що збережуть українське громадянство), повинні передбачати планомірний, цілеспрямований добір наших земляків, їхню професійну підготовку і перепідготовку на місці, до від'їзду за кордон, передбачати умови проживання і, як уже зазначалося, компенсацію за підготовку кадрів нашою державою (витрати на виховання, освіту, оздоровлення тощо). Важливою функцією молодої української дипломатії повинен стати захист інтересів громадян України за кордоном, незалежно від того, в якій країні вони знаходяться.

Направлення громадян України на роботу в іноземні країни проводиться державною службою зайнятості відповідно до Угод про взаємне працевлаштування громадян. Урядом України укладені угоди про трудову діяльність і соціальний захист громадян, які працюють за межами своїх держав, з урядами Польщі, Чехії, Росії, Білорусі, Молдови, Латвії, Словакії, Вірменії і В'єтнаму.

Необхідно створити спеціалізовані біржі праці — для посередництва по найманню українських громадян на роботу за кордон. Такі біржі брали б на себе функцію підбору робочих місць, складання контрактів, гарантували б дотримання угод приймаючою стороною.

Міграція — це двосторонній процес. Експортуючи власну робочу силу, Україна неминуче буде імпортувати іноземну робочу силу. Впровадження у виробництво закордонних технологій, освоєння «ноу-хау», створення СП, їхня участь у приватизації стануть причиною напливу через кордон бізнесменів, менеджерів, комерсантів та інших фахівців.

Можливі канали припливу іммігрантів:

по-перше, повернення на Батьківщину частини тих українців, що живуть і працюють у Росії, інших країнах СНД;

по-друге, реемігрaція патріотично налаштованих представників далекого зарубіжжя, що проживають у Північній і Південній Америці, Австралії та інших країнах світу;

по-третє, запрошення за необхідності на роботу фахівців і робочих кадрів з різних країн Європи, Азії, Америки за ліцензіями. Поки Україна використовує працю іноземних працівників

у тих галузях виробництва, де у зв'язку з тяжкими умовами праці відчувається недолік робочих рук. Це металургія, швейна, суконна, взуттєва, вугільна, машинобудівна та деякі інші галузі. У середині 90-х рр. кількість іноземних громадян, що працювали на підприємствах України, становила близько 23 тис. осіб. Крім того, за неофіційними даними, на даний момент в Україні перебуває близько 500 тис. нелегальних іммігрантів. За офіційними даними, у 2000 р. на території іноземних держав тимчасово працювали понад 33 тис. громадян. Водночас біля 6 тис. іноземців працювали в Україні.

по-четверте, в'їзд біженців, що рятують свої життя, а також повернення раніше депортованих народів (кримських татар, німців). Щодо повернення на Батьківщину кримських татар, то цей процес відбувається активно: у Крим уже повернулося 170 тис. татар, а загалом очікується близько 300 тис.

Таким чином, інтеграція українського ринку трудових ресурсів до світового ринку праці можлива завдяки всебічному обліку тенденцій розвитку сучасної міжнародної трудової міграції, її форм і особливостей, а також механізмів її регулювання. А міжнародна трудова міграція залежить від: ситуації на ринку праці України, від ситуації на ринку праці приймаючої країни, бар'єрів на виїзді з України, бар'єрів на в'їзді в іншу країну, ситуації щодо допомоги з боку України її громадянам за кордоном, інтеграційних намірів України, інтеграційних намірів інших країн та загальними тенденціями на світовому ринку праці.

6.9. Історичне формування і поширення нелегальної міграції у світі

За останні роки проблема нелегальної міграції вийшла за межі окремих держав і перетворилася на світову: вона є реальною загрозою для громадської безпеки, сприяє зростанню злочинності, поширенню небезпечних захворювань, обумовлює підпільний ринок праці. У міжнародних документах найбільш уживаним є визначення, прийняте на Міжнародній конференції з питань народонаселення і розвитку (1994) і використане в Програмі дій Женевської конференції з питань міграції на просторах СНД 1996 р. — незаконні мігранти — це особи, які перебувають у невизначеному стані і не відповідають вимогам щодо в'їзду, перебування чи здійснення економічної діяльності, встановленим державою, в якій вони знаходяться. Термін «незаконні мігранти» використовується без шкоди для визначення статусу біженця»

Однією з відмітних рис, що характеризують сучасну міжнародну міграцію населення, є зростання масштабів нелегальної міграції, що перетворюється на світову проблему. На початку 90-х років XX ст. в Європі перебувало від 2 до 4,5 млн нелегалів, у США — від 6 до 13 млн, в Японії — до 300 тис., у Малайзії — близько 500 тис., у Росії — від 500 тис. до 1 млн, в Україні — до 100 тис.

Близько третини потоку міжнародної міграції у світі зараз не контролюється. Причина цього криється в наростанні протиріччя між залученням все більшої кількості людей у міграційні переміщення, природному зростанні мобільності населення, глобалізації світу та жорсткості імміграційних режимів в основних приймаючих країнах, найбільш привабливих для мігрантів.

Історія нелегальної міграції свідчить про те, що вона з'являлася й росла в масштабах там і тоді, де й коли ставилися обмеження та заборони на шляху легальних форм міграції.

Найбільш яскравим прикладом є США, де вже перші закони обмеження міграції в 1920-і рр. привели до появи нелегальної міграції. Створена в 1934 р. служба прикордонного контролю була орієнтована, у першу чергу, на припинення нелегальної міграції з Канади й Мексики. Однак масова хвиля нелегальної міграції накрила Сполучені Штати в другій половині 1960-х рр., коли під тиском американських профспілок була скасована двостороння угода між США й Мексикою про залучення мексиканської робочої сили. Протягом двох десятиліть, відповідно до цієї угоди, мексиканські робітники легально приїжджали для роботи в аграрному секторі південних штатів США. Міграція цих робітників відповідала інтересам обох країн, оскільки забезпечувала дешевою робочою силою господарства американських фермерів і давала заробіток сотням тисяч мексиканських жителів в умовах винятково гострої проблеми відносного перенаселення (безробіття в Мексиці в 1960-і рр. досягало 20—40 %). У Мексиці сформувалася певна верства людей, життя й благополуччя яких (а також членів їхніх родин) залежали від можливості їхньої роботи в сусідній країні. Тому коли в 1965 р. угода не була продовжена, ті мексиканці, які мали намір виїхати на заробітки в США, вже не могли змінити своїх намірів, і однаково в'їхали в країну, але — нелегально. Про масштаб нелегальної міграції в США з Мексики свідчать дані Служби імміграції й натуралізації США — головного федерального органу, відповідального за координацію й практичне здійснення імміграційної політики: якщо в 1960 р. у Сполучені Штати в'їжджали приблизно 25 тис. мексиканців-

нелегалів, то в 1975 р. їхнє число зросло до 680 тис. чоловік. Про ріст нелегальної міграції мексиканців можна судити й за статистикою їхніх арештів і депортації назад у Мексику: *в 1970—1974 р. зі США було вислано більше 2,3 млн мексиканців проти 150 тис. в 1960—1964 р. Усього за період з 1925 по 1995 р. у США було затримано більше 30 млн мігрантів, що порушили імміграційне законодавство. У наш час у США чисельність нелегальних мігрантів становить більше 5 млн чоловік. Причому ця цифра залишається стабільною, незважаючи на досить твердий прикордонний контроль,* суворі міри відносно роботодавців, що наймають нелегальних робітників, проведені кампанії по легалізації незаконних мігрантів і т. д.

Досвід країн Західної Європи також свідчить про те, що введення обмежувальних заходів відносно легальної міграції має своїм результатом ріст масштабів нелегальної міграції. Коли після кризи 1973 р. практично всі західноєвропейські країни, що раніше проводили політику «відкритих дверей» у відношенні іноземної робочої сили, спробували закрити двері своїх держав для мігрантів, незабаром стало зрозуміло, що потік міграції зупинити неможливо. Використовуючи різні канали (особи, що шукають притулок; «економічні біженці»; в'їзд по туристичній візі або нелегальне перетинання кордону), мігранти з Азії, Африки, а в 1990-х рр. і зі Східної Європи, виявляються в благополучних країнах Європейського Союзу, де розраховують знайти (і знаходять!) роботу в неформальному секторі економіки. Навіть південно-європейські держави, які ще зовсім недавно самі були постачальниками своєї робочої сили на європейському континенті, до кінця 1990-х рр. стали центрами притягання нелегальних мігрантів. Сотні тисяч нелегалів перебувають на території Португалії й Греції, більш ніж в 1,5 млн оцінюється чисельність нелегальних мігрантів в Італії й Іспанії. У Франції й Німеччині число нелегальних мігрантів перевищує 4 млн і цілком порівняно із чисельністю легально проживаючих у цих країнах іноземців.

Нелегальна міграція дестабілізує національний ринок праці, призводить до масових порушень прав мігрантів, створює вогнища напруженості в місцях концентрації нелегалів, негативно впливає на кримінальну обстановку в країні. Нелегально зайняті мігранти виключені зі сфери офіційного працевлаштування й відповідно — оподатковування, що наносить прямий фінансовий збиток приймаючій державі. Той факт, що нелегальна міграція часто сполучена із кримінальною діяльністю — контрабандою, проституцією, наркотрафіком, нелегальною торгівлею зброєю й

т. д. — дає підстави розглядати її в контексті погроз національній безпеці країни. Все це не може не викликати занепокоєння тих країн, які зіштовхуються із проблемою нелегальної імміграції.

Нелегальна міграція й тіньовий ринок праці виявляються взаємно стимулюючими факторами: нелегальних мігрантів залучають ті країни й галузі, де поширена тіньова зайнятість, і, одночасно, нелегальна міграція сприяє розширенню тіньового ринку праці, оскільки забезпечує наявність дешевої, безправної робочої сили, готової на кожну, у тому числі й кримінальну роботу заради заробітку.

Згадуване вище обстеження нелегальної зайнятості в Нідерландах привело дослідників до висновку, що масштаб нелегальної зайнятості іноземців безпосередньо залежить від частки трудомістких сфер зайнятості з важкими, шкідливими умовами, перевагою ручної, рутинної, низькооплачуваної й некваліфікованої праці, непривабливої навіть для місцевих безробітних. При цьому, незважаючи на досить тверді заходи відносно роботодавців, що використовують нелегальну робочу силу, зберігається тенденція до росту нелегальної зайнятості в окремих галузях, насамперед легкої й металообробної промисловості.

Теза про те, що нелегальна міграція є особливою формою міжнародної трудової міграції, підтверджується тим фактом, що місця концентрації легальних трудових мігрантів, як правило, збігаються з місцями концентрації нелегалів. Втім, нелегальна зайнятість більшою мірою пов'язана з тимчасовими формами працевлаштування й зосереджена поза офіційним ринком праці, у тому числі в різних сферах тіньової економіки. Найчастіше нелегальні мігранти опираються на ті ж етнічні міграційні мережі, які виступають посередником при міграції й найманні на роботу легальних мігрантів. Сформоване в багатьох містах світу етнічний поділ праці є для нелегальних мігрантів, свого роду гарантією працевлаштування.

У той же час, дешевина праці нелегальних мігрантів і відсутність яких-небудь зобов'язань роботодавців стосовно них (що забезпечує економію на витратах виробництва й відповідно підвищення конкурентоспроможності підприємств) підтримує стійкий попит на нелегалів на ринку праці.

Останні десятиліття XX ст. відзначені появою спеціальних законів, націлених на подолання або регулювання нелегальної міграції в більшості розвинених країн світу, які і є основною метою нелегальних мігрантів. Так, у США «Акт про імміграційну реформу й контроль» 1986 р. передбачав право на легалізацію (надан-

ня офіційного дозволу на проживання) тим нелегальним мігрантам, які вже перебували в країні, одночасно із твердими заходами проти нелегальних мігрантів, що знову прибувають у країну, і санкціями відносно роботодавців, що незаконно використають іноземну робочу силу.

Практично у всіх європейських країнах в 1990-х рр. були прийняті закони, спрямовані на боротьбу з нелегальною міграцією й нелегальною зайнятістю. Заходи протидії нелегальної міграції передбачаються головним чином по наступних напрямках: посилення прикордонного контролю, насамперед на зовнішніх границях Шенгенського простору; припинення діяльності злочинних організацій, що займаються контрабандним переправлянням мігрантів у Європу; застосування санкцій до перевізників, тобто транспортним компаніям, які ввезли нелегального мігранта по суші, воді або повітрю; посилення відповідальності іноземних громадян за незаконне перебування в країні; посилення введення адміністративної й кримінальної відповідальності підприємців за використання нелегальної робочої сили; посилення міжнародного співробітництва країн призначення нелегальних мігрантів, а також їхня взаємодія із країнами походження й транзиту нелегальних мігрантів.

Нелегальна міграція перебуває в центрі уваги іммміграційних служб і правоохоронних органів багатьох розвинених держав, на її подолання направляються значні фінансові й матеріальні ресурси, розробляються все нові методи протидії. Однак дані по нелегальній міграції свідчать про те, що тенденція росту числа незаконних мігрантів зберігається. По оцінці Міжнародної організації праці, «незважаючи на зусилля, що вживаються головними країнами, які використовують іноземну робочу силу, число стихійних мігрантів залишається досить значним, а якщо підійти до цього питання в плані всього світу, то ця міграція є правилом, а не виключенням». Цей висновок був зроблений майже 30 років тому, і за минулий час нелегальна міграція не тільки не скоротилася, але, навпаки, істотно зросла, прийнявши глобальний характер.

Постає питання: чому ефективність адміністративних, законодавчих і інших мір проти нелегальної міграції виявляється настільки низкою? Чому, незважаючи на спроби країн скоротити нелегальну міграцію, вона продовжує зростати? Відповідь на це питання проста і складна одночасно.

Вигідність використання дешевої праці нелегалів, які в чинність свого безправного положення піддаються самій жорстокій експлуатації, є основним стимулом і причиною поширеності цьо-

го явища в сучасному світі. Вигідність наймання нелегалів для роботодавців очевидна: економія на витратах виробництва настільки значна, що вона далеко перекриває можливі штрафи за порушення трудового законодавства. Однак нелегальна міграція, як не парадоксально це звучить, виявляється вигідною й для держави: якщо не в загальнонаціональному масштабі, то на рівні окремих галузей і регіонів, де частка нелегальної зайнятості велика, вона виявляється «міцно вбудованою» у національну економіку. Хоча це не визнається офіційно, проте, використання праці нелегалів дозволяє стримувати зростання цін на національному ринку товарів і послуг і підвищує конкурентоспроможність продукції цілих галузей на міжнародному ринку. Економічні наслідки від повної ліквідації нелегальної зайнятості можуть виявитися несприятливими для цілих галузей і порушити рівновагу економіки країни в цілому. Існує обґрунтований сумнів у тому, що робочі місця, зайняті нелегалами, можуть бути перерозподілені на офіційному ринку праці й зайняті місцевими робітниками при тому ж рівні оплати праці.

Крім того, не будучи включеними в сферу прямого оподаткування, нелегальні мігранти, проте, беруть участь у надходженнях податків у бюджет приймаючої країни, оскільки їхні підприємства, що наймають, виплачують непрямі податки державі, і податки ці включені в заробітну плату мігрантів. У той же час, нелегальні мігранти практично не користуються соціальною підтримкою держави, не одержують яких-небудь допомог і пільг. Таким чином, нелегальні мігранти являють собою «чистих платників податків» і, тим самим, становлять економічну вигоду приймаючої держави.

Настільки неоднозначне розуміння економічних наслідків нелегальної міграції змушує основні приймаючі країни більш гнучко підходити до пошуку можливостей впливу на неї. На місце колишньої непримиренної позиції «нелегалів у країні бути не повинно» приходить розуміння неминучості цього явища. Відповідно міграційна політика, крім твердих каральних мір (жорсткість режиму в'їзду, депортація нелегалів, санкції проти роботодавців), у ряді країн доповнюється мірами, спрямованими на легалізацію статусу незаконних мігрантів. Суть цієї стратегії полягає в наданні можливості одержання офіційного посвідчення на проживання та дозволу на роботу тим нелегальним мігрантам, які «довели» свою корисність країні, проробивши в ній кілька років.

Загальнонаціональні кампанії з легалізації незаконних мігрантів, або, так звані, **міграційні амністії**, регулярно проводяться в

багатьох країнах. У США відповідно до програми легалізації деяких категорій нелегальних мігрантів, прийнятої в рамках імміграційного закону 1986 р., було амністовано близько 3 млн нелегалів. У Європі практика амністування нелегальних мігрантів найпоширеніша в державах Південної Європи: за останні 20 років в Іспанії було проведено 5 міграційних амністій, в Італії — 4, у Португалії — 3, у Греції — 2, причому число легалізованих мігрантів у всіх цих країнах зростало від однієї компанії до іншої і обчислювалося сотнями тисяч чоловік. Умовою легалізації є наявність роботи або пропозиції від роботодавця про готовність найняти мігранта на законних підставах. У результаті останньої кампанії в Португалії в 2001—2002 рр. було легалізовано 170 тис. трудових мігрантів, з них більше половини із країн Центральної й Східної Європи, у тому числі майже 7 тис. росіян. Для того щоб легалізуватися, досить було з'явитися в поліцію з контрактом від роботодавця, сплатити 85 дол. за реєстрацію й одержати посвідчення на проживання. Регулярно проводять кампанії по легалізації мігрантів країни Азії — Малайзія, Таїланд, Філіппіни, Латинської Америки — Аргентина, Чилі та ін.

У той же час, є країни, які категорично відмовляються від міграційних амністій: Німеччина, Японія, Австралія. Уряди цих країн вважають, що легалізація незаконних мігрантів є стимулом для нових хвиль нелегалів, які можуть розраховувати у такий спосіб мігрувати в економічно більш розвинені країни.

Міжнародний досвід в області боротьби з нелегальною міграцією свідчить про те, що в умовах сучасного демократичного суспільства, заснованого на ліберальній традиції, й досі не знайдено дійсно ефективного інструменту, що дозволяє звести нанівець нелегальну міграцію. Це не означає, однак, що від боротьби з нелегальною міграцією варто відмовитися. Бездіяльність у цій області може підсилити й закріпити ті негативні явища, які неминуче супроводжують нелегальну міграцію: порушення прав мігрантів, розростання кримінального сектору, виникнення конфліктів на етнічному ґрунті.

6.10. Історичне формування міжнародної інтелектуальної міграції

Однією з важливих особливостей сучасних міграційних процесів, які відбуваються у світі, є якісна зміна структури міграційних потоків, пов'язана з науково-технічною революцією,

і збільшення серед осіб, що мігрують частки, із високим рівнем освіти і фахової підготовки. Це є закономірним слідством перетворення науки у вирішальний чинник соціально-економічного розвитку, у найважливішу продуктивну силу суспільства.

Розвиток і впровадження нових технологій у різних галузях виробництва й областях громадського життя призвело до формування особливого сегменту світового ринку праці — ринку науково-технічних кадрів, викладачів і спеціалістів, де національна належність втрачає своє старе значення і географічні межі перестають бути реальним обмеженням при працевлаштуванні. Але великий обсяг закордонної і вітчизняної наукової літератури, опублікованої в останні десятиліття по темі міждержавної інтелектуальної міграції, не виявив єдиного підходу до визначення й оцінки цього явища.

У тому, що стосується визначення міждержавної інтелектуальної міграції, можна виділити декілька підходів, що відрізняються як широтою охоплення явища, так і сутнісною його характеристикою. Найбільш «суворе» визначення міждержавної інтелектуальної міграції розуміє її як міграцію наукових і викладацьких кадрів високої і вищої кваліфікації, зайнятих науковими дослідженнями і розробками. Більш широке визначення розуміє під міждержавною інтелектуальною міграцією — міграцію спеціалістів, які займаються кваліфікованою, інтелектуальною або творчою працею, включаючи потенційних спеціалістів (молодих вчених, студентів, аспірантів і стажистів). Деякі дослідники відносять до цієї категорії мігрантів також інших висококваліфікованих робітників, діяльність яких не пов'язана з наукою як такою, але пов'язана з творчістю і є елементом престижу приймаючої країни (музиканти, артисти, тренери, спортсмени).

Міжнародна інтелектуальна міграція тісно пов'язана з набувшими поширення в 60-ті рр. XX ст. поняттям «відплив розумів» (brain drain), що ставиться до країн-донорів, і «приток розумів» (brain gain), що означають виграш країн, що приймають, від інтелектуальної міграції. Терміни «відплив розумів» і «приток розумів» (у науковій літературі ще зустрічаються й аналогічні терміни «відплив інтелекту», «відплив мозків», «відплив умів», «відток умів», «відток кваліфікованих кадрів», «відплив кращих голів») уперше з'явилися на межі 60-х рр. XX ст. і асоціювалися спочатку з масовою міграцією інтелектуалів (учених, інженерів і т.д.) із Європи в Сполучені Штати, де можна було розраховувати на велику заробітну плату. Пізніше в процес інтелектуальної міграції були залучені країни, що розвиваються, Азії, Африки і Ла-

тинської Америки, і поняття «відплив розумів» виявилося міцно пов'язаним із характеристикою міграційних потоків вчених і висококваліфікованих спеціалістів із країн третього світу і пізніше — із постсоціалістичних держав Східної Європи.

Основними **причинами процесу поширення міжнародної інтелектуальної міграції** в більшості країн є:

• нестабільна економічна ситуація в країні, а також вигідні умови найму висококваліфікованих спеціалістів за кордоном;

• постійне зниження соціального статусу вченого та спеціаліста;

• те, що результати роботи вчених та спеціалістів часто не знаходять своєї остаточної реалізації;

• бажання покращити своє матеріальне становище;

• більша можливість за кордоном реалізувати свої знання та досвід;

• національна та релігійна нетерпимість;

• зростання безробіття в країні, навіть серед висококваліфікованих спеціалістів.

Проте сучасні західні вчені розуміють міждержавну інтелектуальну міграцію як слідство етапу глобалізації світового господарства і розширення діяльності транснаціональних корпорацій. Глобалізація трансформує міграційні потоки відповідно до спрямування капіталів і призводить до активізації міграції висококваліфікованих кадрів, що переїжджають з однієї країни в другу в якості співробітників міжнаціональних компаній. Оскільки розширення діяльності ТНК відбувається значною мірою в напрямку країн, що розвиваються, куди слідом за ними направляється потік кваліфікованих кадрів, цей факт дає підставу дослідникам говорити про якісно новий етап міграційної взаємодії розвинених і країн, що розвиваються. Відтік кваліфікованих кадрів, від якого страждає економіка держав, що розвиваються, нібито компенсується зустрічним потоком спеціалістів із розвинених країн, що дозволяє говорити про взаємовигідний «обмін розумами» (brain exchange).

У літературі зустрічається також поняття «внутрішній відплив розумів», що означає не територіальне, а міжгалузеве переміщення кваліфікованих кадрів із сфери своєї фахової діяльності в ті види діяльності, де їхня освіта і кваліфікація стають незатребуваними. Цей процес мав масовий характер у країнах колишнього СРСР у 1990-х рр. у період гострої соціально-економічної кризи і хворобливої перебудови ринку праці: наукові співробітники, що мають учені ступеня і цінний досвід наукової діяльності були

змушені переходити в сферу дрібної комерції в пошуках заробітку. Але цей вид «міграції кадрів» не має відношення до міжнародної міграції, тому залишиться поза даною темою.

У історії світової цивілізації існує множина прикладів того, що високоосвічені люди, носії передових наукових знань, експериментатори і винахідники переїжджали з країни в країну в пошуках нових ідей або можливостей їхнього застосування. Значну частину студентів найбільш престижних університетів Європи у середньому сторіччі та зараз, складають іноземці.

З іншого боку, у традиціях середньовічних університетів, що були центрами розвитку науки, віталося запрошення видатних учених з інших країн для підвищення свого престижу. Фактично, саме тоді виникла тенденція «притягнення чужих розумів», тобто притягнення спеціалістів, що одержали освіту в інших країнах. Росія (до складу якої в ті часи належала Україна) в історії цього процесу «грала першу скрипку». На думку деяких учених, початок характерної нині для багатьох індустріальних країн Заходу цілеспрямованій політиці по притягненню іноземних спеціалістів поклав російський імператор Петро I, який першим визначив вигідність такої політики, її потребу для розвитку Росії. Західноєвропейські військові спеціалісти, інженери-суднобудівники, вчені внесли великий внесок в економічний прогрес Росії. У той час російським громадянам, які виїжджали на навчання в Європу негласно наказувалося привезти із собою після повернення не менше двох спеціалістів-іноземців, за що вони отримували кошти із державної скарбниці. Урочисте Російське посольство, що відправлялося в 1697 р. до європейських подвір'їв із приводу тодішньої коаліційної боротьби з Туреччиною, мало, на думку історика В. Ключевського, також іншу, не менш важливу ціль, що полягала в заманювання в Росію європейських спеціалістів, насамперед професіоналів морської справи. Самий Петро I, що був у складі Посольства під вигаданим ім'ям, в однієї тільки Голландії найняв для роботи в Росії біля 900 чоловік — від віце-адмірала до корабельного кухаря. Доречі, необхідно відзначити, що на території сучасної України, це явище було розповсюджено більш ширше, внаслідок значного поширення зв'язків з такими державами, як Польща, Швеція, Німеччина, Франція. Центрами освіти на ті часи, насамперед, були міста Київ та Львів.

Надалі традиція притягнення іноземних спеціалістів у Росію зберегалася. У середині XVIII ст. із 107 членів Санкт-Петербурзької Академії наук лише 34 були росіянами. Парадокс ситуації полягає в тому, що, «зманюючи чужі розуми», Росія одночас-

но зіткнулася і з проблемою «відпливу розумів». Вперше це трапилося в XVII в., коли відправлені на навчання в Англію чотири студенти не захотіли повернутися додому, пояснюючи своє рішення несприятливим політичним станом в Росії.

Загальновідомі факти, коли політичні чинники ставали причиною відтоку наукових кадрів із тієї або іншої країни. Так званий «філософський пароплав» відвіз із Росії в 1922 р. сотні російських вчених, які були виселені з країни разом із сім'ями за небажання прийняти нову владу. Більшість із них склали в майбутньому славу закордонної науки. Не менше трагічним для країни, що втрачає свій науковий потенціал, є приклад із німецькими фізиками-теоретиками, що у 1934—1936 р. були змушені масово, цілими науковими школами, виїхати з нацистської Німеччини в США, оскільки більшість вчених були етнічними євреями і піддавалися переслідуванням із боку влади. У Сполучених Штатах дотепер існують франкфуртська філософська школа і ряд шкіл теоретичної фізики, ядро яких складають учні тих самих вчених-емігрантів із Німеччини. Сама ж Німеччина так і не зуміла відновити свої старі позиції в області фундаментальної фізики, що вона мала на початку XX в.

Втім, початок сучасної масової інтелектуальної міграції пов'язують із початком 50-х рр. XX ст., коли багато європейських країн зіткнулися з масовим від'їздом учених, викладачів і випускників університетів для продовження освіти і наукової діяльності в США. Найбільшою мірою процес «відпливу розумів» торкнувся ФРН, Великобританії, Італії, Франції. Європейські країни, зайняті відновленням економіки, що постраждала від Другої світової війни, не мали достатніх засобів для фінансування науки. Тим часом у США зрозуміли перспективну роль науки і технологічного відновлення в забезпеченні і військової і економічної переваги. Бюджетне фінансування сфери фундаментальної науки в США зросло за 1945—1955 рр. у десять разів. Іноземним ученим пропонувалися сприятливі умови для наукової діяльності. У цілому за період 1950—1960 р. у США іммігрували біля 100 тис. висококваліфікованих спеціалістів.

60-ті рр. XX ст. були переломними в усвідомленні ролі науково-технічної революції в суспільному розвитку. У розвитих країнах почалася інтенсивна розробка, використання і розвиток складних новітніх технологій, широке поширення комп'ютерної й інформаційної техніки, що припускало наявність висококваліфікованої робочої сили. Система вищої освіти країн Заходу почала перебудовуватися відповідно до сучасних вимог. У багатьох

країнах були прийняті законодавчі акти, націлені на розвиток інтелектуального потенціалу робочої сили, що прямо заохочують державні і приватні організації до «інвестицій у людину».

Одночасно, в розвинутих країнах були внесені зміни в міграційні законодавства, де, поряд з обмеженням загального імміграційного потоку, були виділені міри стимулювання притоку високоосвічених іноземних робітників для зайнятості в області інтелектуальної діяльності. США й тут виявилися першими: у 1965 р. було змінено імміграційне законодавство, так що замість добору мігрантів, що практикувався раніше, за національною та віковою ознаками пріоритетним критерієм добору стали утворювальний і кваліфікаційний рівень мігрантів. Вже за перші чотири роки здійснення нової імміграційної політики 43 тис. інженерів і вчених в області природних наук іммігрували в Сполучені Штати. Крім того, значне число професіоналів одержали в наукових центрах і лабораторіях США роботу за контрактами.

Імміграційний акт 1965 р. має особливе значення для історії міждержавної інтелектуальної міграції. Законодавче заохочення імміграції спеціалістів, у першу чергу з країн, що розвиваються, стало найважливішим принципом імміграційної політики у світі. Саме з цього часу політика притягнення «чужих розумів» вийшла на державний рівень, тобто одержала офіційне закріплення в імміграційних законодавствах основних країн, що приймають.

У європейських країнах, відкіля продовжувався відтік інтелектуалів у США, стимулювання імміграції спеціалістів із країн, що розвиваються, розглядалося як засіб компенсування втрат від «відпливу своїх розумів». У Великобританії, наприклад, до кінця 1960-х рр. більше третини кваліфікованих спеціалістів у сфері охорони здоров'я були вихідцями з колишніх британських колоній, насамперед Індії і Пакистану. Але навряд чи така компенсація могла рахуватися рівнозначною. Позначалася різниця в якості вищої і фахової освіти в розвинутих європейських країнах і країнах що розвиваються, відсутність в останніх тих наукових напрямків, від яких залежала доля новітніх технологій. Проте, офіційно закріплена імміграційна політика основних приймаючих країн у відношенні висококваліфікованої робочої сили запустила механізм глобалізації міждержавної інтелектуальної міграції, залучаючи у свій оборот усе більшу кількість країн Азії, Африки і Латинської Америки. Усього за період 1961—1980 рр. у США, Канаду, Німеччину і Великобританію в'їхало понад 800 тис. спеціалістів (переважно науковців, інженерів, медичних робітників) із країн, що розвиваються.

У 1980—1990-і рр. у результаті розпаду соціалістичного блоку і лібералізації режиму виїзду з країн Східної Європи і колишнього Радянського Союзу ще більш розширилася географія міждержавної інтелектуальної міграції. Сотні тисяч фізиків, математиків, біологів, хіміків, програмістів та інших висококваліфікованих спеціалістів із цього регіону мігрували в країни Західної Європи, США, Канаду, гнані економічними труднощами у своїх країнах і прагненням реалізувати свої творчі можливості. Якісно новою формою міграції робочої сили в епоху НТР є масові переміщення науково-технічних кадрів із Західної Європи та країн СНД (насамперед: з Росії та України) в США. Так, з України за 1991—2002 рр., виїхало понад 6300 вчених, а з урахуванням спеціалістів з вищою освітою — понад 600 тис. осіб.

6.11. Особливості впливу міжнародної інтелектуальної міграції на демографічну ситуацію у світі

Міждержавна міграція робітників інтелектуальної праці, визначалась тими ж чинниками, причинами й умовами, що і міжнародна трудова міграція в цілому, але вона мала свою специфіку. Це пов'язано з особливою природою інтелектуальної праці, особливістю мотиваційних установок висикоосвічених мігрантів, природним прагненням до максимальної реалізації свого творчого потенціалу, а також із володінням більшою інформацією. Все це, у кінцевому рахунку, обумовлює більш високу потенційну мобільність осіб, що мають високий рівень освіти, і їхню кращу спроможність до адаптації новим умовам у країні в'їзду.

Серед специфіки міждержавної інтелектуальної міграції головне значення мають фахові чинники: пошук можливостей фахової самореалізації, прагнення працювати серед однодумців, брати участь у науково-технічному прогресі. Як і у відношенні міжнародної трудової міграції в цілому, тут також діють притягуючі чинники (нові можливості, що відчиняються в іншій країні — і фахові, і матеріальні) та чинники, що виштовхують (несприятливі економічні умови, низька оплата праці, збідніння інтелектуального середовища і т. п.).

В сучасних умовах, при існуючих розходженнях у рівнях оплати інтелектуальної праці в передових країнах, у порівнянні з постсоціалістичними і державами, що розвиваються, основним стимулюючим чинником міграції є економічний чинник. Оклади,

наприклад, українських вчених академічних інститутів у набагато разів менше зарплати їхніх американських колег. Для молодих наукових співробітників це розірвання складає не менше 15—20 разів, при цьому рівень споживчих цін в Україні складає не менше 70 % від рівня цін у США. Дані по Індії говорять про те, що висококваліфіковані спеціалісти в області комп'ютерних і інформаційних технологій можуть розраховувати на Батьківщині на заробітну плату в 100—120 разів меншу, ніж наукових центрах США або Канади. Цим, у першу чергу, пояснюється той факт, що Індія є найбільшим у світі «постачальником» спеціалістів цієї фахової групи на світовий ринок праці. Явно занижена ціна (і престижність) інтелектуальної праці в постсоціалістичних і країнах, що розвиваються, служить важливим стимулом для міждержавної міграції професіоналів. Цей чинник здається тим більше істотним, що він накладається на виникаюче протиріччя між рівнем розвитку особистості, її потребами і потенційними можливостями, з одного боку, і можливостями їхнього задоволення в даному конкретному середовищі — з іншою. Коли людина дійде висновку, що розв'язати це протиріччя можна, лише перетнувши державний кордон, — наступає акт міграції. При цьому мотивація мігранта частіше усього являє собою сполучення двох цільових настанов: забезпечення фахових інтересів і задоволення потреби в забезпеченні гідних матеріальних умов

Економічне положення країн-донорів інтелектуальних кадрів, як правило, несприятливе: має місце дефіцит бюджету, інфляція, недостатні витрати на науку й освіту, слабкий попит на інтелектуальні кадри через відставання наукомістких галузей. Навіть якщо для того, щоб запобігти виїзду з країни висококваліфікованих спеціалістів, уряди країн-донорів підвищать їхню заробітну плату, але результати їхньої праці не будуть затребувані, в силу відсталої структури економіки і відсутності державного інтересу до розвитку науки і практичного освоєння її досягнень, інтелектуальні робітники не одержать можливості самореалізовуватися і все рівно будуть шукати інші шляхи здійснення своїх творчих можливостей, зокрема, шляхом міграції в іншу країну.

Країна донор інтелектуальної міграції багато втрачає. Наприклад, вартість яка створювалася однією одиницею складної робочої сили в США (у 90-ті роки XX ст. перевищувала 400 тис. дол., а інженера — 800 тис. дол., то при виїзді таких спеціалістів держава-експортер несе відповідні збитки. Ще більше втрачає країна у разі виїзду кандидата або доктора наук, оскільки підготовка доктора наук за міжнародними оцінками обходиться в 1—1,5 млн дол.

У разі роботи емігранта за спеціальністю на відповідні суми зростає величина національного багатства країни-імпортера (оскільки людино-працівник є основною формою національного багатства). Надалі в процес: використання складної робочої сили, експлуатації її фізичних, розумових, організаторських здібностей ця частка зростає. Наприклад, через відсутність роботи, низьку заробітну плату та низький рівень життя, протягом 1996—1999 рр. з України виїхали 700 докторів і кандидатів наук, чверть з яких — перспективні спеціалісти молодше 40 років. Втрачаючи людський капітал подібної високої якості, держава несе величезні збитки, втрачаючи перспективи швидкого розвитку. Натомість країна, до якої емігрували вчені, не витрачається на підготовку науковців, яка коштує значних грошей, одержує їх готовими. Великий інтелектуальний потенціал України починає працювати на інші держави.

В даний час, ряд держав, стурбованих відтоком висококваліфікованих спеціалістів за кордон, — Італія, Іспанія, Індія, Південна Корея, Іран, Сирія, Індонезія, Угорщина — починають зусилля по створенню матеріальних і фахових умов для національних кадрів на Батьківщині. Уряди цих країн залучають національний і іноземний капітал для фінансування науково-дослідних центрів, своєрідних наукових анклавів, де вчені можуть реалізувати свої ідеї і, звідси, вести повноцінне творче життя. Створення таких «інкубаторних» умов розумно тільки при тій умові, що одночасно буде відбуватися трансформація економічної системи країни убік розвитку найбільше передових галузей, що пред'являють попит на новітні технології. У іншому випадку ці наукові анклави загинуть і стануть джерелом «відпливу розумів», як тільки буде припинене або сильно скорочене державне фінансування. СРСР має багатий досвід існування аналогічних закритих наукових міст, де висококваліфіковані кадри знаходилися в елітних, у порівнянні з іншим населенням, умовах оплати і постачання. Дослідження, що проводилися в цих містах, дійсно створили славу радянській науці в області фундаментальних наук, ядерної енергетики, космонавтики, військової техніки. Проте економічна криза, багатократне скорочення фінансування і зникнення гарантованого попиту фактично зруйнувало ці осередки науки. Саме ці колись закриті наукові міста стали основними регіонами відтоку висококваліфікованих кадрів в області природних наук в закордонні країни в 1990-х рр.

Умови міждержавної інтелектуальної міграції визначаються, насамперед, станом міжнародного і національних ринків праці, співвідношенням на них попиту і пропозиції по визначених про-

фесіях. Найбільшим попитом користуються спеціалісти в наукових дисциплінах, що визначають основні тенденції розвитку сучасної теоретичної та прикладної науки і технологій, а також ті що забезпечують адаптацію наукових відкриттів до потреб розвитку галузей економіки, подальшої модернізації технологічної бази розвитку суспільства в цілому. Інноваційна діяльність спирається на результати фундаментальних наукових досліджень в області фізики, математики, обчислювальної техніки, біології, хімії, медицини, космічних досліджень. Відповідно, представники цих наукових дисциплін є найбільш затребуваними на світовому ринку праці.

Характерно, що мігранти-професіонали, на відміну від некваліфікованих і низькокваліфікованих мігрантів, у набагато меншому ступені покладаються на міграційні мережі, засновані на родинних або національних зв'язках. Для їхнього міграційного пересування по світі, набагато важнішими є зв'язки з колегами і колишніми друзями по освіті, якої б національності вони не були. Виникають міграційні мережі нової якості, в основі яких полягають освіта і професіоналізм, у той час як національна приналежність розмивається.

Говорячи про сучасні тенденції розвитку світового ринку наукових кадрів, не можна не відзначити, що потоки висококваліфікованих мігрантів мають різноманітний напрямок. Крім стійкого потоку інтелектуальної міграції з держав, що розвиваються, у розвиті, існує також значна по обсягу міграція професіоналів між розвитими країнами, а також потік робітників інтелектуальної, творчої праці з розвитих країн у ті що розвиваються. Останній пов'язаний, по-перше, із тим, що серед держав, що розвиваються, є такі, що спроможні забезпечити високий рівень прибутку висококваліфікованим спеціалістам із розвитих країн і зацікавлені в «імпорті» західних учених, викладачів, лікарів. До цієї групи країн можна віднести «багаті» нафтовидобувні країни Перської затоки, нові розвиті країни Південно-Східної Азії. По-друге, прямування висококваліфікованих кадрів із розвитих країн у ті, що розвиваються пов'язано з розширенням діяльності транснаціональних корпорацій у напрямку ринків збуту, про що буде докладно сказано нижче.

Міждержавна інтелектуальна міграція може розглядатися як природний процес, що сприяє світовому обміну знаннями та найбільш повному використанню існуючого у світі інтелектуального потенціалу. Завдяки спільній роботі представників різних наукових шкіл відбувається з'єднання різноманітних наукових підхо-

дів (тих, на яких мігрант вихований у своїй країні, у своїй науковій школі, і тих, що він освоює в країні в'їзду), що дає високі наукові результати. Тому є закономірним, що іноземні спеціалісти причетні до 90 % усіх нових відкриттів, розроблених у США за останні півстоліття.

Пострадянській науці властивий стиль мислення, що характеризується глибокою теоретичністю і широтою охоплення предмета дослідження, а також тісним зв'язком загальнононаукового і філософського підходів. Будучи сполученим із раціоналістичним, технократичним західним стилем, він нерідко дає видатні результати.

Те ж можна сказати про вчених з Азії (Китаю, Японії, Індії), що процвітають не тільки в прикладних наукових досягненнях, що добре відомі (наприклад, японські досягнення в телевізійної, відео-, аудіотехніці, комп'ютерних технологіях), але також у фундаментальній науці. Західна логіка і раціоналізм у сполученні зі східним типом мислення, заснованому на уяві, інтуїції, використанні яскравих зорових уяв, робить азіатських спеціалістів перспективними вченими і чудовими викладачами вищої школи, що активно використовується тими ж Сполученими Штатами: 25 % викладачів природних і технічних дисциплін в університетах США — іноземці зі східних країн.

У той же час інтелектуальна міграція використовується розвитими країнами світу як інструмент у конкурентній боротьбі за побудову постіндустріального інформаційного суспільства. У сучасному світі, де знання, науковий прогрес стають найважливішою самостійною продуктивною силою, притягнення інтелектуальних ресурсів з інших країн може забезпечити не просто перевагу на шляху соціально-економічного розвитку, але змінити співвідношення сил у світі, що глобалізується.

У останні роки в роботах західних економістів усе частіше зустрічаються заклики переглянути концепцію «відпливу розумів», яка вже протягом 40 років характеризує основну закономірність міждержавної інтелектуальної міграції у світі. Замість пропонується концепція «обміну розумами» (brain exchange) або «циркуляції розумів» (brain circulation).

Приводом для такої переоцінки є, з одного боку, активізація міграційних потоків інтелектуальної міграції з більш розвитих країн у менш розвиті, будь то в якості співробітників транснаціональних корпорацій, міжнародних організацій або в якості самостійних висококваліфікованих спеціалістів. З іншого боку, західними дослідниками звертається увага на той факт, що між-

народна міграція відчиняє перед спеціалістами, наприклад, в галузі інформаційних технологій з Індії нові можливості, що не може їм надати їхня власна країна. Для Індії «виробництво» спеціалістів для світового ринку комп'ютерних і інформаційних технологій також означає зміна її ролі на світовому ринку праці, збільшення прибутків від експорту такого роду робочої сили і, відповідно, підвищення престижу країни.

Безсумнівно, на світовому ринку праці відбуваються серйозні зміни, пов'язані з глобалізацією світового господарства. Одним із наслідків цих змін є збільшення масштабів і ролі міжнародної міграції висококваліфікованих кадрів, залучення в цю міграцію усе більшого числа країн. Доти, поки міграція професіоналів носить тимчасовий характер, вона може вважатися однозначно позитивним явищем, що сприяє поширенню знань, взаємозбагаченню спеціалістів із різних країн від спільної роботи, виникненню нових спільних досягнень у галузях, що мають принципове значення для розвитку світової економіки.

Той факт, що серед країн, що розвиваються, виділилася група держав, яким удалося домогтися високих темпів економічного росту, перебудувати свою економіку відповідно до законів індустріального товариства і залучити іноземні капітали й іноземних спеціалістів для забезпечення подальшого прогресу в економічній і соціальній галузях, означає, що поділ країн на «багаті і бідні», «розвиті і що розвиваються» не є разом і назавжди даним. Ці країни можуть уже розгорнути потоки трудової міграції таким чином, щоб одержувати від світового ринку праці найбільшу користь. Більш того, може бути, саме завдяки прямуванню капіталів і іноземних спеціалістів у ці країни ними були досягнуті настільки вражаючі успіхи. Так, у Сінгапурі зараз працюють більш 70 тис. іноземних професіоналів і менеджерів, що багато в чому визначають дійсний і майбутній розвиток основних галузей економіки країни, у той час як найбільше трудомісткі виробництва перекладаються, наприклад, у сусідню Малайзію.

Проте процес «обміну розумами» аж ніяк не заперечить «відпливу розумів» із країн, що розвиваються. «Відплив розумів» виникає тоді, коли тимчасова трудова міграція робітників інтелектуальної праці набуває безповоротного характеру, а це означає втрату назавжди країнами-донорами частини свого інтелектуального потенціалу, що частіше усього вкрай негативно позначається на перспективах їх науково-технічного й економічного розвитку. Також необхідно враховувати, що притягнення «чужих розумів» стало основним принципом імміграційної політики ос-

новних розвитих країн світу. У імміграційних законах основна перевага для бажаючих в'їхати на постійне місце проживання дається особі, що володіє високим рівнем кваліфікації в тих областях, що є пріоритетними. Про який же рівноцінний «обмін» може йти мова, якщо тільки фінансові втрати країн, що розвиваються, від безповоротної міграції спеціалістів, по оцінках ООН, за останні 30 років перевищили 60 млрд долл., а збиток тільки однієї Росії від еміграції спеціалістів, по оцінці Комісії Ради Європи, складав у 1990-х рр. щорічну суму в розмірі 50 млрд долл.?

Таким чином, признаючи значення концепції «обміну розумами» для розвитку світової економіки, що глобалізується, у той же час ще рано відмовлятися від концепції «відпливу розумів», оскільки непоправні втрати великого числа країн від цього процесу фактично означають багатомільярдний виграш інших країн, що призводить, у кінцевому рахунку, до посилення економічної нерівності у світі і підриває концептуальні і практичні основи стійкого розвитку.

Наступним чинником впливу на демографічну ситуацію у світі постає факт зміни потоків міжнародної інтелектуальної міграції.

Розширення діяльності транснаціональних корпорацій у світі, створення філій і відділень, розподіл виробництва і збуту призводить до формування в цих корпораціях «внутрішніх ринків праці», що не знають державних меж і фактично не підпадають під контроль урядів.

Переміщення діяльності корпорації в ту або іншу країну супроводжується переміщенням туди персоналу: вищих менеджерів, спеціалістів, фінансових директорів і т. д. Для співробітників корпорації привабливість міграції полягає не стільки в можливості переїзду в якусь визначену країну, скільки в можливості просування по службі. Як правило, можливості для кар'єрного росту в «периферійних» відділеннях корпорації вище, чим у її штабквартирі або головній компанії. Тому так багато молодих співробітників американських або західноєвропейських компаній віддають перевагу почати кар'єру у відділеннях, розташованих, скажемо, у Китаї, Росії, Малайзії, Нігерії і т. д.

По оцінці Ради по розподілу зайнятості США, 190 найбільших американських компаній, що мають філії і відділення за кордоном, спрямовують для роботи туди від 1 до 10 американців і, крім того, наймають значну кількість представників третіх країн (тобто не американців і не жителів тієї країни, де розташоване відділення компанії). Більшість американських працівників — приблизно третина — працює в азіатських країнах, насамперед, у

нафтових і будівельних компаніях на Ближньому Сході, приблизно така ж частка припадає на європейські країни, декілька менше — на країни Латинської Америки. Усього в середині 1990-х рр. транснаціональні корпорації США мали більш 35 тис. американського персоналу в інших країнах.

Інший приклад — Японія, корпорації котрої також тяжіють до розширення своєї діяльності за рубежем. Інвестиції в закордонні філії електронних, машинобудівних, комп'ютерних японських компаній супроводжуються потоком японських менеджерів і спеціалістів, що забезпечують роботу компанії в іншій країні, здійснюють фінансовий і технологічний контроль, а також забезпечують упровадження корпоративної політики і психології в діяльність усіх підрозділів. Між 1989 і 1999 р. кількість японців, зайнятих у японських багатонаціональних компаніях за кордоном, збільшилося з 37 до 49 тис. чоловік. Японські компанії розташовують свої філії переважно в сусідніх країнах Південно-Східної Азії — Малайзії, Тайланді, Тайвані і т. д., де робоча сила відносно дешева й у той же час існує визначена культурна й етнічна близькість із Японією.

Робота в транснаціональних корпораціях не просто дає досвід і можливість просування по службовим східцям. **Наявність досвіду роботи в транснаціональних компаніях, участь у здійснюваних ними програмах фахового підготування персоналу, у спільних міжнародних програмах стає для співробітників цих компаній свого роду «візитною карткою» при подальшому працевлаштуванні, відкриваючи для них двері великого бізнесу.** Кваліфікаційні сертифікати деяких найбільше значних компаній цінуються часом вище, ніж університетські ступені.

Міжнародні служби з набору персоналу, що спеціалізуються на працевлаштуванні висококваліфікованих кадрів, є важливою посередницькою ланкою на світовому ринку праці. Як правило, ці фірми спеціалізовані і працюють із визначеним колом країн або професій. Транснаціональні корпорації в пошуках необхідного персоналу усе більш тісно взаємодіють з агентствами по працевлаштуванню, оскільки самостійний пошук важкий і непередбачений, а великі бази, що мають, дані агентства можуть у найкоротший термін гарантувати необхідну кількість робітників потрібної кваліфікації в потрібному місці.

Таким чином, необхідно відзначити, що сучасна ситуація з міжнародною інтелектуальною міграцією суттєво змінилася у порівнянні з її станом на момент світового поширення. Якщо в середені-кінці XX ст. був сформований її сталий напрямок у ви-

гляді розвинутих країн — країн Європи — США, то зараз можна спостерігати умовний кругооберт, який зачіпає розвинуті країни — країни Європи — США — ТНК, та частково повертається до розвинутих країн, рис. 6.8.

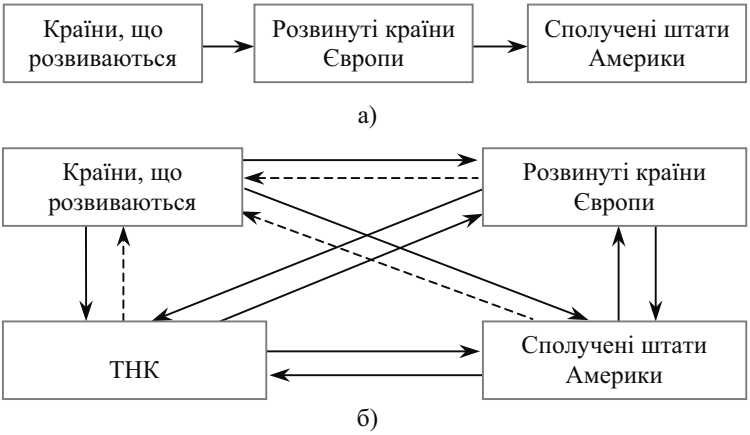

Рис. 6.8. Зміна потоків міжнародної інтелектуальної міграції
а) середина XX — кінець XX ст.; б) кінець XX — початок XXI ст.

У останнє десятиліття XX ст. стало очевидним, що зростання продуктивності праці, на якому засновується поступальний розвиток світової економіки, в усе більшому ступені стає залежним від застосування новітніх технологічних досягнень в економіці. Досягнення в області мікроелектроніки, інформатики і телекомунікацій не тільки стимулювали розвиток економіки, вони змінили основу виробництва, забезпечивши зсув від безпосереднього виробничого процесу убік «інформаційної економіки».

Найбільші транснаціональні корпорації, що діють в області інформатики, — Microsoft, Sun Microsystems, Apple — створили широкі можливості для ТНК розширювати свою діяльність, незважаючи на географічні і політичні межі. Це призвело до небезпечного зростання попиту на кваліфікованих спеціалістів в галузі інформаційних технологій: системних і структурних програмістів, фахівців із технічної підтримки, веб-дизайнерів, менеджерів по інформаційному забезпеченню. Оскільки комп'ютерна техніка уніфікована, це неминуче призвело до інтернаціоналізації персоналу, зайнятого її розвитком, забезпеченням і удосконаленням.

Університети світу, що мають факультети інформатики, обчислювальної математики і кібернетики, фактично стали єдиною глобальною мережею підготування спеціалістів в області інформаційних технологій і супутніх галузей для світового ринку праці. Професіонали цього сектору є найбільш мобільним рядом світової робочої сили і в даний час складають основну частину тимчасової кваліфікованої робочої сили, використовуваної в розвитих країнах. Так, у США в 2000 р. із 461 тис. тимчасово працюючих у країні іноземних спеціалістів половина була зайнята на робочих місцях, що мають відношення до комп'ютерної техніки. Серед прибулих у США по візі Н-1В, тобто «професіонали, спеціалісти високої кваліфікації», 55 тис. чоловік були вихідцями з Індії, а далі з великим відривом йшли Великобританія (6,6 тис. чоловік), Китай, Японія і Філіппіни. Індія зайняла в останні роки лідируюче положення у світі як «постачальник» висококваліфікованих спеціалістів в області інформаційних і комп'ютерних технологій на світовий ринок праці. Ця категорія трудових мігрантів міцно зайняла перше місце серед мігрантів з Індії на роботу за кордон, не рахуючи «традиційних» некваліфікованих мігрантів. Попит на індійських програмістів високий у різних регіонах світу. Так, у Великобританії в період між 1995—1999 рр. мало місце подвоєння числа виданих дозволів на роботу мігрантам з Індії, причому 54 % із них були прийняті на роботу в комп'ютерній індустрії. За даними ЕІТО — Європейської обсерваторії інформаційних технологій, у Великобританії в 2003 р. нестача представників професій, пов'язаних з інформаційними технологіями, оцінюється в 620 тис. чоловік. Високий попит на індійських спеціалістів також у Сінгапурі, Гонконгу і ряді інших країн Південно-Східної Азії. Нестача спеціалістів сфери інформаційних технологій призвела навіть до того, що багато країн пом'якшили свої міграційні закони у відношенні тимчасовий міграції кваліфікованих кадрів саме цього фаху. Тобто, почала формуватися нова тенденція — розвинуті країни хочуть поширювати не взагалі трудову міграцію, а саме інтелектуальну трудову міграцію в корисному для себе напрямку.

6.12. Вплив глобалізації та світових проблем людства на міграцію населення

Масштаби міжнародної міграції дозволяють говорити про неї як про явище, що має загальноглобальне значення. Соціальним двигуном і рушійною силою міграції є боротьба особисто-

сті за власне самоствердження в житті, що гарантується, захищається та охороняється міжнародним правом. Міжнародна міграція набула особливої актуальності з кінця 80 — початку 90-х рр. Пояснюється це, передусім, її глобальними масштабами, регіональним характером вияву та щільним взаємозв'язком сучасної міграції з інтеграційними процесами. На початку третього тисячоліття міжнародна міграція населення перетворилась у глобальний процес, охопивший практично усі континенти і країни так, що уряди все більшої кількості країн почали приділяти більше уваги управління цими процесами.

За даними О. А. Малиновської, у 1910 р. чисельність осіб, які проживали в інших країнах, ніж ті, де вони народилися, становила 33 млн. Знадобилося лише 55 років, щоб ця цифра подвоїлася (65 млн у 1965 р.), а за наступні 10 років вона вже зросла на третину (84 млн у 1975 р.), у 1985 р. становила вже 105 млн, а в 1990 р. у світі було 120 млн мігрантів. За даними Міжнародної організації з міграції (МОМ), загальна кількість легальних та нелегальних мігрантів у світі становила у 1990 р. 80 млн чол., тобто — 1,7 % населення земної кулі. На початок нового тисячоліття, за оцінками ООН, на земній кулі проживали 175 млн мігрантів, їх чисельність подвоїлася лише протягом останніх 25 років. Щорічно країну проживання змінюють 5 млн осіб. Щохвилини 9 мігрантів перетинають державні кордони. Одночасно з абсолютними цифрами зростала, хоч і не так стрімко, частка мігрантів у всьому населенні — з 2,3 % у 1965 р. до 2,9 % у 2000 р. Це проявляється, здебільшого, у зростанні кількості переміщення населення, виникненні нових типів міграційних рухів та відповідних груп мігрантів. Міжнародна міграція сьогодні характеризується низкою особливостей, серед яких виділяються такі: зростаючі масштаби та інтенсивність; зміни статево-вікової і кваліфікаційної структури мігрантів; стрімке зростання чисельності біженців серед мігрантів.

При дослідженні світових міграційних процесів визначено, що сучасна міжнародна економіка розвивається під впливом низки чинників, серед яких найсуттєвішим є глобалізація. Глобалізація означає тісну взаємодію і переплетіння економічних, політичних, соціальних, правових, інформаційних, культурних та інших трансакцій на світовому терені; поширення безпосередніх і опосередкованих зв'язків між суб'єктами економічної діяльності всіх країн світу; формування єдиної (глобальної) для всього світового суспільства системи світогосподарських відносин. Глобалізація супроводжується утворенням міжнародних організацій, що є ре-

гуляторами цього процесу і надає інтеграційним процесам загальносвітовий характер.

Міграційна проблема є глобальною, її глобальність визначається тим, що переміщення населення між державами стосується всіх континентів земної кулі, її розв'язання можливе за умови поєднання зусиль усієї міжнародної спільноти. Активізація міграції є складовою процесів глобалізації. За даними Світового банку, у 70-ті рр. минулого століття за межами країни-виробника споживалася лише дев'ята частина продукції. Наприкінці 90-х рр. частка експорту досягла чверті вироблених у світі товарів та послуг. Вільний рух товарів і капіталу вимагає, так само, вільного переміщення й людських ресурсів. Водночас, міграційні процеси, що інтенсифікуються, виступають фактором подальшої інтеграції та глобалізації, сприяють формуванню нових і розширенню існуючих торгівельних, економічних, політичних і культурних зв'язків між країнами.

Сприяла розвитку міграцій революція у засобах транспорту і зв'язку. Із збільшенням швидкостей зменшувалась ціна перевезень: у 90-ті рр. минулого століття порівняно з 30-ми вона була втричі меншою. Ставав більш інтенсивним інформаційний обмін. Лише протягом десятиріччя кількість міжнародних дзвінків збільшилася на 500 %. Згодом Інтернет взагалі позбавив сенсу поняття відстані та кордонів у сфері інформації.

Посилення міжнародної мобільності зумовлюється також поглибленням відмінностей у рівнях економічного розвитку і добробуту між розвинутими країнами та країнами, що розвиваються, зростаючими демографічними диспропорціями, за яких швидкий приріст населення відбувається насамперед у бідних країнах «третього світу».

Також серед вагомих причин інтенсифікації міграції — політичні. Нестабільність, порушення прав людини, міжетнічні або громадянські конфлікти, що існують у низці країн та регіонів, спричиняють появу масових потоків біженців, які намагаються дістатися до більш безпечних країн. Важливим чинником посилення мобільності населення у 90-ті рр. минулого століття були кардинальні геополітичні зміни в Центральній та Східній Європі та колишньому СРСР, що зумовили залучення до світових міграцій населення відповідних країн, рухливість якого раніше обмежувалася пануючими режимами. Поглиблення інтеграційних процесів, зокрема в рамках Європейського Союзу, сприяє більшій інтенсивності обмінів населення між країнами регіону.

На національному, регіональному, глобальному рівнях відбуваються активні пошуки шляхів регулювання цієї сфери, розширюється міжнародна співпраця та координація, створюються численні міжнародні форуми та організації, а прийняті в їх рамках рішення еволюціонують від рекомендацій до обов'язкових для членів міжнародного співтовариства норм. Яскравим свідченням цього процесу є формування спільної міграційної політики та законодавства Європейського Союзу.

У сучасному світі багато суспільних процесів — економічні, політичні, соціально-культурологічні, демографічні — набувають глобального характеру і виступають як частини єдиного планетарного процесу. Під глобалізацією звичайно розуміють перетворення земної кулі в єдиний системний організм, що діє по специфічним законам, які забезпечують усе більший ступінь взаємодії, взаємозалежності та взаємодоповнюваності країн в галузях економіки, політики, ідеології, технології, культури і т. ін. З цього випливає, що глобалізація характеризується встановленням тривалих економічних, інформаційних, політичних, культурних і інших зв'язків між державами, і саме ці зв'язки стають визначальним компонентом їхнього майбутнього розвитку. Важливою формою цих зв'язків є міграційні потоки, тобто міждержавні переміщення людей, що викликаються об'єктивною нерівномірністю світового економічного розвитку, нерівністю економічних умов і можливостей у різних країнах, різноманітним ступенем їхнього задіяння в процесах модернізації і глобалізації, потребами світового ринку праці.

Якщо у відношенні глобалізації економіки дослідники більшменш одностайно сходяться на тому, що початком її історії варто вважати кінець 60-х рр. XX ст., то в тому, що стосується демографічного аспекту глобалізації, єдиної думки немає. З одного боку, дійсно, саме в 1960-і рр. революційний розвиток систем транспорту і зв'язку у світі став умовою «міграційного вибуху»; цьому сприяло і зростання потреби в іноземній робочій силі у визначених регіонах. Наприклад, історія повоєнної Європи тісно пов'язана з формуванням масових міграційних потоків, спрямованих у західноєвропейські країни з багатьох регіонів світу. У той же час чому не вважати початком глобалізації населення відкриття європейцями Америки, що фактично з'єднало розрізнені частини планети в єдине ціле? У цьому випадку глобалізація населення має цілком конкретну точку відліку, і дата її початку може бути зазначена з точністю до одного дня — це 12 жовтня 1492 р., тобто той день, коли Христофор Колумб висадився на

берегах Нового Світа. У контексті такого підходу, саме глобалізація населення явилася першою і найбільш важливою формою світового глобалізаційного процесу.

З іншого боку, глобалізація світової економічної системи призвела до кардинальних змін масштабів і структури міграційних потоків. Це пов'язано, насамперед, із тим, що в результаті процесів глобалізації відбувається формування нового поділу праці, у якому мігранти грають важливу роль, заповнюючи своєю працею цілі економічні ніші в розвитих країнах. У низовому секторі світового ринку праці низькокваліфіковані мігранти, у тому числі нелегальні, стають важливим елементом конкурентної боротьби як між потужними транснаціональними корпораціями, так і між «аутсайдерами» світового глобалізаційного процесу: дрібними підприємствами сфери виробництва і послуг. Одночасно, трудова міграція вищих ешелонів менеджерів і спеціалістів, що в умовах транснаціонального масштабу діяльності найбільших світових компаній практично не знає національних меж, забезпечує ці компанії гнучким і ефективним механізмом наймання і керування виробництвом.

Міграція, головним чином, забезпечує перерозподіл трудових ресурсів відповідно до потреб країн що динамічно розвиваються, веде до концентрації активного і заповзятливого населення в головних економічних центрах, дозволяє освоїти нові райони і їхні природні ресурси, сприяє підвищенню матеріального добробуту і росту професійного рівня десятків мільйонів людей. Міжнародна міграція населення відіграє важливу роль у демографічному й економічному розвитку окремих країн (США, Канада, Австралія, ПАР, Аргентина). Так, населення Ізраїлю збільшується в значній мірі завдяки припливові іммігрантів.

З іншого боку, міграція населення веде до надмірного розростання великих міст у країнах-реципієнтах, демографічному старінню і фемінізації населення в країнах-донорах. Адаптація іммігрантів до нових умов майже завжди супроводжується значними труднощами, а нерідко і конфліктами на етнічній і конфесіональній основі. Результатом масової еміграції може стати депопуляція (скорочення чисельності населення), що відбувалося в Ірландії, Греції, Португалії в 60-х рр., незважаючи на високий природний приріст у цих країнах.

Роздивимося кількісну зміну потоків міжнародної трудової міграції. Протягом усієї історії людства міграція відігравала значну роль у розвитку країн та регіонів, формуванні кількісного та етнічного складу населення. Вона значно інтенсифікувалася у

XX ст. Так, за даними В. І. Бутова динаміку чисельності зовнішніх мігрантів в останнє десятиріччя XX ст. наочно відбиває табл. 6.12.

Таблиця 6.12

ЧИСЕЛЬНІСТЬ МІЖНАРОДНИХ МІГРАНТІВ, ТИС. ЧОЛОВІК

Регіон	1990 р.	2000 р.	Зміни за 10 років (%)
Світ у цілому	153 956	174 781	13,5
Більш розвинуті регіони світу	81 424	105 119	27,9
Менш розвинуті регіони світу	72 532	70 662	–2,6
Африка	16 221	16 277	0,3
Азія	48 856	49 781	–0,4
Європа	48 437	56 100	15,8
Латинська Америка	6994	5944	–15,0
Північна Америка	27 597	40 844	48,0
Австралія та Океанія	4751	5835	22,8

Аналізуючи дані табл. 6.12, можна відзначити, що у цілому чисельність міжнародних мігрантів за 1990—2000 рр. збільшилася. Причому, зростання відбувалося за рахунок Північної Америки та Австралії, де воно було на великому рівні. Разом з цим спостерігалося скорочення чисельності міжнародних мігрантів в Латинській Америці та Азії. Нині міжнародна міграція вийшла зі стану епізодичного хвилеподібного розвитку і набула постійних та багатоманітних форм.

Розширився діапазон країн, населення яких бере участь у міграційних переміщеннях. У 1965 р. 90 % мігрантів було зосереджено у 44 країнах світу, у 1990 р. така сама їх частка розподілялася між 55 країнами. За результатами дослідження Міжнародної організації праці (МОП), яким було охоплено 152 країни, протягом 1970—1990 рр. кількість держав-реципієнтів зросла з 39 до 67, країн-донорів — з 29 до 55, тих, з яких одночасно мігрує населення і вони його приймають — з 4 до 15. Тобто, розширення географії супроводжувалося урізноманітненням напрямків міграційних рухів, а також їх складу та характеру: все менше домінує традиційне переселення на постійне проживання, натомість набули поширення тимчасові, зворотні переміщення. Більш різно-

манітним став склад міграційних потоків, передусім за рахунок участі у них жінок, молоді, висококваліфікованих спеціалістів.

Міжнародна трудова міграція в сучасних умовах набула характеру глобального процесу. Міграцією охоплено більшість країн світу. На кінець XX ст. кількість країн, залучених до міжнародного міграційного процесу, істотно зростає, насамперед, за рахунок Центральної та Східної Європи, а також СНД. Кількість мігрантів, за даними ООН у 2002 р. становила 175 млн чол., у тому числі понад 30 млн чол. стали мігрантами внаслідок розпаду СРСР та Югославії. За прогнозами експертів, у найближче десятиліття кількість мігрантів, що приймаються розвинутими країнами, зберігатиметься на високому рівні (близько 2 млн чол. щороку). Це складає приблизно 3 % світового населення. Основними країнами виходу мігрантів стануть Китай (300 тис чол.); Мексика (267 тис чол.); Індія (222 тис чол.); Філіппіни (184 тис чол.) та Індонезія (180 тис чол.).

Абсолютні розміри міграції звичайно характеризують значення переміщення цього чинника виробництва у процесі інтернаціоналізації продуктивних сил світового співтовариства. Але не менш важливою характеристикою міждержавного та внутрішньокорпоративного перерозподілу робочої сили в межах світового господарства є територіальна концентрація міграції та її специфіка.

Якщо ж узяти до уваги оцінки тих фахівців із міграції, що притримуються широкого тлумачення самого явища міжнародної міграції, включаючи в нього економічних туристів, сезонних робітників, маятникових мігрантів, нелегальних мігрантів і т. ін., то міжнародних мігрантів у світі нараховується до 1 млрд осіб. Це дає підставу говорити про формування своєрідної «нації мігрантів», за чисельністю співставною з чисельністю найбільших країн світу.

Міжнародною міграцією охоплені, усі країни світу, що у тій або іншій мірі, задіяні у світових міграційних потоках. Якщо в 1965 р. у світі нараховувалася 41 країна з числом мігрантів більш 300 тис. чоловік, то в 2000 р. таких країн стало 66, причому, в 43 із них чисельність міжнародних мігрантів перевищувала 600 тис. чоловік.

При цьому, міграція трудових ресурсів із усіх форм міжнародної міграції найбільшою мірою є взаємозалежною з процесами глобалізації світового господарства. Проведене Міжнародною організацією праці обстеження ситуації в області міжнародної трудової міграції в 152 країнах світу показало, що з 1970 по

1990 р. число країн-імпортерів трудових ресурсів зросло з 39 до 67, країн-постачальників трудових мігрантів — із 29 до 55, а число країн із «змішаним міграційним статусом» збільшилося з 4 до 15.

Глобалізація відіграє роль каталізатора в трансформації традиційних ролей країн у міжнародній міграції. Це виявляється подвійно. По-перше, коли транснаціональні корпорації і просто значні компанії переносять свої виробництва ближче до джерел дешевої робочої сили і районів споживання своєї продукції, їхньою ціллю є зниження витрат виробництва і відповідно зростання прибутків. Проте якщо розглядати цей процес із позиції впливу на динаміку трудової міграції, то не можна не зауважити і протилежний процес — «прямування праці до вирівнювання заробітних плат». Мова йде про те, що, розміщаючи виробництва в праценадлишкових країнах, з метою знизити міграційний приток відтіля, розвиті країни зштовхуються часом з оберненим результатом: залучення населення більш бідних країн до міжнародних стандартів виробництва і споживання посилює мотивацію переїхати в більш багаті країни. Так, за спостереженнями Петраса, мексиканці, отримавши виробничі навички на американських підприємствах, розміщених у своїй країні, порахували, що вони можуть бути затребувані і на підприємствах у самих Сполучених Штатах, де оплата праці в декілька разів вище. По-друге, якщо країна, що традиційно відносилася до постачальників робочої сили, включається в глобалізаційні процеси (наприклад, через активне інвестування міжнародного капіталу, створення на її території офшорних зон, виробництв транснаціональних компаній і т. ін.), то створюються нові робочі місця і країна починає притягати трудові ресурси із сусідніх держав, перетворюючись у такий спосіб у країну-реципієнта. Так відбулося з багатьма країнами, економіка яких випробувала різке піднесення в останні десятиліття завдяки вкладенням транснаціонального капіталу в промисловість і сільське господарство (країни Південної Європи, Ірландія), нафторозробку (країни Ближнього Сходу) або у високотехнологічні галузі (Корея, Малайзія, Сінгапур, Тайвань, Ірландія).

Ще декілька десятиліть тому, людина могла прожити все життя в одному місті або селі, нікуди відтіля не виїжджаючи, і навіть, не зустрічаючи серед своїх друзів, сусідів і знайомих жодного мігранта. У сучасному суспільстві, що глобалізується, така ситуація практично неможлива. Гнучкість поводження людей стає неминучим результатом глобалізації, що стосується не тільки розвитку і поширення у світі сучасних форм виробництва, але,

також, поліпшення транспортних умов пересування між країнами і доступності інформації.

Характерно, що в останні десятиліття активізація міграційного прямування у світі відбувається в умовах, коли країни призначення, якщо не закривають, то прикривають свої двері для іноземців, а суспільна думка в них набуває негативного відтінку стосовно іммігрантів. Проте, обмежувальна політика приймаючих держав, фактично є не стільки заборонною, скільки селективною, насправді, не може зупинити потоки міжнародних мігрантів. І з економічної, і з демографічної точки зору приймаючі країни, стали залежні від притоку мігрантів.

Далі роздивимося якісну зміну потоків міжнародної трудової міграції. Глобалізація трансформує якісну структуру потоків міжнародної міграції. У самому загальному виді зміни, що відбуваються, можна класифікувати за деякими ознаками:

За тимчасовими характеристиками міграційних потоків. З усіх видів і форм міжнародної міграції тимчасова трудова міграція протягом останніх десятиліть розвивалася найбільш динамічно. Це пов'язано, з одного боку, із поширенням і усе більшою доступністю засобів транспорту, що спрощують пересування людей і скорочують відстані між країнами і континентами. У цих умовах тимчасова робота за кордоном надається більш раціональній, чим постійної еміграції, оскільки означає менш матеріальні й емоційні витрати. З іншого боку, глобалізація світового ринку праці потребує більшої гнучкості міграційного поводження, що саме і може гарантувати тимчасова трудова міграція. Притягнення іноземних робітників на тимчасовій основі також відповідає цілям міграційної політики розвинутих держав, які, власне, і складають «глобалізаційну еліту» і багато в чому визначають **умови, на яких інші країни беруть участь у процесах глобалізації**.

За кваліфікаційними характеристиками мігрантів. На ринках праці в розвинутих країнах, що у першу чергу і визначають напрямок і інтенсивність світових міграційних потоків трудових мігрантів, сформувався стійкий попит на працю іноземних робітників на два кваліфікаційних «полюси»: на робітників низької кваліфікації і найвищої кваліфікації. Насамперед, це непрестижні робітники місця, що не потребують високої кваліфікації, із важкими умовами праці і низькою заробітною платою, — підсобні роботи в будівництві, сільському господарстві і на виробництві, а також у сфері суспільного сервісу і домашніх послуг. Ці види робіт уже фактично закріплені за мігрантами, так що можна говорити про те, що трудові мігранти не просто сформували визначе-

ні анклави на ринках праці приймаючих країн, але перетворилися в структурний елемент глобального економічного режиму, на якому будується значною мірою економіка розвинутих держав, причому економічний і соціальний добробут цих країн усе більше і більше залежить від притоку праці мігрантів (так, у Німеччині в 1990-ті рр. вираження «помічниця по будинку», «прибиральниця» (die Putzfrau) і «польська прибиральниця» (polnische Putzfrau) стали практично вживатися як синоніми). Одночасно, розвинуті країни з успіхом покривають за рахунок мігрантів постійний дефіцит робітників сучасних професій, що потребують високої кваліфікації: вчених, вищих менеджерів, розроблювачів інформаційних технологій і т. д. Таким чином, спостерігається поляризація у відношеннях світового ринку праці до тимчасових трудових мігрантів у залежності від їхніх кваліфікаційних характеристик: для так називаних «фахових мігрантів», тобто вчених, вищого управлінського персоналу, інженерів і техніків, підприємців створюються найбільш сприятливі умови для працевлаштування в країнах, що приймають, а у відношенні низькокваліфікованих робітників, потреба в яких також висока, проводиться жорсткий добір, що неминучий при існуючій величезній пропозиції.

За гендерними характеристиками. Традиційно вважалося, що абсолютна більшість трудових мігрантів — це чоловіки. Жінки, якщо і брали участь у потоках трудової міграції, то, переважно, як члени сімей мігрантів-чоловіків. Проте, вже на початку 1990-х рр. дослідниками було відзначено, що жінки складають не менше 50 % «самостійних» трудових мігрантів. Багато в чому це пов'язано зі структурними змінами у світовій економіці, що супроводжують глобалізаційні процеси. Розвиток так називаної «економіки послуг» призвело до росту сфери послуг у структурі зайнятості розвитих країн і сформувало потребу, що постійно зростає, у жінках-мігрантах, зайнятих некваліфікованою працею зі сфери сервісу. Жінки-мігранти зосереджені в швидко розвинутих в останні роки «нішах» ринку праці приймаючих країн. До таких «ніш» ставляться індустрія дозвілля і розваг (танцівниця в ресторанах, учасниця шоу-програм), сфера суспільних послуг (персонал готелів, барів, казино і т. п.), домашнє обслуговування (няньки, гувернантки, домробітниці) та інші послуги. Багато хто з цих видів зайнятості можна віднести до «сфер ризику». Таким чином, фемінізація міграційних потоків, ставши характерною рисою сучасного етапу розвитку міжнародної трудової міграції, одночасно означає тенденцію до маргіналізації великих груп мігра-

нтів на світовому ринку праці та ставить проблему захисту прав трудових мігрантів у ряд пріоритетних задач національних і міжнародних інститутів, що займаються міграцією.

У міжнародній міграції, як у дзеркалі, відбиваються усі найбільш гострі проблеми, що супроводжують сучасний процес глобалізації. Це і збільшення розриву в економічному і демографічному потенціалі розвинутих країн і країн, що розвиваються; це і зростання конкуренції на національних ринках праці приймаючих країн; це і посилення експлуатації трудящих мігрантів із боку роботодавців. Міграція і глобалізація надаються пов'язаними настільки складною системою взаємовідносин, що вони виступають не тільки як «взаємно провокуючі» процеси, але і як «проблематизуючі» один одного. У найбільш загальному плані, протиріччя між міграцією і глобалізацією виявляються в проблемі прав людини. Право на вільне пересування, що не просто є одним з основних прав людини, але також умовою розвитку процесів глобалізації, зіштовхується зі зберіганням контролю з боку держав над пересуванням людей для забезпечення оптимальної чисельності і складу населення країни.

Таким чином, об'єктивна тенденція посилення мобільності людей у пошуках можливостей кращого використання свого трудового потенціалу в глобалізованій економіці виливається в ірраціональні і вкрай неефективні форми розвитку міграції у світі, що супроводжуються появою величезних мас нелегітимних переміщень, криміналізацією міграції і маргіналізацією великих груп мігрантів.

Протиріччя, властиві періоду глобалізації, у міграційній сфері виявляються у виді перетворення міграції в глобально організований розгалужений міжнародний бізнес, що включає різноманітні міграційні послуги, починаючи від допомого в одержанні візи, до незаконної контрабанди і торгівлі людьми. У таких умовах регулювання міграційних потоків із боку приймаючих держав, може бути результативним тільки в тому випадку, якщо воно буде зорієнтоване не стільки на самих мігрантів, скільки на ті формальні і неформальні інститути, що є результатом комерціалізації міграції і витягають із неї прибуток. Це означає, що регулювання міграції в умовах глобалізації стає можливим тільки при спільних зусиллях більшості країн світу (у першу чергу найбільш значних і найбільш розвинених із них), тобто, за допомогою багатостороннього міжнародного співробітництва.

Міграція пов'язана також з інтеграційними процесами. Розрізняють три моделі інтеграції: моністичну, плюралістичну та ін-

терактивну. Перша з них характерна для тоталітарного суспільства, де меншина підпорядковується і вимушено пов'язується з інтересами цілого. Плюралістична модель передбачає партнерські відносини, за яких співіснування партнерів можливе при збереженні суттєвих для них рис. Нарешті, інтерактивна модель базується на взаємовпливові, взаємному пристосуванні партнерів один до одного. Пошуки спільного відбуваються при повній повазі до відмінностей. Реалізація цієї моделі має привести до досягнення «єдності у різноманітності», що є найбільш бажаною перспективою для сучасних європейських суспільств і метою, яка проголошується Радою Європи.

Глобалізація виробничих процесів і поширення інформаційних і комп'ютерних технологій призводить до уніфікації вимог до кваліфікації робітників, стандартів керування працею, до росту ролі сучасних професій, для яких національна приналежність втрачає своє старе значення і географічні межі перестають бути реальним обмеженням при працевлаштуванні.

Вплив глобалізації світового господарства на міграційні процеси виявляється у формуванні принципово нової міграційної ситуації у світі, характерними ознаками якої стають:

• безпрецедентне розширення масштабів міжнародної міграції;

• якісна зміна міграційних потоків;

• фемінізація трудової міграції;

• структурна неперебірність нелегальної міграції;

• протиріччя між національним державним регулюванням міграційних потоків і транснаціональним, глобальним характером головної моделі розвитку, а також зростання і загострення інших протиріч, пов'язаних із міграцією;

• перетворення міграції в глобально організований розгалужений міжнародний бізнес, у тому числі кримінальний.

В останні десятиліття у світі виникло чимало загальнопланетарних проблем, які безпосередньо стосуються долі всього людства. Від їх своєчасного розв'язання залежить існування земної цивілізації, а забезпечити їх можна лише спільними зусиллями всіх країн і міжнародних організацій. До таких проблем належать відвернення світової ядерної війни, необхідність ефективної та комплексної охорони довкілля, ліквідація відсталості країн, що розвиваються, продовольча, сировинна, енергетична та демографічна проблеми, ліквідація хвороб, раціональне використання глибин світового океану та мирне освоєння космічного простору,

проблема розвитку самої людини, перспективи забезпечення її гідного майбутнього.

Серед сучасних «мегатенденцій» у світовій економіці, які впливають на динаміку світової міграції можна визначити головні: глобалізація, інформатизація і зростання «інтелектуальних» галузей економіки, демографічні зміни, лібералізація, увага до екологічних проблем та безпеки життєдіяльності людини.

Глобалізація створює ситуацію, коли локальні проблеми, притаманні окремим країнам та регіонам, переростають у світові. Наприклад, вже зараз, під час першого етапу бойових дій в Афганістані, до Пакистану та деяких сусідніх країн (Узбекистану, Таджикистану, Туркменистану) прибуло загалом біля 4 млн афганців, які покинули Афганістан із-за загрози життю. Оскільки ряд сусідніх країн, зокрема Індія та Китай, відмовляються приймати біженців з Афганістану, то з початком сухопутних операцій потік біженців посилиться і вони можуть сконцентруватися в наступних сусідніх країнах: Пакистан, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан. Внаслідок бойових операцій в Афганістані в певній мірі можлива дестабілізація ситуації і в зазначених державах, що може також призвести до озброєних конфліктів (зокрема з участю підрозділів Російської та Американської армій). В цей же час, все більш нестабільною стає ситуація в Пакистані, особливо на фоні прикордонного збройного конфлікту з Індією. Можливе розширення території бойових дій призведе до значного збільшення числа осіб, що будуть залишати територію збройних конфліктів і шукати більш безпечні регіони. Як це було вже у свій час у випадках збройних конфліктів у Молдові, Грузії, Нагірному Карабасі, Чечні, Узбекистані. Тому одним з безпечних та стабільних регіонів може стати Україна. Для вихідців з Афганістану (яких в Україні за різними даними біля 20 тис. осіб) — Україна вже з часів Радянського Союзу — звичний і знайомий шлях пошуку притулку.

Таким чином, кількість осіб, що шукатимуть притулку вимірюватиметься мільйонами і певна їх частина, у пошуках найкоротших шляхів до Європи, опиниться в Україні. Оскільки Європа вже застосувала ряд заходів по ужорсточенню візового режиму, в'їзду та перебування іноземців (особливо вихідців із зазначених країн), то не викликає сумніву, що значна частина осіб, котрі шукають притулку — осяде легально чи нелегально в Україні. Якщо військовий конфлікт розтягнеться в часі та розшириться територіально — пошук притулку набуде масового характеру. Загальна

ситуація ускладнюється тим, що сьогодні ще невідомі можливості терористів щодо нанесення зворотних ударів по країнам блоку НАТО та тим країнам, що безпосередньо сприяють проведенню військових операцій (в першу чергу — сусідніх з Афганістаном).

В той же час, в офіційна позиція США щодо проведення антитерористичних операцій допускає можливість проведення військових операцій і по відношенню до країн, що сприяють терористам. В першу чергу це може бути Ірак і Сирія. Навіть сама потенційна можливість проведення таких операцій вже посилює міграційні настрої у цілому ряді країн. Якщо такі операції будуть проведені — це посилить як кількість військових біженців в світі в цілому, так і ту їх частину, яка може обрати країною притулку — Україну. У даній ситуації країни Східної Європи за багатьма ознаками можуть стати навіть привабливішими для пошуку притулку, ніж країни Західної Європи.

XX століття називають століттям біженців, У 1980 р. їхня кількість у світі дорівлювала 9,6 млн, а у 1994 р. перевищила 27,4 млн чоловік. Змушена міграція придбала світовий характер, торкнувшись багатьох країн. Утворення самостійних держав у ряді випадків супроводжувалося переселенськими рухами величезного масштабу. З колишніх колоній, що стали суверенними державами, як правило, емігрувало раніше проживаюче там біле населення. Утворення Ізраїлю його воєнні дії проти сусідніх держав призвели до виселення близько 3 млн чоловік, палестинських арабів. Політичні зміни у В'єтнаму, Кубі, Ефіопії, Афганістану військові агресії і громадянські війни в ряді з цих держав викликали значні переміщення населення. Число біженців драматично зросло в 80—90-і роки. В Африці їхнє число наблизилося до 12 млн, в Азії перевищило 5 млн чоловік. Найбільше число біженців (5 млн) приходиться на вихідців з Афганістану. Великі маси камбоджійських біженців — 350 тис. — живуть у Таїланді, 100 тис. іракців — в Ірані, 100 тис. мьянмарців — у Бангладеш. У Європі нараховується близько 1,8 млн, біженців, а в США — 1 млн. Цивільні конфлікти в колишній Югославії створили саму глибоку кризу в русі біженців в останньому десятилітті. У середині 1992 р. там було понад 2,3 млн змушених переселенців, 0,5 млн з яких шукали притулок за кордоном. Великий потік біженців створив розвал СРСР — понад 6 млн чоловік.

Причиною загострення глобальних проблем, яка характеризує технологічний спосіб виробництва, є швидке зростання народонаселення, або демографічний вибух. Оскільки демографічний вибух супроводжується нерівномірністю зростання населення у

різних країнах та регіонах, то у країнах, де найвищий приріст населення, а продуктивні сили розвинуті слабо, панують масовий голод, злидні. Так, темпи приросту населення в країнах, що розвиваються, у XX ст. на 1,5 % перевищували темпи у промислово розвинутих країнах. Це стало однією з причин того, що в Азії, Африці та Латинській Америці майже 1 млрд осіб живуть в умовах абсолютної злиденності, приблизно 250 млн дітей хронічно недоїдають, від голоду і постійного недоїдання щорічно помирає понад 40 млн осіб. Демографічний вибух поглиблює продовольчу, екологічну, сировинну, енергетичну проблеми.

Важливою причиною загострення глобальних проблем, що розглядаються з точки зору речового змісту, є низький рівень впровадження ресурсо- та енергозберігаючих, екологічно чистих технологій. Внаслідок цього із загального обсягу природної речовини, що залучається у процес виробництва, форму кінцевого продукту набуває лише 1,5 %. З надр планети щорічно добувають майже 100 млрд тон руди, корисних копалин і будівельних матеріалів (по 25 тон на кожного жителя). Ці негаразди ускладнюються проблемою нестачі ресурсів. Наприклад, у 1975 р. людство видобувало з надр Землі нафти в обсязі 3500 млн, т. умовного палива. З цієї кількості в США було спалено близько 1000 млн, т. Уявимо собі, що увесь світ вийшов на сучасний рівень споживання нафти в США. Неважко підрахувати, що світовий видобуток повинен тоді зрости до 18 000 млн т умовного палива, тобто, щонайменше в п’ять разів. При такому рівні споживання ресурси земних надр будуть цілком виснажені за період від одного до трьох десятиліть. Чи потрібні тут коментарі? За іншими показниками (свинець, срібло) картина, навіть ще гірша. Таким чином, якщо ми забезпечимо всім жителям земної кулі можливість споживання енергії в тих кількостях, що сьогодні приходяться на середнього американця, то вже при житті нинішнього покоління світ буде змушений перейти на пайок Індонезії, а може бути і Папуа.

Застосування недосконалих технологій, зокрема спалювання нафти, вугілля і природного газу, призвело до того, що вміст вуглекислого газу в повітрі щорічно зростає на 0,5 %, а за останні 150 років він зріс на 25 %, причому на 12 % — за останні 30 років. Найбільшої шкоди завдають теплові електростанції, які працюють на вугіллі. Вони становлять 75 % усіх ТЕЦ і на їх частину припадає третина всіх викидів CO_2. У пилогазових викидах міститься понаї 1400 шкідливих для людини речовин. Вміст двоокису вуглецю в атмосферу зростає, тому температура земної повер-

хні за останні сто років зросла на 0,6 %. Унаслідок цього підвищився рівень світового океану на 10 %, а швидкість наступу океану на сушу постійно прискорюється і становить 1,1 см за 10 років.

Причиною загострення глобальних проблем є також швидка урбанізація населення, зростання гігантських мегаполісів, що супроводжується скороченням сільськогосподарських угідь, лісів, бурхливою автомобілізацією. На 0,3 % території планети сконцентровано 40 % усього населення, нині існують десятки міст, кількість мешканців яких перевищує 10 млн осіб. У майбутньому чисельність цих міст і їхніх мешканців зростатиме.

Нині у світі налічується понад 700 млн автомобілів. За останні 30—40 років забруднення середовища вихлопними газами зросло утричі. В пострадянських країнах у великих промислових центрах 60 % викидів припадає на автомобільний транспорт. Унаслідок гіршої якості автомобілів у країнах СНД кожен із них викидає в повітря у 6 разів більше забруднених речовин ніж у країнах Європи. Особливо складна екологічна ситуація в Україні.

Все це свідчить про те, що таке складне сучасне явище, як міжнародна міграція, необхідно вивчати комплексно з урахуванням тенденцій притаманних світовій економіці. Взагалі міграція є одночасно і «матір'ю» і «дитиною» світових проблем і процесів.

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Демографічні проблеми людства.

2. Історичні передумови формування сучасних міграційних процесів в Україні.

3. Вплив структур міграції на соціально-демографічні конфлікти.

4. Вплив міграції на соціально-культурний розвиток суспільства.

5. Демографічна ситуація в Україні.

6. Україна на світовому ринку трудових ресурсів.

7. Динаміка міграційних процесів в Україні.

8. Інтеграція українського ринку трудових ресурсів до світового ринку праці.

9. Історичне формування і поширення нелегальної міграції у світі.

10. Історичне формування міжнародної інтелектуальної міграції.

11. Особливості впливу міжнародної інтелектуальної міграції на демографічну ситуацію у світі.

12. Вплив глобалізації та світових проблем людства на міграцію населення.

13. Міграційні потоки в Україні.

14 Міграційні потоки з України.

15. Особливості міграції трудових ресурсів високої кваліфікації.

16. Світові центри міграції.

17. Глобалізація ринку праці та мобільність робочої сили.

18. Нелегальна міграція та тіньовий бізнес.

19. Глобалізація ринку праці та інформатизація світогосподарського розвитку.

20. Перспективи врегулювання процесів міграції.

ТЕМИ РЕФЕРАТІВ (КУРСОВИХ РОБІТ)

1. Предмет і метод економічної конфліктології.
2. Становлення економічної конфліктології.
3. Конфлікти в міжнародній економіці — ресурсний аспект.
4. Конфлікти на споживчому ринку.
5. Міжнародні економічні конфлікти.
6. Суперечність інтересів при розподілі виробничих ресурсів.
7. Об'єктивна передумова виникнення консьюмеризму.
8. Концепції утилітаризму, справедливості та особистих прав.
9. Теорії міжнародних економічних конфліктів в роботах А.Сміта і Д.Рікардо.
10. Основні методи ведення сучасної економічної війни.
11. Міжнародні економічні конфлікти та конкурентоспроможність.
12. Торгівельні війни як інструмент досягнення геополітичних цілей.
13. Діяльність міжнародних торгівельних організацій в контексті вирішення проблем торгівельних війн.
14. Торгівельні війгни в сучаному світі.
15. Сучасні методи виходу з конфліктного протистояння.
16. Торгівельна війна між Росією та Україною.
17. Російсько-Білоруське протистояння.
18. Торгівельна війна між Росією та Грузією.
19. Конфлікти між США та ЄС.
20. Нафтовий чинник світової політики.
21. Паливно-енергетичний комплекс США — проблеми безпеки.

22. Тенденції і проблеми світового газо-забезпечення.
23. Російсько-білоруський енергетичний конфлікт.
24. Газовий конфлікт між Україною та Росією 2005—2006 рр.
25. Історичний контекст розвитку нафтової промисловості.
26. Новітні тенденції розвитку нафтової промисловості.
27. Особливості розвитку вугільної промисловості світу.
28. Інформаційна безпека управління нафтовим комплексом США.
29. Пріоритети ліквідації інформаційних інцидентів в нафтовій сфері.
30. Довгострокові перспективи світової енергетики.
31. Теоретичні аспекти злиття і поглинання компаній.
32. Конфлікти і ризики при злитті і поглинанні компаній.
33. Синергетичний ефект злиття і поглинання.
34. Мотиви злиття і поглинання.
35. Етапи реалізації стратегій злиття і поглинання.
36. Ризики зовнішнього середовища при злитті та поглинанні.
37. Ризики пов'язані з ресурсами організації.
38. Фінансові ризики злиття та поглинання.
39. Операційні ризики злиття та поглинання.
40. Мадіація злиття та поглинання.
41. Конфлікти пов'язані з персоналом при злиттях і поглинаннях.
42. Види захисту від недружнього поглинання.
43. Історичні передумови розвитку інфраструктури світу.
44. Розвиток світових мегапроектів.
45. Конфлікти навколо транспортних мегапроектів минулого і сучасності.
46. Транзит і його теоретична основа.
47. Напрями підвищення конкурентоспроможності підприємств.
48. Конфлікти навколо Суецького та Панамського каналів.
49. Європейський трансконтинентальний водяний шлях Рейн-Майн-Дунай.
50. Економчні інтереси навколо міжнародних транспортних коридорів.
51. Конфлікт в гирлі Дунаю «Швидке».
52. Міжнародна конкуренція на ринку транспортного машинобудування.
53. Створення сприятливих умов для розвитку підприємств транспортного машинобудування в Україні.
54. Демографічні проблеми людства.

55. Історичні передумови формування сучасних міграційних процесів в Україні.
56. Вплив структур міграції на соціально-демографічні конфлікти.
57. Вплив міграції на соціально-культурний розвиток суспільства.
58. Демографічна ситуація в Україні.
59. Україна на світовому ринку трудових ресурсів.
60. Динаміка міграційних процесів в Україні.
61. Інтеграція українського ринку трудових ресурсів до світового ринку праці.
62. Історичне формування і поширення нелегальної міграції у світі.
63. Історичне формування міжнародної інтелектуальної міграції.
64. Особливості впливу міжнародної інтелектуальної міграції на демографічну ситуацію у світі.
65. Вплив глобалізації та світових проблем людства на міграцію населення.
66. Міграційні потоки в Україні.
67. Міграційні потоки з України.
68. Особливості міграції трудових ресурсів високої кваліфікації.
69. Світові центри міграції.
70. Глобалізація ринку праці та мобільність робочої сили.
71. Нелегальна міграція та тіньовий бізнес.
72. Глобалізація ринку праці та інформатизація світогосподарського розвитку.
73. Перспективи врегулювання процесів міжнародної міграції.

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

Науково-методичні та статистичні джерела

1. *Авдокушин Е. Ф.* Международные экономические отношения: Учебник. — М: Юрист, 2001. — 368 с.
2. *Билсборроу Р., Хьюго Г., Обераи А., Злотник Х.* Статистика международной миграции: рекомендации по совершенствованию системы сбора данных / Международ, бюро труда. — М.: ACADEMIA, 1999. — 419 с.
3. *Бутов В. И.* Демография: Учебное пособие. Под ред. В. Г. Игнатова. Второе изд., перераб. и доп. — М.: ИКЦ «Март»; Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2005. — 576 с.
4. *Васильченко В. С.* Державне регулювання зайнятості: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2003. — 252 с.
5. *Васильченко В. С., Гриненко А. М., Грішнова О. А., Керб Л. П.* Управління трудовим потенціалом: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2005. — 403 с.
6. *Воробьева О. Д.* Миграционная политика. — М.: М-во по делам федерации, нац. и миграц. политики Рос. Федерации, 2001. — Вып. 6. Прил. к журн. «Миграция в России». — 176 с.
7. *Грушевський О., Кутковець Т.* Українці в Росії: Експрес-аналіз за результатами дослідження. — М.: Гром, думка, 1992. — 26 с.
8. *Дахно І. І.* Світова економіка. Навчальний посібник. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 264 с.
9. Демографічна криза в Україні. — К.: Ін-т економіки НАН України, 2001. — 560 с.
10. *Денисенко М. Б., Ионцев В. А., Хорев Б. С.* Миграциология. — М.: Изд-во МГУ, 1989. — 96 с.
11. *Еко У.* Міграційні процеси в третьому тисячолітті // Всесвіт. — 2001. — № 1-2. — С. 143—144.
12. *Євтух В. Б.* Про національну ідею, етнічні меншини, міграції... — К.: Стилос, 2000. — 235 с.
13. *Загребська А. Ф.* Миграция, воспроизводство и уровень образования населения. — К.: Наук, думка, 1982. — 178 с.
14. *Залізняк Л.* Міграції в давній історії України // Проблеми міграції. — 1999. — № 3. — С. 51—57.
15. Зовнішні трудові міграції населення України / За ред. Е. М. Лібанової, О. В. Позняка. — К.: РВПС України НАН України, 2002. — 206 с.

16. *Ивахнюк И. В.* Международная трудовая миграция: Учебное пособие. — М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2005. — 286 с.

17. Инвестиционная стратегия корпораций и институциональных инвесторов: Монография / Под ред. Сазонца И.Л. — Д.: Наука і освіта, 2003, — 132 с.

18. *Киреев А. Л.* Международная экономика. В 2-х ч. — Ч. І. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. Учебное пособие для вузов. — М.: Междунар. отношения, 2000. — 416 с.

19. *Козак Ю. Г., Лук'яненко Д. Г., Макогон Ю. В. та ін.* Міжнародна економіка: Навчальний посібник. — Вид. 2-ге, перероб. та доп. — Київ: Центр навчальної літератури, 2004. — 672 с.

20. *Козик В. В., Панкова Л. А., Даниленко Н. Б.* Міжнародні економічні відносини: Навч. посіб. — 5-те вид., стер. — К.: Знання, 2004. — 406 с.

21. *Колпаков В., Кузьменко О.* Адміністративно-правовий механізм протидії нелегальній міграції // Нелегальна міграція та торгівля жінками у міжнародно-правовому контексті / За заг. Ю. Шемшученка. — К., 2001. — Кн.1. — С. 861—945.

22. *Кондратьев Я. Ю., Римаренко Ю. І., Олефір В. І.* Основи міграцієзнавства: Навч.-мет. посіб. — К.: Ін-т держави і права НАН України, 2000. — 424 с.

23. *Левковський В. Ф.* Стан та шляхи боротьби з нелегальною міграцією в Україні // Боротьба з організованою злочинністю і корупцією (теорія і практика). — 2002. — № 6.

24. *Леонтенко О. М.* Міжнародний ринок праці та Україна: проблеми інтеграції // Проблеми фрмування міжнародної економіки: Міжвідомчий науковий збірник. Вип. 5. — К.: КНЕУ, 1997. — С. 96—101.

25. *Лібанова Е.* Ринок праці та соціальний захист: Навч. посіб. із соц. політики / Е. Лібанова, О. Палій. — К: Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2004. — 491 с.

26. *Ломакин В. К.* Мировая экономика: Учебник для вузов. — М.: ЮНИТИ, 2000. — 727 с.

27. *Малиновська О.* Біженці в світі та в Україні: моделі вирішення проблеми. — К.: Генеза, 2003. — 288 с.

28. *Малиновська О. А.* Мігранти, міграція та Українська держава: аналіз управління зовнішніми міграціями: Монографія. — К.: Вид-во НАДУ, 2004. — 236 с.

29. *Малиновська О. А.* Україна, Європа, міграція: міграції населення Українив умовах розширення ЄС. — К.: Бланк-Прес, 2004. — 171 с.

30. Махсма *М.Б.* Економіка праці та соціально-трудові відносини: Навчальний посібник. — К.: Атіка, 2005. — 304 с.

31. Международные экономические отношения: Учебник для вузов / В. Е. Рыбалкин, Ю. А. Щербанин, Л. В. Балдин и др. / Под ред. проф. В. Е. Рыбалкина. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. — 519 с.

32. Миграция (сущность и явление) / С. К. Бондырева, Д. В. Колесов. — М.: Издательство Московского психолого-социального института; Воронеж: Издательство НПО «МОДЭК», 2004. — 296 с.

33. Миграция в СНГ и Балтии: через различия проблем к общему информационному пространству / Под ред. Г. Витковской, Ж. Зайончковской. — М., 2001. — 296 с.

34. Миграция и информация / Под ред. Ж. А. Зайончковской. — М., 2000. — 248 с.

35. Миграция и пограничный режим: Беларусь, Молдова, Россия, Украина: Сб. науч. трудов / Под общ. ред. С.И. Пирожкова. — К.: НИПМБ, 2002. — 176 с.

36. *Миронова Л. Г., Марюта О. М.* Моделювання та прогнозування руху населення та трудових ресурсів для промислових регіонів країни: Монографія. — Дніпропетровськ: Пороги, 2001. — 162 с.

37. Міграційні процеси в сучасному світі: світовий, регіональний та національний виміри (Понятійний апарат, концептуальні підходи, теорія та практика) / За ред. Ю. Римаренка. — К.: Довіра, 1998. — 911 с.

38. Міжнародні ринки ресурсів: Навчальний посібник / А. Б. Яценко, Я. А. Дубинюк, Т. В. Марена, К. С. Мітюшкіна. Під загальною ред. проф. Ю. В. Макогона. — Київ: Центр навчальної літератури, 2005. — 194 с.

39. Мировая экономика: Учебник / Под ред. проф. А. С. Булатова. — М.: Юристъ, 2002. — 734 с.

40. *Моисеев Н. Н.* Пути к созиданию. — М.: Республика, 1992. — 255 с.

41. *Моисеев Н. Н.* Человек, среда, общество. — М.: Наука, 1982. — 240 с.

42. *Моисеенко В. М.* Территориальное движение населения: Характеристика и проблемы управления. — М.: Мысль, 1985. — 120 с.

43. *Мосьондз С. О.* Адміністративно-правові основи державної міграційної політики в Україні: Навч. посіб. — К.: Магістр — XXI сторіччя, 2005. — 208 с.

44. *Мочерний С. В., Довбенко М. В.* Економічна теорія: Підручник. — К.: Видавничий центр «Академія», 2004. — 856 с.

45. Нелегальна міграція та торгівля жінками у міжнародно-правовому контексті (у двох книгах) / За заг. ред. Ю.Шемшученка. — К.: Ін-т держави і права ім. В. М. Корецького НАН України; Київ, ун-т права; Нац. акад. внутріш. справ України, 2001. — 1012 с.

46. Нетрадиційні іммігранти у Києві / Б. Рубл, О. Малиновська (кер. проекту). — К.: Стилос, 2003. — 447 с.

47. *Нікітіна М. Г.* Світове господарство і міжнародні економічні відносини: просторові аспекти розвитку: Навчальний посібник. — Київ: «Центр навчальної літератури», 2004. — 192 с.

48. *Новік В.* Державна політика і регулювання імміграційних процесів в Україні: Аналіт. дослідж. — К.: Компанія ВАІТЕ, 1999. — 216 с.

49. *Оникиенко В., Поповкин В.* Комплексное исследование миграционных процессов: Анализ миграций населения УССР. — М.: Статистика, 1973. — 153 с.

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

51. *Пуригіна О. Г.* Механизмы миграционного обмена: методы исследования. — К.: Наук. думка, 1992. — 130 с.

52. *Пуригіна О. Г., Малиновсъка О., Марченко Н.* Зовнішня міграція в Україні: причини, наслідки, стратегії. — К.: Академпрес, 1997. — 128 с.

53. *Пуригіна О. Г., Малиновская Е., Хомра А.* Внешние трудовые миграции в Украине: социально-экономический аспект. — К.: Совет нац. безопасности и обороны Украины, Нац. ин-т проблем международной безопасности, 2003. — 133 с.

54. *Позняк О. В*. Методологічні проблеми реформування статистики зовнішніх міграцій // Зайнятість та ринок праці. — К., 2002. — Вип. 16. — С. 46—56.

55. *Позняк О. В.* Організація статистики трудових міграцій // Проблеми статистики. — К., 2001. — Вип. 3. — С. 42—47.

56. *Позняк О. В.* Проблеми міграцій та міграційної політики в Україні на сучасному етапі // Зайнятість та ринок праці. — 2001. — Вип. 15. — С. 65—72.

57. *Позняк О. В.* Система показників міграційних процесів // Зайнятість та ринок праці. — 1999. — Вип. 10. — С. 215—222.

58. *Позняк О. В.* Трудова міграція як соціально-економічний процес // Проблеми міграції. — 1998. — № 4. — С. 15—21.

59. *Сазонець І. Л., Джинджоян В. В., Чубар О. О.* Розміщення продуктивних сил: Навчальний посібник. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 320 с.

60. *Сазонець І. Л., Дацій О. І., Джусов О. А., Сазонець О. М.* Міжнародна інвестиційна діяльність (з основами технічного аналізу): Навчальний посібник. — Запоріжжя: ГУ »ЗІДМУ», 2004, — 250 с.

61. *Сазонець І. Л., Джусов О. А., Сазонець О. М.* Міжнародна інвестиційна діяльність: Підручник. — К.: Центр навчальної літератури, 2007, — 304 с.

62. *Сазонець І. Л., Джусов О. А., Сазонець О. М.* Міжнародна інвестиційна діяльність: Навчальний посібник. — К.: Центр навчальної літератури, 2003, — 156 с.

63. *Сазонець І. Л., Джусов О. А., Сазонець О. М.* Міжнародні фінансові інвестиції: Навчальний посібник. — Д.: Вид-во Дніпропетр. нац. ун-ту, 2006,. — 312 с.

64. *Сазонець І. Л., Федорова В. А.* Інвестування: міжнародний аспект: Навчальний посібник. — К.: Центр навчальної літератури, 2007. — 272 с.

65. *Сардак С. Е.* Проблеми дослідження міжнародної міграції населення // Вісник Академії митної служби України. — 2006. — № 3. — С. 73—78.

66. Статистичний щорічник України за 2004 р. // За ред. О. Г. Осауленко. — Київ: Консультант, 2005. — 591 с.

67. Статистичний щорічник України за 2005 р. // За ред. О. Г. Осауленко. — Київ: Консультант, 2006. — 582 с.

68. Страны мира: Энциклопедический справочник. — Смоленск: Русич, 2001. — 624 с.

69. *Трощинський В., Швачка О., Попок А.* Еміграційний потенціал осіб українського походження та вихідців з України — жителів Республіки Казахстан: Аналіт. звіт про проведене соціологічне дослідж. / Міжнар. організація з міграції. — К.: Фенікс, 1998. — 121 с.

70. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / А. С. Філіпенко, В. С. Будкін, А. С. Гальчинський та ін. — К.: Либідь, 2002. — 470 с.

71. Україна у цифрах у 2003 р.: Короткий статистичний довідник — Київ: Консультант. — 2004. — 272 с.

72. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. посібник / Під заг. ред. А. І. Кредісова / Пер. з рос. Н. Кіт, К. Сережим. — К., 2000. — 448 с.

73. *Хорев Б. С., Чапек В. Н.* Проблемы изучения миграции населения: Стат.-географ. очерки. — М.: Мысль, 1978. — 254 с.

74. *Чехович С.Б.* Міграційне право України: Підруч. — К.: Школа, 2003. — 368 с.

75. *Шульга Н.* Великое переселение народов: репатрианты, беженцы, трудовые мигранты. — К.: Ин-т социологии НАНУ, 2002. — 700 с.

76. *Щёкин Г. В.* Социальная теория и кадровая политика: Моногр. — К.: МАУП, 2000. — 576 с.

Інтеренет джерела

http://zakon1.rada.gov.ua — Законодавство України з офіційного сайту ВР України

http://portal.rada.gov.ua — офіційний сайт ВР України

www.prezident.gov.ua — офіційний сайт Президента України

www.kmu.gov.ua — офіційний сайт Кабінету міністрів України

www.mlsp.gov.ua — офіційний сайт Міністерства праці та соціальної політики

www.mfa.gov.ua — офіційний сайт Міністерства закордонних справ України

www.minfin.gov.ua — офіційний сайт Міністерства фінансів України

www.me.gov.ua — офіційний сайт Міністерства економіки України

www.ukrstat.gov.ua — офіційний сайт Державного комітету статистики України

www.scnm.gov.ua — офіційний сайт Державного комітету України у справах національностей та міграції

www.sta.gov.ua — офіційний сайт Державної податкової адміністрації України

www.bank.gov.ua — офіційний сайт Національного банку України

www.ufs.kiev.ua — офіційний сайт Українського фінансового серверу

www.nbuv.gov.ua — сайт Національної бібліотеки України імені В. І. Вернадського

www.un.org — сайт ООН

www.unhcr.ch — сайт Управління Верховного Комісара ООН у справах біженців (УВКБ ООН)

http://europa.eu — сайт Європейського Союзу

www.iom.org.ua — сайт Представництва Міжнародної організації з міграції в Україні

www.un.kiev.ua — сайт Представництва Міжнародної організації праці в Україні

http://mndc.naiau.kiev.ua — сайт Координаційного комітету по боротьбі з корупцією і організованою злочинністю при Президентові України та Міжвідомчого науково-дослідного центру

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

Ольга Георгіївна ПУРИГІНА

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ КОНФЛІКТИ

Навчальний посібник

Керівник видавничих проектів — *Б.А.Сладкевич*
Друкується в авторській редакції
Дизайн обкладинки — *Б.В. Борисов*

Підписано до друку 11.04.2008. Формат 60х84 1/16.
Друк офсетний. Гарнітура PetersburgC.
Умовн. друк. арк. 8,75.
Наклад 1000 прим.

Видавництво «Центр учбової літератури»
вул. Електриків, 23
м. Київ, 04176
тел./факс 425-01-34, тел. 451-65-95, 425-04-47, 425-20-63
8-800-501-68-00 (безкоштовно в межах України)
e-mail: office@uabook.com
сайт: WWW.CUL.COM.UA

Свідоцтво ДК №2458 від 30.03.2006