
**КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА
ІНСТИТУТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН**

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ
МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН**

ВИПУСК 94

(ЧАСТИНА II)

КИЇВ – 2010

Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць.
Випуск 94. Частина II (у двох частинах).

К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка
Інститут міжнародних відносин, 2010. – 292 с.

У збірнику розглянуто актуальні питання розвитку сучасних міжнародних відносин,
міжнародного права, міжнародних економічних відносин та міжнародної інформації.
Розраховано на викладачів, наукових співробітників, аспірантів та студентів.

Редакційна колегія:

Губерський Л. В.,	д-р філософ. наук, проф., академік НАН України (головний редактор);
Вергун В. А.,	д-р екон. наук, проф.;
Дайнеко В. В.,	канд. філол. наук, проф.;
Денисов В. Н.,	д-р юрид. наук, проф.;
Довгерт А. С.,	д-р юрид. наук, проф., член-кор. АПрН України;
Кисіль В. І.,	д-р юрид. наук, проф.;
Копійка В. В.,	д-р політ. наук, проф.;
Коппель О. А.,	д-р істор. наук, проф.;
Крижанівський В. П.,	д-р істор. наук, проф.;
Крушинський В. Ю.,	д-р політ. наук, проф.;
Макаренко Є. А.,	д-р політ. наук, проф.;
Манжола В. А.,	д-р істор. наук, проф.;
Матвієнко В. М.,	д-р істор. наук, проф.;
Муравйов В. І.,	д-р юрид. наук, проф.;
Пахомов Ю. М.,	д-р екон. наук, проф., академік НАН України;
Перепелиця Г. М.,	д-р політ. наук, проф.;
Пирожков С. І.,	д-р екон. наук, проф., академік НАН України;
Пузанов І. І.,	д-р екон. наук, проф.;
Рижков М. М.,	д-р політ. наук, проф.;
Рогач О. І.,	д-р екон. наук, проф.;
Скороход Ю. С.,	д-р політ. наук, проф.;
Філіпенко А. С.,	д-р екон. наук, проф.;
Фурса С. Я.,	д-р юрид. наук, проф.;
Шемшученко Ю. С.,	д-р юрид. наук, проф., академік НАН України;
Циганов С. А.,	д-р екон. наук, проф.;
Шнирков О. І.,	д-р. екон. наук, проф. (заст. головного редактора).

Відповідальний редактор: **Римська Т.Ю.**

Адреса редакційної колегії: 04119, Київ, вул. Мельникова, 36/1,
Інститут міжнародних відносин; тел. 481-44-14.

Автори опублікованих матеріалів несуть повну відповідальність за підбір,
точність наведених фактів, цитат, економіко-статистичних даних, імен влас-
них та інших відомостей.

ПОЛІТИЧНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

Скороход Ю.С., Скороход Л.І.***

ПЕРСПЕКТИВИ ДЕМОКРАТИЗАЦІЇ АРАБСЬКОГО СХОДУ В ОЦІНКАХ ЗАХІДНИХ ПОЛІТОЛОГІВ

The article analyzes the points of view of Western political scientists on the prospects for democratization of Arab states after the collapse of the bipolar system of international relations. Particular attention is paid to the problem of the «Middle East exceptionalism» - the so-called failure of the Arab-Muslim world to absorb democratic ideas

Попри розмаїття підходів та концепцій центральною темою в дослідженнях, присвячених демократизації арабського світу, була (і, до певної міри, залишається сьогодні) проблема здатності арабо-мусульманського світу абсорбувати демократичні ідеї та впровадити демократичні форми правління.

Звертає на себе увагу той факт, що каталізаторами активізації наукових та політичних дискусій з даної проблематики ставали здебільше події, які мали істотний вплив на розвиток близькосхідного регіону, тобто могли за своєю сутністю потенційно відіграти роль чинника трансформації близькосхідного регіону. Такими подіями, на нашу думку, стали війна в Перській затоці 1990-1991 рр. в умовах розпаду біполярної системи міжнародних відносин, та проголошення адміністрацією Дж.Буша-молодшого після подій 11 вересня 2001 р. широкомасштабної кампанії боротьби з міжнародним тероризмом, об'єктом якої став, насамперед, арабо-мусульманський ареал. З огляду на це, на думку авторів, умовно можна виокремити, принаймні, три етапи в дослідженні проблем політичної лібералізації та демократизації країн Арабського Сходу.

Перший етап охоплював період «холодної війни» і був позначений явищем, згодом ідентифікованим як «близькосхідна винятковість» («*Middle East exceptionalism*»). Суть останнього полягала в тому, що поза сферою досліджень, присвячених демократичним процесам в світі, залишилися Близький Схід та Північна Африка, оскільки більшість західних вчених вважали, що цьому регіону внутрішньо притаманним є опір демократичним імперативам [1]. Найбільш рельєфно це простежується у фундаментальних дослідницьких проектах, які були опубліковані в 1980-х рр. Більшість арабських країн залишалися поза рамками наукових досліджень становлення демократичних процесів в країнах, що розвиваються. Обґрунтовувалось останнє тим, що «у ісламських країн Близького Сходу та Північної Африки взагалі відсутній попередній демократичний досвід і, як уявляється,

* доктор політичних наук, професор кафедри міжнародних організацій і дипломатичної служби Інституту міжнародних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

** кандидат історичних наук, провідний науковий співробітник відділу Азії і Африки Інституту світової економіки і міжнародних відносин НАН України

вони мають обмежені перспективи переходу навіть до напів-демократії (semi-democracy)» [2]. Окрім того, увага акцентувалася на цілій низці чинників, які на той час – на думку західних фахівців – мали значний вплив на розвиток близькосхідного регіону (насамперед, неврегульованість арабо-ізраїльського конфлікту та його роль в системі близькосхідних відносин), і які не сприяли формуванню передумов для демократичного транзиту.

Цікаво, що в середині 1980-х рр. здебільше саме арабські неурядові організації (зокрема такі, як Арабська організація з прав людини, Центр арабських досліджень, Форум арабської думки) та дослідницькі центри піднімали питання, пов'язані з перспективами політичної лібералізації арабських країн Близького Сходу та Північної Африки.

Другому етапу (1990-ті рр. – початок 2000-х рр.) імпульс дала криза в Перській затоці 1990-1991 рр. та, до певної міри, започаткування мадридського мирного процесу. Війна в Перській затоці спричинила масштабні політичні дебати в США, які концентрувалися навколо питання «заради чого американські життя були принесені в жертву під час війни в Перській затоці: чи лише для того, щоб забезпечити безперервний потік нафти в США, чи заради демократичних цінностей – свободи, справедливості та громадянських прав?». Як зазначає американський дослідник Д.Карді, «Те, що США усвідомили, що перешкодили абсорбувати Кувейт одному диктатору і згодом натомість реставрували інший недемократичний режим, зумовило появу тиску на Вашингтон в напрямку сприяння здійсненню демократичних змін в Кувейті» та повсюди на Близькому Сході [3].

Цей період позначився суттєвим підвищенням інтересу до процесів політичної лібералізації та перспектив демократизації з боку фахівців, які досліджували проблеми Близького Сходу. Це знайшло свій вияв в суттєвому зростанні кількості тематичних публікацій та відповідних наукових дискусій. Г.Саламе вважав, що основною проблемою і надалі залишався «нав'язливий «ексепціоналізм» [4, р.2]. Події, які мали місце на Арабському Сході на початку 1990-х рр. (насамперед, досвід Алжиру та Йорданії), на думку ряду політологів, надали додаткові аргументи на користь суперечливої, але досить поширеної в західній політичній науці ідеї щодо неготовності цієї частини світу до демократії. Прихильники цієї точки зору (Е.Кедурі (E.Keddourie), Д.Пайпс (D.Pipes), Б.Тібі (B.Tibi) [5] виходять з того, що арабська культура і іслам є недемократичними, що і зумовлює відсутність демократичних традицій та схильність арабських країн до авторитаризму. У відповідності до політикокультурної парадигми дефіцит демократії в регіоні пояснюється наступним чином:

- мусульмани значно більш схильні до підтримання статус-кво, пояснюючи відсутність успіхів доктриною божественної визначеності, що унеможливує будь-який поступ у розбудові політичного устрою;
- ісламські цінності та демократичні цінності є по своїй сутності прямо протилежними, а, отже, несумісними. Іслам не розмежовує релігію і політику, не визнає жодних поділів на «церкву» і суспільство, що є ключовою перепоною на шляху до ліберального демократичного устрою;
- іслам є серйозною загрозою ліберальній демократії, оскільки його доктрини наголошують на відсутності ліберальної орієнтації;
- іслам не захищає політичні свободи і фактично мобілізує народи проти демократичних цінностей;
- ісламська політична культура спрямовує пригнічення статі таким чином, що подавляє підтримку демократії.

Однак, на думку Ж.Жресе (J.Jreisat), «спроби укорінити арабський «ексепціоналізм» є непереконливими» [6, р.427]. Г.Саламе закликав до розгортання такої широкої наукової дискусії з цієї проблеми, яка б ґрунтувалася не на усталених стереотипах, а на об'єктивному дослідженні, що дало би науковцям змогу дійти певного консенсусу. Він наголошу-

вав: якщо не буде досягнуто консенсусу, то дослідники вибудують різноманітні підстави для так званого «ексепціоналізму», який знайдуть в релігії, в культурі, в специфічних комбінаціях соціо-історичних факторів, або в постійних інтерактивних конфліктах [4, р.2]. В свою чергу, Дж.Еспозіто в своїй відомій книзі «Ісламська загроза. Міф чи реальність?» акцентував увагу на необхідності зваженого та неупередженого аналізу так званої «ісламської загрози» західному світу, існування якої значною мірою ґрунтувалося на твердженні про несумісність ісламу та демократії. «Невід'ємним аспектом бачення ісламської загрози, - писав Дж.Еспозіто, - є переконаність у тому, що іслам є по своїй суті недемократичним і нетерпимим або – в найкращому разі – «негостинним для демократії» [7]. Отже, розвіяння міфу про «ісламську загрозу» мало створити необхідні умови для об'єктивного підходу до визначення основних тенденцій політичного розвитку арабських країн та визнання можливостей переходу вищезгаданих країн від авторитаризму до демократичної системи і, відповідно, відхід від концепції «близькосхідного виключення» дозволив би подолати стереотипи в американській суспільній думці щодо так званої «ісламської загрози».

Спроба узагальнити підходи до теоретичних та практичних аспектів демократизації арабських держав була зроблена в колективному дослідженні «Політична лібералізація та демократизація в арабському світі» (під редакцією Р.Брайнена (R.Brynen), Б.Корані (B.Korany), П.Ноубла (P. Noble) [8]. Було виокремлено чотири ключові теми – політична культура (зокрема, роль традицій в процесах розвитку арабської демократії); громадянське суспільство; політична економія (зокрема, економічні засади авторитаризму та демократизації); регіональний та міжнародний контекст – які мали ключове значення для будь-якого теоретичного дослідження політичної лібералізації та демократизації арабського світу [9, р.20]. Увага також акцентувалась на необхідності розрізняти процеси політичної лібералізації, які «включають розширення публічного простору через визнання і захист громадських і політичних свобод, зокрема тих, які впливають на спроможність громадян брати участь в вільному політичному дискурсі та вільній організації для захисту спільних інтересів» та процеси демократизації, яка, насамперед, «передбачає розширення політичної участі таким чином, щоб забезпечити громадянам ступінь реального та комплексного колективного контролю над політикою» [9, р.3]. Таке розмежування було важливим для розуміння варіацій політичного розвитку в тій же мірі, як і для бачення обмеженості можливостей руху авторитарних режимів до демократії, оскільки останні прагнуть «реформуватися» лише шляхом здійснення політичної лібералізації, по суті ігноруючи при цьому вимоги демократизації, що включають розподіл влади.

В спільній монографії А.Баакліні (A.Baaklini), Ж.Деню (G.Denoëux) та Р.Спрінгборг (R.Springborg) запропонували три найбільш ймовірні моделі переходу від авторитарної до демократичної системи в арабському світі [10, р.29-33].

Перша модель – демократичний транзит через повалення режиму чи його колапс – можлива у випадку швидкоплинної делегітимізації авторитарного режиму, спричиненої повною дискредитацією правлячої еліти чи колапсу авторитарного порядку (що, як правило, є наслідком неспроможності адекватно реагувати на внутрішні або зовнішні виклики, такі, як економічна криза або поразка у війні).

Друга модель – «демократизація через вивільнення» («transition through extrication») – можлива в умовах, коли авторитарний режим є серйозно ослабленим, але не настільки, щоб здійснився демократичний транзит шляхом повалення режиму. Авторитарна еліта при цьому усвідомлює, що не здатна надалі утримувати владу, але ще настільки зберігає достатній контроль над політичним процесом, що здатна вести переговори про право виходу за допомогою звільнення себе від відповідальності. На початковому етапі транзиту саме правляча еліта визначає, коли мають відбуватися вибори, кому буде дозволено брати

в них участь і який тип електоральної системи буде застосовано; однак, як правило, надалі вона втрачає контроль над подальшими етапами процесу демократизації. Першочерговим завданням колишньої авторитарної еліти стає виживання під час транзиту шляхом пошуку свого нового місця та ролі (шляхом переорганізації, визначення нової ідеології та програми) в умовах демократичної політики.

Третя модель – транзит шляхом компромісу («переговорний транзит» або «транзит із-зовні») – має місце в умовах асиметричного балансу сил між суспільством та владою на користь останньої, за якого процес політичної лібералізації ініціюється та здійснюється правлячою елітою лише з метою залишення при владі. В цьому випадку лібералізація є лише стратегією виживання правлячої еліти; вона спрямована на утримання або відновлення контролю за більш плюралістичним та диверсифікованим суспільством за допомогою поступок. Саме шляхом розширення політичної участі та інтегрування поміркованих елементів у владну коаліцію правляча еліта зміцнює легітимність своєї влади та покращує довготермінові перспективи виживання. Третя модель демократичного транзиту була визнана як найбільш ймовірна на Арабському Сході. А.Баакліні, Ж.Деню, та Р.Спрінгборг зазначають, що арабські транзити до демократії мають риси, які відрізняють їх від демократичних досвідів в інших частинах світу, і проходять через три стадії: *al-mithaq* (пакт); *al-hiwar al-qawmi* (національний діалог) та фазу, на якій законодавча влада відстоює свої повноваження [10, р.34].

Третій етап в дослідженні проблем політичної лібералізації та демократизації країн Арабського Сходу розпочався після подій 11 вересня 2001 р. та проголошення адміністрацією Дж.Буша курсу на боротьбу з міжнародним тероризмом. Перехід Вашингтону до політики масштабної трансформації близькосхідного регіону шляхом його демократизації, що мав би започаткувати «четверту хвилю» демократизації в світі (об'єктом якої мав би стати, насамперед, арабо-мусульманський ареал), актуалізував чимало аспектів досліджуваної проблеми.

Характерною особливістю цього етапу є поява (поруч із вже традиційними підходами) нових тем та відчутне зміщення акцентів в дослідженні демократизації Арабського Сходу. Об'єктом наукового пошуку стають, в першу чергу, наступні проблеми:

- демократизація та стабільність в регіоні Близького Сходу; їх вплив на близькосхідний курс США;
- демократизація арабських країн та боротьба з міжнародним тероризмом;
- демократія та проблема миру на Близькому Сході;
- ймовірність демократичного транзиту арабських країн під впливом зовнішніх чинників тощо.

Якщо в попередній період відсутність перспектив переходу арабських країн до демократичної моделі правління обґрунтовувалась здебільше з позицій «близькосхідної винятковості» («ексепціоналізму»), то на початку ХХІ ст. американські політологи поставили питання дещо в іншій площині, а саме: наскільки стимулювання демократичного транзиту відповідає національним інтересам США на Близькому Сході.

Аргументи, які обґрунтовували недоцільність (а то й хибність) курсу адміністрації Дж.Буша-молодшого на поширення демократії на Арабському Сході як пріоритетного напрямку в близькосхідній політиці, умовно можна згрупувати по наступним напрямкам.

1) Транзит до демократії є надто небезпечним експериментом, який може дестабілізувати ситуацію повсюди на Близькому Сході. М.Дюн (M.Dunne) зазначав: «Немає жодної гарантії, що США можуть сприяти демократії на Близькому Сході без ризику для стабільності та (своїх власних – авт.) базових інтересів...» [11].

Акцентувалася увага на тому, що республіканська адміністрація ігнорує досвід демократичних експериментів, що мали місце в окремих арабських країнах в попередні роки

(Алжир, Йорданія, Єгипет, Туніс, Палестина), і які закінчилися посиленням позицій ісламістів в цих країнах – тобто виникненням ефективної ісламської опозиції. Курс США на демократизацію Арабського Сходу, попри заяви Дж.Буша-молодшого на кшталт того, що демократія є реалістичною метою для Близького Сходу, що «...помилково вважати, що цілі культури та великі релігії є несумісними із свободою та самоуправлінням...» [12], по суті ґрунтується на припущенні, що підтримка релігійного правління і демократія здебільше уявляється діаметрально протилежними категоріями [13, р.51], а, отже, розширення демократії на Арабському Сході об'єктивно звужує соціальну базу ісламських рухів (принаймні, екстремістського спрямування). Об'єктивна реальність вказує на існування принципово іншої ситуації. Здійснені дослідження незаперечно свідчать про те, що «В багатьох частинах арабського світу громадяни, фактично, висловлюють одночасну підтримку демократії та ісламізму, – стверджує А.Джамал (A.Jamal). – Підтримка демократії є виключно високою, підтримка ісламізму також є доволі високою. Тут відсутнє протипоставлення ісламу і демократії. І тут не існує відстані між ісламом і демократією» [13, р.51].

Прайс (D.Price) зазначає, що Сполучені Штати в період правління адміністрації Дж.Буша-молодшого активно закликають та підтримують проведення вільних виборів в арабських країнах, «але не здатні контролювати їх результати. Переможці виборів тому не завжди можуть бути демократами чи друзями Сполучених Штатів» [14]. В свою чергу Аві Шлейм (Avi Shlaim) наголошував, що, якщо держсекретар США К.Райс говорила серйозно щодо необхідності встановлення демократії в арабських країнах, то «вона повинна примиритися з результатами вільних виборів», які «переважно будуть продукувати ісламські, антиамериканські уряди» [15].

До висновку про те, що подальші експерименти із поширенням демократії в близькосхідному регіоні неминуче закінчатся приходом до влади в арабських країнах ісламістів та потенційно відкриють дорогу теократії, приходять цілий ряд авторів. Колишній радник президента США Дж.Картера з національної безпеки Збігнев Бжезінський застерігав, що демократизація в Єгипті може привести до влади «Братів мусульман», в той час як подібний процес в Саудівській Аравії може закінчитися поразкою крон принца (нині – король цієї країни – авт.) Абдалли та перемогою Осамі бен Ладена [16]. На думку А.Гарфінкла, навіть спроба побудувати демократію в арабському світі буде помилкою, оскільки спричинить посилення антиамериканізму в цьому регіоні [17]. Таким чином, гарантування стабільності на Близькому Сході отожднюється багатьма американськими політологами із збереженням статус-кво в цьому регіоні.

2) Демократичний транзит під дією зовнішніх чинників («транзит із зовні»), який активно намагалася нав'язати арабським країнам адміністрація Дж.Буша-молодшого у вигляді як «жорсткої» моделі (усунення від влади авторитарних режимів з допомогою сили), так і «м'якої» моделі (низка масштабних програм на підтримку політичних та економічних реформ в країнах-союзниках США), не сприяє формуванню справжньої демократії. Аналіз досвіду політичної лібералізації на Близькому Сході дав підстави А.Джамал (A.Jamal) зробити висновок, що «...ліберальні тенденції 1990-х років призвели до зміцнення автократичного правління...» [13, р.51]. Здійснені інституційні реформи – такі, як проведення парламентських виборів та запровадження більших свобод – без громадянського суспільства мало впливають на демократичний поступ регіону. Вони створюють умови не для транзиту до демократії в арабських країнах, а (в кращому випадку) для становлення різних типів напів-демократії або ж, як вважає М.Отвей (M. Ottaway) напів-авторитаризму (Semi-Authoritarianism) [18]. Сучасні правлячі режими в арабських країнах добре «знають як грати в демократичні ігри», зберігаючи та посилюючи при цьому контроль над політичними процесами в суспільстві. В цьому контексті Г.Перрі

(G.Perry) обґрунтовує своє переконання, що в дійсності американська політика «сприяння демократії» може стати шляхом посилення авторитаризму» в арабському світі [19, р.59].

3) Встановлення демократичних режимів (навіть якщо цей процес не буде супроводжуватися приходом до влади ісламістів та посиленням релігійних настроїв в суспільстві) в умовах неврегульованості арабо-ізраїльського конфлікту та збереження високого рівня антиамериканських настроїв серед пересічних громадян арабських країн неминуче призведе до звуження можливостей США та істотного зменшення американського впливу в близькосхідному регіоні. Відносини між США та більшістю арабських країн з авторитарними режимами, на думку ряду американських політологів, вписуються в рамки клієнтних відносин, що полегшує Вашингтону контролювати структурний ресурс Близького Сходу як системи, що дозволяє впливати на поведінку того чи іншого елемента системи. «...без клієнтних режимів, – зазначає Г.Перрі, – Сполучені Штати можуть втратити контроль» [19, р.61]. З іншого боку, для демократичних режимів в арабському світі буде важко залишатися клієнтними режимами США. Якщо такий режим в умовах демократії стане на шлях спроби збереження клієнтних відносин із Вашингтоном, то під тиском народної опозиції, в якій домінуючими є антиамериканські настрої, він буде відсторонений від влади. Таким чином, демократія перетворить старих і надійних друзів і залежні держави на більш незалежні з менш передбачуваною поведінкою, що, без сумніву, обмежить вплив США в близькосхідному регіоні та зробить доступ американців до нафти (що є однією із головних цілей близькосхідної політики США) більш проблематичним та менш безпечним.

4) Використання в якості концептуального забезпечення американського курсу на демократизацію Близького Сходу концепції демократичного миру є непереконливим. Заяви президента США Дж.Буша-молодшого та представників його адміністрації на кшталт того, що демократії не воюють, що «вільні держави не підтримують терор, вільні нації не атакують своїх сусідів, вільні нації не загрожують світу зброєю масового знищення» [20] дали підстави американським політологам для наступного висновку: офіційний Вашингтон переконаний, що на Близькому Сході можливий лише демократичний мир (тобто мир між демократичними державами). А, отже, якщо йти за цією логікою республіканської адміністрації, досягнення справедливого та тривалого миру між арабами та Ізраїлем неможливе доти, поки в арабських країнах не відбудеться переходу до демократичної моделі правління. Більш того, заява в 2003 р. помічника держсекретаря США М. Гроссмана (M.Grossman) про те, що він сподівається, що демократичний Ірак негайно визнає Ізраїль, мала, на думку Г.Перрі, прихований зміст в тому сенсі, що «арабська ворожість до Ізраїлю є результатом браку арабської демократії» [19, р.61]. На думку ряду західних політологів, прямої залежності між встановленням миру в близькосхідному регіоні та поширенням демократії в арабських країнах (що намагалася довести адміністрація Дж.Буша), в дійсності не існує, а твердження це не ґрунтується на об'єктивній оцінці близькосхідних реалій. Є.Дрор (Yehezkel Dror) зазначав з цього приводу: «Ми всі за демократію, але давайте уявимо собі демократію в Єгипті чи в Йорданії. Чи це зміцнить їх мир з Ізраїлем? Безумовно ні. Правляча еліта розуміє необхідність миру, але народ на вулицях, маси на базарах однозначно ж ні» [21]. Г.Перрі на противагу терміну «демократичний мир» запропонував (дещо, звичайно, іронічно) новий термін – «автократичний мир», який має більш точно розкривати суть відносин між Ізраїлем та арабами [22].

В цілому можна констатувати, що більшість американських політологів були переконані, що встановлення демократії на Арабському Сході на перспективу має залишатися метою політики США, але при цьому застерігають, що курс на демократизацію не має загрозувати регіональній стабільності та ускладнювати досягнення життєво важливих інтересів США на Близькому Сході.

Література:

1. Neep D. Dilemmas of Democratization in the Middle East: The “Forward Strategy of Freedom” // Middle East Policy. – Fall 2004. – Vol.XI. – № 3. – P.77.
2. Democracy in Developing Countries, Volume Two: Africa / L.Diamond, J.Linz, S.Lipset, eds. – Boulder: Lynne Rienner Publishers, 1988. – P. XIX.
3. Curdy D.G. Security and Peace in the Middle East. Experiments with Democracy in an Islamic World. – Alabama: Maxwell Air War College, Maxwell Papers. - №4. - August, 1996 – P.5.
4. Democracy Without Democrats? /Salame G., ed.- London: I.B.Tauris, 1994. –329 p.
5. Kedouri E. Democracy and Arab Political Culture. – Washington: Washington Institute for Near East Policy, 1992; Tibi B. Islam and the Cultural Accommodation of Social Change.- Boulder: Westview, 1991.
6. Jreisat J.E. The Arab World. Reform or Stalemate // Journal of Asian and African Studies. – 2006.- Vol.41. - № 5/6. –P.411- 437.
7. Еспозито Дж. Ісламська загроза. Міф чи реальність?. – Львів: Кальварія, 2004.- С.235.
8. Political Liberalization and Democratization in the Arab World / R.Brynen, B.Korany, P. Noble, eds. – Vol.1 – L.: Lynne Rienner Publishers, 1995; Vol. 2. – London: Lynne Rienner Publishers, 1998.
9. Political Liberalization and Democratization in the Arab World / R.Brynen, B.Korany, P. Noble, eds. – Vol.1 – London: Lynne Rienner Publishers, 1995. – 350 p.
10. Baaklini A., Denoeux G., Springborg R. Legislative Politics in the Arab World. The Resurgence of Democratic Institutions. – London: Lynne Rienner Publishers, 1999.- 279 p.
11. Dunne M. The Baby, the Bathwater, and the Freedom Agenda in the Middle East // The Washington Quarterly. - January 2009. – Vol.32. - №1. – P.129.
12. Address before a Joint Session of the Congress on the State of the Union. January 20, 2004 // Weekly Compilation of Presidential Documents. – 2004. – 26 January. – Vol. 40. - №4. – P.97.
13. Jamal A.A. Reassessing Support for Islam and Democracy in the Arab World? // World Affairs. - Fall 2006.- Vol.169.- № 2.-.P.51-63.
14. Price D. Global Democracy Promotion: Seven Lessons for the New Administration // The Washington Quarterly. - January 2009. – Vol.32. - №1. – P.161.
15. Shlaim Avi. Withdrawal is a Prelude to Annexation // The Guardian. – 2005. – 22 June.
16. Цит. за: Purdam T. It’s Democracy, Like It or Not // New York Times. – 2003. – 9 March.
17. Garfinkle A. Middle East Democracy // Prospect. – April 2003. – № 85.– P. 22 – 24.
18. Ottaway M. Democracy Challenged: The Rise of Semi-Authoritarianism. - Washington: Carnegie Endowment for International Peace, 2003. – P.13.
19. Perry G.E. Imperial Democratization: Rhetoric and Reality // Arab Studies Quarterly. – Summer/Fall 2006. – Vol. 28. –P.55-87.
20. Remarks at a Bush-Cheney Reception in Palm Beach Gardens, Florida. January 8, 2004 // Weekly Compilation of Presidential Documents. – 2004. –12 January. – Vol. 40. - №2 - P.40.
21. Haaretz. – 2005. – 3 April.
22. Perry G.E. The Arab Democracy Deficit: The Case of Egypt // Arab Studies Quarterly. - Spring 2004. - Vol. 26. – P.99.

Галака С.П.*

ЄС ТА НЕРОЗПОВСЮДЖЕННЯ ЯДЕРНОЇ ЗБРОЇ

Стаття присвячена еволюції політики Європейського Союзу щодо нерозповсюдження ядерної зброї та створенню відповідної законодавчої бази.

The article deals with the evolution of the nuclear nonproliferation policy of the European Union and development of the necessary legal basis.

Країни Західної та Центральної Європи, які впродовж 1950-90-х років йшли по шляху економічної та політичної інтеграції, являють собою низку найбільш розвинених економік із високим технологічним рівнем, традиційно розвинутими фундаментальною наукою та передовою освітою. Саме європейські наукові школи здійснили у першій половині ХХ століття проривні відкриття у галузі ядерної фізики, що довели можливість виділення величезної енергії в процесі поділу ядер, що відкрило шлях до створення ядерної зброї. Багато хто із представників провідних європейських шкіл ядерної фізики брав безпосередню участь у проєкті створення першої у світі атомної бомби Сполученими Штатами.

Дві з провідних держав Європейського Союзу – Великобританія та Франція - створили власну ядерну зброю, випробувавши ядерні вибухові пристрої відповідно у 1952 та 1960 роках, і є офіційно визнаними ядерними державами згідно Договору про нерозповсюдження ядерної зброї 1968 року із суттєвим ядерним арсеналом. Крім цих країн, високого рівня розвитку ядерної галузі досягли також Федеративна Республіка Німеччини, Італія, Швеція (яка мала і просунуту військову ядерну програму) та інші держави Євро-союзу. Деякі з них – приміром Франція – входять до числа світових лідерів у питаннях розвитку ядерної енергетики, поставок за кордон ядерних дослідницьких та енергетичних реакторів, устаткування для них, а також підготовки спеціалістів-ядерників.

В період з кінця 1950-х по кінець 1970-х років ці країни поставили у треті країни значну кількість ядерних реакторів, передали ядерні технології та матеріали, що сприяло бурхливому розвитку ядерної галузі у низці країн, що розвиваються, а деяким дали змогу створити просунуту військову ядерну програму.

Добре відоме співробітництво Франції з Іраком дало змогу останньому закласти основи своєї ядерної програми яка, незважаючи на знищення ізраїльськими військово-повітряними силами реактору в Озірак у 1981 році, призвела до спроби таємної розробки Багдадом часів Саддама Хусейна, на порушення ДНЯЗ, ядерної зброї. Іракська програма, спрямована на створення ядерної зброї та засобів її доставки, мала широкий характер. Біля витоків іракської ядерної програми стояла Франція. Ключовим елементом іракської ядерної інфраструктури повинен був стати дослідницький ядерний реактор в Озірак, закуплений Багдадом у Франції у 1976 році. Потужність реактора передбачала можливість виробництва з його допомогою значної кількості плутонію. Крім того, Багдад проводив таємні переговори про придбання в Італії устаткування для вилучення плутонію. У 1981 р. Ірак проводив переговори з італійськими фірмами щодо придбання потужного важковод-

* доктор політичних наук, професор кафедри міжнародних відносин та зовнішньої політики Інституту міжнародних відносин та зовнішньої політики Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ного реактора, здатного нарабляти велику кількість плутонію. У 1980-81 рр. Ірак закупив у Бразилії, Нігері, Португалії та інших країнах велику кількість урану. Про наміри набути ядерну зброю свідчила низка заяв іракського керівництва. У 1980 році Ірак намагався закупити 11,4 тонни тепловиділяючих паливних стрижнів. Після опромінення у реакторі в Озірак з цих стрижнів можна було б вилучити плутоній у кількості, достатній для виготовлення одного-двох ядерних боєзарядів. Реактор в Озірак повинен був бути пущений на початку 1980-х років. У 1978 році Ірак погодився на присутність на реакторі французьких технічних спеціалістів до 1989 року. Це означало, що реактор фактично перебував би під їх наглядом. Ізраїль намагався будь-що перешкодити завершенню будівництва реактора в Озірак. У квітні 1979 року в результаті вибуху на складі у французькому місті Сен-сюр-Мер було знищено частину корпусу реактора, що призначалася для поставки в Озірак. У червні 1980 року у Парижі було вбито доктора Яхью ель-Мешад, єгипетського ядерника, що працював на Іракську комісію з атомної енергії. Ряд французьких та італійських компаній, що поставляли ядерне устаткування для іракської ядерної програми, постраждали від вибухів бомб та загроз вибухів. Ці акції приписували ізраїльським спецслужбам. Після того, як політичні, дипломатичні, кроки та таємні акції не принесли результату і реактор мав невдовзі бути запущений, Ізраїль 7 червня 1981 року здійснив повітряний рейд на реактор в Озірак. Підготовка до рейду тривала 18 місяців. Ізраїль мотивував свою акцію, що вивела реактор з ладу, загрозою створення Іраком ядерної зброї. Ізраїльський авіарейд, однак, не зупинив намагання С.Хусейна таємно створити ядерну зброю. Ця спроба була зупинена після розгрому Іраку у 1991 році, але численні факти, встановлені інспекторами МАГАТЕ, вказували переважно на країни Європейського Союзу як на джерело поставок ядерного устаткування, матеріалів та технологій саддамівському режиму [1].

Про майже відкриту допомогу Франції Ізраїлю у створенні його ядерного потенціалу як противаги переважаючим силам арабських країн у кінці 1950-х- першій половині 1960-х років добре відомо. Але не тільки Франція несе відповідальність за прямі та непрямі поставки ядерного устаткування, матеріалів та технологій третім країнам, що дало змогу останнім зробити важливі кроки на шляху до розповсюдження ядерної зброї. Іранський реактор у Бушері, який добудовувала Російська Федерація, напочатку розробляла і будувала ФРН. Одним із джерел технологій для ядерної програми Пакистану стала Голандія і т.п.

Численні звинувачення ряду європейських компаній у тому, що поставлені ними у Бразилію, Пакистан, Ірак та інші «проблемні» країни матеріали та устаткування сприяли у здійсненні військових ядерних програм цих держав, змусили ці країни не тільки внести докорінні зміни у національне законодавство, але й прагнути до координації своєї політики у галузі експортного контролю зокрема і нерозповсюдження ядерної зброї у цілому. Рівень координації зростав разом зі зростанням ступеня інтеграції країн Західної та Центральної Європи.

У 1984 році міністри закордонних справ країн-членів ЄЕС прийняли Декларацію про спільну політику, яка проголошувала намір керуватися в ядерному експорті Керівними принципами для експорту ядерних матеріалів, устаткування або технології, викладеними в документі INFCIRC/254 Міжнародним агентством з атомної енергії [2].

Події початку 1990-х рр. – розпад Варшавського договору та СРСР – не знизили, а навіть посилювало інтерес у країнах ЄС до проблеми нерозповсюдження. Один із відомих німецьких спеціалістів з проблем нерозповсюдження Харальд Мюллер писав на початку 1990-х рр., що не можна повністю виключити можливість того, що «проліфератор з пост-радянського регіону може вступити у конфронтацію з європейською державою або США». Тому, на його думку, європейські країни повинні проявляти велику зацікавленість у зміц-

ненні режиму нерозповсюдження ядерної зброї та його головного інструменту – ДНЯЗ [3].

26 червня 1990 року Європейська Рада прийняла Декларацію про ядерне нерозповсюдження, у якій підтверджується відданість меті нерозповсюдження та підтриманню «ефективного міжнародного режиму ядерного нерозповсюдження». У Декларації міститься підтримка приєднання держав Європейської економічної спільноти до Керівних принципів Групи ядерних постачальників і заклик до інших країн наслідувати їх прикладу [4].

Принципово важливим для консолідації політики ЄС з проблем нерозповсюдження стало рішення обох частин Німеччини – ФРН та НДР – дотримуватись зобов'язань не виробляти, не володіти та не мати контролю над ядерною зброєю та підтримувати режим нерозповсюдження ядерної зброї, базований на ДНЯЗ. Вони проголосили у серпні 1990 року, перед об'єднанням, що «об'єднана Німеччина також буде дотримуватись цих зобов'язань» [5].

Найбільшу занепокоєність серед спеціалістів викликала можливість витоку з країн ЄС матеріалів та технологій, що сприятимуть розповсюдженню ядерної зброї країнами, що підозрюються у здійсненні військової ядерної програми. США вимагали від країн Євросоюзу ввести жорсткий контроль за їх торгівлею із «проблемними» країнами.

Етапним для розробки політики Європейського Союзу у галузі нерозповсюдження стало рішення, прийняте Радою ЄС 24 липня 1994 року, щодо спільної акції, спрямованої на подовження ДНЯЗ у 1995 році. Головна мета акції, викладена у ст.1 рішення – «зміцнення міжнародної системи ядерного нерозповсюдження шляхом сприяння універсальності Договору з нерозповсюдження ядерної зброї та його безстрокового і безумовного подовження». Рада також вирішила, що ЄС мусить «допомагати у створенні консенсусу з метою безстрокового та безумовного подовження» ДНЯЗ і сприяти приєднанню до нього нових членів [6].

23 квітня 1998 року Рада Євросоюзу визначила спільну позицію ЄС щодо Конференції 2000 року з розгляду дії ДНЯЗ. Вона визначала метою Євросоюзу «зміцнення міжнародного режиму ядерного нерозповсюдження шляхом сприяння успіху Конференції 2000 року з розгляду дії ДНЯЗ». Для досягнення цієї мети передбачалось, що Євросоюз буде «докладати зусиль, щоб переконати держави, які ще не стали членами ДНЯЗ, особливо ті держави, в яких діють об'єкти, що не знаходяться під гарантіями, приєднатись до нього, якщо можливо, до 2000 року» [7].

18 травня 1998 року на саміті США-ЄС було домовлено, що країни Євросоюзу включать до пріоритетів своєї політики проблему нерозповсюдження ядерної зброї та інших видів зброї масового знищення (ЗМЗ). Країни ЄС взяли на себе зобов'язання здійснювати контроль за експортом товарів подвійного призначення і попереджувати їх експорт у випадках, коли є підстави вважати, що вони можуть використовуватись для виробництва ЗМЗ [8].

Усі ці документи і зобов'язання свідчили про еволюцію, яку відбула політика країн ЄС у галузі нерозповсюдження ядерної зброї на протязі останніх двох десятиріч, та про тверду волю цих країн підтримувати і зміцнювати режим нерозповсюдження ядерної зброї. Від потенційно небезпечного джерела ядерних матеріалів та технологій країни ЄС еволюціонували до послідовних прибічників консолідації зусиль усіх держав, спрямованих на пошуки шляхів зміцнення існуючого режиму нерозповсюдження ядерної зброї, перш за все його основи – ДНЯЗ. Підтвердженням їх рішучості відстоювати Договір стала позиція країн Євросоюзу під час підготовки та проведення Нью-Йоркської конференції 1995 року з розгляду дії та подовження ДНЯЗ.

Список використаної літератури

1. Leonard Spector. Nuclear Proliferation Today. – N.Y.: Vintage Books, 1984. – P.166-187.
2. Declaration of Common Policy Adopted on 20 November 1984 by the Ministers on Foreign Affairs of the Member States of the European Community/Declarations and Speeches on Nuclear Non-Proliferation/Programme for Promoting Nuclear Non-Proliferation. Briefing Book. Volume II: Treaties, Agreements and Relevant Documents(Second Edition)/ Compiled and Edited by John Simpson and Darryl Howlett. Southampton: University of Southampton, 1993. – P.M-3.
3. Wolfgang Kotter and Harald Muller. Germany, Europe and Nuclear Non-Proliferation. Southampton: University of Southampton, 1991. – P.6.
4. Declaration on Nuclear Non-Proliferation by the European Council, 26 June 1990/Declarations and Speeches on Nuclear Non-Proliferation/ PPNN Briefing Book. – Volume II: Treaties, Agreements and other Relevant Documents(Second Edition)/ Compiled and Edited by John Simpson and Darryll Howlet. – Southampton: University of Southampton, 1993. – P.M-5.
5. Letter Dated 23 August 1990 from the Deputy Head of the Delegation, Federal Republic of Germany, And the Deputy Head Delegation, German Democratic Republic, to the Secretary General of the Fourth Review Conference of the Parties to the Treaty on the Non-Proliferation of Nuclear Weapons / Declarations and Speeches on Nuclear Non-Proliferation / PPNN Briefing Book. – Volume II: Treaties, Agreements and other Relevant Documents (Second Edition)/ Compiled and Edited by John Simpson and Darryl Howlet. – Southampton: University of Southampton, 1993. – P.M-6.
6. Council Decision of 25 July 1994 Concerning The Joint Action Adopted by the Council on the Basis of Article J.3 of the Treaty on European Union Regarding Preparation for the 1995 Conference of the States Parties to the Treaty on the Non-Proliferation of Nuclear Weapons (94/509/CFSP) / Annex B / Camille Grand. The European Union and the Non-Proliferation of Nuclear Weapons. - Paris: Institute for Security Studies. Chaillot Papers. - №37. – January 2000. – P.64.
7. Common Position of 23 April 1998 Defined by the Council on the Basis of Article J.2 of the Treaty on European Union, Relating to Preparation for the Second Preparatory Committee for the 2000 Review Conference of the Parties to the Treaty on the Non-Proliferation of Nuclear Weapons(98/289/CFSP)./Camille Grand. – Op. cit. – PP.66-67.
8. US-EU Statement on Caspian Energy. 18 May, 1998 // Washington File. ERF300, URL://www.usis.Kiev.UA.

Дорошко М.С.,* Костіна М.**

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАЦІОНАЛЬНО-КУЛЬТУРНИХ ПРАВ УКРАЇНЦІВ В РОСІЙСЬКІЙ ФЕДЕРАЦІЇ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ

Досліджується питання забезпечення національно-культурних прав української в Російській Федерації. Особлива увага звертається на досягнення сторін в процесі забезпечення прав меншин та на політичне значення питання культурних прав меншин.

Ключові слова: Україна, РФ, меншина, культура.

Исследуется проблема защиты национально-культурных прав украинцев в Российской Федерации. Особенное внимание обращается на ситуацию в сфере обеспечения прав меньшинств.

Ключевые слова: Украина, РФ, меньшинство, культура.

The problems of the Ukrainian minority activity in the Russian Federation are investigated. Particular attention is paid to the advance of the parties in the process of ensuring the minority rights and to the political importance of the issue of the minorities' cultural rights.

Key words: Ukraine, the Russian Federation, minority, culture.

З набуттям незалежності Україна стала перед проблемою вибору моделі етнополітичного розвитку. В цьому контексті важливим питанням стало забезпечення належної підтримки української меншини, зокрема в Росії. До найчисельніших з усіх груп української діаспори відноситься українська спільнота в Російській Федерації. За даними перепису 1989 року, в цій країні проживало понад 4,3 млн. українців, що становило 2,9% усього населення. Проте, в українській (часом і в російській) пресі називаються цифри від 10 до 20 мільйонів українців, які вираховуються авторами шляхом екстраполяції показників природного приросту українського населення та його міграційних припливів [1]. Вочевидь, що такі припущення мають реальну основу й цілком можливі, проте відсутність глибокого наукового дослідження цього питання не дозволяє оперувати такими показниками офіційно. Проте парадоксальним є те, що правове забезпечення діяльності української меншини в РФ є гіршим, аніж в низці західних країн, де чисельність і відсоток українців є значно меншим.

Мета і завдання дослідження – дослідити проблеми забезпечення національно-культурних прав українців в РФ, особливий акцент робиться на роль української меншини в двосторонніх відносинах.

* доктор історичних наук, професор кафедри країнознавства Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

** студентка 4 курсу спеціальності «міжнародні відносини» Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Ці питання досліджувалися такими авторами, як Г. Андреєва, О. Антонюк, В. Бородюк, В. Ідзьо, Л. Лойко, В. Сніжко, О. Стадніченко, А. Хідекелі, та багато інших.

Багатовікова спільна історія України й Російської Федерації сприяла формуванню численних національних груп українців у Росії та росіян в Україні. Тому з проголошенням незалежності перед державами постало важливе завдання розвитку та задоволення їхніх національно-культурних потреб. Реалізація цього проходила у двох площинах: проведення державної національної політики та діяльність самих громад.

Розвиток культурного життя українців у Російській Федерації відбувався здебільшого за активної участі українських національно-культурних організацій. Роль держави в цьому процесі була значно меншою. Російська Федерація через своє національне розмаїття та велику територію просто не могла однаково повно забезпечити культурні потреби всіх етносів своєї країни. Тому поступово вона стає на шлях розбудови національно-культурних автономій та перекладає розв'язання цього питання з федеральних на місцеві органи влади. Усе це визначило особливості організації українських громад та вплинуло на рівень їх культурологічної діяльності. У Російській Федерації українські громади створювались за територіальним принципом, не мали філіалів та розвивались у межах компактно заселеної території. Кожна громада була автономною й самостійною. Звичайно, існувало всеросійське об'єднання українців Росії, але воно було швидше координуючим органом, тому громади переймалися передусім власними проблемами та сприяли підтримці української культури. Їхня діяльність була вкрай необхідною, оскільки з боку держави, у першій половині 90-х років ХХ століття для потреб українців не було створено жодного культурно-освітнього закладу. Ситуація почала змінюватись лише з другої половини 1990-х років. За підтримки урядів України й Російської Федерації в м. Москві розпочали свою діяльність Український культурний центр, всеросійські фестивалі та програми розвитку української культури. Зусиллями ряду громадських об'єднань було відкрито школи, бібліотеки, газети, діяльність частини з яких фінансувалась бюджетом Російської Федерації. Однак, незважаючи на це, кількість згаданих закладів була незначною й не задовольняла всіх потреб українців. Так, школи, газети, культурні центри, бібліотеки діяли лише в місцях компактного проживання українців. На іншій території Росії, де відсоток українців був незначним, їхня наявність була рідкістю. Це ускладнювало задоволення національно-культурних потреб українців та розвиток української культури в Російській Федерації.

У 1989 році в Російській Федерації існувала досить потужна система українських національно-культурних товариств. Активну діяльність проявляло створене в квітні 1989 року об'єднання «Славутич» у Москві очолюване першим українським льотчиком-космонавтом П. Поповичем. Воно проводило культурно-патріотичну роботу серед майже 450-тисячної московської української громади. З його ініціативи в Москві було створено українську школу, бібліотеку, проходили дні української культури, Шевченківські вечори, організовувалися факультативи з вивчення української мови при російських школах, регулярно проводилися зустрічі з українською громадськістю російської столиці [2]. При товаристві видавалася україномовна газета «Український кур'єр». У Москві також діяв створений у 1988 році Український молодіжний. Водночас діяли українські товариства і в інших регіонах Росії. Так, в Ростовській області пропаганду української культури здійснював Український Конгрес. Розвивалося національно-культурне життя у Воронежській області. В обласному центрі діяли об'єднання «Просвіта» і центр культури «Відродження». Останній, зокрема, проводив дні української культури, влаштовував концерти української пісні, демонстрував українські фільми. Товариство української мови Т. Шевченка «Просвіта» організувало вивчення української мови при середній школі № 11 Воронежа, відкрило бібліотеку української книги [2].

Певна робота проводилася і на Кубані. В жовтні 1990 року в Краснодарі відбувся Установчий з'їзд кубанських козаків «Козачий круг». У Краснодарі, в станиці Саратовська діяли осередки «Просвіти». Великою популярністю користується Кубанський козачий хор, в репертуарі якого представлені українські пісні і танці. В Краснодарі видавалася українська газета «Козацьке слово». У травні 1989 року було утворено Українське культурне товариство в Мурманську, при якому видавалася газета «Українське слово». У червні 1990 року відкрито Шевченківську бібліотеку, де влаштовувалися культурні вечори та працював гурток української пісні. Пробуджувалося національно-культурне життя в Башкирії. В цьому регіоні було відкрито дві українські школи (в селах Золотоноші Стерлітамацького району і Санжарівці Чишмінського району). Активно діяло й Башкирське республіканське товариство «Кобзар» [2].

Деякі зрушення відбувалися в Сибіру і на Далекому Сході. Наприклад, в Іркутській області працював національний центр «Клекіт», який проводив роботу, спрямовану збереження мови і народних традицій українців. В Уренгої (Тюменська область) видавалася газета українською мовою «Українське слово», двічі на тиждень місцеве телебачення організовувало транслявання українських передач. На Сахаліні було засновано українське товариство «Київська Русь», в Хабаровську функціонувало товариство української мови імені Тараса Шевченка. У Біробіджані обласний фонд культури пропагував українську мову та культуру серед українців Далекого Сходу. В цьому місті діяв Клуб української культури «Світанок». В Якутську працювало Українське громадсько-культурне земляцтво імені Т. Шевченка, селищі міського типу Нерюнїнського району Чульман-І - осередок Просвіти «Струмок». На Далекому Сході було створено Українське культурне товариство «Славутич-Колима» [3].

Водночас, в першій половині 90-х років ХХ століття спостерігається занепад культурного життя української національної меншини в Російській Федерації. Так, при частці українців у 3% (4,36 млн. чоловік) від загальної чисельності російського населення станом на 1997-1998 роки в Росії не функціонувало жодної державної україномовної школи [5]. Така ж ситуація спостерігалася і з проблеми вивчення української мови у державних вищих навчальних закладах Російської Федерації та підготовки фахівців з української мови та літератури. На цей ж період питома вага студентів, які навчалися українською мовою в Росії складала 0%. В означений час в Російській Федерації не було жодного державного українського театру. Аналогічний стан речей спостерігався і з функціонуванням української мови в російських засобах масової інформації. В даний період не видавалося жодної державної україномовної газети чи журналу. І зрозуміло, на державному телебаченні Росії не транслювалося жодної програми українською мовою.

Результати досліджень становища українців в Російській Федерації, що проводилися вітчизняними фахівцями, можна в цілому викласти в наступній тезі: більшість з них не мають можливості, а іноді бояться користуватися елементарними, визнаними в усьому світі правами національних меншин .

До кінця 1990-х років ситуацію вдалося дещо виправити. За період 1993- 1995 роки в Росії починають створюватися українські громадські об'єднання. Якщо у 1992 році їх кількість становила 28, то на початок 1995 року у 40 республіках, краях і областях Російської Федерації діяли 73 українських громадських об'єднання, 32 з них були зареєстровані у встановленому законодавством порядку. Найбільше українських громад було створено у Москві - 6, по 2 і більше в Республіках Комі та Саха (Якутія), Краснодарському, Красноярському та Приморському краях, Магаданській, Мурманській, Новосибірській, Сахалінській і Тюменській областях [3].

Логічним етапом процесу самоорганізації стало проведення у жовтні 1993 року першого Конгресу українців Російської Федерації і створення Об'єднання українців Росії

(ОУР), реєстрація статуту якого згідно з російським законодавством, відбулась у березні 1994 року. В жовтні 1997 року було проведено другий Конгрес українців Російської Федерації, який проголосив створення національно-культурної автономії українців [5].

Із загальної кількості об'єднань 14 релігійних (громади Української греко-католицької церкви у Москві, Прокоп'євську та Новокузнецьку Кемеровської області, а також Української православної церкви Київського патріархату в Ногінську і Москві, а також у Курській та Белгородській областях); одне молодіжне (Український молодіжний клуб у Москві); одне жіноче (Союз українок Башкортостану «Берегиня»); сім профільних (Спілка аматорів української музики, Українська народна хорова капела, Театр української музики «Чуєш брате мій...», Український національний освітній центр, Український історичний клуб та секція українських філателістів у Москві й Башкирська крайова спілка професійних учителів); 79 національно-культурних організацій з широким колом діяльності [5].

Станом на 2000 рік національно-культурні потреби українців в Російській Федерації задовольняло 90 українських громадсько-культурних товариств. Серед них відзначалися «Кобзар» в Уфі, «Єдина Батьківщина» в Сургуті, «Товариство імені Т. Шевченка» в Санкт-Петербурзі. Працювали Товариства української культури в Тюмені, Томбоську, Новому Уренгої, Москві. Проте, жодне з них не проводило активної національно-культурної діяльності і не відзначалося значною чисельністю.

Український інформаційний простір в Росії представлений здебільшого локально. Так, в Російській Федерації станом на 2000 рік видавалися такі українські газети «Український кур'єр» та «Український вибір» (Москва), «Рідне слово» (Челябінськ), «Українець на зеленому кліні» (Владивосток), «Козацьке слово» (Краснодар). Трансляція радіопередач українською мовою здійснювалася Всесвітньою службою «Радіо-Україна» [3].

На 2003 рік інформаційно-культурні потреби українців у Москві задовольнялися лише програмою «Співуча Україна», яка за сприяння українського посольства в Російській Федерації звучить на хвилях «Радіо Росії». Цю передачу можна слухати щопершого та щотретього понеділка кожного місяця о 10:00 та о 21:30. На державному телебаченні україномовний ефір взагалі не представлений.

Українська мова викладається в Тюменському університеті, в Башкирії, Белгороді, Новому Уренгої і Нижньовартовську. Українську мову, як іноземну, вивчають, зокрема, в Московському інституті міжнародних відносин та Московському державному лінгвістичному університеті переважно майбутні дипломати та вчені. Як зазначає викладач цього предмета Галина Лісна, серед її студентів немає жодного українця. Поодинокі випадки створення українських класів та недільних шкіл (в Республіці Башкортостан, Республіці Комі, Томській області, Самарі), за словами виконуючого директора Українського центру гуманітарної інформації «Світогляд» Т. Є. Гальченко, є й досі винятком.

З наведених даних можна зробити висновок, що в Росії на сьогодні ще не було вироблено державної системи українського шкільництва, культурно-освітніх закладів, преси, радіо та телебачення рідною мовою української національної меншини - всього того, чим широко користуються росіяни в Україні.

Однак, такий стан речей не обумовлюється низькою активністю української національної меншини Росії у відстоюванні своїх національно-культурних прав. Так, протягом останніх років було здійснено декілька спроб у цьому напрямі. Найпотужнішою з них може вважатися розробка у 1998 році Об'єднання українців Росії спільно з Міністерством у справах федерації національностей та міграційної підтримки Російської Федерації «Федеральної програми розвитку української культури» з конкретними заходами, проте вона й досі не була затверджена урядом, оскільки не знайшла підтримки Міністерства економіки Російської Федерації.

Таким чином, вивчаючи проблему задоволення національно-культурних потреб української національної меншини в Російській Федерації, можна прийти до таких висновків:

- розвиток та діяльність українських національно-культурних громад в Росії не підтримується з боку державної влади. Зустрічаються лише поодинокі випадки реальної допомоги, що здійснювало керівництво Російської Федерації для задоволення культурних потреб етнічних українців в формі, скажімо, проведення курсів для вчителів українських класів;

- основна робота, що спрямована на підтримку та розвиток української культури та освіти в Росії, на задоволення національно-культурних потреб місцевого українського населення здійснюється передусім силами українських громадських національно-культурних об'єднань, переважна більшість яких входить до Об'єднання українців Росії. В той же час національно-патріотичне пропагування української культури в даному товаристві гальмується обмеженістю, а іноді і відсутністю матеріальної бази, джерел фінансування української культурно-просвітницької спільноти;

- оскільки учительські кадри для української школи в Росії не готуються, а підручники не видаються, головною у справі національної освіти українців в Російській Федерації постає проблема вчителя. Через це необхідна домовленість про допомогу та взаємодію з українськими партнерами. Адже без висококваліфікованих учителів школи можуть швидко дискредитувати себе і занепасти;

- задля гармонійного розвитку української освіти в Росії дане питання має розглядатися в контексті створення сприятливого національно-культурного середовища. Скажімо, одночасно з українськими шкільними закладами чи осередками повинні створюватися й українські бібліотеки, книгарні, театри, кінотеатри, україномовні мас-медіа, дитячі садки з етнокультурним ухилом.

Порівнюючи в цілому становище російської національної меншини в Україні та української в Росії, слід відзначити, що українська національна меншина на відміну від російських об'єднань в Україні, діяльність яких характеризується значним рівнем політизації, утворює товариства суто національно-культурного спрямування. Серед напрямків їх роботи конструктивна взаємодія з органами державної влади Росії спрямована на збереження й розвиток української культури, мови та освіти; видання і розповсюдження української преси та літератури, розвиток бібліотечної справи; захист інтересів та надання допомоги українцям-переселенцям, які важко адаптуються в новому середовищі.

Однак навіть такі заходи української спільноти, спрямовані на збереження національної самобутності українців, викликають спротив російської влади. Свідченням чого стало намагання владних структур Росії ліквідувати дві найбільші українські громадські неурядові організації – Федеральну національно-культурну автономію українців Росії і Об'єднання українців Росії, а також припинити діяльність Бібліотеки української літератури у Москві. На це звернув увагу міжнародної громадськості Світовий конгрес українців (СКУ), керівництво якого 4 січня 2011 р. надіслало Меморандуми про утиски прав української національної меншини в Росії: верховному комісару Організації Об'єднаних Націй з прав людини Наванатем Піллай, директорові Бюро демократичних інституцій та людських прав Організації з безпеки та співробітництва в Європі (ОБСЄ) Джанезу Ленарчику, верховному комісарові у справах національних меншин ОБСЄ Кнуту Воллебеку, голові Підкомітету Європейського парламенту з питань прав людини Гейді Гауталі, голові делегації Європарламенту до Комітету парламентського співробітництва ЄС-Росія Кнуту Флекенштейну, комісарові Ради Європи з прав людини Томасу Гаммарбергу та президентові Консультативного комітету Ради Європи щодо Рамкової конвенції про захист національних меншин Райнеру Гофману, - повідомляє УНІАН.

СКУ також надіслав копії вищеназваних Меморандумів Президентові України Віктору Януковичу і Послові України в Росії Володимирі Єльченку та закликав Українську державу захистити свою національну меншину. «Світовий конгрес українців закликає міжнародне співтовариство, Україну та свої складові організації відреагувати на неприпустимі дії Росії стосовно української національної меншини та стати на захист її людських і національних прав», – заявив президент СКУ Євген Чолій [6].

Таким чином, ми можемо зробити висновки, що забезпечення культурних прав українців в Росії потребує особливої турботи Української держави. Хоча на перший погляд у цій сфері вже доволі багато зроблено, проте стан культурних прав української меншини в РФ аж ніяк не відповідає міжнародним стандартам, стану з забезпеченням прав росіян в Україні та і просто здоровому глузду, адже статус української меншини в Росії жодним чином не відповідає її реальних потребам.

Список джерел та літератури

1. Росіяни в Україні та українці в Росії: спроби порівняльного аналізу/ Режим доступу: <http://aropok.narod.ru/business.html>
2. Ідзьо В. Українська діаспора в Росії. Історія, наука, релігія. – Львів: БАК.– 2002.–304с.
3. Пашков М., Чалый В. Украина-российские отношения: взгляд с Украины / Европейский вектор российско-украинских отношений. // Сайт Центру Разумкова / Режим доступу: http://www.razumkov.org.ua/ukr/article.php?news_id=129
4. Украина и Россия: современное состояние и перспективы взаимоотношений// Сайт Центру Разумкова/ Режим доступу: http://www.razumkov.org.ua/ukr/article.php?news_id=130
5. Великоруси в Україні та українці у Великоросії: спроби порівняльного аналізу/ Режим доступу: <http://surma.mou.su/publ/1-1-0-392>.
6. Світовий конгрес українців закликає до захисту прав українців у Росії / Режим доступу // <http://zik.com.ua/ua/news/2011/01/05/265465>

Капітоненко М.Г.*

«М'ЯКА СИЛА» У СУЧАСНІЙ СВІТОВІЙ ПОЛІТИЦІ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ

The article critically assesses the concept of soft power; defines its key features and ways of implying. It also stresses how important it is to understand the power of ideas and norms in current world politics. Analyzed through the lenses of social constructivism, soft power appears to be an affective tool in today's foreign policy arsenal.

«М'яка міць», «розумна влада», «влада ідей», «ніжна сила», «пряник», «м'яка сила» - ось неповний перелік варіантів перекладу українською мовою терміну soft power, запропонованого професором Гарвардського університету Дж. Наєм [1] наприкінці «холодної війни». Ця концепція, пізніше розвинута на тлі суттєвих трансформацій механізмів та рушійних сил світової політики, була своєрідною відповіддю на питання про те, якою повинна бути зовнішня політика США після тріумфальної перемоги у протистоянні із СРСР. Висновок, до якого прийшов Дж. Най, полягав у тому, що традиційна силова складова зовнішньої політики сучасної наддержави повинна бути суттєвим чином трансформована в бік «правильного» використання насильства та активнішого залучення до зовнішньополітичної стратегії ненасильницьких форм впливу. Концептуальною основою такої трансформації має стати поняття «м'якої сили». Коротко його розглянемо.

Сам термін «м'яка сила» несе в собі конструктивістські мотиви й завдяки цьому виводить дослідника за рамки традиційних підходів. Застосування привабливості, симпатій, трансформація бажань, інтересів та мотивації інших акторів передбачають мінливість, суб'єктивність реальності і, насамперед, - здатність цю реальність змінювати, нав'язуючи власні шляхи її розуміння та оцінки. М'яка сила – це здатність змінювати поведінку інших шляхом не прямого примусу, але розповсюджуючи на них свої цінності.

Визнання суб'єктивності та мінливості реальності, яка може слугувати джерелом сили одних та слабкості інших, спирається на філософію постпозитивізму, постструктуралізму та постмодернізму, зокрема на роботи Ж.Ф. Ліотара [2], Й. Хабермаса [3] та інших. З цих філософських позицій реальний світ виступає не об'єктивною даністю, але соціально відтвореною сукупністю уявлень, що змінюється і реконструюється шляхом комунікації. Кожен із акторів розуміє світ по-своєму, і спілкуючись між собою, вони зводять множину унікальних уявлень до декількох альтернативних, «соціально легітимних» інтерпретацій, які набувають статусу «реального порядку речей». Переважно спілкування відбувається із застосуванням мови, а тому реальність виявляється соціолінгвістичною конструкцією. Звідси висновок про те, що здатність впливати на процес соціального та лінгвістичного «творення» дійсності є потужним джерелом сили.

Це усвідомлювали видатні соціологи та політологи ХХ століття. В роботах М. Фуко [4], П. Бурд'є [5], А. Грамші [6] так чи інакше зачіпаються прояви сили, що не можуть бути зведеними до звичних військово-економічних. Спільним у цих роботах є визнання за

* кандидат політичних наук, доцент кафедри міжнародних відносин та зовнішньої політики Інституту міжнародних відносин та зовнішньої політики Київського національного університету імені Тараса Шевченка

силою її соціальної ролі, обумовленості її використання нормами та процедурами соціальної легітимізації, неможливості відірвати силові атрибути від контексту соціального дискурсу, в якому вона реалізується.

В теорії міжнародних відносин весь цей апарат соціальної філософії потребував адаптації до реалій світової політики. Першим таке пристосування здійснив Дж. Най, вказавши не лише на особливості самої концепції «сили через привабливість», але й окресливши основні проблеми, пов'язані із її практичним застосуванням.

Дж. Най не відмовляється, за великим рахунком, від реалістичного бачення світової політики як переважно силового процесу. Однак один із основоположників неолібералізму вбачає деякі нюанси, що їх еволюція міжнародних відносин привнесла до світової політики. Серед них – ускладнення структур політичної взаємодії, розширення кола її елементів, а також зміна засобів, за допомогою яких актори досягають своїх цілей на міжнародній арені. Такі зміни невідворотно та суттєво розширюють поняття «сили». В рамках запропонованої теорії визначальною роллю наділяються пріоритети та мотиви міжнародних акторів, а точніше – здатність впливати на них непрямими шляхами.

Як і для багатьох інших спроб вдосконалити розуміння сили, вирішальним поштовхом стала методологічна проблема. Неможливо «відчути» силу того чи іншого міжнародного актора, вимірюючи його ресурси чи спостерігаючи за зміною поведінки інших, в першу чергу тому, що ми часто не знаємо їхніх цілей та справжніх інтересів. Як можна зробити висновки про застосування сили у випадку, якщо той, до кого її застосовано, сам бажав отримати результат, якого від нього вимагали? Ця ситуація знайома навіть дітям – у казці Дж. Харріса «Братець Лис та братець Кролик» останній благає першого не кидати його у колючі хаші, сподіваючись потрапити саме туди. Оцінити тут співвідношення сил, спостерігаючи за результатом взаємодії двох персонажів, надзвичайно важко. Змінена поведінка, контроль над ресурсами – все це не заважає Кролику вміло використати контекст ситуації й змусити Лиса бажати того самого, чого хоче він.

В міжнародних відносинах таке теж трапляється. І численні теорії, побудовані на розумінні сили у міжнародній політиці виключно як примусу та контролю, нездатні пояснити результати таких ситуацій. Для виправлення цього недоліку Дж. Най пропонує додати до двох традиційних проявів сили – як-то використання загроз та обіцянок винагорода – третій: «залучення» інших до власних бажань [7]. Здатність «залучати» є основою м'якої сили держави.

Вже цей перший крок викликає запитання: а чи не є таке розширення поняття сили тавтологічним? Чи додає воно нового змісту до вже існуючих? Адже як використання примусу, так і винагорода («батіг і пряник») вже містять у собі «залучення» певним чином до виконання бажаних дій. Чим відрізняється спроба накинути власні бажання іншим від підкupu чи залякування?

З позиції теорії м'якої сили відмінність полягає в непрямому, іноді невловимому використанні моральних, ідеологічних, етичних або психологічних переваг для отримання доступу до впливу на пріоритети та мотиви інших міжнародних акторів. Сила в такому трактуванні наближається скоріше до таких понять як «привабливість», «симпатія», «авторитет», «харизма». Це дуже абстрактні, ефемерні феномени у світі міжнародної політики. Вони важко піддаються операціоналізації, що є ще одним важливим пунктом критики всієї теорії м'якої сили.

Але тим не менш, вважають її прихильники, природа сучасного світу робить можливим не лише використання таких речей як «авторитет» чи «симпатія» у політичних відносинах; але й дослідження закономірностей та природи такого використання. Це відбувається тому, що сучасний політичний світ дедалі більше нагадує за своїми ознаками соціалізовану систему, в якій є місце не тільки вертикальній ієрархії акторів, але й

розгалуженим відносинам на різних рівнях, в яких вплив «моральних» ресурсів та суспільної думки може іноді набувати критичного значення.

На думку Дж. Ная, «...можна залучити інших до того, щоб вони захоплювалися твоїми ідеалами та поділяли твої бажання. Тоді непотрібно витратити так багато на батоги та пряники, щоб зрушити їх у потрібному напрямку. Зваблення завжди більш ефективно ніж примус, а багато таких цінностей як демократія, права людини та особисті можливості, є дуже звабливими...» [8]

М'яка сила – це насамперед здатність робити так, щоб власні інтереси ставали, завдяки їхній моральній/культурній привабливості, інтересами інших; полегшуючи таким чином досягнення політичних цілей. Силові ресурси в такому випадку включатимуть культуру, політичні цінності та моральне підґрунтя зовнішньої політики держави. Спектр силових дій часто зображується теоретиками м'якої сили як відрізок, на кінцевих точках якого позначено «примус» та «залучення» як крайні випадки силової дії; мірою переходу від першого до другого форма сили змінюється від жорсткої до м'якої. Ресурси, на які спирається м'яка сила, включають цінності, що сповідуються державою, стандарти її внутрішньої політики та переважні форми ведення зовнішніх зносин.

Сила держави з такої точки зору визначається її здатністю розвивати та розповсюджувати власні цінності, культуру та ідеологію; участю у створенні та підтримці міжнародних режимів та організацій, що сприятимуть такому розповсюдженню; виробленням стандартів та норм міжнародної поведінки; привабливістю власного суспільства для іммігрантів тощо. Критерії, за якими можна виміряти м'яку силу держав, включатимуть, наприклад, кількість експортованих фільмів, музичних дисків та книжок та розмір аудиторії, яка їх дивиться, слухає або читає; кількість іноземних студентів; кількість туристів; кількість лауреатів Нобелівської премії і т.д. Звичайно, ці критерії нестрогі, і прямого зв'язку між цими кількостями та ефективністю зовнішньої політики немає; але вони дозволяють вхопити таке достатньо туманне явище як «міжнародний авторитет» країни. Застосування м'якої сили, свідоме чи ні, створює у світі образ держави, колективні уявлення про її можливі наміри та бажання. З них формується суспільна думка в різних частинах світу стосовно бажаності чи небажаності глобального лідерства держави, впливу зростання або зменшення її ролі у міжнародних справах, прийнятності ролі миротворця чи посередника. Іншими словами, світ не просто оцінює матеріальні можливості держави, як свого часу радили реалісти, але й сприймає щирість та корисність її намірів щодо їх використання.

Одне із найбільш цікавих та теоретично складних питань, пов'язаних із м'якою силою, стосується самої її основи – визначення природи та джерел привабливості. Проблема тут полягає в тому, що з одного боку привабливість ідей та цінностей багатьма дослідниками вважається об'єктивною – так, демократія та мир, приміром, мають подобатися всім та слугувати природними джерелами привабливості ідеології, що ставить їх за мету. Але з іншого боку, привабливість будь-чого є результатом процесу комунікації та обміну між акторами власними уявленнями про порядок речей, а значить – має природу соціального конструкту. А це означає, що об'єктивних цінностей немає, і привабливістю будь-яких ідей можна маніпулювати, збільшуючи або зменшуючи її за допомогою засобів комунікації. Від розв'язання цього теоретичного дуалізму залежить не тільки з'ясування чисто концептуальних питань – воно впливатиме на форми практичного використання ідей та цінностей у світовій політиці. Розповсюдження універсальних цінностей та ідеологічна пропаганда з метою зробити власні норми привабливішими – ці дві стратегії є підґрунтям зовсім різної політики.

Стосовно м'якої сили вникає й інший парадокс. Якщо завоювання привабливості відбувається шляхом переконання інших акторів в процесі комунікації, то воно, по суті, являє

собою нав'язування власної волі. «М'якість» сили в такому випадку зникає, розчиняється у технологіях примусу; а значить подекуди м'яку силу дуже важко відрізнити від жорсткої.

В основі всіх цих міркувань щодо цінностей й їхнього впливу лежить фундаментальне поняття «привабливості». Саме привабливість цінностей перетворює їх на джерело м'якої сили, і в цьому відношенні привабливість для м'яких форм впливу є аналогом примусу для жорстких силових ресурсів. В той же час самому поняттю привабливості явно бракує уваги з боку теоретиків силового мислення. Сам Дж. Най, наскільки можна зрозуміти, трактує це ключове поняття як природний досвід, завдяки якому людей приваблюють цінності космополітизму, демократії та миру [9], тобто визнає природний та об'єктивний характер привабливих цінностей. Але з іншого боку, він же вказує на те, що публічна дипломатія здатна змінювати вподобання людей [10], а значить привабливими цінності стають в ході суспільного спілкування, а отже є не природним, але соціальним явищем. Цей онтологічний дуалізм створює значні складнощі. Якщо привабливість цінностей має об'єктивний та природний характер то найбільш ймовірним напрямом розвитку людства є встановлення культурної єдності на основі «об'єктивно привабливих» цінностей. У випадку ж якщо привабливість соціально конструюється та змінюється – в міжнародній політиці відкривається культурний рівень постійного протистояння, в якому «привабливість» є тимчасовим результатом переважання того чи іншого способу творення соціолінгвістичної реальності.

На наш погляд, привабливість цінностей краще розглядати як соціально сконструйовану. В цьому випадку вдається уникнути численних парадоксів та протиріч, що виникають у випадку визнання природності привабливості та незмінності її основних рис та проявів. Основне з них полягає в тому, що за умови незмінних заданих культурних параметрів, суспільства не можуть спілкуватися між собою за допомогою аргументів – принаймні у Хабермасівському розумінні слова – оскільки аргументація потребує спільного погляду на реальність всіх учасників процесу комунікації. Об'єктивно заданий й незмінний набір культурних цінностей позбавляє учасників такого спілкування легітимності в очах одне одного. В цьому випадку зникає будь-яка потреба шукати чи створювати привабливі цінності – вони вже існують, і при цьому в кожного свої.

Натомість, якщо вважати привабливість продуктом соціальної взаємодії, то цінності – чи-то ліберальної демократії, чи-то релігійного фундаменталізму, чи-то будь-які інші, набувають привабливості шляхом постійної конкуренції альтернативних уявлень про реальність. Звідси випливає важливий висновок про те, що джерелом м'якої сили є не сповідування конкретного набору цінностей, але здатність постійно нав'язувати власні цінності іншим.

Частково й внаслідок цього знайти прямий зв'язок між м'якою та жорсткою силою держав часто буває проблематично. Наддержава у традиційному значенні може володіти незначними м'якими силовими можливостями, так як це було із Радянським Союзом періоду застою. І навпаки, малі держави часто здобувають великий авторитет завдяки численним ініціативам з розв'язання важливих глобальних проблем, участі у миротворчій діяльності або посередництву (Ватикан, Норвегія, Швеція, Нова Зеландія, Канада). В сучасному «соціалізованому» світі збільшенню м'яких силових можливостей сприяє участь у діяльності міжнародних організацій, особливо та, що позбавлена насильницької складової.

Із формами впливу силових ресурсів, таких як, приміром, культурна привабливість, на політичні процеси можна сперечатися. Теорія м'якої сили виходить із того, що завдяки привабливій культурі (зокрема, поп-культурі) держава може впливати на суспільну думку в інших країнах, таким чином визначаючи й систему їхніх державних пріоритетів. Але

здатність здійснювати такий вплив настільки залежить від різноманітних обставин, що зміст її майже повністю втрачається. Наприклад, традиційний набір західної масової культури зближує світобачення американців та європейців, але разом з тим розширює прірву між сприйняттям європейців та мусульман. Політичний ефект зближення у першому випадку залишається сумнівним, а втрати у другому – очевидними. Врешті решт, неможливо сподобатися усім. А значить, культура кожної країни одночасно викликати симпатії одних людей, байдужість других та відразу третіх; причому лінії розподілу проходять скоріше не кордонами держав, а межами різних суспільних груп. До того ж культурна привабливість має, так би мовити, історичну глибину – традиції, здобутки та цінності, закладені у минулому – а значить не завжди піддається швидкій трансформації для політичного використання. Німецька філософія чи італійський живопис апелювати до естетичних почуттів людей незалежно від поточної зовнішньої політики Німеччини чи Італії. І навпаки: держави, позбавлені глибоких історичних культурних традицій не зможуть їх створити за декілька років.

Звичайно, здебільшого під культурними основами м'якої сили розуміють не класичну філософію чи живопис, але масову культуру. Масова культура орієнтована на широкі верстви споживачів, вона включає в себе кіно, музику, літературу, фотографію та ін. Як правило, переможцем у змаганні масових культур стає не виробник більш якісних носіїв цієї культури, але той, хто здатен швидко продукувати будь-які носії, поширювати їх та рекламувати. Тобто змагання дещо переходить із культурної сфери до сфери виробництва. Тим не менш, переможці у такій «гонці культурних озброєнь» отримують можливість впливати на вподобання, інтереси та реакції публіки далеко за межами власних державних кордонів. Чи трансформується такий вплив у політичні можливості?

Відповідь, на нашу думку, є ближчою до «ні». Культурний вплив залишається надто ефемерним, а до того ж майже не залежить від волі держав. Як тільки виробництво кінофільмів, книжок чи музики стає підконтрольним державі – воно втрачає будь-яку цінність як м'який силовий ресурс. А якщо монополії держави немає – виникає різноманітність, з якої дуже важко вивести якийсь узагальнюючий культурний портрет суспільства. Голлівудські фільми за останній рік, приміром, продемонструють десяток різних «Америк», враження від яких буде надто суперечливим щоб сформувати та пропагувати американський спосіб життя за кордоном. Проблема полягає ще й у тому, що сучасний світ є мінливим. В ньому дуже мало ідей мають довге життя. Більшість їх, окрім найбільш фундаментальних, піддаються постійній критиці та часто відмирають, змінюючись іншими. З цієї причини позиції «морального авторитета» стають надто хиткими, а їх володар ризикує дуже швидко перетворитися на ретрограда та апологета «вчорашніх цінностей».

Експлуатація внутрішнього політичного ладу в контексті м'яких силових можливостей є, здається, більш перспективною. В основі її лежить ідея про взаємозв'язок та переплетіння внутрішньої та зовнішньої політики у міжнародних відносинах. В принципі, постулат класичного політичного реалізму про відокремленість цих двох царин вже мало хто захищає. Справа не лише у тріумфі ліберальних цінностей наприкінці 1980-х років, але й у самій природі взаємозв'язків між суспільствами. Для них характерна прискіплива увага до внутрішньополітичних подій, практики та звичаїв; на основі цього будуються ідентичності, а держави стають «своїми» чи «чужими». Деякі із внутрішньополітичних принципів закріплені у міжнародно-правових документах, таких як, приміром, Загальна декларація прав і свобод людини; що надає вже інституціональні можливості для перетворення внутрішньополітичних цінностей держав на механізм здійснення силової політики.

Захищаючи певні соціальні чи правові стандарти вдома, держава примножує свій моральний авторитет; порушуючи ці стандарти, вона викликає критику та осуд з боку світового співтовариства та громадськості. В сьогоденні світі сформувався з цього приводу деякий консенсус. Практикуючи апартеїд, геноцид, систематичні репресії, етнічні чистки чи порушення прав людини, сучасна держава навряд чи здобуде моральне визнання, а отже послабить власні позиції на світовій арені. І навпаки: дотримуючись принципів верховенства права, захищаючи права етнічних меншин чи створивши гармонійний внутрішньополітичний устрій, можна впливати на події і процеси, що, здавалося б, знаходяться поза межами впливу.

Можливо, із часом така закономірність поступиться місцем іншій. Політичні вподобання та норми є так само мінливими як і культурні стереотипи. Але на сьогодні і, ймовірно, як мінімум на середньострокову перспективу, міжнародна система винагороджуватиме сучасні демократії додатковими силовими можливостями. Частково із цим пов'язана четверта хвиля демократизації, а також прагнення ряду країн, зокрема й України, приєднатися до високих демократичних стандартів.

Це стосується й зовнішньополітичної практики. Вона так само може слугувати джерелом м'якої сили або слабкості. Механізм її дії також заснований на впливі на суспільну думку. Систематичне використання погроз, односторонніх дій, надмірної сили або ультиматумів у зовнішній політиці різко зменшує можливості держави використовувати силу морального авторитету, як це було із США під час війни у В'єтнамі або внаслідок Іракської кампанії, що триває. Натомість мирна зовнішня політика із тривалими традиціями консенсусного розв'язання протиріч; активна участь у подоланні основних глобальних загроз; а також схильність до прийняття колективних рішень підсилюють позиції держав у сучасному соціалізованому світовому суспільстві.

Сукупність традицій зовнішньої політики часто називають «стратегічною культурою». Це – система цінностей, практик та поглядів стосовно основних зовнішньополітичних дилем; своєрідний світогляд, який держава розвиває щодо міжнародної політики. Стратегічна культура містить відповіді на ціннісні питання, наприклад, про межі застосування насильства у міжнародних конфліктах, співвідношення цілей та засобів, ціну людського життя тощо. Будучи макросоціологічною категорією, стратегічна культура, звичайно, не впливає вирішальним чином на політику держави, але вона містить саме ті елементи м'якої сили, на яких ґрунтується імідж держави. Саме вона змушує нас вважати, приміром, італійців – авантюристичними, німців – методичними, американців – зверхніми, французів – волелюбними тощо. Сама наявність стратегічної культури вимагає певної історичної традиції здійснення зовнішньої політики, а тому нею володіє не кожна держава, і, відповідно, не для кожної держави стратегічна культура може стати джерелом м'якої сили. Крім того, частіше стратегічна культура формується й справляє вплив на зовнішню політику в великих державах, які мають у власній зовнішній політиці елементи месіанства. Часто стратегічна культура співвідноситься із ключовими елементами національної (або наднаціональної) ідентичності, являючи собою більш строгий та науково обґрунтований аналог концепції менталітету. Так чи інакше, стратегічна культура формує, до певної міри, м'які силові можливості сучасної держави.

Дослідження м'якої сили рано чи пізно зустрічаються із методологічними проблемами вимірювання. На відміну від звичайної, м'яку силу неможна виміряти. Періодичні заміри суспільної думки не дають скільки-небудь чіткої картини, а наведені вище критерії не можуть гарантувати вичерпності оцінок. Точність оцінки м'якої сили різних держав неможна навіть наблизити до точності оцінок співвідношення «жорстких» сил. А значить, неможна вести мову про звичні «силову рівновагу», «гегемонію» чи «перетікання сили». Неможна також встановити компліментарність різних форм сили; або дати зміс-

товні рекомендації щодо того, якою повинна бути стратегія держави, коли доводиться обирати між тим, яку з форм сили нарощувати коли неможливо наростити обидві.

Незважаючи на ці методологічні недоліки, концепція м'якої сили набуває популярності. Головна причина цього полягає, на нашу думку, в характері сучасного політичного статусу США в міжнародній системі. Період американського домінування за основними показниками могутності досі триває; а зміст і форми американської зовнішньої політики час від часу змінюються. Якби ці зміни відбувалися за умови жорсткої конкуренції, наприклад, в рамках силової рівноваги, їх можна було б пояснити стримуючою дією сил інших. За теперішніх же умов таке пояснення є слабким та непереконливим. Натомість корисніше буде шукати мотиви змін американської політики у співвідношенні власних американських компонентів могутності. До того ж, посилення на м'яку силу дозволяє перекладати суспільне незадоволення односторонньою політикою США мовою політологічних концепцій.

М'яка сила за цих умов слугує тією додатковою перемінною, що дозволяє оцінити динаміку американської зовнішньої політики. На відміну від жорсткої сили США, вона змінюється швидко. Періоди зовнішньополітичних невдач позначаються зменшенням авторитету США, а тріумфи приносять його зростання. Американське академічне середовище помічає ці зміни, які неможливо пояснити за допомогою традиційних силових міркувань; а концепція м'якої сили стає ефективним рятувальним засобом у справі аналізу стратегічних змін американського зовнішньополітичного курсу.

Але це не означає, що м'яка сила стосується лише США чи виключно постбіполярного світу. Вже у міжнародних системах Стародавнього світу встановлення гегемонії, хоча б і обмеженої географічно й функціонально, супроводжувалося поширенням цінностей, релігії, звичаїв потенційного гегемона [11]. Вавилоняни насаджували власних богів у захоплених державах-містах Месопотамії; асирійці розповсюджували власні міфи; Афіни поширювали демократичний лад, що сприяв їхнім зовнішньополітичним цілям; Римська імперія систематично будувала єдиний інформаційний простір на величезних захоплених територіях. Приклад Афін є надзвичайно цікавим у цьому контексті, оскільки логіка поширення демократії (у формі, що існувала на той час) збігається із сучасним трактуванням того, як внутрішньополітична практика може сприяти досягненню стратегічних зовнішніх цілей. Встановлення нових демократичних режимів було тотожним розширенням сфери впливу Афін у Стародавній Греції; а їх повалення означало зміцнення позицій Спарти. Елементи м'якої сили використовував і Олександр Македонський, набуваючи таким чином легітимності на захоплених територіях. Його експеримент із «цивілізаційним змішуванням» еллінів та персів також можна оцінювати як спробу «змусити інших бажати того самого», чого бажав і він. Військові походи й поширення власної ідеології йшли поруч із часів створення перших імперій у Східному Середземномор'ї X ст. до н.е., досягнувши кульмінації у політичній практиці Римської імперії, особливо на пізніх етапах її існування, коли дефіцит військової переваги компенсували спробами використати нову ідеологічну систему – християнство – в інтересах супердержави. У Середньовіччі така практика збереглася, надто у політиці Візантії, пізнього Арабського халіфату та, особливо, - Папського престолу. Чим ближче до наших часів, тим, в цілому, більш витонченими та комплексними ставали спроби спиратися на м'які силові ресурси. XIX століття – епоха націоналізму в Європі, та XX століття – століття боротьби ідеологій – засвідчили те, що, власне, без ціннісної, часом месіанської, складової стати великою держава вже не може.

У постбіполярному світі цей принцип діє. Більше того, його дія підсилюється тим фактом, що найбільш розвинуті держави перейшли у стадію т.зв. «інформаційного суспільства», для якого характерною є виключна роль інформації в усіх ключових сферах суспільного життя – політичній, економічній, культурній. Інформація набуває функції по-

літичного ресурсу, джерела економічних прибутків та фактору, що формує культурні комплекси. В результаті цього здатність створювати, обробляти, розповсюджувати інформацію набуває безпрецедентно великого значення. Це помітно хоча б з тієї ролі, що відіграють у сучасних розвинених суспільствах технології комунікації (Інтернет) чи обробки інформації (операційні системи). Сказане справедливе й для царини міжнародної політики. Якщо раніше ключовими джерелами сили виступали населення, територія, зброя чи промисловий потенціал; то сьогодні дедалі більшого значення набувають технології та доступ до інформації. Заради цього насамперед вдосконалюються системи озброєнь, стаючи все більш «далекозорими» та точними; запускаються нові супутники; розробляються технології управління та стеження за потоками інформації у найрізноманітніших джерелах. Якщо контроль над інформацією стає важливим силовим ресурсом, то силова політика й справді ставатиме «м'якішою», оскільки для посилення такого контролю жорсткі військові засоби або економічний тиск не є настільки ефективними як, скажімо, для встановлення контролю над територією. Стереотипи, міфи, культурні норми та ідеологічні принципи стають набагато більш привабливими засобами.

М'яка сила у сучасному світі застосовується паралельно із звичайною, «жорсткою», формуючи ще один вимір структури сьогоднішньої світової політики. Стосовно параметрів цього виміру оцінки розходяться, і розходження ці ускладнюються тими труднощами в оцінках, про які ми вже згадували. В результаті діапазон цих оцінок є достатньо широким: від констатації «кінця історії» внаслідок остаточної та тріумфальної перемоги ліберальної ідеології до підкреслення плюралізму ідеологій та культур у сучасному світі та загострення боротьби між ними [12]. Як бачимо, у сфері м'якої сили також є власні прихильники «гегемонії» та «силової рівноваги».

Поряд із поняттям м'якої сили останнім часом застосовується також концепція розумної сили (smart power) [13]. Під розумною силою мається на увазі спосіб об'єднати м'які та жорсткі силові ресурси в рамках єдиної стратегії. При цьому «розумність» сили проявляється у здатності гнучко застосовувати різні групи ресурсів задля досягнення специфічних цілей. Для цього, в свою чергу, потрібно врівноваження жорстких та м'яких силових ресурсів, вибірковість їхнього застосування та взагалі подолання цього поширеного протиставлення.

Увага до концепції розумної сили пояснюється здебільшого помилками адміністрації Президента Дж. Буша-молодшого, що призвели до неефективного використання силових ресурсів обох типів. Природно, витоки цієї неефективності пояснювалися багатьма не як наслідок дефіциту ресурсів, а як невміле, нерозумне їх використання. Відповідно, розумна сила насамперед має на меті оптимізацію американської зовнішньої політики, гармонізацію та взаємозв'язок використання військових, економічних засобів та дипломатії.

Крім цього автори концепції звертають увагу на те, що в світі діють довгострокові тенденції, що створюють попит на розумну силу. Основною з них є перехід найбільш впливових держав до постіндустріальної фази розвитку, яка характеризується високою питомою вагою інформації та знань у структурі силових ресурсів. Іншими словами, світ стає розумнішим, а тому потребує нових підходів до використання сили у міжнародній політиці.

Вирішальну роль у формуванні сучасного контексту реалізації м'якої сили відіграє процес глобалізації та «ущільнення» політичного простору світу. Міждержавні відносини дедалі активніше доповнюються транснаціональними, такими що виходять за межі юрисдикції держав, і стають, фактично, відносинами між суспільствами. Із 1970-х років картина світової політики змінюється радикальним чином: множаться та активізуються неурядові міжнародні організації, транснаціональні корпорації, численні рухи та об'єднання. Це не просто розширює мережу міжнародних відносин, але робить їх багаторів-

невими, при чому всі рівні пов'язані між собою. За таких умов вміння використовувати м'який вплив на прийняття різноманітних рішень на численних рівнях часто набуває вирішального значення. Окрім цього стрімко зростає роль комунікацій. Ефективне використання м'якої сили стає можливим не тоді, коли держава набуває «правильних» ціннісних установок, але коли вона може ефективно донести власні цінності до відомих інших. Вихід м'якої сили на передній план світової політики є наслідком настання інформаційної ери. Саме розвиток інформаційних технологій, який зробив процес комунікації дешевшим, доступнішим та фізично й технологічно легшим, надав таких великих можливостей м'яким формам впливу.

На початкових етапах існування Вестфальського світу міжнародні відносини фактично були сукупністю зовнішньополітичних практик декількох великих держав. В основі цих практик лежали схожі цілі, достатньо вузькі; державами використовувалися стандартні прийоми для їх досягнення. Основні зовнішньополітичні дилеми вирішувалися або на полі бою, або на дипломатичних конгресах. Однак еволюція міжнародних відносин кардинально змінила цю картину. Вже у XX столітті в сферу порівняно простих силових розрахунків втручаються ідеологія, масова культура, економічна взаємозалежність та глобалізація. Глобалізація, під якою можна розуміти узагальнену назву цих тенденцій, перетворює окремі події міжнародного життя на переплетіння безлічі інтересів, мотивів та факторів. Окрім того вона ускладнює світову політику тим, що «пришвидшує» всі процеси, що в ній відбуваються. Світові політичні процеси стають «системнішими» - зростає кумулятивна системна якість всього, що відбувається у світовій політиці, тобто її дедалі складніше звести до суми окремих процесів. Зростання системності проявляється, наприклад у тому, що телеглядачі в Україні майже щовечора спостерігають новини, скажімо, з Близького Сходу; формують на основі цього суспільну думку; яка впливає на державну політику України на Близькому Сході, в міжнародних організаціях та двосторонніх відносинах. Тобто події у віддалених один від одного регіонах мають безпосередній або опосередкований взаємний вплив. Така системність давно вже властива світовій економічній системі, де зміни на біржі у Нью-Йорку швидко змінюють ситуацію в Європі та Південно-Східній Азії; а для політичної системи ця риса стала притаманною із закінченням «холодної війни».

Пов'язане це із двома обставинами: технологічною та структурною. Перша – результат зростання взаємозалежності світу з, так би мовити, «технічних» причин, що загалом лежать в основі зростання торгівлі, транспортних можливостей та зв'язку. Під впливом зростання такої взаємозалежності «системність» світових політичних процесів збільшувалася починаючи ще із епохи Великих географічних відкриттів. Структурні ж трансформації по закінченню «холодної війни» знищили перепони, що стояли на шляху розповсюдження універсалістських принципів всією міжнародною системою. Результатом стало швидке зростання «системності» міжнародних відносин. Обидві згадані обставини також сприяють збільшенню ефективності м'яких силових ресурсів.

Використання м'якої сили, як і будь-якої іншої, залежить від контексту. Займаючись розповсюдженням власних цінностей та ідей, держава має створити максимально сприятливе для цього середовище. Так, наприклад, застосування м'якої сили є більш ефективним у відкритих суспільствах із децентралізованою владою та демократичним режимом (який включає свободу слова). Можливості «впливати на бажання інших» у закритих країнах із сильною владою диктатора є обмеженими. Крім того, поширювати власні цінності легше у суспільствах із схожими або близькими культурними орієнтаціями. Фундаментальні відмінності провокують реакції відторгнення. Такі ж реакції є відповіддю на занадто агресивне просування будь-якого способу життя або культурного стереотипу. Натомість, краще надавати іншим свободу обирати. Зрештою, необхідно вміти

знаходити правильні пропорції використання м'якої та жорсткої сили. Універсальних правил тут немає, але, в цілому, за допомогою жорсткої сили можна ефективніше досягати конкретних цілей або усувати безпосередні загрози національній безпеці. М'яка ж сила націлена на формування довгострокових умов для реалізації зовнішньої політики, створення дружнього та сприятливого міжнародного середовища.

Література

1. Nye J. *Bound to Lead: The Changing Nature of American Power*. – New York: Basic Books, 1990
2. Лиотар Ж.Ф. *Состояние постмодерна*. Пер. с фр. – Москва: Институт экспериментальной социологии, 1998.
3. Хабермас Ю. *Вовлечение другого: очерк политической теории*. Пер. с нем. – Москва: Наука, 2001.
4. Фуко М. *Надзирать и наказывать*. Пер. с фр. – Москва: Ad Marginem, 1999.
5. Бурдьё П. *Социология политики*. Пер. с фр. – Москва: Socio-Logos, 1993.
6. Грамши А. *Тюремные тетради*. Пер. с ит. – Москва: Издательство политической литературы, 1991.
7. Nye J. *Soft Power. The Means to Success in World Politics*. – New York: Public Affairs, 2004. – P. 2.
8. Nye J. *Cited op.* – ix-x.
9. *Ibid.*, P. 11.
10. *Ibid.*, P. 111.
11. Манжола В.А., Коппель О.А., Капітоненко М.Г та ін. *Системи міжнародних відносин: навчальний посібник*. – Київ: ВПЦ Київський університет, 2007 – С. 9-21.
12. Див. Fukuyama F. *The End of History and the Last Man*. – New York: Free Press, 1992; Huntington S. *The Clash of Civilizations and the Restructuring of World Order*. – New York: Simon and Shuster, 1996
13. Nossel S. *Smart Power* // *Foreign Affairs*. – Vol. 83, 2004. – P. 131-142.

Миронова М.А.*

ЗОВНІШНЬОПОЛІТИЧНА СТРАТЕГІЯ ЄС ЩОДО ТУРЕЧЧИНИ В КОНТЕКСТІ ПРОЦЕСІВ РОЗШИРЕННЯ ТА ПОГЛИБЛЕННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

The article deals with the study of the EU strategy towards Turkey in the format of accession process. Special attention is paid to analysis of approaches of main EU actors towards the issue of Turkey's EU perspectives and their challenges to European integration.

Ратифікація Лісабонського договору завершила майже двадцятип'ятирічний період трансформації Європейського Союзу, розпочатий у 80-ті рр. ухваленням Єдиного європейського акта. В результаті інституційної перебудови та формування політичного союзу внутрішньо зміцнений ЄС є більш підготовленим до ефективних відповідей на нові виклики, переходу до ролі глобального центра сили в постбіполярній системі міжнародних відносин. Проте однією з найуразливіших складових європейської інтеграції залишається розширення об'єднання, здатність абсорбувати нових членів із збереженням поступальності інтеграційного будівництва. Розширення 2004-2007 рр. стало лише проміжним етапом на шляху подолання розподільчих ліній в Європі, оскільки наразі офіційно визнані перспективи членства в ЄС країн Західних Балкан та Туреччини. Саме турецький фактор, попри безумовну складність інтеграції балканських держав, є одним з найгостріших питань, які в найближчі десятиліття визначатимуть обличчя ЄС: його цивілізаційний вибір, географічні межі, здатність країн-членів знаходити консенсус.

Євроінтеграційний шлях Туреччини розпочався у серпні 1959 р. із подання заявки на асоціацію з Європейськими економічними співтовариствами. Туреччина стала другою після Греції країною, з якою було укладено Угоду про асоціацію (12.09.1963), характерною особливістю якої, окрім зміцнення економічних та торгівельних зв'язків, зближення економічних політик та формування митного союзу між ЄЕС та Туреччиною, було надання перспективи членства. Так, в якості довгострокової мети у ст. 28 Угоди згадувалася можливість приєднання до ЄЕС «у разі повного прийняття Туреччиною зобов'язань відповідно до Договору про заснування Європейського економічного співтовариства» [1]. 23 листопада 1970 р. сторони підписали Додатковий протокол до Угоди, що передбачив процедури та механізми поетапного запровадження митного союзу. Проте події наступних років (окупація Туреччиною північної частини Кіпру у липні 1974 р., військовий переворот у Туреччині 12 вересня 1980 р.) на довгий час заморозили розвиток двосторонніх відносин. Через політичні фактори та соціально-економічні показники турецької економіки запровадження митного союзу, заплановане на 1987 р., відбулося лише з 1 січня 1996 р. та не поширювалося на сільськогосподарські товари та сферу послуг, проте положення про митний союз включали торгівлю промисловими товарами, гармонізацію політик у сфері конкуренції, права інтелектуальної власності та регуляторної політики. 14 квітня 1987 р. Туреччина подала офіційну заявку на членство в ЄЕС, проте висновки Європей-

* кандидат політичних наук, доцент кафедри міжнародних відносин та зовнішньої політики Інституту міжнародних відносин та зовнішньої політики Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ської Комісії у грудні 1989 р., попри підтвердження формального права на членство, були негативними. Основними застереженнями, окрім невідповідності економічних показників, були кіпрська проблема, територіальний спір з Грецією, недотримання прав людини та національних меншин, в першу чергу, пов'язані із розпочатим у 1984 р. протистоянням з партизанськими загонами Курдської робітничої партії.

У першій половині 90-х рр. питання членства Туреччини виявилось другорядним, порівняно із трансформаційними процесами в регіоні Центральної та Східної Європи. Більше того, якщо країнам ЦСЄ євроінтеграційна перспектива була надана практично відразу (на Копенгагенському саміті Європейської Ради 1993), що призвело до суттєвої фінансової підтримки в рамках програми ФАРЕ, політика ЄС щодо Туреччини відзначалася подвійністю стандартів та уникненням зобов'язань щодо надання статусу кандидата. Так, протягом 1990-1996 рр. країнами ЦСЄ з населенням близько 100 млн. осіб було надано 13.2 млрд. євро фінансової допомоги, в той час як 70 млн. Туреччина в період з 1964 по 1995 рр. отримала трохи більше 1 млрд. євро [2]. Проте ситуація кардинально змінюється в другій половині 90-х рр.: на Люксембурзькому засіданні Європейської Ради 1997 р. підтверджується право Туреччини на членство в ЄС, а в червні 1998 р. на засіданні Європейської Ради в Кардіфі ухвалюється підготовлена Європейською Комісією «Європейська стратегія для Туреччини», де зафіксовано положення про поширення на Туреччину Копенгагенських критеріїв, наближення турецького законодавства до законодавства ЄС та прийняття *acquis communautaire*, розповсюдження положень митного союзу на сільське господарство та сферу послуг [3]. А вже у грудні 1999 р. на засіданні Європейської Ради в Гельсінкі Туреччині було надано статус кандидата, причому підтверджено, що приєднання до ЄС має здійснюватися на основі тих же критеріїв, що застосовуються до решти країн-кандидатів [4]. В той же час початок переговорів про вступ прив'язувався до виконання Анкарою політичних критеріїв членства. Оскільки рішення про розширення ухвалюються одностайно, результати засідання стали свідченням досягнення консенсусу в Європейському Союзі щодо турецького питання.

Причиною зближення позицій країн-членів ЄС, на нашу думку, став комплекс факторів. Так, саме наприкінці 90-х рр. відбувається зміна політичних еліт в ряді європейських країн: прихід до влади у Німеччині соціал-демократів на чолі з Г.Шредером та їх схвалення ідеї членства Туреччини в ЄС; зміни зовнішньополітичної стратегії Греції, в якій членство Туреччини в ЄС розглядалося не як виклик, а інструмент покращення двосторонніх відносин. Показовим стало й внесення змін до військової доктрини Греції у лютому 2001 р., де було усунуто пряме посилення на Туреччину як основну військову загрозу. В другій половині 90-х рр. очевидним стає й покращення внутрішньополітичної ситуації в Туреччині: курс на демократизацію політичного життя, припинення збройного протистояння з Курдською робітничою партією після арешту у 1999 р. її лідера Аб.Оджалана. Безумовним був і тиск на європейських партнерів з боку США. Відповідно до американської зовнішньополітичної стратегії демократична, світська, прозахідно орієнтована Туреччина – ключовий партнер США в регіоні Середземномор'я та Близького Сходу [5], приклад для наслідування рештою країн та інструмент демократизації регіону, в цілому. Спільними виявилися й позиція Туреччини та США щодо Європейської безпекової та оборонної політики та побоювання щодо утворення альтернативних НАТО структур і дискримінації європейських країн-членів НАТО, що не були членами ЄС. Саме під час обговорення механізмів та процедур співпраці між ЄС та НАТО у сфері попередження конфліктів та врегулювання кризових ситуацій (т.зв. процес «Берлін плюс») вирішальною виявилася роль Туреччини у діалозі двох організацій: лише розблокування нею переговорів уможливило укладання Декларації НАТО та ЄС щодо Європейської безпекової та оборонної політики у грудні 2002 р. В тексті декларації були враховані претензії США та

Туреччини щодо усунення дискримінації: ЄС визнав повну можливість залучення країн НАТО, які не є членами ЄС, до операцій в рамках ЄБОП; НАТО, в свою чергу, надала ЄС гарантований доступ до власних можливостей планування та проведення операцій (доступ до штабних структур Альянсу, процесу планування, інформаційних та розвідувальних ресурсів, логістики) [6]. Отже, надання Анкарі перспективи членства відіграло роль своєрідного стимулу у розв'язанні проблеми ЄБОП.

З набуттям Туреччиною у 1999 р. статусу кандидата відносини з ЄС набули комплексного характеру: окрім традиційних економічних питань, порядок денний віднині включав і політичний діалог, контакти стали більш систематизованими в рамках запровадженого Радою ЄС у березні 2001 р. формату «Партнерство щодо вступу», який передбачав надання Анкарі допомоги у виконанні критеріїв членства, в першу чергу політичних. Характерним стало й зростання тиску на Туреччину Європейської Комісії, в тому числі у вигляді щорічних доповідей з детальним аналізом прогресу на шляху приєднання до ЄС та розробки програми короткострокових та середньострокових законодавчих реформ для виконання Копенгагенських критеріїв.

Проведення реформ, необхідних для початку переговорів з ЄС, було б неможливим без консенсусу в турецькому суспільстві: понад 70% населення підтримували ідею вступу країни до ЄС. Попри побоювання щодо зміни зовнішньополітичного курсу через зміну уряду в листопаді 2002 р. та приходу до влади поміркованої ісламської сили (Партії справедливості та розвитку), саме за прем'єрства Р.Ердогана членство в ЄС визнається стратегічним пріоритетом та впроваджується пакет ефективних реформ як у політичній, так й економічній сферах. Так, в країні було створено Групу з питань моніторингу реформ, до складу якої увійшли міністр закордонних справ, юстиції та внутрішніх справ Туреччини; внесено зміни до цивільного кодексу та на третину змінена Конституція, у 2004 р. заборонено смертну кару. Проведено реформи законодавства, спрямовані на демократизацію політичної системи, розширення громадянських прав, посилення цивільного контролю над армією (більша прозорість військового бюджету, зменшення повноважень Ради національної безпеки та військових судів), реформування пенітенціарної системи. В той же час залишаються серйозні проблеми у сфері релігійної дискримінації, ряду обмежень громадянських свобод. Здійснюються, хоча й повільно, кроки на шляху вирішення проблеми національних меншин, в першу чергу, прав курдської громади. Так, суттєвим застереженням з боку Європейської Комісії є дискримінація у сфері інформації та освіти (недостатня кількість шкіл з викладанням мовами національних меншин, відсутність програм курдською мовою на телебаченні та радіо) [7]. Проте вже у січні 2009 р. з'явився окремий телевізійний канал з цілодобовим віщанням курдською мовою.

Серйозні успіхи досягнуті на шляху зближення економіки Туреччини з ЄС, на сьогоднішній день турецька економіка переорієнтована на європейський ринок - 56,3% турецького експорту та 40,3% імпорту приходяться на ЄС [8]. Позитивним досвідом є й співпраця Туреччини в рамках спільної зовнішньої політики та політики безпеки ЄС: країна є активним учасником військових та поліцейських місій ЄС в Македонії, Боснії та Герцеговині, місії з верховенства права в Косово, військової місії в Конго. Реформи, запроваджені урядом Р.Ердогана, уможливили прийняття Європейською Радою в грудні 2004 р. рішення про відкриття переговорів (офіційно переговори розпочалися 3 жовтня 2005 р.). Проте й до сьогоднішнього часу питання членства Туреччини в ЄС продовжує залишатися відкритим через ряд викликів, які по різному трактуються прихильниками та противниками європейського майбутнього Туреччини.

По-перше, членство Туреччини в ЄС представляє серйозний цивілізаційний виклик для самого ЄС, який у нинішньому вигляді розглядається як християнський клуб. 90% населення Туреччини - мусульмани, отже виникають дискусії щодо майбутнього Союзу

та співіснування двох культур, враховуючи проблему інтеграції мусульманських спільнот в країнах Західної Європи (Німеччина, Франція, Нідерланди тощо). Спроби зафіксувати християнство як основу політичних та правових традицій європейських суспільств у тексті Європейської Конституції були використані опонентами приєднання Туреччини до ЄС для обговорення європейського майбутнього цієї країни. Так, голова Європейського конвенту В.Жискар д'Естен у своїх інтерв'ю неодноразово заявляв про «початок кінця Європи» у разі вступу Туреччини до ЄС [9]. В той же час прихильники розширення заявляють про унікальність моменту – членство Туреччини, крім тіснішої інтеграції мусульманських громад в Європі, має спростувати песимістичні прогнози щодо неминучості «зіткнення цивілізацій» [10]. Туреччина - єдина мусульманська країна, що продемонструвала значні успіхи на шляху модернізації, а її модель державного устрою свідчить про можливість гармонійного співіснування культури Заходу, основаної на християнстві, та культури ісламу. Дискримінаційний характер заяв про неможливість інтеграції мусульманської країни підсилюється й поширеною останнім часом дискусією щодо членства в ЄС Ізраїлю, причому не лише на рівні депутатів Європейського Парламенту, але й функціонерів Європейської Комісії та посадовців держав-членів.

По-друге, вагомим залишається геополітичний виклик – 95% території Туреччини знаходиться на півострові Мала Азія. Членство Туреччини в ЄС означатиме розширення кордонів Союзу та сусідство з такими країнами, як Сирія, Іран, Ірак, країни Південного Кавказу. Опоненти європейської перспективи Анкари стверджують, що регіональна нестабільність, висока конфліктогенність регіону очевидно призведуть до посилення як зовнішніх, так і внутрішніх загроз ЄС: зростання нелегальної міграції, організованої злочинності, наркоторгівлі, фінансового навантаження для охорони зовнішніх кордонів. Членство Туреччини в ЄС матиме кардинальні наслідки й для спільної зовнішньої політики та політики безпеки ЄС, оскільки ЄС може бути втягнутий у конфлікти чи спори Туреччини з її сусідами.

Проте у довгостроковій перспективі членство Туреччини в ЄС означатиме стабілізацію в регіоні Середземномор'я, Близького Сходу, Південного Кавказу та Центральної Азії. Розширення 2004-2007 рр. підштовхує Союз до виходу на нові рубежі, перегляду свого геополітичного статусу. Так, у Повідомленні Європейської Комісії «Стратегічні цілі на 2005-2009 рр.» одним із головних завдань проголошується «перетворення Союзу у провідного глобального актора» [11]. Одним із кроків для досягнення цієї цілі, на нашу думку, є Європейська політика сусідства, регіональна стратегія, яка, тим не менше, має і глобальний вимір. Встановлення нових рамок співробітництва на східних кордонах, в Південному Середземномор'ї призводить до поширення впливу ЄС на пострадянському просторі, в Африці та через Близький Схід в Азії. Від співпраці ЄС з Туреччиною залежатиме, багато в чому, ефективність політики сусідства. Так, ряд аналітиків зазначає, що Туреччина з її власною регіональною політикою, попри відсутність фінансових інструментів, що є в наявності у ЄС, має вищий ступінь довіри у ряді країн-учасниць програм «Союз для Середземномор'я» та «Східне партнерство» [12].

Третім викликом на шляху членства Туреччини в ЄС є дискусії щодо її відповідності Копенгагенським критеріям. Безумовно, наявність комплексу обов'язкових для всіх кандидатів стандартів та зобов'язань викликає сумніви в урахуванні індивідуальних особливостей кожної країни та підсилює заяви скептиків щодо необ'єктивності та домінування політичної доцільності у прийнятті рішення про розширення. Так, формально Туреччина виконала політичні критерії, оскільки це було головною умовою для прийняття Європейською Радою рішення про початок переговорів. В той же час, зрозуміло, залишається багато невирішених досі питань: починаючи з заяв про необхідність прийняття нової конституції, оскільки нинішня була ухвалена 1982 р. в умовах приходу до влади військо-

вих та згорання демократичних свобод, та закінчуючи проблемами корупції, фактів порушення прав людини та національних меншин, свободи слова та зібрання. З іншого боку, очевидним є приклад прийняття до ЄС Румунії та Болгарії на фоні серйозних зауважень щодо судової системи та боротьби із корупцією.

Спори про членство Туреччини в ЄС ґрунтуються й на показниках її економіки. З одного боку, явною перевагою, порівняно з економіками країн Центральної та Східної Європи, є відсутність потреби у її трансформації, оскільки мова йде про ринкову економіку, що динамічно розвивається та за показниками ВВП посідає сімнадцяте місце у світі та восьме в Європі [13]. Іншими перевагами країни для ЄС є величезний споживацький ринок та демографічні особливості, що в умовах старіння населення ЄС можуть відіграти позитивний вплив на ринок праці. Однак саме перспективи поширення на Туреччину свободи руху робочої сили і викликають занепокоєння в європейських столицях щодо суттєвого зростання міграційних потоків до Західної Європи. Ряд дослідників стверджує, що вступ Туреччини до ЄС матиме, в цілому, несуттєві наслідки для економіки ЄС, враховуючи незначну питому вагу її економіки (ВВП Туреччини складає лише 2% від ВВП ЄС) [14]. Проте турецька економіка все ще потребує серйозних перетворень: високою залишається питома вага сільського господарства як у структурі зайнятості (34% порівняно з 6,4% в ЄС-27) [15], так і ВВП (12% порівняно з 2% в ЄС-27); низьким є рівень прибутків на душу населення (28% від середнього по ЄС), причому різниця між східною та західною частинами Туреччини коливається в межах від 7% до 41% середнього показника по ЄС [16], що створює додаткове навантаження на структурну політику Союзу. До уваги потрібно брати й той факт, що в разі вступу Анкара стане найбільшим отримувачем коштів в ЄС, так, її участь у механізмах структурної політики на сьогоднішній день обійшлася б ЄС у 8 млрд. євро щорічно, у спільній сільськогосподарській політиці – у 9 млрд. євро [17].

Іншою перешкодою на шляху входження Туреччини до ЄС виступає т.зв. «приймальна спроможність» ЄС (absorption capacity) - здатність ЄС абсорбувати країни-кандидати, що є, в більшій мірі, суб'єктивним компонентом та відображає внутрішню готовність ЄС до подальших розширень. Ряд показників, в першу чергу демографічних, свідчать про серйозність політичних та інституційних наслідків членства Анкари в Союзі. На сьогоднішній день населення Туреччини складає 72,5 млн. осіб; для порівняння, населення інших офіційних кандидатів - Хорватії та Македонії - складає відповідно 4,4 млн. та 2 млн. осіб. Найбільшою за чисельністю населення країною ЄС є Німеччина (82,4 млн.), друге та третє місця посідають Франція (62,9 млн.) та Велика Британія (60,4 млн.) [18]. Отже, у разі вступу, Туреччина має стати другою за чисельністю країною в ЄС. Враховуючи демографічні зміни (70% населення Туреччини – молоді люди віком до 30 років, в той час як в ЄС спостерігається негативний приріст населення та його старіння) до 2030 р. Туреччина стала б найбільшою за чисельністю населення країною в ЄС (92 млн.). Оскільки кількість місць та розподіл голосів у ряді керівних органів ЄС (Європейський Парламент, Рада ЄС, Соціально-економічний комітет, Комітет регіонів) залежить безпосередньо від кількості населення, це призведе до кардинальної зміни балансу сил у політичній структурі ЄС.

Викликом для Туреччини та ЄС представляється й кіпрська проблема, яка формально не входить до критеріїв членства, проте без врегулювання відносин з Республікою Кіпр та Грецією членство в ЄС неможливе. Основні вимоги, що висуваються цими країнами до Туреччини, полягають у припиненні турецької окупації частини острова та закриття військових баз, повернення окупованих територій та від'їзд турецьких поселенців. На нашу думку, виконання в повному обсязі цих вимог не представляється можливим, оскільки не

враховує об'єктивних реалій, що склалися у самопроголошеній Турецькій Республіці Північного Кіпру.

На сьогоднішній день у відносинах Туреччини та ЄС склалася парадоксальна ситуація, коли набуття статусу кандидата не стало гарантією майбутнього членства. Так, на технічному рівні переговори, розпочаті 3 жовтня 2005 р., тривають. Після проведення скрінінгу на предмет оцінки турецького законодавства на відповідність законодавству ЄС у червні 2006 р. було визначено 35 розділів (chapters) - сфер, за якими ведуться безпосередні переговори. За цей період один розділ («Наука та дослідження») вже закритий, ведуться переговори по 11 розділах: «підприємництво та промислова політика», «фінансовий контроль», «статистика», «транс'європейські мережі», «захист прав споживачів та охорона здоров'я», «право інтелектуальної власності», «право компаній», «вільний рух капіталу», «інформаційне суспільство та ЗМІ», «оподаткування» та «охорона навколишнього середовища».

Проте через позицію членів ЄС переговори по ряду принципів питань заморожені. Так, у 2006 р. Кіпр заблокував переговори по 8 найважливіших пунктах: вільний рух товарів, право на заснування компаній та свобода у наданні послуг, фінансові послуги, сільське господарство та розвиток сільськогосподарських регіонів, рибальство, транспортна політика, митний союз та зовнішні відносини. Причинами такого кроку стали відмова Анкари у відкритті турецьких портів та аеропортів для суден під прапором Кіпру та позиція Туреччини у питанні поширення дії Додаткового протоколу 1970 р. до Угоди про асоціацію на нових членів ЄС (зробивши це 29 липня 2005 р., турецька сторона в той же час ухвалила окрему декларацію про невизнання Республіки Кіпр). У 2009 р. п'ять додаткових розділів були заблоковані Францією, в тому числі «енергетика», «освіта та культура» та «економічна та валютна політика». Той факт, що заблоковані розділи не мають відношення до кіпрської проблеми, можна пояснити лише у контексті заяв президента Франції Н.Саркозі про неможливість повномасштабного входження Туреччини до ЄС. Незважаючи на приєднання Туреччини у 2008 р. до 109 з 124 спільних заяв, декларацій та виступів в рамках спільної зовнішньої політики та політики безпеки ЄС та участі в операціях ЄС, заблоковані також й розділи «зовнішні відносини» та «зовнішня, безпекова та оборонна політика».

В цілому, 2009 р. продемонстрував відсутність консолідованої позиції ЄС щодо турецького питання. З одного боку, у щорічному звіті Європейської Комісії, в якому дана оцінка по кожному офіційному та потенційному кандидату, заявлено про позитивні зрушення у політичній та економічній сферах Туреччини, згадується й покращення клімату у відносинах Анкари з сусідами (зокрема, підписання Протоколу про нормалізацію турецько-вірменських відносин) [19]. З іншого боку, внаслідок внутрішньополітичних змін суттєво змінилася позиція частини членів ЄС. Прихильниками членства Туреччини в ЄС залишаються на сьогодні Велика Британія, Швеція, Португалія, Іспанія, Італія, розглядаючи її як фактор стабілізації південних рубежів ЄС. Попри виступи керівництва Греції та Республіки Кіпр на підтримку європейської перспективи Туреччини, як механізму впливу на неї в контексті об'єднання острова, у листопаді 2009 р. пролунали заяви про готовність заблокувати переговори з Туреччиною в разі невиконання останньою своїх зобов'язань. Після звинувачень Анкари у порушенні повітряного простору Греції над островами в Егейському морі влітку 2009 р. загострилися греко-турецькі суперечки навколо комплексу проблем правового статусу акваторії Егейського моря, в тому числі розподілу континентального шельфу та права на проведення геологорозвідувальних робіт. Протести викликали й пропозиції Туреччини щодо підвищення ефективності міжкіпрських переговорів під егідою ООН шляхом залучення до них Туреччини, Греції та Великої Британії як гарантів незалежності (відповідно до угод 1960 р.).

Послідовними опонентами вступу Анкари до ЄС залишаються Австрія та Франція. Під час президентської кампанії 2007 р. у своєму виступі Н.Саркозі заявив, що «Європа має визначитися з власними кордонами; не всі країни мають шанс стати членами Європи, починаючи з Туреччини, якій не має місця всередині Європейського Союзу» [20]. В цьому контексті потрібно розглядати й французькі пропозиції щодо участі Туреччини у програмі «Союз для Середземномор'я» як альтернативи членства. Після приходу до влади в Німеччині ХДС/ХСС змінилася й позиція німецького керівництва. У травні 2009 р. була оприлюднена спільна заява канцлера ФРН А.Меркель та президента Франції Н.Саркозі, в якій замість членства Туреччині пропонується статус «привілейованого партнера» [21], причому шанси на зміну позиції ФРН практично зникли після виборів до бундестагу восени 2009 р. та формування союзу ХДС/ХСС з Вільними демократами. Вагомим фактором неприйняття політичним істеблішментом європейського майбутнього Туреччини є, в цілому, негативне ставлення до цієї ідеї європейських суспільств: відповідно до опитувань громадської думки 70-80% французів, 76% австрійців, 45% греків виступають проти членства Туреччини в ЄС [22]. Проявом ускладнень відносин Анкари та ЄС у 2009 р. стало й зростання євроскептицизму та падіння підтримки членства в ЄС у самій Туреччині (з 73% у 2004 р. до 42% в 2008 [23]).

На наш погляд, суттєвим недоліком франко-німецької пропозиції «привілейованого партнерства», попри очевидність причин їх висунення, є відсутність пояснень переваг цього статусу для Туреччини, що викликає нерозуміння з боку Анкари та заяви про подвійні стандарти та дискримінаційне ставлення до мусульманської країни. У своїй статті міністр закордонних справ Туреччини А.Давутоглу сформулював вимоги турецької сторони до своїх європейських партнерів наступним чином: по-перше, ЄС має дотримуватися принципу непорушності міжнародних договорів (*pacta sunt servanda*); по-друге, ЄС не має дозволити проблемам двосторонніх відносин стримувати переговори про вступ; по-третє, переговори з Туреччиною не мають бути заручниками внутрішньої політики членів ЄС [24]. Свої зауваження відносно політики ЄС висловила і незалежна Комісія щодо Туреччини під керівництвом М.Ахтісаарі, до складу якої увійшли провідні європейські політики - колишні глави держав та урядів, міністри закордонних справ та члени Європейської Комісії. У доповіді, аналізуючи виклики та наслідки потенційного членства Туреччини в ЄС, експерти приходять до висновку, що негативне ставлення до проблеми ряду європейських лідерів прямо суперечить всім попереднім рішенням та зобов'язанням ЄС, а це, в свою чергу, ставить під сумнів надійність та довіру до ЄС [25].

В результаті ускладнень відносин Анкари та ряду країн ЄС у середньостроковій перспективі вступ Туреччини до ЄС здається малоімовірним. В решті решт, як свідчить попередній досвід, рішення про розширення завжди є політично вмотивованими. В той же час геополітичні зміни останніх десятиліть зумовлюють трансформацію Туреччини у незалежний регіональний центр сили. Негативними для ЄС та США наслідками відштовхування Туреччини можуть стати її переорієнтація та самостійні зовнішньополітичні кроки по ряду ключових для трансатлантичних відносин напрямках: російському, близькосхідному та центральноазійському, включаючи відносини з Іраном. Від того, чи буде здатний ЄС сформулювати прийнятну для Анкари модель відносин, залежатиме не лише їхнє стратегічне партнерство та стабільність в регіоні, але й майбутнє проекту із перетворення ЄС у глобальний центр сили.

Література

1. Agreement establishing an association between the EEC and Turkey. –Ankara, 12.09.1963// Official Journal of the European Communities. -24.12.1973. -No C 113/2.- pp. 2-8.

2. Boguslawska J. European Union's Position on the Opening of Accession Talks with Turkey// Evropa.- 2004.-Is.3 (12).- p. 25.
3. Communication from the Commission to the Council «European Strategy for Turkey».- COM (1998) 124 Final.- Brussels.- 04.03.1998.
4. Presidency conclusions. Helsinki European Council.- 10-11 December 1999 // www.europarl.europa.eu/summits/hell_en.htm
5. A National Security Strategy for a New Century.- Wash.: White House, October 1998.-p.39.
6. EU-NATO Declaration on ESDP. Press Release (2002) 142.-16 December.- 2002.
7. Communication from the Commission to the Council and the European Parliament «Recommendation of the European Commission on Turkey's Progress towards Accession».- COM (2004) 656 final.-Brussels.-6.10.2004.-p.13.
8. Candidate and potential candidate countries. Key indicators and trade statistics – a comparison with the European Union.- Luxembourg: European Commission, Eurostat, 2008.
9. Europe: pour ou contre la Turquie// Le Monde.-2002.-9 Novembre.
10. Pochylczuk A. The European Union and Turkey – a Move Beyond the Standard Framework of Cooperation// Evropa.- 2001.-Is.1 (1).- p. 154.
11. Communication from the President of the Commission «Strategic Objectives 2005-2009. Europe 2010: a Partnership for European Renewal. Prosperity, Solidarity and Security».- Brussels: European Commission, 26.01.2005.-COM(2005) 12 final.-p.3.
12. Ünlühisarçikli Ö. EU, Turkey and Neighborhood Policies//Turkish Policy Quarterly.- 2009.- Vol.8.-No.3.- p.81.
13. Gross Domestic Product 2008. World Development Indicators Database.- World Bank, 7 October 2009.
14. Littoz-Monnet A., Villanueva Penas B. Turkey and the European Union: the implications of a specific enlargement// Egmont European Affairs Paper.-April 2006.-p. 14.
15. Key Facts and figures about Europe and the Europeans.-Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2007.- p.37, p.78.
16. Бетчер Б. Турция на пути в Европейский Союз/Расширение Европейского Союза и Россия/Под ред. О.В.Буториной, Ю.А.Борко.-М.: Издательский Дом «Деловая литература», 2006.-с.271.
17. Derviş K., Gros D., Öztrak F., Işık Y. Turkey and the EU Budget. Prospects and Issues//EU-Turkey Working Papers. -2004.-No.6 (August).- p.2.
18. Key Facts and figures about Europe and the Europeans.-Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2007.- p.10, p.76.
19. Communication from the Commission to the European Parliament and the Council «Enlargement Strategy and Main Challenges 2009-2010».-COM (2009) 533.- Brussels, 14.10.2009.-p.17.
20. Turkey has no place in EU: Sarkozy//www.eubusiness.com/news_live/1168786802.44
21. Merkel and Sarkozy Call for Privileged Partnership Angers Turkey//Eurasia Daily Monitor.- 2009.-Vol.6.-Is.92.
22. The EU-25's view of Turkey's membership bid.- 17 December 2004 //www.euractiv.com/en/enlargement/eu-25-view-turkey-membership-bid/article-133328
23. Babali T. Losing Turkey or Strategic Blindness?//Turkish Policy Quarterly.- 2009.-Vol.8.- No.3.-p.37.
24. Davutoglu A. Turkish Foreign Policy and the EU in 2010// Turkish Policy Quarterly.- 2009.- Vol.8.-No.3.- p.16.
25. Turkey in Europe. Breaking the vicious circle. Second report of the Independent Commission on Turkey. September 2009.-p.9.

Аблазов І.В.*

СТРАТЕГІЧНИЙ МОНІТОРИНГ ПРИ ВИБОРІ НЕВОЄННИХ ЗАСОБІВ ДОСЯГНЕННЯ ВОЄННО-ПОЛІТИЧНИХ ЦІЛЕЙ ДЕРЖАВИ

Political analysis and prognostics play the main role in the system of political gnosiology. The issue of strategic monitoring at the nonmilitary choice process is examined. To obtain optimal prognosis of the political-military situation the author propose to use the method of «SWOT-analysis».

У Воєнній доктрині України [1] наголошується на тому, що в сучасних умовах головну роль у зниженні рівня загрози національній безпеці України у воєнній сфері, запобіганні збройних конфліктів, актів агресії мають відігравати невоєнні засоби - політичні, економічні та інші.

Проблеми застосування невоєнних засобів у різних аспектах досліджують А. Каліх, О.Капто, Е. Кондаков, Дж.Най, Д.Фишер, а проблеми оцінювання та прогнозування воєнно-політичної обстановки (ВПО) – В.Богданович, В.Бочарников, Є.Горбунов, В.Косецов.

Отже, актуальність теми дослідження зумовлена необхідністю аналізу чинників, що впливають на досягнення державою своїх воєнно-політичних цілей.

Метою статті є дослідження підходів оцінки чинників, що впливають на вибір ефективних невоєнних засобів для досягнення воєнно-політичних цілей держави.

У воєнній політиці Україна орієнтується на реалізацію принципу оборонної достатності в умовах скорочення збройних сил. Разом з тим, через своє геополітичне положення вона є об'єктом пильної уваги з боку розвинених країн щодо реалізації їхніх геополітичних та інших інтересів. Ці обставини зумовлюють необхідність пошуку несилових шляхів забезпечення воєнної безпеки України та пріоритетного розвитку таких форм і методів, які, не будучи джерелом нагнітання воєнної напруги, забезпечували б у сучасних умовах високий рівень воєнної безпеки країни й підвищення якісних параметрів систем озброєння та військової техніки. Одним із таких напрямів є, безумовно, застосування невоєнних засобів.

На формування воєнно-політичних цілей впливають дуже багато чинників. Їх взаємодія має специфічний характер для кожної держави і постійно змінюється в часі. Кожна держава має власні воєнно-політичні цілі (ВПЦ) і визначає їх в різних умовах ВПО. Для нормування ефективної стратегії воєнної безпеки необхідно максимально повно й об'єктивно оцінювати всю сукупність зовнішніх і внутрішніх чинників, що впливають на її створення і реалізацію [2].

Визначення воєнно-політичної обстановки насамперед впливає на вибір воєнних засобів досягнення воєнно-політичних цілей держави. Проте ми розглянемо ВПО як умову, необхідну для врахування в процесі визначення невоєнних засобів досягнення ВПЦ держави.

* кандидат політичних наук, старший викладач кафедри Воєнно-дипломатичної академії

Україна визначає свої національні інтереси і пріоритети, шукає шляхи їх захисту, визначає своє місце і роль у регіоні та світі. Ефективне розв'язання цих проблем неможливе без постійного виявлення та аналізу чинників, які впливають на національну безпеку держави.

Міжнародні, політичні, правові, соціальні, суспільні норми мають надзвичайно великий вплив на досягнення воєнно-політичних цілей держави. Дії держави обмежені багатьма нормами, правилами, традиціями. Саме вони формують основні обмеження, створюють рамки для досягнення воєнно-політичних цілей держави, вихід за які сам по собі є небезпечним чинником ризику. До обмежувальних чинників належать: загальна система міжнародних відносин; прийняті державою міжнародних зобов'язання; міжнародне гуманітарне право; національне право; соціальні зобов'язання держави; суспільні норми та ін. [3].

Отже, є підстави вважати, що міжнародні, політичні, правові, соціальні, суспільні норми визначають обмеження, щодо реалізації заходів при досягненні воєнно-політичних цілей. Наявність конфліктів міждержавних інтересів, рівень напруженості міждержавних відносин – вагомі чинники, які впливають на досягнення воєнно-політичних цілей держави.

Розподіл засобів, які мають суб'єкти політики для досягнення своїх воєнно-політичних цілей держави на невоєнні і воєнні відображає мировоєнний характер історичного процесу, роздвоєння функціонування держав, суспільств і народів у ході розв'язання протилежних завдань, пов'язаних з миром або війною.

На відміну від недалекого минулого, коли основою системи воєнної безпеки виступав військовий чинник, в сучасних умовах головним у структурі даної системи, особливо України, виступають невоєнні засоби.

Невоєнні засоби – це сукупність соціальних інститутів (організацій), правових норм, духовних цінностей, інформації і технічних систем загального та спеціального призначення, яка використовується державою для дії на внутрішні і зовнішні відносини з метою зміцнення воєнної безпеки [4].

Переважає більшість авторів аналізують у своїх наукових роботах окремі невоєнні засоби. Так, наприклад, економічні засоби для економічного протиборства, інформаційні – інформаційного протиборства, політико-дипломатичні – розв'язання міжнародних правових проблем. При цьому, вони мають, переважно, практичний і прикладний характер, без наведення чіткого зв'язку між теоретичними доробками та практичними рекомендаціями. Досить поодинокими є спроби виведення на основі нормативного матеріалу, практичних та емпіричних даних поняття «невоєнні засоби» та підведення під це поняття більш чи менш вдалого теоретичного базису. Незначний відсоток авторів, даючи більш-менш сприятливе обґрунтування поняття «невоєнні засоби», вдаються до порівняльного аналізу та зіставлення цього, порівняно нового безпекового механізму, з «традиційними» воєнними засобами.

Сучасна війна є складним суспільно-політичним явищем, що входить складовою частиною в загальний політичний процес, який складається з сукупності взаємозв'язаних періодів, що характеризуються певним геополітичним масштабом (глобальним, регіональним, локальним) і використанням широкого спектру засобів досягнення тих чи інших політичних цілей.

Проте, не завжди і не всі політичні цілі можуть бути досягнуті за допомогою невоєнних засобів. Може наступити такий момент, коли для їх досягнення необхідно продовжити політику іншими засобами. Це служить причиною переходу мирної співпраці в

якісно новий стан – неозброєне протиборство, коли політика починає здійснюватися іншими, жорсткими невоєнними засобами. Воєнні засоби на цій стадії політичного процесу можуть виступати тільки як чинник гіпотетичної загрози (демонстрація сили) або мати короткострокове й обмежене використання (акції відплати). Активне застосування жорстких невоєнних засобів у поєднанні з нетрадиційними (в першу чергу з інформаційними) засобами складає головну особливість протікання нижчої фази війни в сучасних умовах. Неозброєне насильство, деформація нормальної життєдіяльності особи та досягнення політичної мети шляхом примусової зміни стану соціуму складають істотні ознаки цього періоду політичного процесу. Вирішення суспільно-політичних протиріч у даному випадку дає можливість перейти на новий рівень розвитку соціуму, хоч і за допомогою деформації нормальної життєдіяльності особи, але без використання воєнних засобів.

Вітчизняні фахівці розглядають невоєнні засоби забезпечення безпеки як, по суті все, що має в своєму розпорядженні держава за вирахуванням воєнної, а також міжнародні чинники, на які можна опертися в протидії воєнним загрозам. Але це визначення є дуже широким і не дає чіткого уявлення щодо видів невоєнних засобів.

Фахівці виділяють таку класифікацію основних невоєнних засобів: політико-дипломатичні, правові (міжнародні і внутрідержавні), економічні, фінансові, енергетичні, інформаційні (ЗМІ), ідеологічні (культурні, релігійні), інформаційні (мережні), гуманітарні, розвідувальні, громадські (неурядові).

Неможливість чи нездатність суб'єктів політики вирішувати протиріччя без застосування воєнних засобів приводить до переходу політичного процесу у вищу фазу, яка й є власне війною, оскільки саме тут застосовується збройне насильство, відбувається збройне протиборство сторін і руйнування нормальної життєдіяльності особи. В даному випадку воєнні засоби виступають у комплексі з жорсткими нетрадиційними засобами, причому перші грають роль домінуючої сили. Цей період завершується після досягнення ВПЦ і супроводжується початком мирного періоду або переходом в нижчу фазу війни, в якій політика продовжується іншими, але які вже не руйнують нормальну життєдіяльність особи воєнними засобами.

При застосуванні невоєнних засобів для досягнення ВПЦ держави необхідно обов'язково враховувати чинник військової могутності держави. Цей чинник відіграє важливу роль при демонстраційних діях та можливості безпосереднього їх застосування.

Одним з етапів алгоритму забезпечення обґрунтування невоєнних засобів для досягнення ВПЦ держави є стратегічний моніторинг ВПО, під яким слід розуміти процес збору стратегічної інформації та порівняння її характеристик з очікуваними значеннями. На цьому етапі необхідно визначити чинники, які характеризують ВПО та можуть впливати на вибір невоєнних засобів досягнення ВПЦ держави.

На нашу думку, головною вимогою до стратегічного моніторингу є те, що інформація має віддзеркалювати дійсні протиріччя воєнно-політичних і військово-економічних інтересів країн зовнішнього оточення, тенденції їх змін на стратегічному інтервалі часу. Процес відстеження дрейфу точки рівноваги зазначених інтересів має здійснюватись постійно. При цьому важливо, що зміни параметрів ситуації можуть ще не відбутися, але якщо рівновага вже порушена, то зазначені зміни обов'язково настануть.

Вадою процесу вибору невоєнних засобів досягнення ВПЦ держави є відсутність методики, що дозволила б коректно враховувати розвиток геополітичної ситуації та тенденції її змін. Зокрема це вплив світових процесів глобалізації, загрози національним інтересам, прогноз спроможності держави забезпечити сталий розвиток України, її стабільність на найближчу та віддалену перспективу.

Таким чином, дослідження чинників, що впливають на вибір невоєнних засобів досягнення ВПЦ держави, є невід'ємною складовою загального процесу стратегічного планування в цій сфері. Із здійсненням стратегічного моніторингу ВПО необхідно визначити методiku вибору невоєнних засобів для досягнення ВПЦ держави.

Необхідність удосконалення процесу стратегічного моніторингу при виборі невоєнних засобів досягнення ВПЦ держави обумовлена високим динамізмом трансформацій у ВПО у світі. Тому визначення зовнішніх та внутрішніх чинників, що впливають на цей вибір, їхня класифікація та дослідження динаміки їх змін є необхідним етапом стратегічного моніторингу та аналізу середовища [5].

У роботах Г. Почепцова [6] викладено деякі підходи та інструменти зменшення невизначеності при здійсненні стратегічного моніторингу та аналізу сфери забезпечення національної безпеки держави. За одним із них пропонується використання ідеї комплексних адаптивних систем на основі планування різного роду можливостей адаптації, що побудовані під конкретну загрозу (ризик, виклик) або ситуацію. Існує значна ймовірність того, що сьогоднішні загрози для системи забезпечення національної безпеки держави будуть суттєво відрізнятися від загроз, які виникнуть через 10-15 років. Тому як процес розробки і удосконалення методології стратегічного планування, так і його окремі складові мають передбачати можливість адаптації до змін внутрішнього та зовнішнього середовища.

А це обумовлює необхідність визначення насамперед комплексу чинників, що впливають на досягнення ВПЦ України, тенденції їх змін у середньостроковій та довгостроковій перспективі, закономірностей щодо їхнього впливу на систему забезпечення національної безпеки України.

У процесі визначення чинників зовнішнього та внутрішнього середовища необхідно врахувати деякі особливості:

- низьку якість даних, яка є наслідком їхньої низької достовірності, точності, своєчасності та повноти, а також непередбачуваність через суб'єктивний характер знань щодо закономірностей, причинно-наслідкових залежностей та зв'язків між цими процесами;
- значну розмірність множини системи зовнішніх і внутрішніх чинників, їх високу динамку та складність причинно-наслідкових зв'язків між цими чинниками;
- недосконалість науково-методичного апарату виявлення, аналізу й оцінки дебаланізуючих та стабілізуючих чинників, їх характеру, рівнів, причин виникнення, прогнозування динаміки їх змін, особливо у середньостроковій та довгостроковій перспективі;
- значну ціну для особи, суспільства та держави помилок стратегічного планування в цій сфері, зумовлених насамперед несвоєчасним виявленням та неадекватним реагуванням на реальні та потенційні загрози системи забезпечення національної безпеки держави:
- нелінійний, багатовимірний характер взаємозв'язків і взаємовпливів складових системи забезпечення національної безпеки держави та впливу на них зовнішніх і внутрішніх чинників;
- обмежені можливості безпосереднього використання досвіду з інших сфер життєдіяльності суспільства, держави, бізнесу, а також інших країн щодо створення та впровадження системи індикаторів оцінки стану та розвитку стратегічного планування забезпеченням національної безпеки держави;
- неможливість здійснення повноцінного експерименту з такою складною системою, як система забезпечення національної безпеки держави [7].

Чинники, що впливають на процес вибору невоєнних засобів досягнення ВПЦ держави, доцільно розглядати у широкому та вузькому розумінні. У широкому розумінні це

є чинники, які впливають у цілому на досягнення ВПЦ держави, а у вузькому – тільки ті з чинників, що безпосередньо впливають на процес вибору невоєнних засобів. Перша група чинників не має чітко класифікувати чинники, щоб потім їх подолати.

Враховуючи значну динамку змін зовнішнього та внутрішнього середовища у сфері національної безпеки, необхідно забезпечити безперервність стратегічного моніторингу та аналізу із застосуванням нових інформаційних технологій, що дасть змогу своєчасно обрати необхідні невоєнні засоби досягнення ВПЦ держави. Без створення інформаційно-аналітичної системи неможливо об'єктивно й однозначно оцінити переваги, вади, продуктивність та ефективність обраних невоєнних засобів.

При здійсненні стратегічного моніторингу та аналізу внутрішнього середовища мають бути визначені також три основні категорії об'єктів; ресурси (вхідні дані), поточна стратегія (процес), якість роботи системи (вихідні дані). Останнє передбачає наявність системи критеріїв та показників, відповідної методики, за якою має здійснюватися оцінка ефективності вибору невоєнних засобів досягнення ВПЦ держави, можливість порівняння прогностичних сценаріїв, які формуються комплексною моделлю, з фактичним станом внутрішнього та зовнішнього середовища.

Особливістю процесу вибору невоєнних засобів досягнення ВПЦ держави є те, що в цьому процесі передбачено спеціальну процедуру стратегічного моніторингу та аналізу - огляду сектору безпеки, результати якого мають бути основною інформаційною базою для досягнення ВПЦ України. Але чинним законодавством не визначено механізм його здійснення, відсутня єдина методологія та підходи щодо його проведення і вибору на його основі відповідних невоєнних засобів. Виключення складає тільки сфера оборони та військового будівництва, де згідно зі статтею 9 Закону України «Про організацію оборонного планування» передбачено здійснення оборонного огляду.

Для здійснення стратегічного моніторингу зовнішнього та внутрішнього середовищ часто застосовують формальні процедури SWOT-аналізу.

Щодо методики аналізу SWOT, то ця абревіатура була запропонована професором К.Ендрюсом у 1963 році на конференції в Гарварді, присвяченій проблемам бізнес-аналітики. Спочатку SWOT-аналіз був покликаний структурувати знання про поточну ситуацію і тенденції. Однак у 1965 році четверо професорів Гарвардського університету – Леранед, Крістенсен, Ендрюс, Гут запропонували сучасну технологію використання SWOT-методу для розробки стратегії поведінки організації [8].

У загальному вигляді SWOT-аналіз не містить економічних категорій, тому нині він зарекомендував себе як зручна універсальна методологія, що використовується для розробки стратегій у найрізноманітніших областях життєдіяльності. SWOT-аналіз є обов'язковим попереднім етапом при підготовці будь-якого рівня стратегічних планів.

Дані, отримані в результаті застосування SWOT-аналізу, можуть слугувати базовими засадами для розробки стратегічних цілей, допомогти групі фахівців розробити ефективну стратегію врегулювання проблем національної безпеки.

Суть SWOT-методу стратегічного планування полягає у виокремленні чотирьох категорій: Strengths – сильні сторони; Weaknesses – слабкі сторони; Opportunities – можливості; Threats – загрози.

Результати застосування SWOT-аналізу дають змогу оцінити спроможність держави за рахунок власних невоєнних засобів реалізувати наявні можливості та протистояти загрозам, а також подолати внутрішні недоліки для досягнення ВПЦ держави.

SWOT-аналіз – вид діяльності, що залежить в основному від наявної інформації та певної частки стратегічного відчуття. Корисні відомості про стан національної безпеки

держави, необхідні для його здійснення, містяться в офіційних документах (доктринах, концепціях, стратегіях, законах, програмах, указах тощо), державних статистичних даних, вітчизняних і закордонних відкритих джерелах інформації, наукових розробках і публікаціях, заявах і висловлюваннях вищих посадових осіб держави, результатах соціологічних опитувань громадської думки населення, а також в інформації з обмеженим доступом.

SWOT-аналіз – це оцінка реального стратегічного стану держави, що показує, наскільки поточна стратегія державної політики національної безпеки відповідає її внутрішнім ресурсам і міжнародному становищу. Сильні сторони держави перетворюють деякі зовнішні можливості в реальні, збільшуючи вірогідність їхньої реалізації.

Реалізуючи певні стратегічні кроки і працюючи над слабкими сторонами, змінюючи певним чином свою стратегію державної політики національної безпеки, держава може перетворити загрози на сприятливі стратегічні альтернативи.

Як свідчать основні результати даних досліджень, аналіз воєнно-політичного середовища – це дуже важливий і складний етап стратегічного планування державної політики національної безпеки. Він вимагає уважного аналізу процесів, що відбуваються у воєнно-політичному середовищі, оцінки чинників і встановлення зв'язку між ними і сильними та слабкими сторонами системи забезпечення національної безпеки, а також можливостями і загрозами зовнішнього воєнно-політичного середовища.

Отже, SWOT-аналіз – це системний аналіз сильних і слабких сторін системи забезпечення національної безпеки держави, можливостей і загроз її зовнішнього воєнно-політичного середовища. На основі даного методу можна якісно проаналізувати вплив чинників різної природи при виборі невоєнних засобів досягнення воєнно-політичних цілей держави.

Список використаних джерел

1. Воєнна доктрина України / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К.: Парлам. вид-во, 2004. – 15 с. – (Бібліотека офіційних видань).
2. Косевцов В. О. Національна безпека України (теорія, реальність, прогноз) / Косевцов В. О. – К.: Сатсанга, 2000. – 80 с.
3. Бабич В. В. О новом подходе к анализу современного противоборства и некоторых других проблемах / В. В. Бабич // Военная мысль 2008. – № 3. – С. 33–42.
4. Фишер Д. Невоенные аспекты безопасности: системный подход / Фишер Д. – М.: ОАО «Издательский дом Брановского», 2005. – 287 с.
5. Стратегічне управління військово-технічним співробітництвом в інтересах застосування воєнної безпеки України / [В. М. Шемаєв, В. М. Бегма, О. М. Загорка, В. О. Косевцов]; за заг. ред. І. С. Руснака. – К.: ПНБ, НАОУ, 2005. – 228 с.
6. Почепцов Г. Г. Стратегический анализ: Стратегический анализ для политики, бизнеса и военного дела / Почепцов Г. Г. – К.: Дзвін, 2004. – 333 с.
7. Богданович В. Ю. Внутрішні та зовнішні фактори впливу на процес стратегічного планування у сфері державного управління забезпеченням національної безпеки України / В. Ю. Богданович, А. В. Семенченко // Вісник державної служби України – 2006. – № 3. – С. 6–14.
8. Горбулін В.П. SWOT-аналіз як важливий елемент стратегічного планування національної безпеки / В.П. Горбулін, А.Б. Качинський // Національна безпека: український вимір. – 2009. – № 6(25). – С.23–30.

Кушніренко В.О.*

АЛЬТЕРНАТИВНІ ПІДХОДИ ДО ІСТОРИЧНОЇ ШАРІАТСЬКОЇ МОДЕЛІ У КОНСТРУЮВАННІ ПОЛІТИЧНОЇ РЕАЛЬНОСТІ В РАМКАХ ІСЛАМСЬКОЇ АВТЕНТИЧНОЇ ТРАДИЦІЇ

В статті розглядаються ключові проблеми адаптації традиційних соціально-політичних цінностей Ісламу в контексті сучасної світової політичної реальності, окреслюються проблемні сторони здійснення шаріатської моделі влади в умовах реалій сучасної національної держави, аналізуються методологічні аспекти можливих реформ та соціокультурні межі їх здійснення.

Ключові слова: Іслам, історичний шаріат, іджтіхад, ісламська реформа, ісламська держава, метод Пророка, джерела шаріату, кораничне послання, іджма.

В статье рассматриваются ключевые проблемы адаптации традиционных ценностей Ислама в контексте современной мировой политической реальности, определяются проблемные стороны осуществления шариятской модели власти в условиях современного национального государства, анализируются методологические аспекты возможных реформ та социокультурные границы их осуществления.

Ключевые слова: Ислам, исторический шариат, иджтихад, исламская реформа, исламское государство, метод Пророка, источники шариата, кораническое послание, иджма.

The article deals with key issues of adaptation of traditional Islamic social and political values to the contemporary world political reality, and the problematic sides of Sharia's power model realization in the realities of the modern national state are outlined, examines methodological aspects of the possible reforms and social-cultural limits of their implementation.

Keywords: Islam, historical Sharia, ijtiihad, Islamic reform, Islamic state, method of Prophet, sources of Sharia, Quranic message, ijma.

Держави в сучасному світі, для того щоб бути повноправними членами діючої системи міжнародних відносин та міжнародного правопорядку, повинні гарантувати населенню своїх країн рівні громадянські права на участь в управлінні державою, а також вони мають забезпечувати і використовувати усі юридичні та інші ресурси, необхідні для розвитку і забезпечення індивідуальної та колективної ідентичності відповідних суспільств. Як свідчить сьогоднішня, домінуюча модель сучасної ісламської ідеології, тобто історичний шаріат, породжує серйозні невідповідності мусульманської політико-правової системи вимогам сучасного конституційного, карного і міжнародного права, існуючим стандартам прав людини, особливо щодо стану жінок і не-мусульман [12]. Проте

* кандидат політичних наук, директор Центру комплексних досліджень глобальних мегатенденцій імені Аль-Газалі

проблема невідповідності основоположних принципів ісламської доктрини низки чинних правових норм історичного шариату може бути вирішеною в рамках ісламської традиції, бо прогресивний розвиток і відповідні структурні зміни не тільки не суперечать базовим принципам Ісламу, а, навпаки, є одними з визначальних характеристик ісламської культури, зокрема політичної [6].

Проблемі пошуку легітимних шляхів реформування чи модернізації ісламських суспільств і держав приділяли і приділяють значну увагу як в мусульманських, так і в не-мусульманських країнах. Серед робіт, присвячених проблемам модернізації незахідних суспільств, зазначимо загальнотеоретичні дослідження С. Блека, Ш. Айзенштадта, С. Хантігтона, Д. Ептера, В.Я. Белокреницького, І.Л. Фадєєвої, О.К. Лук'янова, В. П. Горбатенка тощо. Проблеми модернізації політичних систем в ісламському світі вивчали Н. Кулсон, Дж.Л. Еспозіто, Дж.О. Воль, Д. Лернер, В. І. Юртаєв, Н. М. Мамедов, А.З. Арабаджян, В. І. Данілов, О. В. Плешова. Питанням функціонування та розвитку моделі ісламської держави присвячені праці Хаді ал-Алаві, Мухаммада Іззата Дарвази, Мухаммада Дійа' ад-Діна ар-Райїса, Кахтана Абд ар-Рахманом ад-Дурі, Фазлура Рахмана, Махмуда Тахи, Абу Аля аль-Маудуді, Мохаммеда Хатамі, Рухола Мусаві Хомейні, Махмуд Талегані, Мухаммада Хамідулі, Алі Шаріаті, Н. Ербакана. Дослідженням феномену шариату і окремих його аспектів займалися Махмуд Мухаммад Таха, Фазлур Рахман, Дж. Н. Андерсен, Л.Р. Сюкяйнен, З.Х. Мисроков, І.І. Варьяш.

Відомий ісламський науковець і суспільно-політичний діяч Фазлур Рахман так визначав проблему, з якою стикається ісламський модернізм: «У наш час мусульманське суспільство перебуває у дуже скрутному становищі: якщо на ранньому етапі розвитку соціальних інститутів Ісламу, Іслам, так би мовити, починав з чистого аркуша і повинен був створити соціальну тканину суспільства *ab initio* (саме внаслідок чого виникла середньовічна соціальна система), то зараз, коли мусульмани стикаються з необхідністю фундаментальної реорганізації, перед ними з усією гостротою постає питання, як далеко можна зайти в прагненні зробити аркуш знову чистим, позбувшись всього непотрібного і шкідливого, на яких принципах потрібно засновуватися і якими методами користуватися при створенні нового набору інститутів» [10, с.34].

Щоб повернути Ісламу його провідне значення та відродити його роль як прогресивної сили в житті індивіда та суспільства, ще один методолог реформи доктор соціології та історичних наук іранець Алі Шаріаті пропонував використати «метод пророка Мухаммада». Згідно з Алі Шаріаті, пророк Мухаммад використовував свій метод для ефективних соціальних змін та внутрішньої трансформації людини. Алі Шаріаті підкреслював унікальність цього метода. «Пророк зберіг форму і традиційний зміст, – писав іранський вчений, — які мали глибоке коріння в суспільстві та були звичні багатьом поколінням людей, проте, змінив їхню сутність. Він змінив дух, напрямок і практичну спрямованість звичної форми в революційному, активному та безпосередньому напрямку» [7, с.12]. Щоб зрозуміти суть «методу Пророка», проілюструємо роздуми Алі Шаріаті про хадж. Як відомо, до Мухаммада на території Кааби знаходилися ідоли, які були об'єктом культового поклоніння арабів. Згідно з Алі Шаріаті, пророк Мухаммад використовував попередню форму ритуалу, перетворивши її «у найвеличніший, найчудовіший обряд, що походив з єдності Бога й єдності людини», тобто Пророк через свій революційний підхід перетворив обряд паломництва племен ідолопоклонників на традицію, майже повністю протилежну попередній за своїм призначенням. В цьому і полягали, на думку Алі Шаріаті, новаторство і революційність «методу Пророка», який передбачав революційну зміну свідомості й ставлення людей до звичних речей. Арабам в Ісламі не треба було приховувати свої звичні

та освячені часом звичаї та ритуали. Більш того, вони відчували оновлення, істинність своїх віковичних звичаїв. Як наслідок, вони природно перейшли від ідолопоклонства до віри в єдиного Бога. Алі Шаріаті підкреслював, що «революція, яка відбулася в рамках звичаю, зберігає притаманну йому форму, але змінює його зміст, вона відбувається більш швидко за будь-яку іншу (культурну чи інтелектуальну) революцію, а суспільство чітко усвідомлює, що до попереднього немає вороття, а реформатор не відділяється від суспільства». Вказуючи на ці показові характеристики «методу Пророка», Шаріаті вважав, що сучасна мисляча інтелігенція може ефективно використовувати цей метод з метою трансформації сучасного мусульманського суспільства без руйнації його внутрішніх зв'язків (революційним шляхом), без неминучих негативних наслідків революції та не протиставляючи себе «основам віри та віковим соціальним цінностям» [7, с.13].

В світлі цього Алі Шаріаті надавав особливої символічної значимості, з соціальним та політичним навантаженням в сучасному контексті, хаджу. Він символічно розглядав хадж як важливий ритуал, який налаштовує свідомість людини на хвилю кардинальної трансформації, що спонукає людину та суспільство до розвитку і вдосконалення. Шаріаті акцентував увагу на соціально-політичній значущості хаджу, актуалізуючи його сакральне значення. Алі Шаріаті проголосив хадж проявом єдності людства, безкласовості і прагнення досконалості. На його думку, «зміни» для мусульманина мають значення в контексті втілення суб'єктивно відчуті під час хаджу вселенської єдності (таухіда) в принципах повсякденної реальності людського життя чи життя якогось суспільства при одночасному усвідомленні та збереженні значущості отриманого та поновлюваного досвіду. В період здійснення паломництва (хаджа), як зауважував Шаріаті, людина випробовує свої сили в повторенні досвіду Ібрагіма (біблійного Авраама, одного з центральних персонажів в коранічній традиції), який полягав у відбудові храму Кааби для служіння єдиному Богу. Отож, людина в сучасну епоху також стає руйнівником реакційних і архаїчних форм життя та моделює нові адекватні часу відносини в суспільстві [7, с.13].

Ісламський підхід у реформуванні суспільно-політичної реальності, який полягає у використанні потенціалу ісламської соціокультурної парадигми в процесі змін, не може не включати в себе, в тій або іншій формі, такі три елементи, а саме: застосування Корану і Суні, використання *іджтіхаду*¹ [4] і нове ствердження ісламської автентичності [14]. Однак питання полягає в тому, яким є значення і застосування цих критеріїв ісламського підходу в сучасному контексті. Легітимна ісламська відповідь на виклики, які постають перед сучасними мусульманськими суспільствами, має базуватися на Корані й Суні як основі світоглядної парадигми мусульман. Але це абсолютно не виключає, а, насправді, і потребує, сучасного трактування цих фундаментальних джерел Ісламу, адекватне всій сукупності їхнього змісту та основного значення, а також новим умовам суспільної дійсності. Вимоги застосування Корану і Суні вказують, що цим основним джерелам Ісламу має надаватися тлумачення, яке дозволяє застосовувати їх на практиці в конкретних соціальних, економічних і політичних умовах сучасного мусульманського суспільства [3].

Фазлур Рахман зробив важливий внесок в прояснення питань і постановку проблем, пов'язаних з сучасним ісламським підходом до політико-правової реформи. Лейтмотивом його теорії є теза, що «принципове положення, яке хоча і не було чітко сформульоване модерністами, полягає в тому, що Коран, який є вічним Словом Аллаха, тим не менше

¹ Буквальне значення слова «іджтіхад» в перекладі з арабської мови – «старанність, велика наполегливість». Але в політичному і правовому дискурсах цей термін означає незалежну думку фахівця з питань, на які немає прямих відповідей в Корані і Суні

був безпосередньо адресований конкретному суспільству із специфічною соціальною структурою... Тому однаково необхідні були як юридичний, так і моральний підходи» [10, 47]. Логіка його міркувань про необхідність юридичного та морального підходів до проблем невольництва та стану жінок неминуче підводили до висновку, що моральні приписи Ісламу, спрямовані проти невольництва і на захист рівноправ'я жінок, повинні бути оформлені у вигляді юридичних принципів, оскільки «специфічна соціальна структура» мусульманського суспільства змінилася в достатній мірі для того, щоб втілити ці моральні імперативи в життя.

Продовжуючи свою думку, Фазлур Рахман висловив припущення, що увесь історичний шаріат цілком треба переосмислити у світлі Корану та прийняти сувору методологію розуміння і трактування Корану. Для цього він запропонував так званий «триєдиний підхід»:

1. «Для визначення значення тексту Корану потрібно використовувати тверезий і чесний історичний підхід... Перш за все, Коран треба вивчати в хронологічному порядку. Дослідження на початку найбільш ранніх одкровень надасть нам достатньо чітке сприйняття того, що було вихідним поштовхом ісламського руху, на відміну від тих заходів та інститутів, які були створені та встановлені пізніше».

2. «Тільки тоді можна буде провести різницю між правовими приписами Корану та завданнями й цілями, яким і повинні були слугувати ці закони...»

3. «Треба зрозуміти та зафіксувати завдання Корану, жодною мірою не випускаючи з поля зору їхній соціальний контекст, тобто обставини, за яких жив та працював Пророк» [10, 97].

В свою чергу відомий суданський суспільно-політичний діяч і вчений Махмуд Таха вказував на те, що суть проблеми невідповідності історичного шаріату вимогам сучасних мусульманських суспільств полягає у тому, що усі принципи шаріату, які вступають у протиріччя з конституціоналізмом, засновані на текстах Корану та Суни мединського періоду історії Ісламу. Концепція історичної шаріатської держави була створена саме в мединський період, бо в мекканський період історії Ісламу мусульмани ще не стали політичною спільнотою і не створили своєї держави. Мединська модель була продиктована політичними та соціальними реаліями VII століття, тому немає потреби відтворювати цю модель в принципово нових сучасних умовах. На основі аналізу контексту аїятів Корану мединського періоду та залучення більш загальних мекканських текстів суданський вчений знаходив аргументи на користь фундаментальних принципів конституціоналізму, створюючи цим необхідні передумови для останнього як ісламського принципу.

Вихідна посилка Махмуда Тахи зводиться до того, що при ретельному аналізі текстів Корану і Суни можна виділити два рівні або два етапи священного послання Ісламу, один з яких належить до раннього мекканського, а інший – до більш пізнього, мединського періоду. Крім того, зауважував він, що більш раннє послання, отримане в Мекці, в якому стверджується вроджена гідність всіх людей незалежно від їхньої статі, релігійних переконань, раси тощо, то і є вічним і основним посланням Ісламу. Для цього послання характерне визнання рівності чоловіків та жінок, їхнього права на цілковиту свободу вибору в питаннях релігії та віри. І зміст послання Ісламу і спосіб його поширення в мекканський період базувалися на принципі права на свободу вибору без будь-якого примусу або насильства. Отже, положення послання мекканського періоду, які неможливо було застосувати на практиці в історичних умовах VII століття, були скасовані, і їх замінили більш відповідні умовам того часу принципи, які були відкриті Пророку та втілені в життя в мединський період.

На думку суданського вченого, поява послання мединського періоду, було свідченням того, що тогочасне суспільство ще не готове до сприйняття на практиці положень мекканського рівня послання. Махмуд Таха, проте, зауважував, що скасовані аспекти мекканського послання не були загублені назавжди як джерело шаріату і мусульманського права. Скоріше їхнє використання було відкладене доти, поки в майбутньому для цього не будуть створені відповідні умови. Бо в іншому випадку, стверджує суданський вчений, вищі й вічні аспекти вчення Ісламу були б назавжди втрачені [13, с.120].

Для того, щоб оцінити логіку думок Махмуда Тахи, треба пригадати основні історичні події періоду раннього Ісламу і навести декілька прикладів, які могли б проілюструвати його тезу, а також зрозуміти їхнє значення для сучасного мусульманського суспільного життя. Протягом перших 13 років своєї місії, між 610 і 622 роками нової ери, Пророк отримав наказ Аллаха поширювати Іслам в Мецці й навколо неї виключно у мирний спосіб, відповідно до принципу цілковитої свободи вибору. Так, в аяяті 16:125 Корану Пророку дається наказ: «Закликай всіх людей до шляху Господа з мудрістю і добрим умовлянням і сперечайся з ними тим, що найкраще (сперечайся з ними, використовуючи найкращі докази) [5].

Як пише Махмуд Таха, «мекканський і мединський» тексти (Корану) різняться не через різний час і місце одкровення, а головним чином тому, що були адресовані різним аудиторіям. Так, поширеною в Корані мединського періоду є фраза «О, правовірні!», яка звернена до конкретної общини, в той час як Коран мекканського періоду звертається до всіх, і звертання це звучить: «О, люди!». На підтвердження своєї думки про те, що послання Ісламу можливо і дійсно було співвіднесене з потребами і можливостями його аудиторії, з цією ж метою Махмуд Таха звичайно цитував текст Суни, в якому передано слова Пророка: «Нам, пророкам, доручено говорити з людьми на тому рівні, на якому вони можуть нас зрозуміти» [13, с.125].

Кажучи про застосування Корану і Суни, ми, як правило, говоримо про їхнє тлумачення і застосування через посередництво певних людей. У аяяті 29:49 говориться про Коран, як про чітке знання і свідчення в серцях і розумах людей, кому було дароване знання [5]. У свій час Алі ібн Таліб, як говорить традиція, висловився, що сам Коран нічого не промовляє, але чоловіки (а зараз і жінки) говорять за Коран. Те ж саме, безумовно, можна сказати стосовно Суни. Сучасні прихильники радикальних ісламістських рухів часто кажуть про *іджтіхад* як про шлях вирішення всіх проблем, що виникають в зв'язку із застосуванням історичного шаріату в наші дні [12].

Але, якщо ми братимемо до уваги природу *іджтіхаду* та межі його застосування в рамках історичного шаріату, то прийдемо до висновку, що цей підхід навряд чи дозволить провести на достатньому рівні реформу в класичній ісламській політико-правовій системі. Іджтіхад в рамках історичного шаріату не є достатнім, бо більшість принципів і правил шаріату, що викликають сьогодні проблеми й які належать до сфери конституційного права, кримінального судочинства, міжнародного права і прав людини, засновані на чітких текстах Корану і Суни. Адже, розробники шаріату вважали, що іджтіхад не можна використати при розгляді питань, з яких існують ясні і чіткі вказівки в Корані й Суні [8].

І якщо не вдасться ввести нове тлумачення джерел шаріату, яке дозволить сучасним мусульманам частково або цілком змінити проблематичні аспекти шаріату і мусульманського права, у них буде тільки два виходи: продовжувати ігнорувати шаріат в публічній сфері, як це, досі робиться в більшості сучасних мусульманських держав, або почати впроваджувати історичний шаріат як державну ідеологію, попри невідповідність певних його принципів і правил сучасним стандартам конституціоналізму і міжнародного права та рівню розвитку людського суспільства.

Автентичність ісламського послання і відмова від чужинських ідей – це також предмет інтерпретації. Щоб забезпечити суто ісламський підхід і відкинути все чужинське, необхідно мати чітке визначення того, що можна вважати суто ісламським і, відповідно, що є чужинським, неісламським. Це, безумовно, складне питання, яким займалися чимало ісламських модерністів та їхніх критиків [9]. Можливим критерієм істинно ісламського характеру будь-якого положення може служити його відповідність всьому тексту Корану і Суні. Але застосування подібного критерію наптовхується на ту проблему, що в Корані і Суні існують місця, які суперечать один одному. Наприклад, в той час, як ранній Коран мекканського періоду вимагає від Пророка і його послідовників діяти в мирний спосіб і надавати іншим право вільного вибору приймати або відкидати Коран, Коран і Суна мединського періоду прямо санкціонували, а в деяких випадках навіть вимагали використання за певних умов сили, щоб змусити невірних або прийняти Іслам, або зазнати певних санкцій, передбачених історичним шаріатом. Натомість, щоб примирити ці явні невідповідності, провідні юристи, засновники *мазхабів* (релігійно-правовий напрямок, школа), використали принцип *наск* (скасування або відмови від деяких текстів Корану і Суні), щоб забезпечити цілісність системи шаріату, яка повинна відповідати всій сукупності текстів Корану і Суні [4].

Саме в світлі цього виникає справедливе питання: що змушує вважати процес *наску* раннього періоду мусульманської історії остаточним і таким, що не підлягає перегляду? Чому у сучасних мусульман не може бути можливості переглянути значення та використання *наску* для того, щоб повернутися до застосування аятів Корану, які досі вважалися скасованими, розкривши, таким чином, нові обрії та нові можливості для розвитку альтернативних принципів шаріату та ісламського права? Це питання і розглядав Махмуд Таха. Суданський мислитель доводив, що можливо, більше того – необхідно переосмислити значення і застосування *наску* для забезпечення необхідного рівня ісламської політико-правової реформи. Він писав: «Еволюція шаріату в тому вигляді, в якому вона була описана вище, – це просто еволюція, що передбачає перехід від одних текстів (Корану) до інших, від тексту, який відповідав системі управління державою у VII столітті й був тоді застосований, до тексту, який в ті часи був дуже прогресивним і в зв'язку з цим мусив бути скасованим. Аллах промовляв: «Будь-який раз, коли Ми скасовуємо аяят або примушуємо його забути (відкладаємо), Ми даємо вам кращий, ніж він або схожий на нього (такий самий). Хіба ти не знаєш, що Аллах над будь-якою річчю спроможний» (Коран, 2:106). Фраза «Коли Ми скасовуємо аяят» означає, що ми відмовляємося від нього, але фраза «або примушуємо його забути («відкладаємо»)» означає, що введення в дію або втілення в життя даного аяята відсувається у часі. Фраза «Ми даємо вам кращий, ніж він» означає, що інший аяят буде ближчим до розуміння людей і буде краще відповідати вимогам часу, аніж відкладений аяят; «або такий самий» означає підтвердження того ж аяята, коли прийде відповідний для його застосування час. Відмінені аяяти були скасовані відповідно до вимог часу, і їхнє застосування було відкладено до настання відповідного часу. Коли такий час прийде, ці аяяти стануть адекватними і вживаними та будуть втілені в життя, в той час, як ті, які втілювалися в життя у VII столітті, будуть скасованими... У цьому раціональне значення скасування. Іншими словами, скасування не розглядалося як остаточне і безповоротне, застосування аятів лише було просто відкладене до відповідного часу. Подібний еволюційний підхід дозволяє враховувати не тільки сам текст, але і основу, яка знаходиться під ним. Якщо додатковий текст, який у VII столітті перекрив початковий вірш, цілком виконав свою задачу і виявився непридатним в умовах нової ери, тобто у XX столітті, значить, прийшов час скасувати його і ввести в дію початковий текст.

Таким чином, початковий текст стає діючим у ХХ столітті й складає основу нового законодавства. Ось що означає еволюція шаріату. Це перехід від тексту, який виконав свою задачу і виробив свій ресурс, до іншого тексту, який був відкладений, поки не прийшов його час. Еволюція ця, таким чином, не буде нереалістичною або непродуманою та не буде висловленням наївних або незрілих думок. Це буде просто перехід від одного тексту до іншого» [13, с.40]. Отже, ця цитата не тільки пояснює еволюційний підхід Махмуда Тахи як принцип інтерпретації, що дозволяє зберегти ісламську політико-правову автентичність, але також вказує на ті критерії, якими суданський мислитель користується для визначення того, які аїяти повинні бути застосовані сьогодні і чому.

Незважаючи на чисельність існуючих підходів до реформи ісламської політико-правової системи, залишається питання, якою може бути реформа і як далеко вона може зайти або заходила при застосуванні ісламського правового потенціалу [1]. В цьому контексті показовими є зусилля сучасних реформаторів, спрямовані на трансформацію історичного поняття *іджма* (суспільна згода, консенсус, як джерело шаріату) в сучасному законотворчому процесі [4]. Ідеї, виражені сучасними мусульманськими авторами, що підтримують використання цієї техніки, можуть стати дійовим засобом проведення ісламської політико-правової реформи.

Іджма як джерело шаріату було визнаним з досить раннього часу в ісламській історії, значення і сфера застосування цього джерела трактувалися і трактуються доволі суперечливо. Протягом усієї ісламської історії перед фахівцями поставало питання про те, що складає *іджму*. Чи вимагає вона повної і загальної згоди або припускає деякі розбіжності та наявність меншості, яка не погоджується? Чи означає вона консенсус сподвижників Пророка або мединської общини, чи консенсус всіх мусульманських вчених і правознавців (або всіх в даній місцевості), чи консенсус взагалі всіх мусульман? Чи говоримо ми про *іджму* одного покоління (вчених або всієї мусульманської общини) чи про *іджму* декількох поколінь? Чи є *іджма* попереднього (або попередніх) поколінь обов'язковою для всіх наступних поколінь? [11]

Всі ці та чимало інших питань, пов'язаних з природою *іджми* і сферою її застосування, були і залишаються джерелом численних питань. Остаточні відповіді на які ще досі не знайдено. Проте це дає можливість для тлумачення цього терміну в світлі сучасних цивілізаційних тенденцій розвитку людського суспільства, тобто до осучаснення певних аспектів цього поняття.

Іслам не починав з чистого аркуша, бо самі мусульмани розглядають Іслам як продовження і кульмінацію авраамічної традиції. Крім того, мусульманське право і політична теорія й практика виникали не в релігійному, соціальному, економічному і політичному вакуумі, а тому увібрали в себе й модифікували чимало аспектів до-ісламської арабської та неарабської правової і політичної традиції. Проте перші мусульмани відчували і мислили себе початківцями, оскільки вірили, що володіють принципами і методами створення нової соціальної системи. Отже, якщо мусульмани хочуть вдосконалити власне сучасне соціальне життя і продовжити фундаментальну місію Ісламу в наш час, творчий підхід та психологічне відчуття себе як початківців неминуче потрібно відновлювати.

Сучасна мусульманська інтелектуальна еліта, не протиставляючи себе основам релігії та віковим соціальним цінностям, має ефективно впливати на впровадження інновацій в мусульманських суспільствах з метою позитивної трансформації цих суспільств. В світлі цього актуальними є інтелектуальні пошуки сучасних ісламських дослідників нетрадиційного напрямку, зокрема Фазлура Рахмана, Алі Шаріаті й Махмуда Тахи, праці яких

характеризуються серйозною розробкою ісламських автентичних підходів щодо характеру реформ в мусульманських суспільствах і потужно впливають на вироблення стратегії та на методологію реформування мусульманської політико-правової системи. Значущість інтелектуального доробку мислителів-реформаторів виходить з того, що для мусульман є вкрай важливим отримати ісламське підтвердження законності практики конституціоналізму та підтримку відповідної моделі держави.

Проте, незалежно від того, наскільки логічною та ефективною може бути нова ісламська методологія реформи, залишається відкритим питання про її практичне втілення. І справа полягає не тільки в тому, що принципи такої методології уявляються як розрив з віковими традиціями ісламської юриспруденції, але і в тому, що він містить потенційну загрозу інтересам могутніх політичних сил як в мусульманському світі, так і на Заході. В світлі цього, незважаючи на те, що умови для відвертого та впорядкованого обговорення проблем трансформації ісламської соціально-політичної реальності вже створюються, перспектива визнання та впровадження нової методології реформи в недалекому майбутньому залишається маловірогідною.

Список використаної літератури:

1. Арабский Восток: ислам и реформы: Сб. науч. работ. – М.: Институт изучения Израиля и Ближнего Востока, Институт Африки РАН, 2000. – 341 с
2. Ахмедов А. Социальная доктрина Ислама. — М.: Политиздат, 1982. – 270 с
3. Ислам: традиции и перспективы. // Церковь и общество. – 1998. – № 1-2. – С. 25-32
4. Ислам: Энциклопедический словарь / Сост. Г.В. Милославский, Ю.А. Петросян, М.Б. Пиотровский. – 1-е изд. – М.: Наука, 1991. – 315 с
5. Коран: Перевод с арабского М.–Н. О. Османова. – М.: Ладомир, 1999. – 926 с
6. Хатами Сейед Мохаммад. Традиция и мысль во власти авторитаризма: Пер. с перс. – М.: МГУ, 2001. – 288 с
7. Юртаев В.И. Иран. Студенты в исламской революции. – М.: Наука, Восточная литература РАН, 1993. – 218 с.
8. Abdur Rahim. The Principles of Muhammadan Jurisprudence According to the Hanafi, Maliki, Shafii and Hanbali Schools. – Westport, Conn.: Hyperion Press, 1981. – 567 p
9. Maudoodi Abul Ala. Political Theory of Islam. – Delhi: Jama`at-i-islam, 1964. – 421 p.
10. Rahman Fazlur. Islam. – Chicago: University of Chicago Press, 1979. – 397 p.
11. Rahman Fazlur. Islamic Methodology in History. – Karachi: Central Institute of Islamic Research, 1965. – 389 p.
12. Rashid Ahmed. Taliban. The Story of the Afghan Warlords. – London: Pan Books, 2001. – 276 p.
13. Taha Mahmoud Mohamed. The second Message of Islam. – Syracuse: Syracuse University Press, 1987. – 510 p
14. Voll John O. Islam: Continuity and Change in the Modern Word. – Boulder, Colo.: West-view Press, 1984. – 324 p.

Чабанна М.В.*

РОЛЬ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИДАТКІВ У ПРОЦЕСІ ПРИЙНЯТТЯ ПОЛІТИЧНИХ РІШЕНЬ (ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ)

У статті розглянуто вплив опортуністичної поведінки та обмеженої раціональності як чинників формування трансакційних видатків, на процес прийняття політичних рішень.

Ключові слова: політичне рішення, трансакція, трансакційні видатки, обмежена раціональність, опортуністична поведінка, ситуація невизначеності.

There is considered the effect of «opportunistic behavior» and «bounded rationality» on the formation of transactional costs in political decision making process in the article.

Key words: political decision, transaction, transactional costs, bounded rationality, opportunistic behavior, the situation of uncertainty.

В статье рассмотрено влияние оппортунистического поведения и ограниченной рациональности на формирование транзакционных издержек в процессе принятия политических решений.

Ключевые слова: политическое решение, транзакция, транзакционные издержки, ограниченная рациональность, оппортунистическое поведение, ситуация неопределенности.

Прийняття рішень у будь-якій сфері є комплексним процесом, який залежить від багатьох взаємопов'язаних чинників. Зокрема прийняття політичних рішень спрямовано, як на управління суспільними процесами в цілому, так і на реалізацію інтересів суб'єктів політики, і часто являє собою циклічний процес та відбувається в умовах невизначеності і обмеженості ресурсів.

Оцінка політичного рішення, подібно до оцінки рішення у будь-якій іншій сфері, залежить не лише від досягнення мети та розв'язання ситуації, яка спричинила його прийняття, але і від інших аспектів, таких як період реалізації рішення та видатки, які супроводжують цей процес. І якщо йдеться про максимальне наближення до досягнення сформульованої мети, то потрібно враховувати необхідність мінімізації часу, витраченого на реалізацію рішення, та видатків, які цей процес супроводжують. Отже, оскільки спрямованість політичного рішення на реалізацію пріоритетних цілей у контексті задоволення суспільних потреб спричиняє наявність видатків його реалізації, приділимо цьому питанню окрему увагу.

Коли йдеться про видатки, найпоширенішими вважаються фінансові, і в цілому, матеріальні, витрати. Проте у процесі політичної (економічної, соціальної) взаємодії видатки є не лише технічними, але і трансакційними, тобто, пов'язаними із трансакціями, які відбуваються. Ідеї про наявність трансакційних видатків, серед яких є видатки пошуку

* кандидат політичних наук, доцент кафедри політології Національного університету «Кієво-Могилянська Академія»

інформації, ведення перемовин, видатки опортуністичної поведінки тощо, присутні у поглядах інституціоналістів та неінституціоналістів (таких як Р. Коуз, Д. Норт, О. Уільямсон, С. Чунг, Й. Барцель, К. Леффлер та інші). Трансакцію (як стверджував представник інституційного підходу до дослідження процесу прийняття рішень Дж. Р. Коммонс), становить проведення переговорів, прийняття та виконання зобов'язань. А джерелами трансакційних видатків (за твердженням представника неінституціоналізму К. Ерроу) виступають: видатки, пов'язані з недопущенням до певного блага інших суб'єктів, обміном інформацією, нерівновагою, тобто, розподілом ресурсів [8, с.53-68]. При цьому важливо, що для вигідності трансакції рівень видатків повинен бути низьким.

Отже, за визначенням трансакційні видатки у процесі прийняття рішень є видатками взаємодії між людьми, витратами ресурсів (фінансових, трудових, інтелектуальних та інших) для планування, реалізації, контролю, пов'язаних із цим процесом. Врахування трансакційних видатків є необхідним, оскільки при прийнятті рішень потрібно проводити переговори, здійснювати контроль, встановлювати взаємозв'язки, усувати розбіжності у поглядах тощо. Таким чином, як вказано вище, у процесі прийняття політичних рішень, подібно до рішень у економічній сфері, трансакційні видатки пов'язано із взаємодією суб'єктів, особливостями ресурсів, умовами, у яких відбувається виконання рішення.

Хотілося б акцентувати увагу на тому, що трансакційні видатки у політичній сфері є особливо високими. Ці ідеї у тому чи іншому контексті присутні у працях Р. Коуза, Д.Норта, О. Уільямсона, інших дослідників. Р. Коуз при розгляді соціальних видатків, писав про уряд як певну надфірму, яка приймає адміністративні рішення та використовує авторитарні методи (закон, поліцію тощо). Таким чином, видатки уряду внаслідок наявності відповідних повноважень є меншими, ніж видатки фірми. Втім із використанням політичного тиску, відсутності конкуренції тощо, коли урядове регулювання є менш ефективним [3 с.87-141], ці видатки є доволі високими. Доволі широко це розглянув питання О. Уільямсон, який розрізняє трансакційні видатки «*ex ante*» та «*ex poste*». Перші стосуються видатків при складанні угоди, проведенні перемовин, забезпеченні гарантій її виконання. Тут важливим є прогноз подій та пристосування до них учасників угоди (суб'єктів реалізації рішення). У протилежному випадку, у процесі реалізації рішення виникатимуть додаткові видатки. Другий тип видатків пов'язано з виконанням угоди. Йдеться про непередбачувані при виконанні угоди обставини, організаційні та експлуатаційні видатки, пов'язані з використанням управлінських структур, наприклад, для врегулювання конфлікту, тощо. Суттєвим є те, що вказані видатки є взаємозалежними та потребують одночасного дослідження [6, с. 55-59]. Врахування першого типу видатків у дослідженні процесу прийняття рішень є можливим при розгляді тих етапів процесу прийняття рішення, які передують його ухваленню та пов'язані з оцінкою ситуації, політичним прогнозуванням, формулюванням мети та альтернатив; а врахування другого типу – при розгляді процесу виконання рішення, здійснення відповідного контролю.

Отже, при дослідженні процесу прийняття політичних рішень, окрім суто технічних важливими є питання мотивацій суб'єктів, їх взаємодії, тих ресурсів (у тому числі кадрових, інтелектуальних, інформаційних), які вони мають.

У даному контексті притаманна неінституціоналізму теорія трансакційних видатків для пояснення поведінки суб'єкта прийняття рішення використовує поняття обмеженої раціональності та опортунізму. Тобто, відповідно до теорії трансакційних видатків, для суб'єктів прийняття рішень властива обмежена раціональність, коли вони прагнуть поводитись раціонально, але мають до цього обмежену здатність, та окрім цього їм притаманна опортуністична поведінка (коли дії можуть не відповідати задекларованим

прагненням та намірам). В цілому, трансакційні видатки та наявність опортуністичної поведінки спричиняє прийняття не завжди оптимальних рішень, що узгоджується з принципом обмеженої раціональності.

Врахування принципу обмеженої раціональності при розгляді особливостей прийняття політичних рішень є вкрай важливим, оскільки неповнота інформаційних, фінансових та інших ресурсів впливає на реалізацію всіх етапів процесу – від ситуаційного аналізу та формування альтернатив, до реалізації ухваленого рішення та його оцінки. Саме тому ресурсне забезпечення процесу прийняття рішень є предметом численних досліджень в економічній, політичній, управлінських науках. У ХХ ст. у межах неокласичного підходу, популярною виступала розроблена такими вченими, як Дж. Б'юкенен, Е. Даунс, Г. Беккер, У. Нісканен, Г. Таллок та інші, теорія всеохоплюючої раціональності, - відповідно до моделі раціонального вибору, індивіди (у цьому контексті широко використовують поняття «економічна людина», запроваджене К. Бруннером [1, с.51-72]) прагнуть максимізувати свою користь та мінімізувати видатки, прагнуть реалізувати свої інтереси та сформульовані цілі із використанням оптимальних засобів, мають потрібну для прийняття рішень інформацію про альтернативи та наслідки їх вибору, здійснюють свій вибір на підставі раціональних правил. Тобто, рішення, ухвалені відповідно до здійснення раціонального вибору, у ситуації наявності всіх ресурсів, є оптимальними.

Натомість розроблена У.К. Мітчелом, Г.Саймоном, Д. Нортон, К. Ерроу, О. Уільямсоном та іншими вченими теорія обмеженої раціональності містить твердження, що у процесі прийняття рішень його суб'єкти внаслідок наявності обмежених інформаційних та інтелектуальних ресурсів обирають прийнятні, а не оптимальні рішення. (Раціональністю у такому контексті є прагнення економити як матеріальні, так і інтелектуальні витрати.) Тобто, у теорії обмеженої раціональності, на противагу теорії, яка робить акцент на максимізації корисності завдяки повній реалізації принципу раціонального вибору та наявності всіх альтернатив [7, с.45], вибір альтернативи не гарантує повного чи досконалого досягнення цілей, а є найкращим з можливих рішень за певних умов. Ця ідея належить Г. Саймону, який вважається автором ідеї обмеженої раціональності. (Втім відповідні ідеї було висловлено ще на початку ХХ ст. У. К. Мітчеллом). Відповідно, він писав, що ситуація та середовище обмежують кількість доступних альтернатив та встановлюють максимально можливий рівень реалізації мети [5, с.5]. К. Ерроу також вказував, що неповнота даних стосовно набору альтернатив та наслідків їх вибору є невід'ємною рисою процесу прийняття рішень у всіх сферах [8, с.59]. Межами раціональності рішення при цьому є доступна інформація та наявні інтелектуальні ресурси. У такому контексті, на думку Д. Нортона [4, с.41], враховуючи припущення про обмеженість знань індивіда та його здатності до підрахунків та обчислень, потрібно зважати на відмінності між реальністю та її сприйняттям індивідом. Тобто, теорія прийняття рішень повинна описувати не лише розумовий процес, але і процеси вироблення у свідомості індивіда суб'єктивного уявлення про питання, яке потребує розв'язання, та його внутрішню систему координат.

Твердження про панування універсальних економічних законів, незалежних від поведінки індивідів (яке містить неокласична економічна теорія) вплинуло на формування ідей про універсальність моделей поведінки суб'єктів прийняття рішень. Саме у цьому контексті йдеться про згадану вище «економічну людину», яка приймає рішення, прагне максимізувати власну користь та мінімізувати видатки, здійснюючи раціональний вибір (обмеження, які при цьому враховано у неокласичному підході, є фізичними, спричиненими обмеженістю ресурсів, та технологічними, пов'язаними з рівнем знань та навичками).

В цілому, суб'єктивний або особистісний чинник є не менш важливим у процесі прийняття рішень у політичній сфері, і часто інтереси, мотивації, цінності його суб'єктів є вирішальними при виборі альтернативи, ухваленні та реалізації рішення. Отже, оскільки процес прийняття політичних рішень обов'язково пов'язано із міжособистісною взаємодією, - відносинами між суб'єктами прийняття рішень, між органами державної влади та опозицією, інститутами громадянського суспільства тощо, наслідки та специфіка такої взаємодії повинні бути враховані.

Для розгляду ролі особистісного чинника у економічній та політичній науці запропоновано теорію опортуністичної поведінки. О. Уільямсон як один із найвідоміших її авторів, використовуючи поняття обмеженої раціональності та опортунізму, підкреслив, що при аналізі поведінки суб'єктів прийняття рішень варто використовувати такі передумови, як: пізнавальні здатності суб'єкта або його інтелектуальні ресурси, та орієнтацію суб'єкта на здобуття особистої користі [6, с.71]. Опортуністична поведінка є прагненням отримання особистого зиску, коли індивіди, приймаючи рішення, прагнуть реалізації лише власних інтересів, нехтуючи принципи моралі. О. Уільямсон писав про опортунізм як про відхилення від норм у корисливих цілях. Загалом він виокремлював такі види опортуністичної поведінки, як ухиляння та здирництво. Про ухиляння йдеться, коли кількість витрачених зусиль відома лише їх суб'єкту та коли особистий внесок складно визначити (наприклад, у командній роботі). Отже, внаслідок цього суб'єкт докладає не всіх зусиль. Здирництво існує, коли суб'єкт має ресурс, цінний лише для роботи у даній команді. Це спричиняє виникнення претензій інших членів команди на доходи від його використання. Таким чином, опортуністична поведінка є наданням неповної або викривленої інформації. У такому контексті М. Олсон писав, що за відсутності примусу у недостатньо малих групах, раціональні корисливі індивіди не докладатимуть зусиль для досягнення загальногрупових цілей [9, с.44]. Д. Норт при розгляді даного питання підкреслює неспівпадіння між поведінкою, спрямованою на максимізацію власної корисності та результатами суспільної співпраці [4, с.29]. Таким чином, у процесі прийняття та виконання рішення проявами опортуністичної поведінки може бути приховування або викривлення інформації, порушення зобов'язань, зміна цілей, розбіжності між задекларованими намірами та діяльністю суб'єкта тощо.

Отже, трансакційні видатки як чинник процесу прийняття політичних рішень є тісно взаємопов'язаними із опортуністичною поведінкою. Наприклад, при виборі варіанту політичного рішення, шляхів його реалізації, у процесі його втілення, його суб'єкти непрямо враховують контролюючі механізми, оскільки здійснення контролю за виконанням рішення є однією з важливих складових алгоритму прийняття рішення. При його здійсненні суттєвими є санкції за невиконання певних дій (зобов'язань). Відповідно до теорії про трансакційні видатки, вказані санкції повинні бути такими, які спричиняють невиконання порушень. При цьому, враховуючи опортуністичну поведінку, контроль може бути недосконалим. До формальних правил у процесі здійснення контролюючої діяльності належать, наприклад, конституції, закони, статuti, інші нормативні документи, та які мають певну ієрархію та визначають формальні права. Але, оскільки існують суттєві видатки оцінки, неформальні обмеження також відіграють важливу роль у процесі прийняття та реалізації рішень. Вони стосуються створення або збереження репутації, дотримання норм поведінки, які виникають внаслідок повторюваності відповідних дій тощо.

Потрібно врахувати, що трансакційні видатки складно виміряти кількісно, - отже, потрібним є визначення їх відмінностей шляхом здійснення порівняльного аналізу видатків за різних умов. При цьому важливою для порівняння трансакцій є специфічність засобів їх здійснення.

Для дослідження трансакційних видатків у процесі прийняття політичних рішень, на нашу думку, корисно застосувати порівняльні параметри трансакцій, якими виступають:

1) специфічність активів, оскільки трансакції може бути досліджено не лише як взаємодію між знеособленими суб'єктами, які виконують стандартні дії (як стверджує неокласична теорія); а і як такі, які не виступають стандартними та знеособленими (у неоінституційній теорії), - важливою є відповідність їх учасників одне одному тощо [6];

2) частота трансакцій, - спеціалізовані структури управління є пристосованішими до потреб управління нестандартними трансакціями, ніж неспеціалізовані. Але при цьому впливовим чинником є потреба функціонування першого типу структур у більших видатках [6]. Тому при прийнятті рішення аргументація на користь створення спеціалізованих структур повинна враховувати пов'язані з цим трансакційні видатки;

3) часовий чинник. Йдеться про ситуації, коли існує, наприклад, обернено пропорційна залежність достовірності прогнозу від часових меж виконання рішення. Таким чином, суб'єкти прийняття рішень при намаганні оптимізації спираються на свої очікування. До того ж, оскільки прийняття рішення навіть за наявності повної інформації потребує певного часу, - цей процес або відбувається до того, як знайдено оптимальний варіант, або відкладено у часі [8, с.53-68];

4) невизначеність. В цілому, структури управління відрізняються одна від одної за здатністю ефективної реакції на змінювані обставини виконання рішень. Умовою невизначеності є наявність обмеженої раціональності (оскільки за необмеженої раціональності як наприклад, у неокласичній теорії та наявності всіх інформаційних ресурсів, всі відхилення від запланованого процесу виконання рішення враховано). Невизначеність також може бути спричинено опортуністичною поведінкою (коли наявна неповна або викривлена інформація, розбіжності між відомими та прихованими намірами тощо) [6]. Д. Норт розглянув так звану складність довколишнього світу, коли невизначеності при прийнятті рішень виникають внаслідок обмеженої інформації про поведінку інших індивідів у процесі взаємодії з ними. Відповідні обмежені можливості у розрахунках залежать від здатності свідомості опрацювати, організувати, використовувати інформацію. Така обмежена здатність у поєднанні з невизначеностями при інтерпретації інформації, яка надходить ззовні, спричиняє створення правил та процедур для спрощення цього процесу. Внаслідок цього виникає сукупність інститутів, яка структурує людську взаємодію та, отже, обмежує набір виборів індивідів [4, с.43-44]. Також потрібно зауважити: інформація стосовно ресурсів часто з'являється після прийняття рішення [8, с.53-68]. Тобто, йдеться про необхідність враховувати видатки, зумовлені такими чинниками, як обмежена раціональність та опортуністична поведінка.

При цьому важливим при аналізі процесу прийняття рішень є врахування того, що його здійснення часто відбувається в умовах невизначеності. Саме ресурсна обмеженість та опортуністична поведінка спричиняють невизначеність у процесі прийняття рішень, яка у свою чергу призводить до виникнення додаткових видатків. Тому, враховуючи підкреслену вище особливу роль обмеженої раціональності та опортунізму, ключовим поняттям у теорії трансакційних видатків, на нашу думку, є поняття невизначеності, пов'язане із:

- об'єктивно зумовленою обмеженістю матеріальних, інформаційних, технологічних, інших ресурсів, необхідних для прийняття рішення. Це стосується насамперед ситуативного аналізу, політичного прогнозування, вибору альтернативи рішення,

- зумовленою опортуністичною поведінкою неповнотою наданої інформації (внаслідок її приховування або викривлення). Цей аспект має прояви у виборі альтернативи та виконанні політичного рішення,

- часовим чинником, а саме:

1) зумовленими зовнішніми обставинами змінами ситуації (які стосуються трансформаційних, а не трансакційних видатків),

2) зміною намірів суб'єктів у процесі реалізації рішення (внаслідок опортуністичної поведінки). Окрім процесу реалізації рішення, це відповідно, стосується політичного прогнозування.

Вказані невизначеності, які спричиняють ресурсні обмеження та трансакційні видатки, є невід'ємною складовою процесу прийняття політичних рішень. В цілому, як вказано вище, особистісний чинник, обмеженість ресурсів та ситуація невизначеності, яка є властивою для політичних процесів, суттєво впливають як на прийняття політичних рішень, так і на підходи до оцінки цього процесу.

Тому розгляд процесу прийняття політичних рішень повинен бути комплексним, спиратися на застосування взаємопов'язаних теорій, які максимально повно розкривають сутність чинників цього процесу. У такому контексті важливим є пояснення поведінки суб'єктів прийняття рішень, приділення уваги їх мотивації, врахування принципу максимізації корисності та опортуністичної поведінки, поєднання яких дозволяє комплексно проаналізувати наміри та дії індивідів. Зокрема врахування опортуністичної поведінки, а також невизначеностей, які розглянуто у теорії трансакційних видатків, є ключовим при дослідженні формування альтернатив рішення, здійснення прогнозування, формування очікувань від реалізації рішення, вибору альтернативи, шляхів її впровадження, оцінки та можливостей корекції прийнятого рішення. Йдеться про мотивацію, психологічні та поведінкові особливості, неформальні інституційні обмеження.

Складність визначення трансакційних видатків, наявних інформаційних, інтелектуальних, ресурсів, часу для виконання рішення, ускладнює оцінку ефективності прийнятого рішення, його реалізації. Втім тлумачення ролі соціальних інститутів як засобів для розв'язання питання трансакційних видатків дозволяє синтез економічної науки з іншими суспільними науками [2], який розширює можливості дослідження процесу прийняття політичних рішень.

Саме інститути, які, як вказано вище, структурують взаємодію індивідів, виступають засобами економії трансакційних видатків. У такому контексті, варто сказати, що теорія трансакційних видатків, на нашу думку, є одним з найважливіших аспектів неоінституціоналізму, який дозволяє вважати цей підхід оптимальним для дослідження процесу прийняття політичних рішень. У його межах принцип обмеженої раціональності пояснює вибір альтернативи рішення, є корисним для дослідження ресурсів, необхідних для процесу його ухвалення та реалізації. Ідея максимізації корисності, присутня у багатьох підходах, у поєднанні з принципом обмеженої раціональності та теорією опортуністичної поведінки дозволяє широко розглянути процеси аналітичної роботи, формування та вибору альтернативи рішення, його реалізації, оцінки та корекції, - основних етапів процесу прийняття політичних рішень.

Список використаної літератури:

1. Бруннер К. Представление о человеке и концепция социума: два похода к пониманию общества / К. Брунер // THESIS. - 1993. - Вып. 3. - С. 51-72.
2. Капелюшников Р. Новая институциональная теория 1998 (сайт Научно-исследовательского центра Мизеса). - Режим доступа: <http://liberty-belarus.info>.
3. Коуз Р. Проблема социальных издержек. // Коуз, Р. Фирма, рынок и право. - М.: Дело, 1993. - 192 с. - Режим доступа: http://www.libertarium.ru/libertarium/l_lib_firm_05.

4. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. / Пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. - М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 190 с.
5. Саймон Г. Адміністративна поведінка. Дослідження процесів прийняття рішень в організаціях, що виконують адміністративні функції. / Г. Саймон – К.: Видавництво «АртЕк», 2001. – 392 с.
6. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация: Пер. с англ. / О.И. Уильямсон; Науч. ред. и вступ. ст. В.С. Катяло. - СПб.: Лениздат, 1996. – 702 с.
7. Хайлбронер Р. Л. Экономическая теория как универсальная наука / Р. Л. Хайлбронер // THESIS. - 1993. - Вып. 1. – С. 41-55.
8. Эрроу К. Дж. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов / К. Дж. Эрроу // THESIS. - 1993. - Вып. 2. – С. 53-68.
9. Olson Mancur Jr. The Logic of Collective Action // Rational Man and Irrational Society: an introduction and sourcebook / eds. Brian M. Barry and Russell Hardin. - Beverly Hills: Sage Publications Inc., 1982. – 400 p.

Захарченко А.М.*

РОЛЬ РЕЛІГІЙНОГО ФАКТОРУ В ПАЛЕСТИНСЬКО-ІЗРАЇЛЬСЬКОМУ КОНФЛІКТІ НА ПОЧАТКУ ХХІ СТОЛІТТЯ

Резюме: стаття присвячена комплексному аналізу ролі релігійного фактору на сучасному етапі палестинсько-ізраїльського протистояння. Досліджується причини поширення радикальної ісламістської ідеології серед палестинців та його наслідки для мирного процесу, а також роль релігійних партій Ізраїлю у процесі вироблення політики країни щодо конфлікту.

Ключові слова: релігія, палестинсько-ізраїльський конфлікт, ісламізм, ХАМАС, ультраортодокси.

Summary: The article provides complex analysis of the role of religious factor at the current stage of the Israeli-Palestinian conflict. It concentrates on the causes and consequences of the rise of Islamic radical ideology among Palestinians. It also analyses the role of religious parties in formulation of Israeli policy toward the conflict.

Key words: religion, the Israeli-Palestinian conflict, Islamism, Hamas, ultra-orthodoxy.

Сучасний етап розвитку світової політики характеризується значним зростанням ролі релігійного фактору в міжнародних та регіональних відносинах. «Релігійний ренесанс», що став реальністю в кінці ХХ ст., пов'язаний з процесами економічної модернізації та соціальних змін в усьому світі, які розмили традиційну ідентифікацію людей за місцем проживання й одночасно послабили роль нації-держави як джерела ідентифікації. Вакуум, що утворився в результаті цього, здебільшого був заповнений релігією, зокрема, у формі фундаменталістських рухів. Подібні рухи склалися як в ісламі, так і в західному християнстві, іудаїзмі, буддизмі та індуїзмі.

Істотне значення релігії особливо характерне для регіону Близького Сходу, де вона залишається активною силою, що впливає на ідейно-політичне життя суспільства, на атмосферу політичної боротьби, а у ряді випадків і на стан міждержавних відносин. Релігія в країнах регіону - реально існуючий та довгостроковий чинник, що накладає відбиток на всі суспільно-політичні процеси.

На ґрунті загострення відносин між національно-етнічними і релігійними групами сьогодні в світі відбувається значна частина конфліктів та воєн, які створюють загрозу безпеці і стабільності не тільки в регіонах, але і світової системи в цілому. Яскравим прикладом подібних конфліктів є палестинсько-ізраїльське протистояння, учасниками якого є представники двох релігій – ісламу та іудаїзму.

Символічне значення землі як для ізраїльтян, так і палестинців, освячено їхньою релігійною традицією, що додає протистоянню між ними особливої гостроти. У зв'язку з вищезазначеним, при оцінці перспектив врегулювання конфлікту надзвичайно важливо

*кандидат політичних наук, доцент кафедри міжнародних відносин Одеського національного університету ім. І.І. Мечникова

враховувати, яка позиція переважатиме у конфлікуючих сторін надалі – прагматичне відстоювання національних інтересів або безкомпромісна релігійна боротьба.

Метою даної статті є комплексний аналіз ролі релігійного фактору у палестинсько-ізраїльському конфлікті на початку ХХІ століття. Відповідно до сформульованої мети автор поставив перед собою наступні завдання:

- дослідити еволюцію релігійного фактору впродовж історії палестинсько-ізраїльського протистояння та виявити його сучасний стан;
- визначити причини посилення позицій ХАМАСу на палестинських територіях та його наслідки для мирного процесу;
- проаналізувати роль релігійних партій Ізраїлю у процесі вироблення політики країни щодо палестинсько-ізраїльського конфлікту.

Зазначені вище аспекти проблеми знайшли відображення, насамперед, у роботах ізраїльських та арабських науковців, таких як Й. Альпер [1], Н. Дараган [2], А. Епштейн [10], А. Села та Ш. Мішаль [12], М. М. Саліх [6] та ін. Значну увагу вказані проблематиці приділили також російські дослідники І. Звягельська [3], Т.А. Карасова [4], Р.Г. Ланда [5], Т.В. Носенко [7], В. Поляков та А. Хасянов [8]. Щодо вітчизняній політології, то аналіз ролі релігійного фактору на сучасному етапі палестинсько-ізраїльського конфлікту поки що не знайшов тут комплексного висвітлення.

Еволюція релігійного фактору в палестинсько-ізраїльському конфлікті

Релігійний чинник в палестинсько-ізраїльському протистоянні довгий час не відігравав істотної ролі. В кінці ХІХ - на початку ХХ століть цей конфлікт протікав в площині протистояння двох конфлікуючих національних рухів, що претендували на одну територію. Одним з них був сіонізм, який виник на основі давніх єврейських релігійних та історичних устремлінь, а також як реакція на європейський антисемітизм, і розвивався під впливом національних рухів, що існували в Європі. Другим рухом був арабський націоналізм, який був ініційований в Бейруті і Дамаску арабами-християнами. Арабський націоналізм спочатку протистояв Оттоманській імперії, а після Першої світової війни – англійському і французькому колоніалізму. В Палестині, де арабська присутність налічувала близько 1200 років, арабський націоналізм зіткнувся з сіонізмом, що зумовило жорстке протистояння між ними [1, с.6].

Палестинський націоналізм є найбільш розробленим, організаційно оформленим і стійким із всіх різновидів арабського націоналізму. Формування Палестинського руху опору (ПРО) після окупації Ізраїлем всієї Палестини у 1967 р. закріпило позиції палестинської національної самосвідомості, тоді – абсолютно світської і превалюючої над ісламізмом окремих угруповань. Виразником настроїв більшості палестинців стала Організація визволення Палестини (ОВП), виконком якої з січня 1969 р. очолив харизматичний національний лідер Я. Арафат. В цілому ОВП, при всіх змінах своєї тактики, стояла на позиціях націоналізму і відкидала іслам як керівництво до дії. Визнана єдиним законним представником палестинського народу вона розглядала радикальні ісламські організації швидше як суперників за вплив на маси, ніж як можливих союзників [2, с.4].

Сіоністський рух, зі свого боку, також зародився як світський. В ідеологічній основі проголошеної 14 травня 1948 року єврейської держави тісно переплелися три складові єврейської національної самосвідомості того часу: секулярний націоналізм – сіонізм, релігійно забарвлений етнонаціоналізм, соціалістичні ідеї рівності і вільної праці. Всі ці три складові вдало доповнювали одна одну, створюючи надзвичайно високу мотивацію і мобілізацію в суспільстві, що допомогло Ізраїлю перемогти в першій арабсько-ізраїльській війні. Водночас, проблеми єврейської ідентичності зумовили особливе ставлення до ре-

лігії, внаслідок чого в Ізраїлі релігійні інститути не були повністю відокремлені від держави.

Переломним етапом в еволюції релігійного фактору в конфлікті стала війна 1967 р., результати якої призвели до релігійної радикалізації як в ізраїльському, так і в палестинському суспільствах.

У палестинському русі посилення впливу релігії на політичне життя стало реакцією на окупацію Ізраїлем палестинських територій, а також розчарування в політиці світських лідерів. Після підписання сепаратної мирної угоди між Єгиптом та Ізраїлем в Кемп-Девіді у 1979 р. ініціативу загальноарабської справи остаточно перехопили у націоналістів ісламістські організації, які повели боротьбу не тільки з секулярним керівництвом арабських країн, але і ширше – проти західних цінностей в ім'я відродження етики ісламу. У 1980-х роках оформляються основні палестинські радикальні ісламістські організації на окупованих територіях, політична платформа яких зводилась до знищення Ізраїлю і створення ісламської держави на території всієї Палестини. Найбільш впливовими серед них стали «Ісламський джихад» та створений шейхом Ахмедом Ясіном у 1988 р. в Газі ХАМАС («Ісламський рух опору») [8, с.45].

В Ізраїлі перемога в Шестиденній війні і окупація арабських територій стали потужним стимулом для оформлення низки радикальних релігійних рухів. Почала поширюватись ідея «історичного права» єврейського народу на всю територію Ерец-Ізраель (від р. Йордан до Середземного моря), що лягла в основу поселенського руху. У 1974 р. було створено рух «Гуш Емунім» («Блок вірних»), представники якого, при підтримці ізраїльського уряду і використовуючи «історичну» і біблейську аргументацію для обґрунтування територіальних домагань, стали активно заселяти Західний берег р. Йордан і сектор Газа. Згодом розвиток поселенського руху призвів до появи важелів ідеологічного впливу на ізраїльське суспільство і організації політичного лобізму, що намагається протистояти відходу Ізраїлю з окупованих територій і евакуації поселень [4, с.53]. На цьому ґрунті в країні склався стійкий альянс правих і релігійних кругів.

Посилення позицій ХАМАСУ на палестинських територіях та його наслідки для мирного процесу

Вихід на політичну арену руху ХАМАС, його активна участь у першій інтифаді, створення своєї військової філії і проголошення в серпні 1988 р. Ісламської Хартії, в якій вся територія Палестини від р. Йордан до Середземного моря оголошувалася «вакфом», тобто релігійною власністю «майбутніх поколінь мусульман», позначили новий етап в політичному розвитку Палестинського руху опору, а саме, його перехід від ідеології поміркованого світського націоналізму до ісламізму [6].

Слід підкреслити, що, на відміну від переважно секулярної ОВП, ХАМАС - організація релігійна, яка сповідує не локальний палестинський націоналізм, а панісламізм. Вона виросла з ідеології «Братів-мусульман» - радикального ісламістського руху, який прагне до створення глобальної ісламської держави, або Всесвітнього Халіфату, що буде жити за законами шаріату. Згідно цієї ідеології, вся Палестина – це майбутня складова цієї мусульманської держави і жодна її частина не може бути віддана будь-кому. В Хартії ХАМАСу, зокрема, стверджується, що шаріат забороняє визнавати існування «сіоністського утворення» (тобто Держави Ізраїль) на будь-якій частині палестинської землі і відмова «навіть від її п'яді вважається смертним гріхом» [11].

На переконання ідеологів ХАМАСу, боротьба проти Ізраїлю – це релігійна війна, причому вона є частиною глобальної війни між ісламом та Західною цивілізацією. Основною помилкою ОВП, на їхній погляд, було те, що вона розцінювала палестинсько-ізраїльський

конфлікт як секулярне протистояння між палестинським націоналізмом та сіонізмом. ОВП виключила іслам із своєї боротьби, зробивши акцент на помилкові та несуттєві лозунги, й саме тому зазнала поразки. Навпаки, визволення Палестини, згідно ідеології ХАМАСу, може бути досягнуте тільки з позицій ісламу, адже тільки він може забезпечити необхідну мобілізацію населення та повний потенціал боротьби [12, с.66].

Провал мирних переговорів у Кемп-Девіді у 2000 р. і разом з ними всього «мирного процесу Осло» призвели до значного поширення радикальної ісламістської ідеології серед палестинців. Це призвело до зростання популярності ХАМАСу, який у роки другої інтифади став головним організатором терору проти військових і цивільних ізраїльських об'єктів. За період з жовтня 2000 року по березень 2006 року його члени влаштували понад п'ятдесяті терактів, в яких загинули 269 ізраїльських цивільних осіб і 27 співробітників силових структур. Більше 1700 ізраїльтян отримали поранення [10, с.15].

Смерть Я. Арафата в листопаді 2004 р. значно підірвала позиції ОВП та посилила позиції ХАМАСу, який за ці роки зміг добитися набагато більшої підтримки серед палестинців, ніж керівництво Палестинської національної адміністрації (ПНА). Високий рівень корупції ПНА, розбалансованість процесу ухвалення рішень, відсутність професіоналізму, нездатність налагодити елементарний порядок призвели до того, що соціальні проблеми були значною мірою віддані на відкуп ісламістським організаціям. За таких обставин, 25 січня 2006 р. ХАМАС здобув переконливу перемогу на виборах у палестинські законодавчі збори, отримавши 74 місця, тоді як ФАТХ (лідуюча фракція в ОВП) – 45 [5, с.9].

Перемога ХАМАСу значно посилила релігійно-ідеологічний компонент в палестинсько-ізраїльському протистоянні і додала йому більш безкомпромісний характер. Змінилася сама вісь протистояння - конфлікт, який до цього був міжнаціональним, перетворився на міжконфесійний. Лідери ХАМАСу, що сформували однопартійний уряд, відмовилися від переговорів з Ізраїлем і від визнання його права на існування, що повністю унеможливило зустрічний рух сторін на шляху до реалізації плану мирного врегулювання «Дорожня карта». Весь палестинсько-ізраїльський мирний процес опинився відкинутим на два десятиліття назад.

У червні 2007 р. ХАМАС захопив владу в Газі внаслідок чого палестинські території опинилися політично розколоті на дві частини – сектор Газа під контролем ХАМАСу та Західний берег р. Йордан на чолі із підконтрольними М. Аббасу структурами. Монополізуючи владу в Газі, ХАМАС почав використовувати її як плацдарм для реалізації задекларованого в його Хартії джихаду шляхом ракетно-мінометного обстрілу південних міст Ізраїлю. У відповідь Ізраїль розпочав 27 грудня 2008 р. операцію «Литий свинець», проте ХАМАС, незважаючи на значні збитки, зберіг як свою структуру, так і свій політичний вплив [5, с.21].

Зараз ґрунт для поширення радикальної ісламістської ідеології серед палестинців продовжує зростати, що пов'язане як із безперспективністю мирного врегулювання конфлікту, так і з вкрай важким соціально-економічним становищем на палестинських територіях. Стан палестинської економіки сьогодні значно гірший, ніж 15-20 років тому: кожен третій з п'яти палестинців живе за межею бідності. Ще більш загрозливою є ситуація у секторі Газа: якщо у 1997 р. за межею бідності знаходилося 40% населення, то зараз цей показник сягнув 81%. Ситуація ускладнюється високими темпами щорічного приросту населення: в переліку на сто тисяч чоловік населення, в Секторі щорічно народжується більше дітей (3,890), ніж в Ізраїлі та Йорданії разом узятих (1,771 – в Ізраїлі; 2,069 – в Йорданії; разом - 3,840).

При цьому, ніщо не свідчить про зниження популярності ХАМАСу серед широких верств палестинського соціуму. Навпаки, враховуючи наступ радикальної ісламізації, що нав'язується ХАМАСом, існує значна ймовірність поширення його влади на Західний берег р. Йордан. У такому випадку усі палестинські території можуть опинитися під контролем екстремістського режиму, що базується на поєднанні соціального популізму, релігійного фундаменталізму та тероризму, що матиме непередбачувані наслідки не тільки для палестинсько-ізраїльського протистояння, але й для безпеки всього близькосхідного регіону.

Роль релігійних партій Ізраїлю у процесі вироблення політики країни щодо палестинсько-ізраїльського конфлікту

Достатньо гостро проблема релігійної ортодоксії стоїть і в ізраїльському суспільстві. Впродовж всієї історії Ізраїлю релігійні партії були найважливішим чинником розвитку країни. Традиційно їхні представники входять в усі уряди і всі склади парламенту, посідають важливі міністерські пости, засідають в Кнесеті і очолюють парламентські комісії. Вони беруть активну участь у процесі ухвалення рішень із основних питань внутрішньої політики, а також все більш наполегливо намагаються впливати на зовнішню політику, насамперед в питаннях, що стосуються процесу врегулювання арабсько-ізраїльського конфлікту.

Релігійний табір сучасного Ізраїлю представлений двома основними групами – ультраортодоксами та релігійними сіоністами. В обраному 10 лютого 2009 р. Кнесеті 18 скликання ультра ортодоксальні кола представлені двома партіями: ШАС захищає інтереси сефардської громади - вихідців із країн Сходу; інша релігійна організація - «Ядут а-Тора» - є ашкеназською, тобто спирається на релігійних євреїв - вихідців зі Східної Європи. Інтереси релігійних сіоністів представляють «Іхуд Леумі» і «Байт Йегуді», що разом із ультраортодоксальними партіями утворюють радикальний правий блок в Кнесеті, який виступає за продовження будівництва єврейських поселень на Західному березі р. Йордан і проти найменших поступок палестинцям. Три з вищезгаданих партій (ШАС, «Ядут а-Тора» і «Байт Йегуді») зараз входять до коаліційного об'єднання на чолі з прем'єр-міністром країни Б. Нетаньяху, що дозволяє їм безпосередньо впливати на формування внутрішньо- та зовнішньополітичного курсу країни.

Ультраортодокси (харедім), що мали до створення Держави Ізраїль чисельну та інтелектуальну перевагу у порівнянні із релігійними сіоністами, не підтримали сіоністської ідеї створення єврейської держави в Палестині, пов'язуючи відродження єврейського народу із пришествям Месії [3, с.156]. Їхня інтеграція в національні політичні структури Ізраїлю почалася тільки у 1977 р., коли представники ультраортодоксів увійшли до уряду, який був очолений Менахемом Бегінім. Сьогодні серед ультраортодоксальних партій на перше місце вийшла ШАС (Всесвітня єдність сефардів, що дотримуються Тори) - найбільша харедимна і найбільша етнічна, а з 1988 р. - найбільша релігійна партія в Ізраїлі.

Потрапивши в Кнесет, ця партія, дотримуючись традиційної тактики тимчасових об'єднань із політичних міркувань, активно впливає на урядову політику. Зазвичай лідери ШАС посідають такі найважливіші пости, як міністр внутрішніх справ, освіти, імміграції і абсорбції, зв'язку, праці і соціального забезпечення [4, с.54]. Жорсткі позиції ультраортодоксів, їх постійний натиск на уряд за допомогою погроз виходу з коаліції значно знижують маневрені можливості ізраїльських кабінетів у питаннях переговорного процесу. Так, саме позиція релігійних партій не дозволила Є. Бараку піти на територіальні поступки, що стосуються Єрусалиму, під час переговорів в Кемп-Девіді в 2000 р. У 2008 р. спадкоємиці Є. Ольмерта Ципі Лівні так і не вдалося сформувати уряд, оскільки

проти її політики, спрямованої на прискорення мирного процесу між Ізраїлем і ПНА, виступила партія ШАС. Активна підтримка Б. Нетаньяху на виборах 2009 р. дала можливість ультраортодоксальним партіям закріпити свої позиції. Наприклад ШАС, відповідно до коаліційної угоди 2009 р., отримала 4 міністерських портфелів. Сьогодні ШАС і «Ядут а-Тора», що мають відповідно 11 і 5 місць у Кнесеті, здійснюють постійний тиск на прем'єр-міністра по всіх найбільш істотних питаннях мирного процесу.

Якщо ультраортодокси спочатку концертували свою увагу на духовній сфері і лише пізніше почали поступово політизуватися, то національно-релігійний табір (релігійні сіоністи) завжди був і залишається одним з найбільш соціально активних сегментів ізраїльського суспільства. Для релігійних сіоністів, які розглядають заснування єврейської держави як божественний акт, не тільки повернення єврейського народу на Землю Ізраїлю, але і повернення цієї землі єврейському народу складає частину Божого задуму [3, с.157]. В рамках такого ідеологічного підходу, відмовитися від частини землі – означає поставити під сумнів цей задум і перешкодити йому. Тому, незважаючи на те, що релігійний сіонізм у порівнянні із ультраортодоксальним табором дотримується більш сучасних поглядів на світ і налаштований набагато позитивніше щодо секулярного Ізраїлю, саме він породив найбільш войовничу політичну позицію в територіальних спорах.

У нинішньому Кнесеті позиції національно-релігійного табору представлені блоком «Іхуд Леумі» («Національна єдність») – 4 місця та партією «Байт Йегуді» («Єврейський дім») – 3 місця. У Кнесеті ці партії традиційно солідаризуються з правими та ультраортодоксальними з метою блокування будь-яких рішень, що передбачають компроміс з питань поселень, біженців та Єрусалиму. Обидві партії послідовно виступають проти будь-якого державного утворення, крім Ізраїлю, на території Ерец-Ісраель на захід від р. Йордан і домагаються ізраїльського суверенітету над всім Єрусалимом, включаючи Храмову гору [9].

На даний момент в Ізраїлі існує стійка тенденція до розширення впливу релігійного чинника на процес мирного врегулювання. Це пов'язано, насамперед, з природним приростом релігійного населення країни. Сьогодні в Ізраїлі мешкає біля 600 тис. ультрарелігійних євреїв, а до 100-ліття Ізраїлю при збереженні нинішніх тенденцій їхня кількість досягне 4 млн. Друге істотне джерело – сім'ї поселенців на Західному березі, де, незважаючи на важкі умови життя, вже півтора десятки років спостерігається значний приріст населення – в середньому 4, 7 дитини у однієї жінки дітородного віку. Так, чисельність єврейських поселенців на Західному березі, Єрусалимі та Голанських висотах збільшилася з 364 тис. у 2000 р. до 549 тис. (приблизно 6,5 % всього населення Ізраїлю) на даний час [7, с.93].

Крім того, прискорене зростання чисельності релігійних євреїв провокує суперечності між секулярним і релігійним секторами ізраїльського суспільства. Подібні суперечності мале місце завжди, але в останні роки вони значно загострилися завдяки двом протилежним тенденціям – посилюється як вплив релігійної ортодоксії, так і світський опір йому.

Висновки

Ключовою ознакою сучасного етапу палестинсько-ізраїльського конфлікту є посилення в ньому релігійного фактору. Як серед палестинців, так і серед ізраїльтян виріс вплив радикальних кіл, що керуються не прагматичними національними інтересами, а релігійними цінностями, що значно звужує перспективи досягнення компромісу та мирного врегулювання. При такому баченні змінюються всі параметри військового та політичного протистояння, а підходи, вироблені у попередні роки, стають нерелевантними.

Прихід до влади на палестинських територіях радикального угруповання ХАМАС, що відмовляється визнати Державу Ізраїль, а також значний сплеск палестинського тероризму, зводять нанівець перспективи поновлення переговорного процесу на палестинсько-ізраїльському треку у короткостроковій перспективі. Розкол в палестинському національному русі, критична економічна ситуація на палестинських територіях та відсутність перспектив мирного врегулювання зміцнюють позиції ХАМАСу, провокують подальшу радикалізацію палестинців та можуть призвести до непередбачуваного розвитку подій.

Спостерігається посилення релігійного табору в Ізраїлі та його впливу на позицію Тель-Авіву щодо палестинсько-ізраїльської конфронтації. Зараз уряд Б. Нетаньяху не здатний ухвалювати складні рішення, необхідні для успіху мирного процесу, у тому числі і тому, що дуже залежить від дрібних релігійних партій. Також великого значення набуває зростаюче протистояння ультраортодоксальних ізраїльтян і прихильників світської держави.

Враховуючи посилення впливу в обох суспільствах радикальних кіл та стабільне зростання ворожості, можна з великою долею ймовірності прогнозувати подальше загострення палестинсько-ізраїльського конфлікту. Уникнути цього можна тільки шляхом виходу на компроміс, що неможливе без взаємних поступок з обох сторін. Однак для того, щоб керівництво і ПНА, і Ізраїлю зважилося на поступки, необхідний поворот в масовій свідомості як палестинців, так і ізраїльтян, відкидання ними конфронтаційних стереотипів, ксенофобії та «релігійної зашореності». Поки ж, навіть без обговорення ключових питань врегулювання, таких як Єрусалим та права біженців, позиції сторін знаходяться поза компромісним полем, а екстремізм і зростання нетерпимості здатні відкинути все те позитивне, що було досягнуте в контексті палестинсько-ізраїльських переговорів за попередні роки.

Література

1. Альпер Й. Израильско-палестинский конфликт – история и современность // Программы урегулирования палестино-израильского конфликта: тир года после переговоров в Кемп-Дэвиде и Табе. Сборник статей и документов. Под ред. А. Эпштейна. – М.: Институт Ближнего Востока, 2004. – С. 6-20.
2. Дараган Н. Национализм, религия и арабо-израильский конфликт // Серия брошюр «Мирный процесс и демократия». Под ред. А. Топусмана. – Иерусалим: Теэна, 2003. – 16 с.
3. Звягельская И. Религиозный фактор в палестино-израильском конфликте / Религия и конфликт. Сб. ст. под редакцией А. Малашенко и С. Филатова. – М.: РОССПЭН, 2007. – С. 153-174.
4. Карасова Т.А. Некоторые особенности внутривосточного развития современного Израиля // Ближний Восток и современность. – 1999. – № 6. – С. 52-65.
5. Ланда Р.Г. Политический ислам и события в Газе // Ближний Восток: вызовы XXI века. Сборник статей. – М.: Институт Ближнего Востока, 2009. – С. 8-26.
6. Мухсин Мухаммад Салих. Палестинский вопрос – его история и развитие (перевод с арабского). // <http://www.palestine-info.ru/code/AFF/aff.php?nombre3=11&limite3=0&id=2572&categorie=11>.
7. Носенко Т.В. Оккупированные территории и поселенческая политика Израиля: история и некоторые правовые аспекты // Государство Израиль: политика, экономика, общество. – М.: Институт востоковедения РАН, 2006. – С. 86-99.
8. Поляков В., Хасянов А. Палестинское движение сопротивления и формирование палестинской государственности. – М.: Институт востоковедения РАН, 2001. – 186 с.

9. Предвыборная платформа движения «Ихуд Леуми» («Национальное единство») // www.vestnik.com/issues/1999/0525/win/gil.htm
10. Эпштейн А. Почему провалилась «Дорожная карта». – М.: Институт Ближнего Востока, 2006. – 129 с.
11. Hamas Charter // <http://www.thejerusalemfund.org/www.thejerusalemfund.org/carryover/documents/charter.html>
12. Shaul Mishal, Avraham Sela. The Palestinian Hamas: Vision, Violence, and Coexistence. - New York: Columbia University Press, 2000. – 249 p.

Литвиненко Н.П., Ополинська Д.***

НАЦІОНАЛЬНІ ІНТЕРЕСИ УКРАЇНИ В ІНФОРМАЦІЙНІЙ СФЕРІ

В статті досліджується проблема інформаційної безпеки держави спираючись на такі поняття як «національні цінності», «національні інтереси» та «загрози національним інтересам».

Інформаційна сфера є системоутворюючим фактором життя суспільства; вона активно впливає на стан політичної, економічної, оборонної і інших складових безпеки держави. Національна безпека держави суттєво залежить від забезпечення інформаційної безпеки, і з розвитком технічного прогресу ця залежність буде зростати. Інформаційна складова не може існувати поза цілями загальної національної безпеки, так само, як і національна безпека не буде всеохоплюючою без інформаційної безпеки [2].

У працях провідних мислителів різних часів відзначалось, що держава покликана обстоювати інтереси, основоположні цінності та права людини, забезпечувати її добробут та безпеку. Дослідження проблем національної безпеки зарубіжними науковцями спираються на поняття «національні інтереси» та «національні цінності». Важливими теоретичними аспектами дослідження національної безпеки є аналіз взаємовідносин людини, суспільства, держави в контексті безпеки, визначення меж компетенції держави у забезпеченні безпеки людини та суспільства; врахування національних інтересів та національних цінностей як основи, на яку спирається національна безпека; розуміння суті національної безпеки, яка може бути виражена схематично як інтерес – загроза – захист; врахування різниці в розумінні поняття «нація» в західній політологічній думці та в радянській і пострадянській спадщині.

У вітчизняній теоретико-політичній думці відсутня цілісна концепція національних інтересів України. Вітчизняні нормативно-правові акти та наукова література, що мали б визначати такі інтереси, посилаються на загальнолюдські цінності та інтереси, властиві будь-якій державі. Випадки ж конкретного визначення притаманних саме Україні національних інтересів є поодинокими і стосуються лише кількох окремих сфер її суспільного життя. Таким чином, фактично не окреслена основа для визначення загроз і шляхів забезпечення національної безпеки України. Відповідно до даної специфіки української теоретико-політичної думки, основним орієнтиром для визначення загроз національній безпеці України є загальні пріоритети національних інтересів.

Уперше поняття «національна безпека» та «національні інтереси» на законодавчому рівні були визначені у «Концепції (основах державної політики) національної безпеки України», яка була прийнята Верховною Радою України [3]. В ній визначається, що захист національної безпеки є однією з найважливіших функцій держави. В цьому контексті інформаційна безпека, як невід'ємна складова національної безпеки, потребує свого забезпечення на державному рівні, оскільки протягом усієї історії розвитку людства інформація

* кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної інформації Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

** студентка 4 курсу спеціальності «міжнародна інформація» Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

розглядалася як важливий військовий, політичний, економічний і соціальний фактори, що в значній мірі обумовлює розвиток держави, суспільства і особистості в конкретних історичних умовах.

У доктрині інформаційної безпеки України [1] вирізняються три групи життєво важливих інтересів: особи, суспільства, держави. Стосовно першої групи це:

- забезпечення конституційних прав і свобод людини на збирання, зберігання, використання та поширення інформації;
- недопущення несанкціонованого втручання у зміст, процеси обробки, передачі та використання персональних даних;
- захищеність від негативного інформаційно-психологічного впливу;

До другої групи інтересів віднесено:

- збереження і примноження духовних, культурних і моральних цінностей Українського народу;
- забезпечення суспільно-політичної стабільності, міжетнічної та міжконфесійної злагоди;
- формування і розвиток демократичних інститутів громадянського суспільства;

До третьої групи належать:

- недопущення інформаційної залежності, інформаційної блокади України, інформаційної експансії з боку інших держав та міжнародних структур;
- ефективна взаємодія органів державної влади та інститутів громадянського суспільства при формуванні, реалізації та коригуванні державної політики в інформаційній сфері;
- побудова та розвиток інформаційного суспільства;
- забезпечення економічного та науково-технологічного розвитку України;
- формування позитивного іміджу України;
- інтеграція України у світовий інформаційний простір.

Національні інтереси співвідносяться з базовими цінностями особи – суспільства – держави і знаходять своє вираження в загальноприйнятому ідеальному або нормативному комплексі цілей. Особливого значення при формуванні національних інтересів набуває аналіз і вивчення так званих «вічних» цінностей, які постають з найзагальніших культурологічних і етнічних уявлень про добро і зло, щастя і благоденство, громадський обов'язок і призначення людини тощо.

На сучасному етапі основними реальними та потенційними загрозами життєво важливим інтересам України в інформаційній сфері, згідно Доктрини інформаційної безпеки держави, є [1]:

1) у зовнішньополітичній сфері:

- поширення у світовому інформаційному просторі викривленої, недостовірної та упередженої інформації, що завдає шкоди національним інтересам України;
- прояви комп'ютерної злочинності, комп'ютерного тероризму, що загрожують сталому та безпечному функціонуванню національних інформаційно-телекомунікаційних систем;
- зовнішні негативні інформаційні впливи на суспільну свідомість через засоби масової інформації, а також мережу Інтернет;

2) у сфері державної безпеки:

- негативні інформаційні впливи, спрямовані на піддрив конституційного ладу, суверенітету, територіальної цілісності і недоторканності кордонів України;
- використання засобів масової інформації, а також мережі Інтернет для пропаганди сепаратизму за етнічною, мовною, релігійною та іншими ознаками;

- несанкціонований доступ до інформаційних ресурсів органів державної влади;
- розголошення інформації, яка становить державну та іншу передбачену законодавством таємницю, а також конфіденційної інформації, що є власністю держави;

3) у воєнній сфері:

- порушення встановленого регламенту збирання, обробки, зберігання і передачі інформації з обмеженим доступом в органах військового управління та на підприємствах оборонно-промислового комплексу України;
- несанкціонований доступ до інформаційних ресурсів, незаконне збирання та використання інформації з питань оборони;
- реалізація програмно-математичних заходів з метою порушення функціонування інформаційних систем у сфері оборони України;
- перехоплення інформації в телекомунікаційних мережах, радіоелектронне глушіння засобів зв'язку та управління;
- інформаційно-психологічний вплив на населення України, у тому числі на особовий склад військових формувань, з метою послаблення їх готовності до оборони держави та погіршення іміджу військової служби;

4) у внутрішньополітичній сфері:

- недостатня розвиненість інститутів громадянського суспільства, недосконалість партійно-політичної системи, непрозорість політичної та громадської діяльності, що створює передумови для обмеження свободи слова, маніпулювання суспільною свідомістю;
- негативні інформаційні впливи, в тому числі із застосуванням спеціальних засобів, на індивідуальну та суспільну свідомість;
- поширення суб'єктами інформаційної діяльності викривленої, недостовірної та упередженої інформації;

5) в економічній сфері:

- відставання вітчизняних наукоємних і високотехнологічних виробництв, особливо у сфері телекомунікаційних засобів і технологій;
- недостатній рівень інформатизації економічної сфери, зокрема кредитно-фінансової системи, промисловості, сільського господарства, сфери державних закупівель;
- несанкціонований доступ, порушення встановленого порядку роботи з інформаційними ресурсами в галузях національної економіки, викривлення інформації в таких ресурсах;
- використання неліцензованого і несертифікованого програмного забезпечення, засобів і комплексів обробки інформації;
- недостатній рівень розвитку національної інформаційної інфраструктури;

6) у соціальній та гуманітарній сферах:

- відставання України від розвинутих держав за рівнем інформатизації соціальної та гуманітарної сфер, насамперед освіти, охорони здоров'я, соціального забезпечення, культури;
- недодержання прав людини і громадянина на одержання інформації, необхідної для захисту їх соціально-економічних прав;
- поширення в засобах масової інформації невластивих українській культурній традиції цінностей і способу життя, культу насильства, жорстокості, порнографії, зневажливого ставлення до людської і національної гідності;
- тенденція до витіснення з інформаційного простору та молодіжної культури українських мистецьких творів, народних традицій і форм дозвілля;
- послаблення суспільно-політичної, міжетнічної та міжконфесійної єдності суспільства;

- відставання рівня розвитку українського кінематографу, книговидавництва, книгорозповсюдження та бібліотечної справи від рівня розвинутих держав;
- 7) у науково-технологічній сфері:
 - зниження наукового потенціалу в галузі інформатизації та зв'язку;
 - низька конкурентоспроможність вітчизняної інформаційної продукції на світовому ринку;
 - відтік за кордон наукових кадрів та суб'єктів права інтелектуальної власності;
 - недостатній захист від несанкціонованого доступу до інформації внаслідок використання іноземних інформаційних технологій та техніки;
 - неконтрольована експансія сучасних інформаційних технологій, що створює передумови технологічної залежності України;
- 8) в екологічній сфері:
 - приховування, несвоєчасне надання інформації або надання недостовірної інформації населенню про надзвичайні екологічні ситуації чи надзвичайні ситуації техногенного та природного характеру;
 - недостатня надійність інформаційно-телекомунікаційних систем збирання, обробки та передачі інформації в умовах надзвичайних ситуацій;
 - низький рівень інформатизації органів державної влади, що унеможливує здійснення оперативного контролю та аналізу стану потенційно небезпечних об'єктів і територій, завчасного прогнозування та реагування на надзвичайні ситуації.

Загрозою національній безпеці України в інформаційній сфері залишається не виваженість державної політики в цій сфері. Державне управління інформаційною сферою залишається найбільш неврегульованою сферою державної управлінської діяльності. Чітко не визначені пріоритети інформаційної політики на вищому рівні державного управління. Державний бюджет України передбачає фінансування розвитку інформаційної сфери лише за окремими статтями витрат (державне телебачення та радіомовлення, інформатизація, частково - забезпечення інформаційної безпеки). Сфера формування інформаційних ресурсів та забезпечення інформаційних потреб громадян, суспільства і держави на безприбутковій основі, доходи від комерційного використання державних інформаційних ресурсів, а також у повному обсязі сфери забезпечення інформаційної безпеки залишаються поза увагою розробників проекту Державного бюджету України і законодавця.

Окреслюючи проблеми, що постали перед державою в інформаційній сфері, необхідно зазначити про наявність фактів поширення необ'єктивної, а подекуди відверто викривленої інформації стосовно України. Постає нагальна необхідність упередження появи такого роду повідомлень, своєчасного донесення до української та світової громадськості правдивої інформації про нашу державу, що може бути виконане лише спільними зусиллями МЗС, інших державних інституцій, громадських організацій, експертної спільноти та журналістів. Наша держава в цілому і державні служби зокрема мають конкретні, доволі вагомні результати, які могли б скласти непогану основу для наповнення вітчизняного та зарубіжного інформаційного простору позитивною інформацією про Україну та, відповідно, подолання існуючих негативних тенденцій. Переведення цього «інформаційного потенціалу» у площину посилення інформування українського суспільства та світової громадськості про зовнішню політику держави повинно стати одним з першочергових завдань.

Доктрина інформаційної безпеки України спрямована на забезпечення необхідного рівня інформаційної безпеки України в конкретних умовах даного історичного періоду, стала основою для:

- формування державної політики у сфері інформаційної безпеки України;
- розроблення проектів концепцій, стратегій, цільових програм і планів дій із забезпечення інформаційної безпеки України;
- підготовки пропозицій щодо дальшого системного вдосконалення правового, методичного, науково-технічного і організаційного забезпечення інформаційної безпеки України.

Найважливішою умовою реалізації державної політики є науково-методологічний супровід цього процесу, розробка планів, проектів і програм інформатизації на всіх рівнях та всіх етапах її здійснення. Зокрема, Україною мають бути ліквідовані відомчі бар'єри, створені умови для загальної зацікавленості в інформатизації як ефективному засобі досягнення мети збалансованого розвитку суспільства. Державна інформаційна політика повинна спиратися на такі базові принципи: відкритості політики; рівності інтересів; системності; пріоритетності вітчизняного виробника; соціальної орієнтації; державної підтримки; пріоритетності права.

Таким чином, складова національних інтересів в інформаційній сфері, обумовлена інтересами суспільства, полягає у використанні інформації для розвитку всіх сфер життя, зміцнення демократії, досягнення суспільної злагоди. Інтереси держави в інформаційній сфері полягають в створенні умов для зміцнення конституційного ладу, суверенітету і територіальної цілісності країни, політичної і соціальної стабільності, економічного процвітання, збереження правопорядку, розвитку міжнародного співробітництва. Напрямами реалізації інтересів держави в інформаційній сфері є: використання інформації для управління справами суспільства, роз'яснення населенню країни і міжнародній громадськості змісту та спрямованості державної політики щодо захисту моральних цінностей суспільства, забезпечення стійкого функціонування інформаційної інфраструктури.

Список використаних джерел

1. Доктрина інформаційної безпеки України від 08.07.2009 № 514/2009 [електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=514%2F2009>.
2. Політологічний енциклопедичний словник. – К.: Генеза, 1997. – С. 34.
3. Постанова Верховної Ради України «Про Концепцію (основи державної політики) національної безпеки України» від 16 січня 1997 р. № 3/97 ВР // *Голос України*. – 1997. – 4 лютого. – С. 5.
4. Хилько О.Л. Теоретичні засади визначення загроз національній безпеці України та шляхів її забезпечення : Дис. канд. політ. наук: 23.00.01 / Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка / О.Л.Хилько — К., 2004. — 202 с.

Сербіна Н.Ф.,* Корнійчук Т.**

ОСОБЛИВОСТІ ПОЛІТИЧНОГО Й ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ ТА УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

В статті досліджується проблема інформаційної безпеки держави спираючись на такі поняття як «національні цінності», «національні інтереси» та «загрози національним інтересам».

Питання готовності України вступити до Європейського Союзу довгий час є настільки ж актуальним, як і питання готовності ЄС прийняти її до своїх лав. Однак, саме сьогодні дослідження цієї теми стають особливо актуальними, оскільки саме зараз Україна вийшла на новий шлях поглиблення діалогу з Євросоюзом. Саме тому, з нашої точки зору, важливим є усвідомлення проблем та ризиків, які можуть постати перед Україною на шляху євроінтеграції.

Європейський Союз, враховуючи його порівняно недавнє розширення, становить досить великий ринок (приблизно 500 млн. споживачів). Це майже вдвічі перевищує аналогічний показник США. Наразі можна констатувати високу платоспроможність споживачів Європейського Союзу, швидкі темпи економічного розвитку, високу культуру виробництва, споживання та розрахунків. ЄС володіє значними ринками капіталів, новими технологіями, високими стандартами виробництва, охорони довкілля тощо. Утвердження українського товаровиробника на ринках Європейського Союзу може забезпечити Україні гідне місце у світовому розподілі праці, необхідний рівень інвестицій, технологій, ринків збуту, науково-технічного прогресу тощо. Це, зрештою, дасть змогу міцно утвердитись і на внутрішньому ринку. Від ефективної економіки виграють також споживачі товарів та послуг, а конкуренція гарантуватиме високу якість та прийнятні ціни.

Економічні реформи в Україні своєю спрямованістю збігаються з зовнішньополітичним курсом на набуття членства в Європейському Союзі. Інтеграція до ЄС – важливий реформостимулюючий чинник для економіки України. Вона здатна значною мірою прискорити економічний розвиток і гарантувати політичну безпеку та стабільність, сприяти розвитку демократії.

Не слід забувати й про те, що інтеграцію України до Європейського Союзу також зумовлює необхідність адаптувати її соціальну політику до стандартів ЄС і поступово досягти загальноєвропейського рівня соціального забезпечення та захисту населення. Європейська інтеграція, зокрема адаптація законодавства, сприятиме реформуванню системи страхування, охорони праці, здоров'я, пенсійного забезпечення, політики зайнятості та інших галузей соціальної політики відповідно до стандартів Європейського Союзу.

* кандидат історичних наук, доцент кафедри країнознавства Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

** студентка 4 курсу спеціальності «міжнародні відносини» Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Договір про ЄС визначає п'ять критеріїв конвергенції, що стосуються цінової стабільності, дефіциту бюджету, державного боргу, стабільності національної валюти та відсоткових ставок, а саме:

- відношення державного дефіциту до валового внутрішнього продукту не повинно перевищувати 3%;
- відношення державного боргу до валового внутрішнього продукту не повинно перевищувати 60%;
- стабільність цін і сталість середніх темпів інфляції протягом одного року до проведення оцінювання; при цьому показник росту інфляції не може перевищувати відповідні показники трьох найкращих (з погляду цінової стабільності) країн-членів більш, ніж на 1,5 %;
- довгострокова номінальна відсоткова ставка не повинна перевищувати більш, ніж на 2 % відповідні показники трьох найкращих (з погляду цінової стабільності) країн-членів;
- протягом щонайменше двох років і без значного напруження з боку відповідної країни, нормальне відхилення величини обмінного курсу не повинно виходити за граничні значення, передбачені механізмом обмінного курсу країн-членів.

Отже, критерії конвергенції мають забезпечити збалансованість економічного розвитку в економічному та монетарному союзі і не допускати виникнення найменшої напруги між країнами-членами. Виконання критеріїв, пов'язаних з державним дефіцитом та боргом, є так само важливим, як і після початку третього етапу економічного та монетарного союзу (1 січня 1999 р.). Ці вимоги були закріплені 1997 року в Пакті про стабільність і зростання.

Ще кілька років тому з боку ЄС прослідковувалися намагання звести відносини з Україною до проблеми кордонів та реадмісії. В той період пропозиція долучитися до європейської політики сусідства сприймалася багатьма в Україні як така, що закриває її європейські перспективи. Наразі вже мало хто ставить під сумнів той факт, що Україна стала для ЄС якщо не стратегічним партнером (як Росія), то принаймні «партнером стратегічної важливості» (термін, який дедалі частіше з'являється в європейських документах). Причиною такої зміни є не тільки і не стільки формальні домовленості та офіційні декларації, скільки зміни, що відбулись у самій Україні.

За останні роки Україна зробила значний крок у виконанні першого з трьох копенгагенських критеріїв членства, що стосується розбудови дієвих інститутів демократії. В рішенні Ради ЄС від 22 січня 2007 року, яким започаткована розробка нової посиленої угоди з Україною, саме прогрес у консолідації демократії відзначається як її базове досягнення, що робить можливим новий етап відносин.

Слід зазначити, що за роки незалежності Україна пройшла певний шлях від дещо перебільшеного уявлення про свої роль і місце в світі до відносно тверезої оцінки власних інтеграційних можливостей та перспектив.

Проте, до цього часу фактично не визначені оцінки реального потенціалу та місця країни у глобалізованій системі координат, відсутні відповіді на питання: чим Україна може бути привабливою й корисною світовому співтовариству; які системні перешкоди слід усунути, насамперед, для утвердження надійних партнерських стосунків між Україною та Європейським Союзом?

Тим часом, очевидно, що саме відповіді на ці та інші питання сприятимуть визначенню пріоритетних завдань державної політики, спрямованих на результативність та ефективність інтеграційних кроків України, допоможуть позбутися необґрунтованих очікувань та ілюзій швидкого і безболісного вступу країни до висококонкурентного середовища.

На нашу думку, Україна має усвідомлювати ступінь наближеності (віддаленості) національної економіки до (від) європейських стандартів. Ідеться не стільки про вхідні бар'єри, встановлені ЄС для країн-кандидатів (наприклад, копенгагенські критерії основних макроекономічних показників чи якості інститутів громадянського суспільства), скільки про системні недоліки, притаманні вітчизняному економічному середовищу, без усунення яких будь-які далекосяжні інтеграційні наміри залишаться благими намірами.

До таких системних недоліків можна віднести:

- низьку конкурентоспроможність національної економіки;
- непослідовність ринкових перетворень;
- нехтування людським капіталом;
- високі екологічні ризики.

Усунення цих недоліків є складним процесом, оскільки воно потребує не окремих реформ в окремих галузях, а модернізації всієї системи державного управління, всього господарського механізму.

Низька конкурентоспроможність національної економіки. Визначальною характеристикою країни в сучасному світі є її конкурентоспроможність, здатність національного бізнесу входити у великі конкурентні ринки, успішна діяльність на яких стає важелем стійкого розвитку.

Україна досягла певних успіхів у розширенні зовнішньоторговельних зв'язків, орієнтуючись на високопродуктивні економіки країн ЄС — на противагу традиційній спрямованості на низькопродуктивні ринки колишнього СРСР.

Втім, підвищення показників зовнішньої торгівлі на високопродуктивних ринках не супроводжується вдосконаленням структури вітчизняного експорту. Маючи відкриту економіку з потенційно високими геостратегічними інтеграційними можливостями, Україна залишається напівсировинним додатком розвинутих країн із значним домінуванням в експорті товарів з низькою доданою вартістю (впродовж останніх років лише 5% експорту промислової продукції припадає на товари, що належать до високотехнологічних).

Водночас, країна все ще не спромоглася залучитися до глобальних комунікаційних мереж та технологій, які формують основу інформаційного суспільства та сприяють інноваційному розвитку. За Глобальним індексом готовності країн до включення у світові мережі Україна посідає 82 місце серед 104 країн за цим показником. Загалом, вона фактично неспроможна запропонувати світові товари та послуги сучасного рівня, що відбивається на її позиції в ранжуванні країн за Глобальним індексом конкурентоспроможності — 84 позиція зі 117 країн світу (2009), (2008 — 86 — зі 104 країн).

Низькі конкурентні можливості національної економіки в багатьох випадках зумовлені неефективним використанням чинників виробництва. Так, в Україні індекс ВВП за паритетом купівельної спроможності (ПКС) на одиницю споживання енергії складає 1,4, що значно менше відповідних показників не лише країн ЄС, але й енергетично багатих Росії чи Казахстану.

Тобто витрати енергоресурсів, вартість яких постійно зростає і чистим імпортером яких є Україна, фактично програмують неконкуренто-спроможність виробництва.

Непослідовність ринкових перетворень. Проголосивши стратегічний курс на формування цивілізованого економічного середовища, Україна водночас вдається до таких політичних кроків, які викликають стурбованість європейських урядів і бізнесових кіл. Міжнародні інвестори вкрай низько оцінюють базові передумови ведення бізнесу в країні: відповідно до Індексу сприяння бізнесу, ці передумови в Україні є вкрай несприятливими — 124 місце зі 155 країн, а за захистом прав інвесторів позиція ще гірша — 141.

Низькі позиції має Україна і в інших рейтингах міжнародних фінансових інституцій, які оцінюють різні аспекти соціального та економічного середовища країн світу. Тим часом, спостерігається чітка закономірність – чим сприятливішим є економічне середовище для економічної діяльності, тим привабливішим є інвестиційне й ділове середовище, чим нижчим є рівень корупції, тим вища конкурентоспроможність, а відтак – добробут громадян країни. Україна ж підтверджує негативний напрям цієї закономірності: несприятливий діловий клімат – низька конкурентоспроможність і високий рівень корупції – низький рівень добробуту громадян.

Зважаючи на те, що 2010 року в Україні відбулася така важлива подія, як президентські вибори, можна стверджувати що становлення нової демократичної системи політичного устрою країни ще триває. Більше того, чвари у владній верхівці, постійні політичні перегрупування, неприховане переплетіння владних повноважень і бізнес-інтересів указують на те, що питання ринкових перетворень взагалі можуть втратити статус пріоритетних, принаймні в середньостроковій перспективі.

Нехтування людським капіталом. Особливістю нинішнього етапу світового розвитку є перехід від індустріальної економіки до економіки, що ґрунтується на знаннях, які, в свою чергу, висувають високі вимоги до якості людського капіталу.

Україна, незважаючи на низький рівень економічного розвитку (ВВП на душу населення, порівняно з європейськими країнами, є мізерним), має високий рівень освіченого дорослого населення – 99,6% (а для молоді навіть 99,9%). При цьому, коефіцієнт загальної чисельності учнів середніх навчальних закладів становить 91, що перевищує відповідний показник таких розвинутих держав, як Італія, Німеччина та Швейцарія (по 88), США (85) та інших країн. Водночас, число працівників, зайнятих у науково-дослідних та дослідно-конструкторських роботах в Україні становить 21 на 10 тис. жителів, що наближається до середнього показника розвинутих країн – 29.

Однак, висока освіченість українців не є достатньою підставою їх конкурентоспроможності на високотехнологічних ринках. Сучасні інформаційні інструментальні засоби, що дедалі більше стають невід’ємною складовою кваліфікованої праці, для більшості українців залишаються недоступними (так, користувачами мережі Інтернет є лише близько 2-5% українського населення). А тому Україна фактично кредитує Захід, змушуючи талановиту молодь, яка не може знайти висококваліфіковану та високооплачувану роботу вдома, до пошуку таких можливостей у далекому зарубіжжі – що, в свою чергу, дедалі більше поглиблює її економічне та соціальне відставання від Європи.

Високі екологічні ризики. Значним недоліком української економіки є не лише її економічна неефективність, але й висока «забрудненість» порівняно з європейськими країнами. Так, за обсягами викидів двоокису вуглецю на душу населення (чинник екологічного забруднення та глобального парникового ефекту) Україна має показники на рівні розвинутих країн – 6,9 (Франція – 6,2, Італія – 7,4). Однак, частка викидів, що їх створюють вітчизняні виробництва, сягає 1,4% світових обсягів – це при тому, що в українській економіці створюється лише близько 0,1% світового ВВП. Тобто, одиниця ВВП України є на порядок «бруднішою», ніж середньоєвропейська, що зумовлює потребу значних додаткових витрат для досягнення високих екологічних стандартів ЄС.

Наведений перелік недоліків національної економіки не є вичерпним, однак, на нашу думку, їх особливість полягає в їх системному характері, що вимагає змін і реформувань не в окремих галузях.

Є очевидним, що для наступного якісного стрибка у відносинах з ЄС Україні необхідно досягти таких самих успіхів щодо виконання ще двох копенгагенських критеріїв –

розбудови конкурентоспроможної економіки та впровадження нормативної бази ЄС (*acquis communautaire*).

Наразі Україна проходить важливий етап визначення нового формату відносин з Європейським Союзом. Продовжувала діяти Угода про партнерство та співробітництво (УПС), й одночасно виконувався перший трьохрічний план дій Україна-ЄС у рамках Європейської політики сусідства. Обидва механізми є загалом успішними. Однак їх дія закінчилася 2008 року. До цього моменту повинна була бути підготовлена нова посилена угода, що за задумом української сторони мала б впритул наблизити Україну до статусу кандидата у члени ЄС. Нині Європейський Союз не готовий перевести відносини з Україною з формату політики сусідства до формату переговорів про вступ. Однак, якщо ще кілька років тому обговорення цієї теми в ЄС взагалі було неможливим, то на початку 2007 року Рада ЄС цілком предметно обговорювала можливість визнання за Україною перспективи членства. Хоча ця пропозиція не отримала достатньої підтримки, за певних умов це буде можливим.

Досвід свідчить, що головне для європейської інтеграції України – не формальні обіцянки, а сутнісні перетворення, що в першу чергу потрібні самій Україні. За останній час більш-менш викристалізувалися конкретні напрями, в яких треба рухатися, та проблеми, які треба вирішувати. На відміну від попередніх років, бачення цих напрямів і проблем практично співпадає в ЄС та в Україні, що, безперечно, свідчить про значний прогрес у стосунках.

Перший напрям інтеграції – забезпечення в Україні доброго врядування. Хоча цей європейський термін не отримав широкого поширення в Україні, він означає саме те, що стоїть на внутрішньополітичному порядку денному: вдосконалення системи влади, регіональна, судова і реформа правоохоронної системи, що є, зокрема, основою для подолання корупції та створення сприятливих умов для розвитку економічної конкуренції.

Недосконалість системи влади в Україні вже призвела не тільки до низки криз у внутрішній політиці, але й до провалів у зовнішній політиці. Яким би не було рішення, що його знайде Україна, якщо це буде зроблено в демократичний спосіб, воно буде підтримане ЄС.

Складність запровадження в Україні європейських моделей регіонального устрою пов'язана з тим, що це торкається всього комплексу проблем внутрішньої політики, включаючи проблеми політичних повноважень, бюджетної політики, судового устрою та правоохоронної системи. За європейськими мірками Україна має дуже застарілу систему регіонального управління. З іншого боку, це дає розуміння потенціалу, що містить у собі регіональна реформа, якщо вона нарешті буде здійснена.

Аналогічні ремарки можуть бути зроблені щодо судової реформи та реформи правоохоронної системи.

Ситуація з вирішенням зазначених проблем в Україні приблизно така: існують плани та програми, розроблені на основі європейського досвіду, однак їх практична реалізація знаходиться на початковому етапі. Крім складності реалізації, існують також деякі проблеми концептуального плану, зокрема, щодо врахування рекомендацій Венеціанської комісії та відповідності Статуту Міжнародного кримінального суду Конституції України.

Другий напрям практичної інтеграції – це запровадження вільної торгівлі між ЄС та Україною. На думку фахівців, це дозволить Україні значно наблизитися до виконання копенгагенських критеріїв членства щодо запровадження нормативної бази ЄС. За їх оцінками, Україна зможе ввести в дію до двох третин обсягу *acquis communautaire*. Відомо, що передумовою для цього був вступ України до СОТ. Звідси й основні проблеми – «коли-

вання» з цього питання бізнесової та політичної еліти, в тому числі через відчутний тиск з боку Російської Федерації, що просуває альтернативні моделі спільного з Україною економічного простору.

Третій напрям – розвиток європейського енергетичного ринку. Україна має добре функціонуючий ринок електроенергії. В цій сфері вона майже впритул наблизилася до інтеграції в єдину європейську систему. Потенційно Україна – один з провідних європейських експортерів електроенергії. Однак, необхідно провести певну роботу щодо безпеки генеруючих потужностей, виконання екологічних вимог та забезпечення необхідного рівня надійності.

У сфері транспортування нафти та газу Україна має шанс долучитися до формування європейського енергетичного ринку в рамках нової енергетичної стратегії ЄС. Україна є учасницею Енергетичної хартії, що формально поширює на неї правила європейського енергетичного ринку. Однак послуги з транспортування нафти та газу надаються не європейським споживачам та генеруючим компаніям, а російським монополіям, які діють поза рамками Енергетичної хартії та рішуче відкидають європейські ідеї щодо демонополізації й розподілу ринку генерації та транспортування енергії. Проблема непрозорості російсько-українських угод та фінансових потоків у цій сфері добре znana. Відомо також і те, що це є значною перешкодою для європейської інтеграції.

Четвертий напрям – чорноморське співробітництво. З 2007 року з прийняттям до своїх лав Болгарії та Румунії Європейський Союз став учасником цього процесу. Наразі Європейська комісія готує документ з робочою назвою «Чорноморська синергія», спрямований на розвиток нових енергетичних маршрутів у чорноморсько-каспійському регіоні, розв'язання заморожених конфліктів і розвиток демократичних інститутів.

Підсумовуючи, можна оцінити нинішній стан відносин України з Європейським Союзом як обнадійливий. Вона може перейти до значно більшої інтеграції з ЄС, що, зрештою, може відкрити перспективу членства. Для цього необхідно робити те, що потрібно самій Україні, й вирішувати ті проблеми, що загалом усвідомлюються українським суспільством та елітою, та вже стоять на порядку денному внутрішньої і зовнішньої політики.

Втім, як відомо, членство в ЄС пов'язано з певними вимогами до потенційних членів, адже для Євросоюзу типовими є певний рівень розвитку суспільно-політичних систем, економічного добробуту тощо. Звичайно, для України вихід на відповідні стандарти є справою часу. Втім, відносно її відсталість не слід розглядати в якості чинника, що повністю робить нереальним інтеграцію країни до євроструктур.

По-перше, інтеграцію слід розглядати не як одномоментну зміну якості соціально-економічного становища та розвитку. Це – складний та подовжений у часі процес, причому на кожному з наступних етапів поглиблення співробітництва Україна може домагатися більш пільгового режиму та вигідних умов участі в системі міжнародного поділу праці. Зокрема, це може виражатися в зниженні тарифних обмежень на взаємні торговельні відносини, покращенні умов інвестування української економіки. По-друге, не слід забувати про чинники геоекономічного порядку, а саме, про глобальну конкуренцію між центрами світової економіки, такими як Західна Європа, Північна Америка та країни Азійсько-Тихоокеанського регіону (АТР).

Проте, виходячи з реалістичних позицій, наразі шанси вступу України до ЄС є досить незначними. Вона входить лише до третьої групи кандидатів на вступ до ЄС разом з Хорватією, Сербією, Македонією, Албанією та Росією. Можливо ситуація зміниться, але вже в більш віддаленому майбутньому. Україна ще не спромоглася досягти певних ре-

зультатів при проведенні економічних реформ. Її ВВП на душу населення становить лише 13% від рівня середнього душевого доходу в країнах ЄС. За цим показником Україна знаходиться на 143 місці в світі після Сирії, Шрі-Ланки та Папуа-Нової Гвінеї.

Саме тому, єдиною можливістю подальшого розвитку на шляху інтеграції до ЄС вбачається мобілізація внутрішніх ресурсів для ліквідації існуючої кризи і реформування суспільства. Україна має потужний виробничий потенціал, який здатний забезпечити економічну основу для вирішення поточних соціальних проблем, надати кошти для модернізації виробничих потужностей та створити економічний фундамент реформування соціально-економічних, політичних і правових інституцій.

Реалізація такої стратегії розвитку потребує встановлення тісних взаємозв'язків і підтримку торговельно-економічних відносин з ЄС, адже процеси інтеграції, що відбуваються в світі – явище об'єктивне та є реалією сьогодення. Питання лише в тому, в якій якості Україна ввійде в ці процеси – в якості периферійної зони, чи рівноправного партнера, що розраховує на власні сили та конкурентні переваги.

Можливо Україні і не потрібно висувати численні лозунги інтеграції до ЄС, поспішаючи досягти нормативів по рівню інфляції та бюджетному дефіциту, а треба просто рухатися обраним шляхом розвитку, гармонійно поєднуючи власні національні інтереси з світовою глобальною трансформацією, не забуваючи, що українці самі мають будувати своє майбутнє.

Зрозуміло, що вступ до ЄС не може бути самоціллю державної політики України. Він є лише одним з інструментів створення і зміцнення інститутів громадянського суспільства, утвердження соціальних та економічних свобод. Рівень розвитку таких інститутів, їх визнання ЄС буде визначати переваги і втрати, ставлення до України європейської спільноти, а згодом стане критерієм готовності країни до входження в цивілізоване співтовариство.

Комплексний аналіз існуючих підходів до визначення місця і ролі України в Європі дає підстави стверджувати, що наступні два роки нададуть їй можливість посилити та розвивати співробітництво з ЄС у сфері зовнішньої політики, а також залучити Євросоюз та його членів до політичного діалогу щодо характеру нових договірних відносин між Україною та ЄС. Першочерговим завданням Уряду країни буде укладення «посиленої угоди», що прийде на зміну чинній Угоді про партнерство і співробітництво та виведе відносини між Україною й ЄС на якісно новий рівень.

Вважаємо доцільним досліджувати досвід інституційного реформування в окремих нових державах-членах, які успішно інтегрувалися до Європейського Союзу. Як засвідчує досвід України та країн Центрально-Східної Європи, успіх на шляху європейської інтеграції залежатиме від відданості найвищого керівництва держави ідеї вступу до Європейського Союзу. Рушійною силою європейської інтеграції є, перш за все, політична воля керівництва держави впроваджувати цілісний комплекс євроорієнтованих внутрішніх реформ.

Належна організація та ефективність роботи інституцій є надзвичайно важливим чинником інтеграції України в Європейський Союз. Політична воля може бути легко знівельована існуючими інституціями, що діють повільно або не бажають реформуватися. Їх ключова роль у процесі європейської інтеграції була чітко виявлена у вступі десяти нових держав-членів до ЄС 2004 року. В зв'язку з цим, надзвичайно важливим чинником у цьому процесі є впровадження Україною відповідної моделі інституційної архітектури та використання потенціалу існуючих інституцій, які завоювали довіру населення.

Саме тому, на нашу думку, настав час для ЄС та України перейти до стратегії інтеграції, навіть якщо на даному етапі неможливо чітко визначити поняття членства. Водночас важливо, щоб «посилена угода» містила таку тезу, яка чітко покаже, що перспектива членства не виключена в майбутньому. Якою б не була за характером «посилена угода» між ЄС та Україною, надзвичайно важливо для останньої продовжити курс та стратегічний напрямок євроінтеграції з кінцевою метою членства в ЄС. З точки зору сьогодення цей процес буде довготерміновим, а тому українській еліті та народу необхідно це усвідомити. Попри все, європейська інтеграція залишається необхідною передумовою успіху України та її трансформації у стабільну демократичну та процвітаючу європейську державу.

Поза сумнівом, наближення України до ЄС, на що й був націлений План дій Україна-ЄС – тривалий і складний процес, зважаючи на те, що сам Європейський Союз перебуває в постійному процесі оновлення, розширення та вдосконалення. Уповільнення процесу ратифікації Конституції ЄС не є критичним для продовження і зміцнення інтеграційних процесів у Європі. В свою чергу, Україні не достатньо домогтися окремих «точкових» успіхів чи досягти певного відсоткового показника виконання її зобов'язань у рамках найдетальнішого Плану дій. Так само, жодні часткові здобутки не зможуть слугувати ані найменшим виправданням провалів чи неспроможності досягнення євроінтеграційної мети. Тобто, для України важливо якнайшвидше створити «критичну масу» принципових незворотних перетворень у суспільно-господарському організмі країни, що забезпечать усунення названих вище системних проблем і дадуть, нарешті, недвозначні сигнали європейській спільноті про послідовність країни у втіленні європейських цінностей.

Говорячи про завдання, котрі, на думку автора, потребують першочергової уваги та зусиль з боку влади та суспільства, наголосимо на такому.

Якщо знову проаналізувати Індекс конкурентоспроможності, то складовою 84 місця в загальному рейтингу є 90 позиція (зі 117 загалом) за оцінкою якості державних інститутів. І до найвагоміших вад їх діяльності слід віднести:

- обмежувальне адміністративне регулювання бізнесу;
- засилля бюрократії і, водночас, низька компетентність персоналу в державному секторі;
- залежність державної служби від політичного тиску, а економічної політики – від нелегітимного лобіювання.

Все це є бар'єрами адміністративної реформи, ліквідації прихованих обмежень для зовнішньої торгівлі та інвестицій, чіткості та визначеності податкової системи тощо. Саме недосконалість сфери державного управління, системи прийняття, втілення і контролю державних рішень унеможливають спроможність владних інститутів до якісного та ефективного виконання їх публічних повноважень, сприяння конкурентоспроможності й економічному зростанню.

Це й визначає чітке коло пріоритетів прискорених і поглиблених реформувань, оскільки за наявності та збереження вказаних бар'єрів «європейський вектор» залишиться, як зазначалося, благим наміром.

Переваги Плану дій Україна-ЄС, порівняно з іншими євроінтеграційними документами, полягають саме в тому, що в ньому не лише декларуються політичні наміри, але й визначаються механізми реалізації першочергових завдань, встановлюються послідовність і часові рамки здійснення кроків, спрямованих на розвиток ринкових економічних засад, формування та утвердження інститутів громадянського суспільства. Тому й сподівання, що План дій Україна-ЄС, як комплексна система заходів, набуде реального втілення і стане вагомим чинником стійкого розвитку, не є безпідставними.

Стратегія інтеграції України до Європейського Союзу має забезпечити входження держави до європейського політичного (в тому числі, у сфері зовнішньої політики та політики безпеки), інформаційного, економічного та правового простору. Набуття на цій основі статусу асоційованого члена ЄС є головним зовнішньополітичним пріоритетом України у середньостроковому вимірі та повинно співвідноситися в часі з набуттям повноправного членства в ЄС державами, що мають спільний кордон з Україною.

Використані джерела

1. Угода про партнерство та співробітництво між Україною та Європейськими Співтовариствами. – www.me.gov.ua.
2. Указ Президента України «Про забезпечення виконання Угоди про партнерство та співробітництво між Україною та ЄС і вдосконалення механізму співробітництва з ЄС» від 24 січня 1998. – № 148. – www.me.gov.ua.
3. Послання президента України до Верховної Ради «Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002-2011 рр.» // Урядовий кур'єр від 4 липня 2002 р. – <http://www.polit.spb.ru>.
4. Спільна стратегія Європейського Союзу щодо України // Політика і час. – 2000. – № 3-4.
5. Правила процедури Ради з питань співробітництва між Європейськими Співтовариствами та їх країнами-членами, з одного боку, та Україною з іншого. – www.mfa.gov.ua.
6. Александрова О. Україна – Європа: навіки разом? // Критика. – 1998. – №11. – С. 3-14.
7. Василенко С.Д. Європейський процес і Україна. – О.: Ісц. Політехнічний університет, 1996. – 136 с.
8. Відносини Україна – ЄС. – <http://www.mfa.gov.ua>.
9. Віктор Янукович: Для України європейська інтеграція – ключовий пріоритет зовнішньої політики, а також стратегія здійснення системних соціально-економічних реформ. – <http://www.president.gov.ua>.
10. Горбулін В. Євроінтеграція як стратегічна перспектива // Стратегічна панорама. – 2010. – №2. – С. 19.
11. Європейський союз: консолідовані договори / В. Муравйов (наук. ред.). – К.: Port-Royal, 1999. – 206 с.
12. Копійка В.В. Сучасні моделі європейської інтеграції // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – К., 1999. – Вип. 13, ч.1. – С. 8-26.
13. Курс – на європейську інтеграцію. Із засідання Наукової ради МЗС України на тему «Зовнішньополітичні пріоритети України в світлі Послання Президента України до Верховної Ради України «Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002-2011 роки» // Політика і час. – 2002. – № 11. – С. 3-10.
14. Манжола В. Квадратура інтеграційного кола: Актуальні проблеми європейської політики України // Політика і час. – 2007. – № 4. – С. 14-18.
15. Міжнародна конференція «Європейська інтеграція: парламентський вимір», 13-14 жовтня 2009 року. – К., 2000. – 344 с.
16. На шляху до нової ери у стосунках між ЄС та Україною. – <http://www.invest-ua.com>.
17. Немиря Г. Європейський Союз і Україна: старі партнери – нові сусіди? // Розширення ЄС. – 2003. – Вип. 1. – С. 1-19.
18. Нова зовнішня політика України. Травень 2010. – <http://www.icps.com.ua>.

19. Нова Україна і нова Європа: час зближення: Матеріали міжнародного семінару. – Львів, 2007. – 240 с.
20. Офіційний Інтернет-сайт Верховної Ради України: www.rada.gov.ua.
21. Папарига Я. Деякі аспекти економічного та соціально-політичного розвитку України в контексті євроінтеграційних процесів // Актуальні проблеми стратегії розвитку України: Регіональний вимір. – Ужгород, 2010. – С. 52-54.
22. Правові засади реалізації Стратегії інтеграції України до ЄС. – www.me.gov.ua.
23. Прес-служба Президента України Віктора Януковича. Тези до виступу Президента України В.Януковича у Брюсселі 1 березня 2010 р. // Офіційне Інтернет-представництво Президента України. – 03.10.2010. - <http://www.president.gov.ua>.

Волошенко І.О.*

НЕВРЕГУЛЬОВАНІСТЬ КОРДОНІВ МІЖ КРАЇНАМИ ЦЕНТРАЛЬНОЇ АЗІЇ ЯК ДЖЕРЕЛО РЕГІОНАЛЬНОЇ КОНФЛІКТОГЕННОСТІ

В статті проаналізовано роль, яку відіграє питання кордонів для безпеки пострадянських держав Центральної Азії. Проаналізовано історичну генезу питання, з'ясовані фактори, які вплинули на встановлення кордонів після розпаду Радянського Союзу. Визначено вплив анклавного і етнічного факторів на делімітацію кордонів між державами регіону. Встановлено значний вплив територіальних спорів на конфлікти між пострадянськими країнами Центральної Азії.

В статье проанализирована роль, которую играет вопрос границ для безопасности государств Центральной Азии. Проанализирован исторический генезис вопроса, установлены факторы, которые повлияли на установление границ после распада Советского Союза. Определено влияние анклавного и этнического факторов на делимитацию границ между странами региона. Установлено значительное влияние территориальных споров на конфликты между государствами Центральной Азии.

The article analyzes the role of border security issues for post-Soviet states of Central Asia. Analyzed the historical genesis of the issue and reveals the factors that influenced the establishment of borders since the Soviet collapse. Defined the influence of enclave and ethnic factors on the delimitation of borders between countries in the region. Defined a significant effect of territorial disputes to conflicts between post-Soviet Central Asia.

Виникнення і розпад Радянського Союзу справили значний геополітичний вплив на увесь світ. Так існування цієї наддержави в єдиних кордонах створило єдиний механізм, окремі частини якого були тісно взаємопов'язані в першу чергу економічно, однак кордони між союзними республіками носили здебільшого умовний характер. Розпад СРСР поставив на порядок денний і територіальне питання, яке для новостворених держав носить важливий і принциповий характер.

Тема неврегульованості державних кордонів для держав центрально-азійського регіону має непересічну актуальність, оскільки впливає на безпеку як окремих держав, так і регіону в цілому. Делімітація і демаркація прикордонної лінії стає причиною конфліктів як локального, так і міждержавного значення, що не може не позначитись на соціально-економічній і політичній обстановці в Центральній Азії. До того ж територіальне питання тісно пов'язане з питанням етнічним, що додає йому особливої гостроти в умовах пере-

* аспірантка кафедри країнознавства Інституту міжнародних відносин Київського Національного університету імені Тараса Шевченка

Науковий керівник: проф. Дорошко М.С.

населення і недостатньої кількості ресурсів в прикордонних районах. Дана робота має на меті з'ясувати історичну генезу територіального питання в Центральній Азії, визначити фактори, які впливають на територіальний розподіл між центрально-азійськими республіками після розпаду СРСР, проаналізувати фактичний стан справ територіального розподілу в регіоні.

Традиційно основними елементами національної безпеки є військова, суспільно-економічна, політична, інформаційна, екологічна. Проблема прикордонної безпеки, незважаючи на неоднозначність оцінки її місця і ролі як самостійного елементу національної безпеки, в сучасних умовах набула особливої важливості, оскільки є пріоритетним напрямом діяльності будь-якої держави [1].

Це пов'язане з цілою низкою факторів, основними з яких є: по-перше, зміна природи загроз прикордонній безпеці. Якщо колись прикордонну безпеку пов'язували з військовою небезпекою, із загрозою територіальних втрат, зовнішньою агресією, то сьогодні прикордонна безпека пов'язується з агресією на прикордонні установи, норми і правила, законодавчі вимоги по перетину кордонів. Хоча, на нашу думку, традиційне розуміння прикордонної безпеки теж не втрачає своєї актуальності.

По-друге, глобалізація, більш тісна міжнародна співпраця і спілкування, вимагають збільшення прозорості державних кордонів, однак ця прозорість створює комфортні умови для розповсюдження транскордонної злочинності, контрабанди наркотиків, зброї, нелегальної міграції. Боротьба з подібними негативними явищами є дуже актуальною для усіх держав світу.

По-третє, послаблення прикордонної безпеки одного учасника транскордонної взаємодії може призвести до послаблення безпеки сусідніх держав, регіону в цілому.

На думку представників геополітичної теорії, територіальний, повітряний і морський простір, які займає держава, є домінуючими факторами в питанні забезпечення її самостійності і суверенітету. Один з найяскравіших представників цієї теорії, Ф.Ратцель, зазначає, що «...кожна держава і народ мають лише свою просторову концепцію, яка дозволяє їм вирішувати питання їх територіальних володінь» [2]. І дійсно, історично склалися так, що кордон є одним з основних компонентів суверенності будь-якого суб'єкта світової політики. Кордон є периферійним органом держави, і як такий слугує свідком її зростання, сили, і зміни в цьому організмі [3].

Для держав Центральної Азії характерними є деякі особливості, які прямо впливають на територіальне розмежування. Головними з них є поліетнічність, поліконфесійність і мультикультуризм, які значно утруднюють процес делімітації і демаркації кордонів. Географічне положення регіону, який впродовж тривалого історичного періоду був своєрідною транзитною зоною, сприяв переміщенню і розселенню великої кількості етносів і народів. Культурний простір регіону являє собою настільки велику кількість кордонів, що саме поняття «кордони» стає багатовимірним, так як кордони між державами частіше за все не співпадають з кордонами проживання національно-етнічних утворень.

Суб'єктивний розподіл державних кордонів може перетворити прилеглі території у вогнища потенційних і існуючих конфліктів. Потрібно зазначити, що кордони між пострадянськими державами Центральної Азії носять часто умовний характер, а їх нерегульованість, підсилена національно-етнічним, культурно-історичним, або іншим факторам здатна стати джерелом як міждержавних, так і регіональних конфліктів. Крім цього нерегульованість кордонів посилює і інші проблеми безпеки держав регіону: розподілу водних ресурсів, наркотрафіку, нелегальної міграції, тероризму тощо.

Як відомо, нові незалежні держави Центральної Азії – Казахстан, Туркменістан, Узбекистан, Киргизія, Таджикистан в сучасних межах були створені радянською владою ще

в 20-30 рр. ХХ ст. Однак ці межі носили умовний характер, і не враховували особливостей історичного і культурного розвитку регіону. На відміну від інших районів СРСР етнічна ситуація в Центральній Азії була край невизначеною. Тут практично не було сформованих етнічних груп, здатних перетворитися на нації, відсутніми були також чіткі межі проживання цих етнічних груп. Кордонами слугували, в основному, природно-ландшафтні бар'єри – річки, гірські хребти, пустельні райони. В степових районах кордонів взагалі не існувало, так як місцеве населення кочувало.

В період 1920-1924 рр. в ході складних і неоднозначних процесів на місці Туркестанської, Бухарської і Хорезмської радянської республік було утворено Узбецьку РСР, Кара-Киргизську Автономну область, що входила до складу РРФСР, та Кара-Калпакську Автономну область, що входила до складу Казахської АРСР. Це територіальне розмежування не врахувало наступного моменту: на території регіону населення селилось смугами на територіях придатних або для землеробства, або лише для скотарства [4]. Тому за межами титульної держави залишалась велика кількість осіб тієї чи іншої національності. Так, наприклад, в межах Узбекистану залишилось лише 82% проживаючих в регіоні узбеків, 433 тис. з них увійшли до складу інших союзних республік. Така ж ситуація складалась і в інших республіках [5].

На цьому територіальний поділ регіону не закінчився, і вже у 1929 році Таджикиська Автономна РСР була перетворена на Таджикицьку РСР. В 1926 році Киргизька Автономна область була перетворена на Киргизьку АРСР, а в 1936 році її було перетворено на союзню республіку, яка безпосередньо увійшла до складу СРСР. В 1936 році, згідно нової конституції Казахська і Киргизька АРСР увійшли до СРСР як незалежні соціалістичні республіки. Що стосується Кара-Калпакської Автономної області, яка у складі Казахської АРСР входила до РРФСР, то у 1930 році вона безпосередньо увійшла до складу РРФСР, а з 1936 року і до цих пір на правах Автономної республіки входить до складу Узбекистану [6].

З розпадом СРСР позитивним чинником, який сприяв вирішенню територіальних питань, стала згода владних еліт країн регіону в 1991 році визнати державними старі адміністративні кордони СРСР між республіками, що дозволило уникнути багатьох міждержавних конфліктів.

Фактично процес облаштування державних кордонів у пострадянських державах ЦА розпочався лише в кінці 90-х рр., хоча національні прикордонні служби були створені у 1993-1994 роках [7]. В першу чергу делімітації і демаркації підлягав зовнішній кордон регіону – з Афганістаном, Китаєм, Російською Федерацією. Лише на початку 2000-х років розпочалися активні переговори по врегулюванню територіального питання між самим державами регіону. З моменту розпаду СРСР і до 2001 року була наявна велика кількість спірних відрізків кордону. Хоча більша частина з них вирішена, все ще залишається не вирішенні питання, які посилюють конфронтацію між державами і здатні перетворитися на серйозні конфлікти міждержавного значення.

Для характеристики стану територіального питання в Центральній Азії необхідно визначити фактори, які впливають на це явище, а також його особливостей. Отже до найважливіших факторів можемо віднести: по-перше, вже згадане неспівпадіння етнічних і державних кордонів. У всіх республіках Центральної Азії проживають крупні общини інших титульних етносів регіону. Так, в Узбекистані за даними 1999 року проживало 1,2 млн. таджиків, 967 тис. казахів, 216 тис. киргизів і 142 тис. туркмен [8]. В Туркменістані станом на 1995 рік – 407,1 тис. узбеків [9]. В Киргизії (1999) їх налічувалось 665 тис. [10], а в Таджикистані (2000) 937 тисяч [11]. Отже, узбецька діаспора є найчисленнішою в краї-

нах регіону. В самому ж Узбекистані найбільшою не титульною етнічною групою є таджицька. Наявність крупних етнічних груп, які здебільшого проживають на кордонах зі своїми титульними державами є на сьогодні потужним конфліктогенним фактором.

По-друге, наявний дефіцит придатних для проживання і орних земель, а також - особливо в умовах засушливого клімату – дефіцит водних ресурсів. В основному важливі як водні, так і земельні ресурси знаходяться на території спірних районів, що одразу позначається на переговорному процесі щодо їх делімітації, а особливо на демаркації на місцях, в яку часто втручається місцеве населення. На нашу думку, цей фактор – спадщина від радянського періоду, коли кордони були створені так, щоб незалежність республік спричиняла подібні конфлікти. Про це свідчить розташування столиць держав регіону в прикордонних областях, а комунікації створені так, що автономно жодна з держав не може їх використовувати. Лише єдине централізоване управління забезпечує більш-менш ефективний і безперервний розвиток регіону.

По-третє, однією з найважливіших особливостей територіального питання в регіоні є наявність анклавів – «островів» територій однієї держави, оточеної з усіх боків територією іншої. На сьогодні у світі подібне явище є дуже рідкісним. В Центральній Азії ж наявна їх велика кількість. Так, у Киргизстані налічується сім анклавів, два з яких належать Таджикистану. В таджицькому анклаві Ворух у Киргизстані, де проживає близько 20 тис. чоловік ще у 1982 році спостерігались сутички між киргизами і таджиками, подібні сутички спостерігалися і в 1988 році у Матче-Актатирі. Два великі анклави Сох і Шахімардан на території Киргизії, де проживає від 40 до 50 тисяч узбеків і до сьогодні залишаються «гарячими точками» регіону.

По-четверте, найгостріші територіальні суперечки спостерігаються між Узбекистаном, Киргизією і Таджикистаном, яких об'єднує спільний кордон у «пороховій бочці» Центральної Азії – Ферганській долині, де розташовані Ошська область Киргизії, Согдійська область Таджикистану, а також Ферганська, Наманганська і Андіжанська області Узбекистану. Цей регіон вирізняється високою перенаселеністю, не вирішенням великої кількості соціально-економічних проблем, а також високим рівнем ісламізації і радикалізації населення. Тому не дивно, що стосунки між цими країнами вирізняються високою конфліктністю, в тому числі і в територіальному питанні.

По-п'яте, крім природного приросту населення, і складності соціально-економічної ситуації, які є підґрунтям для етно-територіальних конфліктів, конфлікти тут провокує і процес національного будівництва з його державною ідеологією, що характеризується висуванням територіальних претензій до сусідів. Висуваючи подібні вимоги, етнічні групи апелюють до «історичних» територій населення. Крім цього, заклики до об'єднання стають риторикою опозиційних сил, що шукають свій електорат.

Так само важливим фактором є посилення фундаменталістських настроїв у суспільстві, оформлення їх у реальну загрозу для безпеки регіону. Про це свідчать рейди бойовиків через кордони сусідніх Таджикистану і Киргизстану в Узбекистан 1999 і 2000 років, що змусило Ташкент надзвичайно посилити безпеку свого кордону – замінувати більшу його частину і ввести візовий режим для громадян сусідніх республік.

В процесі визначення державних кордонів найкраща ситуація склалась у Казахстані і Туркменістані. Територіальні суперечки між іншими державами регіону значно серйозніші і болючіші.

Правовими документами загального характеру, що закріпили принципи визнання адміністративно-територіального розмежування бувшого СРСР стали Алма-Атинська Декларація від 21 грудня 1991 року, Декларація про дотримання принципів співпраці в рамках

СНД від 14 лютого 1992 року, Декларація про дотримання суверенітету, територіальної цілісності і недоторканності кордонів країн-учасниць Співдружності від 15 квітня 1994, різні двосторонні акти [12]. У відповідності до цих документів сторони визнавали адміністративно-територіальний поділ союзних держав за основу на майбутніх переговорах щодо кордонів, однак фактично існуючий кордон не відповідав положенням наявних правових актів, що значно утруднювало переговорний процес.

В першу чергу нові незалежні держави Центральної Азії розпочали вирішення територіального питання врегулюванням зовнішнього кордону. Це і не дивно, оскільки в спадок від СРСР залишився більш-менш врегульований зовнішній кордон з КНР, Афганістаном, Іраном та відповідна інфраструктура.

Щодо територіального розмежування з Китаєм, то Казахстан, Киргизія і Таджикистан отримали більшу частину з близько 25 спірних ділянок. Ще за радянських часів велися переговори щодо врегулювання цього питання, однак вирішеним воно не було [13]. Отож з 1992 року Казахстан, Киргизія і Таджикистан вели переговори з Пекіном як незалежні держави, в результаті яких між ними було підписано договори про делімітацію кордонів. Так Киргизія і Китай у 1997 і 1999 роках підписали відповідні договори, за якими близько 70% спірних територій залишились за Киргизією і 30% за Китаєм. Поділені порівну були спірні території Китаю і Казахстану з Таджикистаном, про що засвідчило підписання відповідних угод. Слід відмітити, що багатосторонні переговори між Росією, Казахстаном, Киргизією, Таджикистаном і Китаєм по делімітації кордонів стали базою для створення у 1996 році відомої «Шанхайської п'ятірки», яка з приєднанням в 2001 році Узбекистану перетворилась на Шанхайську організацію співробітництва.

Не зазнали великих труднощів і переговори щодо лінії кордону Туркменістану з Іраном. Однак кордон з Афганістаном для Туркменістану, Узбекистану і Таджикистану, зважаючи на складність рельєфу, є дуже складним для контролю. На думку російських вчених він залишається відкритим, що спричиняє посилення наркоторгівлі, торгівлі зброєю, нелегальної міграції [14].

Для Казахстану важливості набуло також врегулювання кордону з Російською Федерацією, оскільки їх сухопутний кордон становить 7 591 км. Переговори по делімітації казахсько-російського кордону продовжувались з вересня 1999 по січень 2005 року, коли було підписано Договір про державний кордон. З 2007 року почала діяти спільна комісія по демаркації, яка у 2009 році завершила в основному свою діяльність встановленням прикордонних знаків.

Щодо казахсько-узбецького кордону, то делімітація його проходила у 2 етапи. На першому було розділено близько 96% кордону, відповідний договір підписали президенти двох країн 16 листопада 2001 в Астані. Однак залишались 4% невирішених ділянок, які завдяки подальшому переговорному процесу в 2002 році завершилися підписанням у вересні Договору «Про окремі ділянки казахсько-узбецького кордону» [15]. Згідно цього договору були вирішені питання належності населених пунктів Багис, Туркестанець, Арнасайської греблі і інших. Замість казахського села Туркестанець, яке залишилось у складі Узбекистану, Казахстан отримав важливу греблю. Переговори щодо інших спірних питань продовжувались і в 2003 році, коли за взаємною згодою було проведено переділ кордонів. На сьогодні демаркація спільного кордону в основному завершена і характеризується стабільністю.

В конструктивній і діловій обстановці пройшли переговори Казахстану з Киргизією, які проходили з 1999 по 2001 рік, і завершилися підписанням Договору між Республікою Казахстан і Киргизькою Республікою про державний кордон, який вступив у силу у 2008 році.

Так само конструктивно завершилися казахсько-туркменські переговори у 2001 році, які розділили кордон за лінією 1972 року між Казахстанською РСР і Туркменською РСР. До 2005 року між країнами був завершений процес демаркації державного кордону. Однак щодо морського кордону – а саме розділі Каспію - між Астанною і Ашхабадом залишаються деякі протиріччя, однак це питання є предметом не дво-, а багатостороннього обговорення прикаспійських держав.

Щодо узбецько-туркменського кордону, то у вересні 2000 року було завершено його делімітацію. На сьогодні він є демаркованим, жодних територіальних протиріч між Узбекистаном і Туркменістаном не спостерігається.

Однак згадані успішні переговори щодо територій не були притаманні всім країнам регіону. І до сьогодні територіальні суперечки між Узбекистаном і Киргизією, Узбекистаном і Таджикистаном, Киргизією і Таджикистаном відрізняються особливою конфліктністю. І показовим в даному випадку є вирішення спірних територіальних питань між Узбекистаном і його сусідами.

Як в радянські часи, так і в пострадянській період киргизько-узбецький кордон характеризувався своєю розмитістю і охоронявся некомпетентно. Лише через події 1999-2000 років, коли у Ферганську долину увірвалися бойовики Ісламського руху Узбекистану, назріло питання термінового вирішення територіального питання між державами. Офіційний Ташкент, побоюючись нових нападів екстремістів, замінував лінію кордону з Киргизією і Таджикистаном. Однак за даними ЗМІ це призвело до загибелі людей, що живуть в прикордонних районах і їх домашніх тварин. Лише після переговорів в рамках ОБСЄ, Узбекистан пішов на розмінування кордону у 2004 році [16].

Все це значно ускладнило переговорний процес, який розпочався 26 лютого 2001 року підписанням Меморандуму про врегулювання правових основ делімітації спільного кордону. Після довгих переговорів міжурядової комісії у 2003 році сторони домовились про делімітацію лише 654 з 1270 км спільного кордону. Справа в тому, що під час делімітації і демаркації Ташкент використовує карту 1927 року, а Бішкек - 1954, між якими є суттєві відмінності. На сьогодні залишаються невирішеними близько 58 спірних районів, по більшості з яких не досягнуто жодного рішення. Делімітованими залишаються лише 993 км спільного кордону [17].

Не менш важливою перепоною для врегулювання прикордонних питань є наявність анклавів як в одній, так і в іншій державах. Так в анклавах Сох і Шахімардан у Киргизстані проживає близько 50 тис. узбеків, які активно беруть участь у економічній і політичній діяльності регіону. В Узбекистані наявний киргизький анклав – село Барак з населенням близько 600 чоловік. Анклави є могутнім інструментом тиску на сусіда, особливо з боку Узбекистану. Загострення відносин між киргизами і узбеками в Ошській і Джалал-Абадській областях Киргизстану у 2000 роках, конфлікт 2010 року дають ясно зрозуміти, що в регіоні можливі конфлікти, а не вирішення територіального питання їм сприяє.

Найбільш складні відносини склалися на сьогодні між Узбекистаном і Таджикистаном. До цих пір не делімітовано близько 15% з 1500 км кордону між країнами. Територіальне питання тісно пов'язане з міжетнічними суперечками, що мають давню історію. До 1929 року Таджикистан входив до складу Узбецької РСР, причому до нього не відносились значна частина територій, основним населення яких є етнічні таджиків. Наприклад, Бухара і Самарканд – центри таджицької культури і історії. До цих пір деякі кола і Таджикистані не можуть змиритися з подібними втратами.

Ситуація ускладнюється наявністю величезних діаспор. В Узбекистані за деякими даними проживає близько 5-6 млн. таджиків, більша частина з яких при переписі запи-

сується узбеками [18], а це 20-25% усього населення держави. В Таджикистані ж наявна мільйонна громада узбеків, які на відміну від співгромадян, активно беруть участь у державному будівництві Таджикистану. Компактне проживання діаспор в прикордонних районах спричинює напругу у відносинах між країнами. До того ж не вирішене питання водорозподілу, неприязнь між керівниками двох держав не сприяють вирішенню територіальних суперечок.

Подібна ситуація склалась і між Киргизстаном і Таджикистаном, між якими налічується близько 70 спірних районів. Вони розташовані в основному в Ляйлякському районі Ошської області, Баткенській області Киргизстану і Ісфарінському районі Ленінабадської області і Джиргатальському районі Таджикистану. Процес делімітації кордонів між країнами знаходиться на ранніх стадіях розвитку, оскільки у керівництва країн відсутня політична воля щодо вирішення даного питання. Як і в таджицько-узбецьких відносинах, між Киргизією і Таджикистаном протиріччя посилюються за рахунок етнічних меншин, наявності анклавів і надзвичайно складною соціально-економічною ситуацією, перенаселеністю тощо.

Останнім часом конфліктуючі сторони – Узбекистан, Киргизстан, Таджикистан, цікавить більшою мірою не делімітація і демаркація кордону, а його безпека. Це пов'язане в першу чергу з наркотрафіком, торгівлею зброєю, нелегальним переміщенням людей. Однак протидія даним явищам відбувається в односторонньому порядку.

Отже слід сказати про те, що історія створення національних радянських республік в Центральній Азії у 20-30 рр. XX ст. залишила їм низку проблем, включаючи і проблему міждержавних кордонів. Республікам вдалось, хоча і частково, вирішити проблему делімітації кордонів. Особливих успіхів тут досягли Казахстан і Туркменістан. Слід зазначити, що й інші держави регіону – Узбекистан, Киргизія, Таджикистан - повинні закінчити цей процес, оскільки поєднання територіальної проблеми з соціально-економічними, етнічними факторами здатне спровокувати складні міждержавні конфлікти, вирішити які буде значно складніше.

Окреме місце повинна займати безпека кордонів, їх технічне оснащення, знищення корупції на митниці, які мають сприяти інтенсифікації прикордонного співробітництва, оскільки жодна з держав не може вирішити свої прикордонні проблеми без спільних зусиль всього регіону.

1. Кожихов А. Территориальный вопрос в Центральной Азии. 28.05.2005 // Аналитический центр «Разумные решения» / <http://www.analitika.org/article.php?story=20050528000412694>
2. Ф.Ратцель. Земля и жизнь. Сравнительное землеведение. // Нартов Н.А. Геополитика. - М-2000. С.40
3. Там само, С.43
4. Rahimov Mirzohid, Urazaeva Galina, Central Asia Nations and Border issues // Conflict Studies Research Center, Central Asia Series. UK. 05/10. March 2005. <http://www.da.mod.uk/csrc> С.10.
5. Журнал «Революционный Восток». - 1936. - № 6. - С.116-125.
6. О.Ата-Мирзаев, В.Л.Гентшке, Р.Муртазаева. Узбекистан многонациональный: историко-демографический аспект. - Ташкент, 1998. - С.55.
7. Сергей Голунов. Фактор границ как проблема безопасности постсоветских стран Средней Азии. Россия - Средняя Азия. Барнаул. 2002. С.33.

8. Национальный состав населения Республики Узбекистан по состоянию на 1 января 1999 г. 17.03.2003// Uzbekistan Development Gateway/<http://uzbekgateway.freenet.uz/duzdemog7.html>.
9. Перепись населения Туркменистана 1995. Государственный комитет Туркменистана по статистике. Т.1. Ашгабат, 1996. С. 67.
10. Основные итоги Первой национальной переписи населения Кыргызской Республики 1999 года. Национальный статистический комитет Кыргызской Республики. Бишкек, 2000. С.26.
11. Перепись населения Таджикистана // Статистика СНГ. 2002. Авг. №15. С. 39.
12. Офіційний сайт Міністерства закордонних справ Республіки Казахстан <http://portal.mfa.kz>
13. Chen Kun Fu, Geopolitika Kazakhstana 292 (Almati:Zheti Zhargy, 1999). Laumulin M. Kazakstan v sovremennih mejdunarodnih ontosheniyah: bezopasnost`, geopolitika. Politologiya. Almati. 2000.
14. Богатуров А., Дундич А., Троицкий Е. Центральная Азия: «Отложенный нейтралитет» и международные отношения в 2000-х годах. Очерки текущей политики. Выпуск 4. М.:НОФМО,2010 С.88
15. <http://www.ferghana.ru>.
16. <http://www.vb.kg>. Oybek Hamidov. Minouborka.
17. Джусупов Б. Проблемы делимитации и демаркации государственных границ в Центральной Азии как фактор дезинтеграции//Время Востока. 2007. 4 июня / <http://www.easttime.ru/reganalitic/1/33.html>
18. Кожихов А. Очаги межэтнического напряжения в Центральной Азии. 28.05.2005 // Аналитический центр «Разумные решения» /<http://www.analitika.org/article.php?story=20050528000602251>

Матвєєва О.В.*

ВПЛИВ ГЛОБАЛЬНОГО КІБЕРАНАРХІЗМУ НА СУЧАСНІ МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ

В статье автор анализирует сущность и содержание понятий «киберанархизм», «инфоранархизм», «криптоанархизм», определяет их особенности, влияние на политический аспект современной жизни. Определяет, что вследствие развития новых информационно-коммуникативных технологий и появления новых социальных групп (программистов, технических специалистов, офисных работников и т.д.) возможно возникновение новых идеологических конструкций.

An author analyses the essence and maintenance of concepts «cyberanarchy», «infoanarchy» and «cryptoanarchy», determines their features, effect they have on a political aspect of life. Determines, that due to the development of new informational and communicational technologies as well as appearance of new social groups (programmers, technical specialists, office workers etc.) possible the emergence of the new ideological constructions.

У статті автор аналізує сутність і зміст понять «кіберанархизм», «інфоранархизм», «криптоанархизм», визначає їх особливості, вплив відносини між державами та дипломатичну практику. Визначає, що в руслі розвитку нових інформаційно-комунікаційних технологій і появи нових соціальних груп (програмістів, технічних фахівців, офісних працівників тощо) можливі нові ідеологічні конструкції у віртуальному просторі, діяльність яких зачікає питання міжнародних відносин.

Ключові слова: кіберанархизм, криптоанархизм, інфоанархизм, віртуальні спільноти, інтелектуальна власність, міжнародні відносини.

Розвиток сучасних інформаційно-комунікаційних технологій і особливо поява глобальної мережі Інтернет спровокував виникнення широкого спектру попутних явищ у різних аспектах сучасного життя. Так, в літературі з'явився і набрав чинності літературний напрямок «кіберпанк», в мистецтві, архітектурі й дизайні з'явився стиль «хай-тек», в кіно можна обмежитися згадкою такого культового явища як «Матриця», у політиці багатьох країн вже не перше десятиліття реалізуються різні варіанти концепцій «електронного уряду», в економіці створені й успішно функціонують глобальні торговельні системи. Цей список можна продовжувати, у тому числі, і за рахунок впливу кіберпростору на розвиток політичних ідеологій та міжнародних відносин.

Метою статті є визначення поняття «кіберанархизм», аналіз сучасного етапу розвитку інформаційних мереж та їх вплив на перебіг міжнародних відносин, **актуальність** поля-

* аспірантка кафедри міжнародної інформації Інституту міжнародних відносин Київського Національного університету імені Тараса Шевченка

Науковий керівник: доц. Даниленко С.І.

гає у тому, що на даному етапі розвитку суспільства віртуальний простір починає відігравати небачену досі роль і впливати на ті аспекти соціального та політичного життя, які раніше не мали до нього жодного відношення.

На початку дослідження визначимося з поняттями. Одним з головних для нас буде **анархізм** (з грецької *anarchía* — безвладдя) - суспільно-політична течія, основна ідея якої полягає в запереченні всякої державної влади і проповіді нічим не обмеженої свободи кожної окремо взятої особи.

Розглядаючи будь-яку державу як першопричину всіх суспільних несправедливостей, прихильники анархічних поглядів пропонують почати зі знищення старого ладу та створення нового суспільства. При цьому анархісти відкидають всяку владу (не лише державну), заперечують суспільну дисципліну, необхідність підпорядкування меншості більшості, виступають проти політичної боротьби суспільних класу, проти політичних партій. Якщо ми звернемося до головних ознак сучасного кібер-простору, то побачимо, що він виступає практично ідеальним середовищем для розвитку цієї течії.

Відповідно, кіберанархізм виступає в якості ідеологічної ремінісценції класичного анархізму, з його догматом принципової рівності людей і неприйняттям держави. Такий підхід посилюється переконанням, що мережа за рахунок своїх технічних характеристик дозволяє користувачам об'єднуватися на правах рівних та координувати свої дії методом самоуправління.

У свою чергу, ідея **крипто-анархії** полягає в тому, що сильна криптографія може революційно змінити соціум як він є - якщо всі економічні операції будуть проходити зашифровані через Інтернет, жодна держава не зможе втрутитися в угоду і простежити за її правильним виконанням і/або стягувати податки. Відповідно по мірі того, як цілі сектори економіки виводитимуться за рамки державного контролю, все більшу роль відіграватиме саморегуляція й ділова репутація учасників угоди; ці структури приведуть до створення паралельних утворень поза Мережею і рано чи пізно виникне суспільство без державного примусу, анархія тобто Товариство абсолютної свободи; суспільство, засноване на довірі, а не на примусі [4].

Криптоанархісти створюють віртуальні спільноти. Кожен учасник спільноти залишається анонімним до тих пір, доки сам не побажає себе розкрити. Удосконалення методів стеження і розширення інтернет-комунікацій відкриває величезні можливості для комп'ютерного стеження за людьми. Криптоанархісти вважають, що захистом від цього явища може бути розробка та використання криптографії.

Інфоанархізм - це термін, що означає різні групи людей, які виступають проти так званої інтелектуальної власності, включаючи копірайт і патенти. Термін вперше з'явився в журналі «Time» за липень 2000 р., у статті про Айана Кларка, творця і головного розробника мережі Freenet. У статті його називають «інфоанархістом». Інфоанархісти - частина більш широкого соціального конфлікту навколо проблеми копірайту; загалом між творцями інформаційного продукту і людьми, які прагнуть прибрати бар'єри, що заважають поширенню інформації.

Віртуальні співтовариства - це лабораторії, що конструюють нові форми суспільства з усіма притаманними їм атрибутами влади, права і т. д. Вирішивши одні проблеми, вони спричинили до появи інших.

Перша проблема - свободи і незалежності самого Інтернету. Друга - соціально-політичні наслідки використання шифрування приватними особами. Третя - юридичні й фінансові проблеми, породжені зростанням електронної торгівлі. Четверта - експериментальні структури влади, що зароджуються в онлайн-співтовариствах

Ще у 1962 році, Дж. К. Р. Ліклайдер, один з ідеологів новонародженої мережевої ідеології, передбачав, що комп'ютери дозволять створити універсальне комунікаційне середовище, в якому будь-яка людина в будь-якій точці земної кулі зможе використовувати об'єднані інформаційні ресурси всього людства [6]. Багато в чому це передбачення збулося, особливо в частині, яка стосується глобалізації комп'ютерних мереж, зокрема, Інтернету, і масовості їх користувачів. З доступністю ж інформації все далеко не так просто. Це пов'язано з розбіжністю як стратегічних інтересів національних держав та їх альянсів, так і безпосередніх економічних інтересів окремих людей та корпорацій.

Інтернет, на думку прихильників кіберанархізму, може стати електронної агорою, на якій громадяни можуть обговорювати і приймати рішення самостійно. Кіберпростір може стати ідеальною публічною сферою за Ю. Габермасом, де думки формуються громадянами публічно й уникають спотворення [5].

Не можна заперечувати роль США у створенні та плануванні мережевих технологій. Також не можна заперечувати, що правові механізми та роль постачальників Інтернет-послуг впливають на поведінку користувачів Мережі. По-третє, існує очевидна нерівність серед користувачів, як з рівня доступу до Інтернету, так і за технічними здібностям користувачів.

В Інтернеті дійсно присутня інтенція свободи, але вона не носить парадоксальний характер. Швидше, можна говорити про самоналаштування капіталістичної системи до нових реалій глобальної економіки. При цьому, зберігаються всі основні положення лібералізму, включаючи приватну власність. Досягнуто певних результатів боротьби за захист інтелектуальної власності, а частки неліцензійних програм в останні роки знаходиться на стабільному рівні. Так, в 2010 р. рівень неліцензійного програмного забезпечення в світовому масштабі склало 34%, а найнижчий показник в 20% був досягнутий в США. Це говорить про те, що світова економічна система в цілому справляється з витратами на оплату інтелектуальної власності.

Що стосується сучасних констеляцій політичних ідеологій під впливом кіберпростору, то вони є продовженням класичних ідеологій. Лібералізм загалом зумів адаптуватися до нових реалій інтернет-простору. Однак, напруженість, викликана глобальною економічною та інформаційною нерівністю, залишається, що дозволяє слідом за І. Валлерстайном говорити про появу нових ідеологічних конструкцій. Деякі сплески крайніх ідеологічних конструкцій у вигляді кіберанархізму і кіберпанку показують, що в руслі розвитку нових інформаційно-комунікаційних технологій і появи нових соціальних груп (програмістів, технічних фахівців, офісних працівників тощо) можливі нові ідеологічні конструкції.

Це справедливо, в першу чергу, для тих соціальних груп, які безпосередньо залежать від цих технічних засобів. Саме тому глобальна мережа стала об'єктом духовних пошуків у країнах, де вона з'явилася в першу чергу. Безсумнівно, що структура Мережі вплинула на підвищену увагу до цінності свободи і незалежності, давши певний крен у бік анархізму. До утопічних рис ідеологічних конструкцій, викликаних кіберпростором, не слід ставитися зневажливо. Одна третина піратського ПЗ в пропорції світового споживання демонструє всю серйозність цього явища. Темпи розвитку кіберпростору дозволяють обережно прогнозувати подальший розвиток ідеологічних конструкцій, як тих, що з'явилися нещодавно, так і зовсім нових. Зокрема, слід очікувати реакції з боку націоналістичних ідеологій, антиглобалістів і т.п.

Ситуація із WikiLeaks – прямий приклад того, як кібер-анархізм може вплинути на міжнародну політику та світову спільноту в цілому. Сайт опублікував більш як 250 тисяч

секретних документів, здебільшого - внутрішню переписку американських посольств по всьому світу з Держдепартаментом США.

На відміну від попередніх публікації, які містили факти про війну в Іраку та Афганістані, нова порція секретів виявилася набагато цікавішою. Центральною темою виявився Близький схід та доручення Держдепартаменту про шпигування за вищими чиновниками ООН. Зокрема, виявилось, що Саудівська Аравія, Бахрейн, Йорданія та Ізраїль постійно закликали США розпочати війну проти Ірану з метою знищення його ядерної програми.

Інформація про необхідність шпигунства за посадовцями ООН викликала справжній фурор. Виявилось, що ініціатором виступила безпосередньо голова зовнішньополітичного відомства Сполучених Штатів Хіларі Клінтон. Проте найбільш скандальними стали характеристики, які американські дипломати давали об'єктам своїх звітів, серед яких чимало світових лідерів.

Так, керівників Росії Дмитра Медведєва та Володимира Путіна вони порівняли з героями коміксів Бетменом та Робіном, прем'єр-міністра Італії Сильвіо Берлусконі охрестили «слабаком», який не встигає виспатися після численних вечірок, а президент Франції Ніколя Саркозі здається їм «голим королем». Політичного лідера Ірану Махмуда Ахмадинежада американські дипломати порівнюють з Гітлером, а главу КНДР Кім Чен Іра називають «плюгавеньким дідком».

Та практично ніхто на ці прізвиська не образився. Уряди чи не всіх країн, згаданих у досє, поспішили слідом за Вашингтоном звинуватити сайт у створенні загрози для тисяч людей по всьому світу

Принаймні, хвилі від витоків йдуть дуже великі: вже є гучні відставки політиків, Піратська партія Швеції запропонувала створити альтернативну, децентралізовану систему DNS-імен, а Вашингтон почав відкликати своїх дипломатів.

Джуліан Ассандж навряд чи є мегаманьяком, що прагне за будь-яку ціну здобути світову геростратову славу чи тільки заробити надприбутки. Насправді він йшов до своєї мети більше 10 років. Джуліан Ассандж хотів зробити сайт для оприлюднення секретної інформації ще 1999 року, коли зареєстрував ім'я leaks.org. Тому виникають підстави зробити висновок, що цією людиною, як і іншими його однодумцями, котрих чимало у світі та Мережі, рухають далеко не меркантильні приватні інтереси, а певні політичні погляди. А Інтернет, лише новітній засіб, що свої ідеї втілити та впливати на перебіг міжнародної політики, оскільки Інтернет поза глобальним простором розглядати неможливо. Можна також припустити, що Ассандж та його однодумці з різних причин прагнуть, якщо не знищити, то вплинути на існуючу систему врядування не лише в одній країні, хоч її зовнішня політика залишається визначальною для світу, а й «підрихтувати» сучасну парадигму міжнародних відносин. Адже, на переконання Д.Ассанджа, діюча система врядування є авторитарною змовою, іншими словами - авторитарне керування не може відбуватися у будь-який інший спосіб, ніж змова. Таким чином, він прагне знищити свого ворога за допомогою витоків секретних матеріалів. Як стверджує власник WikiLeaks в одному зі своїх програмних документів, закриті організації страждають від витоків неспівмірно сильніше, ніж відкриті. Сама ж загроза оприлюднення секретів в будь який момент, повинна зменшити їх загальну кількість. Те, що наслідки оприлюднення секретних матеріалів та ознайомлення з ними мільйонів користувачів Інтернет є явищем міжнародного значення. Що спричинить до зрушень як у повсякденній дипломатичній практиці та діяльності секретних служб, так і позначиться змінами у міжнародних відносинах засвідчує думка відомого європейського інтелектуала Умберто Еко, висловлена на сторінках газети

Liberation «Інформація буде зберігатися в єдиному екземплярі у шухляді, що замикається на ключ: врешті-решт, вотеґейтський злом мав менший успіх, ніж WikiLeaks» [12].

Висновки:

На сьогодні формування політичного простору країни здійснюється за допомогою сучасних комунікативних технологій, які впливають на політичну ідентифікацію в суспільстві. Нагальність використання у політичній практиці сучасних інформаційних технологій, підтверджують процеси швидкого поширення Internet, та збільшення впливу цього інструментарію на громадську думку. Сутність залучення Internet до процесів у світовій політиці полягає у застосуванні методів, технологій та інструментів впливу на громадськість шляхом ефективного використання інформаційно-комунікаційних технологій для реалізації політичних завдань. Це сприяє трансформації стратегій, методів і засобів традиційних політичних компаній. Зокрема, утворюються своєрідні політичні ідеології, які існують лише всередині кібер-простору, а саме: кіберанархізм, криптоанархізм, інфоанархізм.

Більшість дослідників підтримують думку про те, що розвиток сучасних інформаційних технологій веде до нових трансформацій культурно-політичного та ідеологічного розвитку держави. З стрімким розвитком мережі Internet, та покращенням її якісних та кількісних характеристик з'явилися нові можливості використовувати Internet як політичний ресурс.

На початку свого розвитку Internet охоплював 5 тисяч мереж із 40 країн світу, об'єднуючи 700 тисяч комп'ютерів. Сьогодні Internet, це глобальне інформаційне явище. Вплив інтерактивних засобів масової комунікації на суспільство зростає з кожним днем, причому розвиток Internet відбувається набагато швидше, ніж всіх раніше відомих інформаційних технологій.

Internet відіграє унікальну роль у процесі суспільного розвитку, та безпрецедентним чином розширює масштаби соціальної комунікації і збільшує обсяги і розмаїтість доступної інформації.

Останні події в світі лише підтверджують величезний вплив віртуальних спільнот на формування світової політики. Остаточо ще не можна точно визначити силу їх впливу, але недооцінювати його сьогодні – неможливо.

Перелік використаних джерел:

1. Тузиков А.Р. Идеология в рекламе и киберпространстве // Политическая наука, 2003, № 4.
2. Rheingold H. The Virtual Community. – L.: & Warburg, 1994. – P. 281.
3. Валлерстайн И. После либерализма. - М.: Эдиториал УРСС, 2003
4. Емелин В.А. Киберпанк и сетевой либерализм. [Электронный ресурс] - Режим доступа. - <http://emeline.narod.ru/cyberpunk.htm>
5. Хабермас Ю. Политические работы. — М.: Праксис, 2005. — 368 с. — («Новая наука политики»).
6. J. C. R. Licklider «The Computer as a Communication Device». In: Science and Technology. April 1968
7. Треанор П. Интернет как гиперлиберализм // Русский журнал, 3.12.1998. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://old.russ.ru/journal/netcult/98-12-03/treanor.htm>
8. Барлоу Д.П. Декларация независимости киберпространства [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.uis.kiev.ua/russian/win/~xyz/index.rus.html>

9. Кирчев К.А. Манифест киберпанка [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.guelman.ru/slava/manifest/istochniki/kiberpank.htm>
10. Peter Ludlow, «CryptoAnarchy, Cyberstates, and Pirate Utopias»
11. Пуа Вуков, «Cyberspace as a Factor of Developement of Political Ideologies» [Электронный ресурс] – Режим доступа - http://bykov.socionet.ru/public/Bykov_CyberIdeol.html
12. У. Еко, газета «Liberation», 2.12.2010

Цибуляк А.Г.*

ВІЙСЬКОВО-ПОЛІТИЧНА КОНЦЕПЦІЯ РОСІЙСЬКОЇ ФЕДЕРАЦІЇ: КУРС НА СТРАТЕГІЧНЕ СТРИМУВАННЯ

Annotation. In the article it is allocated a number of the key tendencies in the process of military concept formation in Russia Federation. It was done the analysis of the basic factors that configures the present day political and military security of Russia. These tendencies and factors are prerequisites for the concept of strategic containment in all geopolitical vectors of Russia today. The article presents the analysis of the content of the strategic containment for Russia in light of the new military doctrine formation in modern Russia.

Визначальним фактором для формування військово-політичної концепції є міжнародна обстановка, що зазнала суттєвих змін з моменту розпаду Радянського Союзу дотепер. Міжнародна обстановка, військово-політичне середовище визначають постановку пріоритетів національних інтересів держави, поряд із визначенням основних загроз та методів їх реалізації. Тобто зміни міжнародної військово-політичної ситуації вимагають визначення пріоритетів зовнішньої політики та її ресурсного забезпечення.

Очевидно, що на сучасному етапі Російська Федерація прагне до посилення своїх позицій в сучасному світі. Головною метою Росії є розбудова багатопольярного світу із чітко визначеними зонами стратегічних інтересів. В даному контексті метою даної статті є дослідити становлення та трансформація військово-політичних концепцій Росії, які являють собою сукупність теоретичних та практичних установок, що визначають характер, можливі шляхи та способи вирішення поточних й перспективних воєнно-політичних проблем. У відповідності до поставленої мети автор визначає такі завдання як визначення природи військово-політичних концепцій Росії, та їхній вплив на зовнішньополітичні дії держави в світі й найближчих регіонах; визначення факторів, що впливають на трансформацію військово-політичних доктрин Росії; подати детальний аналіз концепції статичного стримування як базової для військової доктрини РФ, що оновлюється. В основу дослідження покладено нормативно-правові документи РФ в сфері національної та військово-політичної безпеки, а також низка аналітичних матеріалів російських дослідників, присвячених дослідженню основ військової доктрини Росії на сучасному етапі.

Основні параметри концепції військової безпеки залежать від базової установки зовнішньополітичної стратегії держави на конфронтацію чи співробітництво. В цьому сенсі дуже важливе значення має визначення місця, статусу та ролі держави в існуючій системі міжнародних відносин, ресурсів та засобів, спрямованих на забезпечення зовнішніх та внутрішніх загроз.

Так, перші базові концептуальні документи Російської Федерації, що визначають військово політику, — це «Концепція національної безпеки 1992 р.», «Основні положення зовнішньої політики РФ 1993 р.», «Військова доктрина РФ 1993 р.» поклали значні надії

* аспірантка кафедри міжнародних відносин та зовнішньої політики Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Науковий керівник: проф. Копійка В.В.

на формування нових рівноправних, взаємовигідних, партнерських відносин Росії із оточуючим світом.

Основною характеристикою зовнішньополітичних та військових концепцій Російської Федерації є їхній адаптативний або реактивний характер, що визначається тенденцією сучасного військово-політичного середовища, в якому США виступають ключовим політичним та військовим фактором. Як зазначає російський військовий Золотарьов П.С.: «...місце і роль Сполучених Штатів та Росії в процесах глобалізації не можливо зіставити: США в значній мірі виступають їхніми ініціаторами, Росія вимушена в більшій мірі до них адаптуватися»[1].

В основу військової безпеки РФ на початку 1990-х років був покладений механізм партнерства, основу зовнішньополітичної концепції склав принцип «демократичної солідарності», що мали в основі уявлення про те, що всі демократичні країни (разом із Росією) почнуть поводитися солідарно, враховуючи інтереси один одного, що притаманно для держав, які мають спільні інтереси. В період 1992-1993 рр. російське керівництво ясно не визначало свої національні інтереси в сфері зовнішньої та військової політики, ототожнюючи їх з інтересами демократичних країн, «співтовариства демократій» в цілому. Характерною рисою в практичній площині стає скорочення відносин Росії не лише із країнами соціалістичного табору, але і з державами Арабського Сходу, Південної Азії, Африки, Латинської Америки. Росія згортала відносини з країнами тих регіонів, що пов'язані із військово-політичним співробітництвом або геополітичними розрахунками часів претензій СРСР на глобальне лідерство [2]. Такий дипломатичний відступ пояснювався у середині країни потребою раціоналізації використання обмежених зовнішньополітичних ресурсів з пріоритетом в особі країн Заходу. За межами Росії ця лінія подавалася як свідомий відхід від непотрібного суперництва із Заходом в точках, які не мають значення для російських інтересів, але мають значення для інтересів США та ЄС, як наприклад, Латинська Америка, Близький Схід, Південно-Східна Азія, Африка.

Протягом 1990-х років російське військово-політичне керівництво не висловлювало занепокоєності відносно військової загрози національній безпеці Росії. У «Військовій доктрині РФ» (жовтень 1993 р.) зазначається, що ворогів більше не існує, військових загроз не має, але існують джерела небезпеки. Більш детально зазначено у «Концепції зовнішньої політики РФ» від 23 квітня 1993 р., що «...у військово-стратегічній сфері, партнерство, що розпочалося у 1990-ті рр., створення спільних інструментів забезпечення безпеки буде, судячи з усього, зустрічати спроби правоконсервативних кіл США забезпечити собі в процесі роззброєння односторонні переваги, добитися на своїх умовах перегляд Договору по ПРО... При взаємодії США з міжнародних проблем на перший план, скоріше за все вийдуть конфліктні ситуації по периметру російських кордонів. Не треба виключати спроби США під прикриттям посередницьких та миротворчих зусиль зайняти місце Росії в країнах її традиційного впливу. Наша активна лінія на укріплення російсько-американських зв'язків, акуратне виконання взятих на себе зобов'язань, діловитість в здійсненні узгоджених планів будуть працювати на користь нейтралізації цих явищ...» [3].

З другої половини 1990-х років на перший план зовнішньої та військової політики Росії виходить лінія на мінімізацію збитків від тих основних міжнародних процесів, в яких Росія об'єктивно брала участь, але до регулювання яких вона не долучалася. Орієнтація на партнерство із Заходом залишалася ключовою у вирішенні проблем військової безпеки. Новизна ситуації полягала у переході Росії до більш активного захисту своїх національних інтересів, особливо у тих випадках, коли вони опинялися під загрозою в силу неврахування їх більш потужними державами, які більш ніж РФ мали потенціал впливу

на світові процеси. Звісно, в першу чергу мова йде про події на Балканах та процеси розширення НАТО, що в цей період активно розгортаються всупереч інтересам Росії.

Так, зовнішня політика Росії другої половини 1990-х р. припинила ґрунтуватися на принципі «демократичної солідарності», концептуально сутність російської зовнішньої політики другої половини 1990-х рр. визначається принципом «вибіркове партнерство». Як відзначає Багатуров А., Захід не проявляв «солідарності» із Росією, а вона утратила статус великої держави, сфери впливу та зони природних економічних тяжінь [4]. Принцип вибірковості давав можливість не піддаючи сумніву пріоритет на відносини із Заходом, визначати ситуації, в яких підтримувати ініціативи США, а в яких не підтримувати. В практичній площині, з одного боку, можна виділити емоційні протести проти планів розширення НАТО, з іншого — підписання 27 травня 1997 р. Основного положення акту Росії та НАТО, який являв собою програму адаптації Росії до розширення; з одного боку, гострі дипломатичні суперечки у зв'язку з інтервенцією НАТО в Косово у 1998-1999 рр., з іншого — відмова від перенесення дипломатичних розбіжностей по Балканах на інші сфери взаємин Росії та Заходу; з одного боку, сприяння становленню світової багатополлярності, з іншого — наполегливий рух до повноправної участі в «Групі восьми», що має шанси стати полюсом сама по собі.

В період розгортання «косовської кризи» навесні 1999 р. президент Єльцин Б.М. приймає рішення про внесення змін до «Військової доктрини Російської Федерації». В її оновленій версії, що офіційно була затверджена у 2000 р., передбачалося право Росії на «нанесення ядерного удару першим» (first nuclear strike), від якого СРСР відмовився наприкінці 1970-х років. Воєнна доктрина Росії в питанні можливості застосування ядерної зброї першою стала відповіддю на прийняту у квітні 1999 р. на сесії Ради НАТО у Вашингтоні Стратегічну концепцію Північноатлантичного альянсу.

Початок XXI сторіччя характеризується суттєвою еволюцією військово-політичних концепцій Росії. В російській військовій політиці відбувається перехід від доктрини партнерства до доктрини стримування. В цьому дусі запропоновані нові «Концепція національної безпеки РФ від 14 січня 2000 р.», «Військова доктрина від 21 квітня 2000 р.», «Концепція зовнішньої політики РФ від 28 червня 2000 р.».

Головним завданням Росії в цей період виступає необхідність підтвердити свій статус великої держави в ієрархії країн та народів у сучасному світовому співтоваристві по важливим економічним, соціальним, політичним, культурним, технологічним та іншим параметрам, як самостійного геополітичного центру [5]. Це завдання вимагало досягнення таких цілей:

- своєчасне прогнозування та виявлення зовнішніх та внутрішніх загроз національній безпеці РФ, реалізацію оперативних та довготермінових заходів щодо їх попередження та нейтралізації;
- забезпечення суверенітету та територіальної цілісності Російської Федерації, безпеки її прикордонного простору;
- підйом економіки країни, подолання науково-технічного та технологічного відставання від індустріально розвинених країн, створення умов, покликаних забезпечити соціально-економічні та політичні реформи;
- активна й повноправна участь у розбудові нової системи міжнародних відносин, забезпечення рівноправного та взаємовигідного співробітництва з ведучими державами світу;
- підйом та підтримка на достатньо високому рівні воєнного потенціалу держави;
- укріплення режиму нерозповсюдження зброї масового знищення та засобів її доставки;

- всебічна протидія посиленню впливу інших великих держав на пострадянському просторі, забезпечення безпеки та стабільності на всьому цьому просторі, збереження й рас ширення для Росії доступу до природних ресурсів цього регіону;
- підтримка рівноваги сил у Східній та Центральній Європі, Східній Азії та інших прилеглих до Росії регіонів;
- розширення доступу Росії до глобальних ринків;
- захист інтересів російських громадян та власності за кордоном тощо.

Поряд із цими настановами визначальне значення надавалося збереженню здатності держави протистояти будь-яким загрозам військового характеру. У «Військовій доктрині» відзначається, що в сучасному світі в арсеналі засобів забезпечення національної безпеки держави центральна роль зберігається за Збройними Силами. Головна їхня функція — стримування будь-якої агресії проти Росії. Гарантією ефективності виконання даної функції є демонстрація як здатностей силової протидії агресії, так і готовність держави до застосування сили. Це завдання набуває в доктринальних документах РФ особливого значення в умовах скорочення економічного, науково-технологічного та промислового потенціалів.

«Концепція національної безпеки РФ 2000 р.» в нових умовах вибіркового партнерства Росії вперше констатує, що «новітнім завданням Російської Федерації є здійснення стримування в інтересах попередження агресії будь-якого масштабу, в тому числі із застосуванням ядерної зброї, проти Росії та її союзників. Російська Федерація повинна володіти ядерними силами, здатними гарантовано забезпечити завдання шкоди будь-якій державі-агресору або коаліції держав за будь-яких умов й обстановки»[6]. Далі визначається, що одним із найважливіших стратегічних напрямків в сфері забезпечення воєнної безпеки Російської Федерації є ефективна взаємодія та співробітництво із державами-учасницями Співдружності Незалежних Держав (СНД). Крім того, в інтересах стримування Російська Федерація передбачає для себе необхідність військової присутності в деяких стратегічно важливих регіонах світу. Розміщення в них на договірній та міжнародно-правовій основі, а також на принципах партнерства обмежених військових контингентів (воєнних баз, баз ВМФ) має забезпечувати готовність Росії виконувати свої зобов'язання, сприяти формуванню військово-стратегічного балансу сил в регіонах й давати можливість Російській Федерації реагувати на кризову ситуацію в її початковій стадії [7]. Росія розглядає можливість використання воєнної сили для забезпечення своєї національної безпеки в зовнішній сфері, виходячи з наступних принципів: застосування всіх наявних в її розпорядженні сил та засобів, включаючи ядерну зброю, на випадок необхідності відбиття збройної агресії, якщо всі інші заходи вирішення кризової ситуації вичерпані або виявилися неефективними тощо.

Особливостями «Воєнної доктрини від 2000 р.» є визначення таких факторів воєнно-політичної обстановки, що обумовлюють політику стримування Росії, серед яких: зниження ризику розв'язування широкомасштабної війни, в тому числі ядерної, при поширенні локальних війн та збройних конфліктів; поширення та укріплення регіональних центрів сили, посилення національного, етнічного та релігійного екстремізму, активізація сепаратизму, посилення регіональної гонки озброєнь; поширення ядерної та інших видів зброї масового ураження; загострення інформаційного протиборства.

Дестабілізуючими факторами воєнно-політичної обстановки серед інших Доктрина визначає: використання воєнно-силових акцій в якості засобу «гуманітарного втручання» без санкцій РБ ООН, в обхід загальноновизнаних норм і принципів міжнародного права [8]. Основними засобами стримування, що визначаються Військовою доктриною виступають:

1. ключова роль у здійсненні стримування надається ядерній зброї, як засобу забезпечення воєнної безпеки РФ та її союзників, підтримки міжнародного миру та стабільності, по-друге, посилюється акцент на коаліційну складову військової політики. РФ залишає за собою право на застосування ядерної зброї у відповідь на використання проти неї й (або) її союзників ядерної та інших видів зброї масового знищення, а також у відповідь на широкомасштабну агресію із застосуванням звичайної зброї в критичних для національної безпеки РФ ситуаціях [9];

2. посилення коаліційної складової воєнної політики Росії в контексті формування механізмів регіональної системи колективної безпеки в рамках СНД на основі розвитку та укріплення Договору колективної безпеки.

Доктрина підкреслює партнерський характер взаємин з тими державами, що своєю політикою не завдають шкоди інтересам та безпеці Росії й не суперечить Статуту ООН, при цьому Росія віддає перевагу політичним, дипломатичним та іншим невоєнним засобам попередження, локалізації й нейтралізації воєнних загроз на регіональному та глобальному рівнях.

Таким чином, наскрізною для доктринальних документів є думка про необхідність протидії різноманітним формам зовнішнього тиску. Термін «оборонний» замінений на «воєнний», тим самим, на думку численних експертів, подолана пов'язана із терміном «оборонний» пасивна спрямованість військових зусиль держави [10].

В новому варіанті доктринальних документів зазначається зростання рівня та масштабів загроз у військовій сфері, що пов'язані у першу чергу із змінами воєнно-стратегічної концепції НАТО та відставанням Росії від ведучих світових держав у науково-технічній сфері. Оголошений у «Військовій доктрині 1993 р.» принцип обтяжливості розбудови Збройних Сил скасований й поставлене завдання військового будівництва, що передбачає:

- перехід на змішаний тип комплектування — по контракту й за призовом;
- перехід від армійської та дивізійної структури у Сухопутних військах до корпусної й бригадної (укрупнення формувань);
- формування мобільних сил, здатних до оперативного розгортання та вирішення обмежених завдань в будь-якому регіоні країни й за кордоном.

Термін «партнерство» поступився терміну «співробітництво», а політика країн Заходу вперше відкрито названа потенційною загрозою російській безпеці. Росія не лише відкрито заявила про те, що розширення НАТО на схід є загрозою національній безпеці Росії, але і відкрито декларувала свою готовність протистояти цій загрозі всіма можливими засобами, включаючи ядерну зброю.

Важливо, що на цьому етапі головним завданням зовнішньополітичних служб Росії стало забезпечення стабільного та безпечного оточення для вирішення проблем, пов'язаних із формуванням та утвердженням нової соціально-економічної та державно-політичної системи.

У відповідності з цими політичними настановами вище військово-політичне керівництво виділило Західний стратегічний напрямок у якості основного. На думку міністра оборони РФ, військові дії на Західному напрямку будуть характеризуватися об'ємними повітряно-космічно-морськими, наземними операціями та бойовими діями, причому «основні завдання вирішуватимуться до зіткнення передових частин шляхом дальнього вогневого ураження», «операції міжвидових угруповань, як правило, будуть розвиватися стрімко й носити високоманевренний характер», «вогневе ураження перетвориться на вирішальний оперативно-стратегічний фактор», й, нарешті, «в ході воєнних операцій під

ударами супротивника опиняться не лише війська й військові об'єкти, але і економіка країни з усією інфраструктурою, громадянське населення й практично вся територія» [11].

Постановка вищенаведених завдань вимагала розстановку пріоритетів в сфері фінансування військово-технічного оснащення. В цьому напрямку, зросла кількість критичних зауважень, що Росія йде по шляху мілітаризації економіки за рахунок збільшення розриву у витратах на оборону й охорону здоров'я, освіту. Так, у 2006 р. витрати на оборону склали 659 млрд. руб., а у 2009 р. склали майже 1 037 млрд. руб. Відповідно на охорону здоров'я та спорт — 156 і 214 млрд.руб., на освіту — 208 і 297 млрд.руб.[12]

На практиці після зближення у російсько-американських відносинах у рамках антитерористичної коаліції 2001 р., 2002-2003 р. демонструють ухилення підтримки планів США, наприклад, ще до початку війни в Іраку. Після 2005 р. Росія все активніше виступає проти застосування сили щодо Північної Кореї або Ірану з огляду на той факт, що війна США проти Іраку стосувалася другорядних інтересів Росії, то військова агресія проти Ірану та Північної Кореї — це збройні дії в державах, що межують з Російською Федерацією й безпосередньо суперечать інтересам національної безпеки. На цьому фоні в світі поступово почала складатися неформальна коаліція з старих членів Євросоюзу, Росії, Китаю, значної частини країн Близького та Середнього Сходу й радикальних лівих режимів Латинської Америки. Члени цієї коаліції не збиралися активно протидіяти, крім латиноамериканських режимів, американському домінуванню. Але вони послали один одному сигнали про неприйняття американської політики односторонніх рішень та дій. Фактично мова йшла про формування політико-психологічного середовища протидії США на світовій арені.

Друга половина 2000-х рр. характеризується, на думку автора, ще однією важливою рисою у військовій політиці Росії. Мова йде про спроби й поступову реалізацію глобального проектування сили Росії. В основі такого підходу покладено доктрину укріплення економічних позицій Росії та приведення політичного впливу у відповідність з її набутими економічними можливостями[13]. Економічне зростання досягалося за рахунок сировинного сегменту і це відкривало можливості для російського керівництва використовувати енергетичну проблематику для вирішення геополітичних інтересів. Такий підхід поширив серед країн Заходу, зокрема з боку ЄС та США, звинувачення Росії у використанні енергетичної проблематики (постачання енергоресурсів та контроль над транспортною інфраструктурою) в інтересах зовнішньої та військової політики. Президент В.Путін в цьому контексті підкреслював: «Ми лише відстоюємо свої економічні інтереси та використовуємо свої конкурентні переваги, як це роблять всі без виключення країни»[14].

В цей період відбувається ускладнення російського світобачення в цілому: напружене сприйняття процесу глобалізації як процесу, що важко обійти, але який спрямовується Сполученими Штатами й потенційно підриває позиції Росії, змінюється стримано позитивною оцінкою. Визнається, що глобалізація веде «до більш рівномірного розподілу ресурсів впливу та економічного зростання, закладаючи об'єктивну основу для багатополлярної конструкції міжнародних відносин» [15].

В новому контексті стали трактуватися джерела загроз міжнародній стабільності, до яких відносили розширення конфліктного простору в світовій політиці, випадіння проблематики роззброєння з глобального порядку денного, спроби створення «однополярного світу», нав'язування іншим країнам своїх політичних систем та моделей розвитку, довільне застосування та використання міжнародного права, курс Заходу на збереження розподільчих ліній в світовій політиці за рахунок поетапного розширення через кооптацію нових членів сфери західного впливу [16].

Важливо, що в російських офіційних текстах майже не зустрічається термін «конфронтація», але стало все більше фігурувати слово «конкуренція» й не країн і народів, а цінностей. Конкуренція набуває міжцивілізаційного характеру.

В цей період активізувалися дискусії в російських наукових колах щодо впливу ісламського чиннику [17]. Узагальнюючи підходи, автори виокремлюють суб'єкти впливу ісламського фактору на воєнну політику Росії, серед яких: 1) ісламські держави, їх коаліції, міжнародні урядові та неурядові організації; 2) формальні ісламські структури; 3) незаконні збройні формування та їхні лідери, заборонені міжнародні ісламістські організації теоретичної та екстремістської спрямованості, відомі ісламські терористи. Перша група суб'єктів впливає на воєнну політику Росії політико-дипломатичними способами, використовуючи переговори й підписуючи договори, займаються посередництвом, беруть участь в дослідженні військових об'єктів Росії, наприклад, за рішенням ООН. Ісламістські ж структури використовують для досягнення своєї головної мети — реалізація ісламістського проекту по створенню суспільства, що проживає виключно відповідно до законів шаріату, — весь доступний їм арсенал заходів. Переважно мова йде про збройну боротьбу. Ісламістські групи активно використовують терор, осередком якого в Росії є Північний Кавказ. В такому контексті вплив ісламського чиннику на військову політику здійснюється переважно через комплекс рівноспрямованих загроз. Найбільшу небезпеку представляють політичні організації, що прикриваючись ісламською термінологією, прагнуть реалізувати проекти по перестрою суспільства, використовуючи засоби соціального та воєнного насилля. В такому контексті «Військова доктрина РФ» містить низку положень щодо воєнної політики з урахуванням ісламського чинника. Сутність в тому, що змінюється характер сучасної війни через можливість участі поряд з регулярними нерегулярних збройних формувань [18]. Доктрина також відмічає, що збройний конфлікт може виникнути у формі збройного інциденту, збройної акції та інших збройних сутичок обмеженого масштабу й стати наслідком спроби вирішення національних, етнічних, релігійних та інших суперечок за допомогою збройної боротьби [19].

Зміна характеру та форми майбутньої війни під впливом ісламського фактору відбувається через появу на міжнародній арені ісламських суб'єктів, що не мають чіткої належності до певної території та національно-державних утворень. Вони не володіють потужними збройними формуваннями, як держави, але їхні силові структури більш мобільні й використовуються, як правило, в усьому світі. Так, при зниженні ймовірності широкомасштабної, світової війни зростає небезпека локальних воєн й внутрішніх збройних конфліктів. Ісламський фактор посилює терористичний характер сучасних та майбутніх воєн. Вищенаведені фактори вимагають зміну стратегії реагування на виклики, Збройні Сили мають бути мобільними й бути готовими до недотримання такими формуваннями правил ведення воєн, закріплених міжнародним правом [20].

Очевидно, що під впливом ісламського фактору посилюється коаліційна складова воєнної політики Росії. Заяви президента про те, що Росія є державою, що перешкоджає поширенню ісламського фундаменталізму в Європу, спрямовані серед іншого і на пошук союзників у боротьбі з ісламом. Цей фактор виступає потужним механізмом воєнно-політичної інтеграції на пострадянському просторі: створення регіональної системи безпеки в Центральній Азії у формі Шанхайської Організації Співробітництва (ШОС) та посилення воєнно-політичної інтеграції в рамках ОДКБ у формі Колективних Сил швидкого реагування (КСОР).

Концептуальні пошуки російських стратегів та політиків в світлі змін воєнної політики США, спрямованої на отримання переваги в космосі та в стратегічних ядерних

силах, орієнтуючись на нанесення превентивних ударів, розвиток далекобійної високо-точної зброї із форсуванням створення глобальної системи ПРО, привели до формування нового покоління військово-політичної концепції Російської Федерації.

Успішна реалізація доктрини переливу економічних переваг у політичну та військово-політичну площину дозволяє більш точно формулювати засоби та форми конкуренції в даній площині.

В основі нової «Стратегії національної безпеки РФ до 2020 р. від 12 травня 2009 р.» покладена стратегія «стратегічного стримування», із наголосом на тому, що вона різниться від «стратегічного ядерного стримування», яке переважно домінувало у військовій політиці Росії.

Під «стратегічним стримуванням» розуміється комплекс взаємопов'язаних політичних, дипломатичних, інформаційних, економічних, воєнних та інших засобів, спрямованих на стримування, зниження та попередження загроз й агресивних дій з боку якої-небудь держави (коаліції держав) шляхом відповідних заходів, що знижують занепокоєння протилежної сторони або адекватної загрози неприйнятних для неї наслідків в результаті дій у відповідь [21].

«Стратегія національної безпеки» відзначає, що в результаті укріплення нових центрів економічного зростання та політичного впливу склалася якісно нова геополітична ситуація, формується тенденція до пошуку вирішення наявних проблем та врегулювання кризових ситуацій без участі регіональних сил. Серед національних інтересів автор виділяє «перетворення Російської Федерації в світову державу, діяльність якої спрямована на підтримку стратегічної стабільності й взаємовигідних партнерських відносин в умовах багатополярного світу» [22]. Основними пріоритетами національної безпеки Російської Федерації визначені національна оборона, державна та суспільна безпека. Стратегічні цілі удосконалення національної оборони полягають у попередженні глобальних та регіональних воєн і конфліктів, а також у здійсненні стратегічного стримування в інтересах забезпечення воєнної безпеки держави.

«Стратегічне стримування» здійснюється зусиллями та оборонною потужністю всієї держави. З боку держави в цілому (державних органів) стратегія передбачає:

- створення необхідної оборонної сили держави, що спирається на зростаючі економічні можливості, високотехнологічну оборонну промисловість; оснащення Збройних сил та інших військ сучасними видами зброї та воєнної техніки; загальнонародна підтримка оборонних зусиль держави; підготовка молоді до військової служби;
- активну попереджувальну політико-дипломатичну й інформаційну діяльність щодо попередження й вирішення конфліктних ситуацій мирними, політичними засобами; організацію ефективного інформаційного протиборства.

З боку Міністерства оборони (Збройних Сил) та інших силових відомств:

- підтримка, підкріплення воєнними засобами політико-дипломатичних, економічних, інформаційних та інших акцій щодо забезпечення оборонної безпеки невійськовими засобами; за необхідності демонстрація воєнної присутності та воєнної сили;
- підтримка необхідної боєготовності, бойової та мобілізаційної готовності Збройних Сил та інших військ до виконання поставлених завдань;
- здійснення миротворчих дій, контртерористичних операцій;
- воєнна співпраця з іншими країнами;
- протиповітряна оборона країни, охорона й захист державного кордону у повітряному просторі, підводному середовищі тощо;
- підготовка інфраструктури країни та можливих театрів воєнних дій до оборони країни.

На повноцінну реалізацію стратегії «стратегічного стримування» спрямована і реалізація нової «Концепції зовнішньої політики РФ 2008 р.». Так, російський генерал армії Гарєєв М.А. зазначає, що лише мирний розвиток дозволить Росії досягнути своєї головної мети щодо економічної, нанотехнологічної й соціально-політичної модернізації країни [23].

Оновлена «Концепція зовнішньої політики РФ» є принципово новим проробленим документом, що спрямований на гарантування безпеки країни, збереження та укріплення її суверенітету й територіальної цілісності, твердих й авторитетних позицій в світовому співтоваристві, що найбільше відповідають інтересам Російської Федерації як одного з впливових центрів сучасного світу й необхідні для зростання її політичного, економічного, інтелектуального й духовного потенціалів, а також націлений на створення умов для модернізації Росії тощо [24].

На противагу військово-політичним союзам, що характеризуються в концепції як «громіздкі» і такі, що не можуть забезпечити протистояння всьому спектру сучасних викликів та загроз, які є транскордонними за своєю природою, приходить мережева (сетевая) дипломатія, що спирається на гнучкі форми участі в багатосторонніх структурах з метою колективного пошуку вирішення спільних завдань. Очевидною виступає критика блоку НАТО та затяжних і невдалих операцій в Афганістані та Іраку. При цьому в документі зазначається, що головними факторами впливу поряд із воєнною могутністю виступають економічні, науково-технічні, економічні, демографічні та інформаційні, а економічна взаємозалежність держав є одним з ключових у підтримці міжнародної стабільності. «Стратегія національної безпеки» продовжує тезу про те, що наслідки фінансово-економічних криз можуть стати співмірними по шкоді із масштабами застосування військової сили [25].

У «Стратегії» зазначено, що Росія послідовно виступає за зниження фактору сили у міжнародних відносинах при одночасному укріпленні стратегічної та регіональної стабільності, в основі якої крім іншого перевага надається підтриманню переговорного процесу щодо нерозповсюдження зброї масового знищення й недопущення виводу зброї в космос, за створення системи колективного реагування на можливі ракетні загрози на рівноправній основі й проти односторонніх дій в області стратегічної протиракетної оборони, що дестабілізують обстановку [26]. Далі в документі зазначено, що багатополлярність, яка формується та диверсифікація ризиків та загроз підводять до висновку про те, що вирішення проблем стратегічної стабільності не може залишатися лише сферою взаємин США та РФ — об'єктивно існує необхідність розширити межі переговорів в цій сфері для всіх держав, перш за все ядерних, зацікавлених у спільних діях. В основі підходу по формуванню стратегічної стабільності — принцип стратегічної відкритості, зокрема в сфері російських ініціатив щодо колективної протидії можливим ракетним загрозам Європі та надання глобального характеру Договору РСМД 1987 р.

Посилюються механізми утвердження власних інтересів та сфер впливу Росії. Так, регіональними пріоритетами проголошені:

- 1) багатостороннє співробітництво з країнами-учасницями СНД, підкреслюється «із державами, що проявляють готовність до цього, Росія розвиває відносини стратегічного партнерства й союзництва», Росія нарощуватиме співробітництво в рамках СНД в сфері забезпечення взаємної безпеки, включаючи спільну протидію спільним викликам і загрозам, першочерговим завданням є нейтралізація терористичної загрози та наркозагрози, що виходять з території Афганістану, недопущення дестабілізації обстановки в Центральній Азії та Закавказзі, перетворення Організації Договору колективної безпеки (ОДКБ) в стрижневий інститут безпеки в зоні відповідальності;

2) головною метою на європейському напрямку є створення дійсно відкритої, демократичної системи загально регіональної колективної безпеки й співробітництва, в цьому сутність російської ініціативи щодо підписання Договору про європейську безпеку (Берлінська доктрина 2009 р., виступ Президента в лютому 2008 р.) на основі рівноправної взаємодії Росії, США і ЄС; у воєнно-політичній сфері добиватиметься викривлення дисбалансів у області обмеження звичайних озброєнь й збройних сил в Європі й прийняття нових заходів довіри;

3) зберігається негативне ставлення до розширення НАТО, зокрема щодо планів прийому в члени альянсу України та Грузії, а також наближення воєнної інфраструктури НАТО до російських кордонів;

4) переведення російсько-американського діалогу в стан стратегічного партнерства, забезпечення спільного вироблення культури управління розходженнями на основі дотримання балансу інтересів;

5) Азійсько-Тихоокеанський регіон, в якому особливо вирізняється в сфері безпеки Шанхайська Організація Співробітництва (ШОС), через яку просуватимуться ініціативи по створенню мережі партнерських зв'язків між всіма інтеграційними об'єднаннями в АТР;

6) взаємодія в рамках формату Росія — Індія — Китай тощо.

З 2005 р. в Росії ведеться робота над оновленим варіантом Військової доктрини, що пояснюється появою нових тенденцій у розвитку військово-політичної ситуації, характером загроз військової безпеки та зміною системи державного й військового управління. У зверненні президента Росії В.Путіна 2006 року відзначено, що «...ми потребуємо збройні сили здані одночасно воювати на глобальному, регіональному рівнях, а за необхідності — вести військові дії одночасно у декількох військових конфліктах» [27].

З аналізу літератури, присвяченій формуванню нової військової доктрини РФ, можна зробити висновок про те, що характер доктрини залишається оборонним. Акцент ставиться на мирні засоби гарантування військової доктрини, які можуть бути ефективними лише у випадку, якщо вони підкріплені й спираються на воєнну потужність, достатню для захисту країни та її життєво важливих інтересів [28]. У такий спосіб, питання військового будівництва і модернізації висувуються на перший план. Водночас, автор хотів би відзначити, що серед тенденцій розвитку міжнародної ситуації, які мають бути враховані при формуванні нової військової доктрини, переважно відзначаються поява нових загроз військовій безпеці Росії, а також такі фактори, як наявність зон конфліктів у різних регіонах, в першу чергу на Близькому Сході та в Центральній Азії, боротьба за сфери впливу й необхідність забезпечення економічної безпеки.

Так, з урахуванням вищезазначених тенденцій й закономірностей сформульована низка вимог, поставлених перед розробниками доктрини: по-перше, Військова доктрина має бути інструментом укріплення як національної, так і міжнародної безпеки і тому мати характер відкритого політичного документу; по-друге, Військова доктрина має базуватися на Концепції національної безпеки, регламентувати й конкретизувати загальні установки в області забезпечення оборони й воєнної безпеки; по-третє, Військова доктрина повинна визначати джерела, рівні та масштаби воєнних загроз й принципові підходи до їх нейтралізації; по-п'яте, Військова доктрина має відповідати сучасній ситуації в світі й тенденціям її розвитку, а також економічним можливостям країни, діалектично поєднувати мирні та військові заходи [29].

Серед шляхів забезпечення військової безпеки Росії в нових умовах визначаються наступні:

- створення потенціалу, який би забезпечував досягнення цілей миротворчості без залучення (або за мінімального залучення) Збройних сил;
- покращувати всебічне забезпечення й підготовку Збройних сил з акцентом на спільну підготовку родів військ, інших військ, формувань та органів;
- жорстко та прагматично відстоювати інтереси РФ при підписанні міжнародних договорів та зобов'язань, активно брати участь у формуванні правових норм і принципів, відстоювати інтереси РФ у всіх міжнародних організаціях;
- формувати вигідне для РФ геостратегічне положення шляхом створення союзів, коаліцій, систем колективної безпеки;
- розвивати економічні можливості держави, військово-промислового комплексу, як необхідної умови підвищення воєнного потенціалу й військової могутності країни [30].

Із вищезазначеного очевидно, що військова безпека Росії має бути забезпечена в першу чергу широким спектром засобів превентивної дипломатії, міжнародно-правових, інформаційних, економічних і невійськових засобів запобігання прямого застосування військової сили. Тобто значна увага приділяється міжнародному співробітництву, як засобі формування військової політики держави. Мова йде про те, що у сучасних умовах, ядерна зброя обмежує стратегічні цілі, роль непрямих дій у військово-політичній діяльності зростає: гнучкішим стає військове мистецтво й більш широко використовуються засоби й заходи невійськового характеру.

Разом з тим, автор хотів би наголосити, що Військова доктрина РФ 2001р., характеризуючи військово-політичну обстановку, відмічає тенденцію до формування й укріплення регіональних центрів сили, хоча не називає жодного з них, що йде врозріз із Стратегією національної безпеки 2009 р., яка відмічає домінування західних країн на чолі із НАТО при лідуючих позиціях США у якості вагомого фактора визначення політики безпеки Росії (військової в тому числі). В своїх відносинах із Росією країни НАТО, не зважаючи на свої ідейно-політичні розходження, в цілому негативно сприймають зусилля Росії щодо укріплення її у якості регіонального центру сили на просторі колишнього СРСР [31]. З огляду на такий факт, очікується, що нова редакція доктрини матиме чіткіші формулювання щодо джерел загроз й можливі шляхи відповіді на них.

Разом з тим, 9 вересня 2009 р. Держдума РФ приймає закон, що розширює можливості використання ЗС РФ за межами Росії: підрозділи російської армії можуть бути використані для відбиття (після Південної Осетії у серпні 2008 р.) і навіть попередження агресії проти іншої держави. Також причинами використання російських ЗС за кордоном можуть виступати інтереси захисту російського населення за кордоном, боротьба із піратством, забезпечення безпеки судноплавства, відбиття нападу на ЗС Росії та інші війська, дислоковані за межами території країни.

Висновки. Військово-політичні концепції Російської Федерації зазнали певних змін від концепції «партнерства» 1993 р. через концепцію «стримування» 2000 р. до стратегії «стратегічного стримування» 2009 р. Очевидною є тенденція до пристосування концептуальних та доктринальних засад у сфері військової безпеки Російської Федерації до військово-політичного середовища, що характеризується появою нових ризиків та загроз, і відповідно, потребує комплексного підходу до їх нейтралізації та мінімізації. Мова йде про неможливість вирішення суто військових проблем військовими методами. Доктринальні документи (Концепції національної безпеки РФ, Зовнішньополітичні концепції РФ, Військові доктрини РФ) наголошують на вирішенні військових проблем в першу чергу політико-дипломатичними, економічними та інформаційними засобами, застосування військової сили залишається останнім можливим фактором вирішення проблемних

аспектів. На думку автора, це пояснюється такими причинами: по-перше, протиставлення військовій політиці США, спрямованій на всеохоплююче домінування й перевагу силової компоненти; по-друге, опора на коаліційну складову військової політики й колективні механізми регіональної безпеки в пріоритетних регіонах (пострадянський простір, європейський регіон); по-третє, потреба підвищення військово-технічної бази оборонної та військової політики.

Література:

1. Золотарёв П.С. Цели и приоритеты военной политики // Россия в глобальной политике. — 2007. — №2 — <http://www.globalaffairs.ru/numbers/25/7292.html>
2. Багатуров А. Три поколения внешнеполитических доктрин России // Международные процессы. — 2007. — Том 5. — №1(13) — <http://www.intertrends.ru/thirteen/005.htm>
3. Концепция внешней политики Российской Федерации 1992 г. // Внешняя политика и безопасность современной России (1991-1998). Хрестоматия в двух томах. Т.2, Документы / Сост. Т.А.Шаклеина, М.: МОНФ, 1999. — С.15-27
4. Багатуров А. Три поколения внешнеполитических доктрин России // Международные процессы. — 2007. — Том 5. — №1(13) — <http://www.intertrends.ru/thirteen/005.htm>
5. Концепция внешней политики от 28 июня 2000 г. // <http://www.mid.ru/ns-osndoc.nsf/0e9272befa34209743256c630042d1aa/d2658119bbb357ecc325748800375061?OpenDocument>
Концепция национальной безопасности РФ от 14 января 2000 г. // Внешняя политика и безопасность современной России в четырёх томах. 1991-2002. Т.4 / Сост. Шаклеина Т.А. — М.:РОСПЭН, 2002.
Военная доктрина РФ от 21 апреля 2000 г. // <http://www.scrf.gov.ru/documents/33.html>
6. Концепция национальной безопасности Российской Федерации от 14 января 2000 г. // Внешняя политика и безопасность современной России в четырёх томах. 1991-2002. Т.4 / Сост. Шаклеина Т.А. — М.:РОСПЭН, 2002. — С.31-32
7. Концепция национальной безопасности Российской Федерации от 14 января 2000 г. // Внешняя политика и безопасность современной России в четырёх томах. 1991-2002. Т.4 / Сост. Шаклеина Т.А. — М.:РОСПЭН, 2002. — С.33
8. Военная доктрина Российской Федерации от 21 апреля 2000 г. // <http://www.scrf.gov.ru/documents/33.html>
9. Военная доктрина Российской Федерации от 21 апреля 2000 г. // <http://www.scrf.gov.ru/documents/33.html>
10. Гаджиев К.С. Геополитические горизонты России: контуры нового миропорядка. — М.: Издательство «Экономика», 2007. — С.570
11. Актуальные задачи развития вооружённых сил Российской Федерации. — М.: Министерство обороны, 2003. — С.29
12. Золотарёв П.С. Цели и приоритеты военной политики // Россия в глобальной политике. — 2007. — №2. — <http://www.globalaffairs.ru/numbers/25/7292.html>
13. МИД России. Обзор внешней политики Российской Федерации. 28 марта 2007 г. Москва // http://www.mid.ru/brp_4nsf/sps/3647DA97748A106BC32572AB002AC4DD
14. Президент России. Послание Федеральному Собранию Российской Федерации. 26 апреля 2007 г. Москва // http://kremlin.ru/appears/2007/04/26/1156_type63372type82634_125401.shtml
15. МИД России. Обзор внешней политики Российской Федерации. 28 марта 2007 г. Москва // <http://www.mid.ru>

16. Богатуров А. Три поколения внешнеполитических доктрин России // Международные процессы. — 2007. — Том 5. — №1(13) // <http://www.intertrends.ru/thirteen/005.htm>
17. Чертополох А.А., Костин А.В. Информационный фактор в военной политике государства. — М., 2000
Таджутдин Т.О. О важности борьбы с экстремизмом // Независимая Газета – Религии. — 2000. — 29 ноября. — С.3
Соловьев В. Россия: из чеченского огня да в азиатское полымя // Независимое военное обозрение. — 2001. — №15 // <http://www.carnegie.ru/ru/pubs.htm>
Мельков С. Трансформация военной политики России под влиянием исламского фактора // <http://www.carnegie.ru/ru/pubs/books/volume/36591.htm>
18. Военная доктрина Российской Федерации от 21 апреля 2000 г. // <http://www.scrf.gov.ru/documents/33.html>
19. Военная доктрина Российской Федерации от 21 апреля 2000 г. // <http://www.scrf.gov.ru/documents/33.html>
20. Мельков С. Трансформация военной политики России под влиянием исламского фактора // <http://www.carnegie.ru/ru/pubs/books/volume/36591.htm>
21. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года от 12 мая 2009 г. (Утверждена Указом Президента Российской Федерации от 12 мая 2009 г. № 537) // <http://www.scrf.gov.ru/documents/99.html>
22. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года от 12 мая 2009 г. // <http://www.scrf.gov.ru/documents/99.html>
23. Гареев М.А. Стратегическое сдерживание: проблемы и решения // <http://analitica.at.ua/news/2008-10-08-3214>
24. Концепция внешней политики Российской Федерации // Международная жизнь. — 2008. — №8-9 // http://www.ln.mid.ru/mg.nsf/ab07679503c75b73c325747_f004d0dc2/5698e8f
25. Стратегия национальной безопасности РФ 2009 г. // <http://www.scrf.gov.ru/documents/99.html>
26. Стратегия национальной безопасности РФ 2009 г. // <http://www.scrf.gov.ru/documents/99.html>
27. Baev P. Russian Military Policy and Military Power: Putin's Quest for Greatness. — Routledge: London, New York, 2008. — P.17
28. Балувевский Ю.Н. Теоретический и методологические основы формирования Военной доктрины Российской Федерации // К новой редакции военной доктрины Российской Федерации / Сост. Савельев А.А. — М.: ЛЕНАНД, 2008. — С.80
29. Балувевский Ю.Н. Теоретический и методологические основы формирования Военной доктрины Российской Федерации // К новой редакции военной доктрины Российской Федерации / Сост. Савельев А.А. — М.: ЛЕНАНД, 2008. — С.82-83
30. Вишняков В.Г. О методологических основах правового регулирования проблем безопасности Российской Федерации // Журнал российского права. — 2005. — №9. — С.30.
31. Цой Хен Сок. Военно-политические основы национальной безопасности современной России в условиях глобализации. — М.: Издатель Воробьев А.В., 2007. — С.85-88

Копотун Н.І.*

ВІДНОСИНИ США-ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СОЮЗ ПІСЛЯ РАТИФІКАЦІЇ ЛІСАБОНСЬКОГО ДОГОВОРУ

У статті автор аналізує хід підготовки Європейського Союзу до прийняття основоположного документу щодо реформування цієї організації – Договору про реформи ЄС, зовнішньополітичні функції Євросоюзу в умовах реформування, перспективи розвитку відносин США з реформованим Євросоюзом.

Ключові слова: Договір про реформи ЄС, стратегічні відносини США-Європейський Союз, Лісабонський договір, зовнішня політика, міжнародні відносини.

This article is strictly related to the issues of further development relations between two key world actors – the United States and the European Union – after ratification of the Lisbon treaty by all the EU member states. That issue is also critically important for Ukraine because our country still considers the European integration as a key priority in foreign policy agenda. Moreover, the newly elected President of Ukraine has declared the readiness to develop the strategic partnership with the United States of America as well.

Key words: Treaty of Lisbon amending the Treaty on European Union, strategic relations USA-EU, Lisbon Treaty, foreign policy, international relations.

В статье автор анализирует ход подготовки Европейского Союза к принятию основополагающего документа в контексте реформирования этой организации – Договора о реформе ЕС, внешнеполитические функции Евросоюза в условиях его реформирования, перспективы развития отношений США с реформированным Евросоюзом.

Ключевые слова: Договор о реформе ЕС, стратегические отношения США-Европейский Союз, Лиссабонский договор, внешняя политика, международные отношения.

Сьогодні шляхи подальшого розвитку та взаємодії таких важливих акторів міжнародних відносин як Сполучені Штати та Європейський Союз набувають для світу особливого значення, зокрема з урахуванням низки політичних та економічних факторів:

- позначення негативних наслідків світової фінансово-економічної кризи на внутрішньому розвитку США та ЄС;
- застосування кожною із сторін протекціоністських заходів з метою відновлення економічного зростання;
- розходження в оцінках на події, пов'язані з анексією Російською Федерацією двох грузинських територіальних одиниць – Абхазії та Південної Осетії;

* здобувач кафедри міжнародної інформації Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Науковий керівник: доц. Даниленко С.І.

- відмінність у поглядах на шляхи реформування безпекового середовища у Євроатлантичному просторі;

- вступ у дію Договору про реформи ЄС – нового основоположного договору ЄС, у рамках якого відбувається масштабне реформування інституцій Європейського Союзу.

Якщо інші вищезазначені аспекти мали докладне висвітлення у публікаціях вітчизняних та зарубіжних аналітиків, експертів-міжнародників та представників засобів масової інформації, то останній фактор – вступ у дію Договору про реформи ЄС – поки що залишається найменш дослідженим. Проте, не менш важливим, ніж перераховані вище.

Загалом, набрання чинності Лісабонським договором 1 грудня 2009 року розглядається як новий етап у розвитку Європейського Союзу. Головні проблеми його початкового періоду, на який припадатимуть головування Іспанії, Бельгії та Угорщини в ЄС, стосуватимуться забезпечення ефективної роботи реформованих інституцій та нових механізмів, що діятимуть у відповідності до нової системи.

Мета статті - дослідити основні аспекти реформування Європейського Союзу, параметри, закладені, у процедуру реформування, а також аналізуються головні наслідки такого реформування для подальшого розвитку відносин ЄС з країнами світу, зокрема Сполученими Штатами Америки.

Актуальність статті полягає у тому, що на сьогодні в Україні недостатніми є ґрунтовні експертні дослідження щодо перспектив розвитку відносин Сполучених Штатів Америки з так званим «реформованим Європейським Союзом». З огляду на важливе місце, яке США та ЄС посідають в системі зовнішньополітичних України, існує потреба у вивченні можливих алгоритмів взаємодії по лінії США-Євросоюз, які можуть зачепити національні інтереси нашої держави.

Відносини США та Євросоюзу досліджуються як у самих Сполучених Штатах, так і поза його межами. Фактично навіть проблеми у сфері безпеки, які традиційно «замикаються» на НАТО, не можна розглядати без уваги на позицію ЄС. Тим більше це стосується економічних проблем у західному світі, поширення цінностей Заходу на всій планеті, місця і ролі трансатлантичних відносин у внутрішній політиці тощо.

В Україні ці питання вивчають, зокрема, В. Вакулич [1], Т.Купренюк [2], Є.Камінський [3], російські вчені, в першу чергу фахівці Інституту США і Канади Російської Академії Наук, а також науковці інших дослідницьких інституцій – Г.Арбатов [4], А.Уткін [5] та інші.

Спочатку варто оглянути історію питання. 19 жовтня 2007 року у ході неформального Саміту ЄС у Лісабоні (Португалія) глави держав та урядів країн-членів Євросоюзу досягли політичної згоди щодо проекту Договору про реформи ЄС – нового основоположного договору Євросоюзу, у рамках якого відбуватиметься масштабне реформування інституцій Європейського Союзу. Вже за два місяці, 13 грудня 2007 року у Лісабоні під час проведення чергового Саміту ЄС було схвалено Договір про реформи ЄС. За згодою усіх країн-членів ЄС було також досягнуто домовленості про те, що Договір набуде чинності після його ратифікації всіма державами-членами ЄС.

У 26 державах-членах ЄС процедура ратифікації Договору відбувалась шляхом розгляду та затвердження національним парламентами [6]. Єдиною з країн, яка винесла це питання на референдум, була Ірландія. Проведення референдуму в Ірландії носило доволі драматичний характер, хоха й було зрештою позитивно вирішено. Так, 12 червня 2008 року в Ірландії відбувся перший загальнонаціональний референдум, результати якого відверто засмутили членів Європейського співтовариства, оскільки проти ухвалення Договору про реформи ЄС висловилося 53,4 відсотки громадян Ірландії і лише 46,6 підтримало колегіальне рішення Євросоюзу.

Фактично такі результати поставили під загрозу майбутнє ухвалення Лісабонського договору, і тому досягнення компромісу з ірландськими громадянами набуло першочергового значення для політичної еліти Євросоюзу.

Необхідно підкреслити, що серед основних застережень ірландських виборців визначалися такі питання:

- нововведення у сфері фіскальної, сімейної політики, соціальних і етичних питань;
- нововведення у сфері спільної політики оборони і безпеки з урахуванням традиційного нейтралітету Ірландії.

З метою виправлення ситуації, що склалася, Європейська Рада після засідання 11 – 12 грудня 2008 року у своїх Висновках зазначила, що застереження Ірландії щодо цих нововведень враховуватимуться, якщо Ірландія візьме на себе зобов'язання ратифікувати Договір ще за повноважень діючого на той час складу Європейської Комісії, тобто до кінця 2009 року.

Прагнучи до пошуку компромісних рішень, а також усвідомлюючи усю відповідальність за подальшу долю ЄС, Ірландія погодилась на таку пропозицію. Таким чином, повторний референдум щодо ратифікації Лісабонського договору був проведений 2 жовтня 2009 року. Відповідно до офіційних результатів референдуму, договір підтримало 67,1 відсотка громадян Ірландії, проти проголосувало 32,9 відсотків осіб. Явка виборців була доволі високою і становила 58%.

Таким чином успішно проведений 2 жовтня 2009 року повторний референдум в Ірландії щодо ратифікації цієї країною Лісабонського договору, а також підписання 10 жовтня 2009 року Президентом Польщі та 3 листопада 2009 Президентом Чехії відповідних документів, які завершили ратифікаційні процедури, дали змогу Євросоюзу розпочати підготовку до практичної реалізації передбачених Договором реформ [7].

Практична фаза розпочалася 19 листопада 2009 року, коли пройшов позачерговий неформальний Саміт ЄС, на якому лідери країн ЄС погодили кандидатури на ключові посади у керуючих органах Євросоюзу, а саме:

- Прем'єр-міністра Королівства Бельгія Германа ван Ромпея було призначено на посаду Президента Європейської Ради;
- Комісара ЄС з питань торгівлі Кетрін Ештон було призначено на посаду Віце-президента Європейської Комісії/Високого представника ЄС із закордонних справ та політики безпеки;
- Заступника Генерального секретаря Ради Європейського Союзу П. де Буас'є було призначено на посаду Генерального секретаря Ради ЄС.

Проаналізуємо основні елементи Договору про реформу ЄС, які стосуються сфері міжнародних відносин. По-перше, **Європейський Союз набув міжнародної правосуб'єктності**. З набуттям чинності Договору про реформу, держави-члени ЄС визнають міжнародну правосуб'єктність Європейського Союзу, яка включатиме право укладати міжнародні договори, а також набувати членства в міжнародних організаціях у межах своєї компетенції.

До останнього часу міжнародною правосуб'єктністю володіли Європейське Співтовариство та Євроатом. Важливо наголосити на тому, що з набуттям чинності Договору зникнуть з вжитку терміни «Європейське Співтовариство» та «Євроатом», які замінить термін «Європейський Союз». Договір встановлює чіткі підстави виникнення міжнародної правосуб'єктності ЄС:

- випадки, які прямо передбачені Договором;
- випадки, в яких укладення міжнародного договору необхідне для досягнення цілей та завдань, визначених Договором;

- випадки, в яких укладення міжнародного договору передбачається внутрішнім законодавчим актом ЄС;
- випадки, в яких укладення міжнародного договору може «вплинути на спільні правила всередині ЄС».

Водночас, держави-члени зберігають за собою право укладати міжнародні договори за винятком випадків, коли виникає колізія таких договорів з чинними міжнародними договорами за участю ЄС.

По-друге, **запровадження посади Президента Європейської Ради.** Договір про реформу запроваджує виборну посаду Президента Європейської Ради на термін 2,5 роки з правом переобрання. У цьому зв'язку скасовується система піврічних головувань держав-членів у рамках Європейської Ради. Президент Європейської Ради наділяється повноваженнями представляти ЄС на найвищому рівні на міжнародній арені. Незаперечною перевагою цієї системи є посилення елемента наступництва у діяльності ЄС, у тому числі у зовнішній політиці. Зникне явище змінних пріоритетів залежно від головування тієї чи іншої держави-члена, з'явиться постійний канал діалогу з керівництвом Європейського Союзу.

Діяльність Президента Європейської Ради забезпечуватимуть близько 3,5 тисяч співробітників Секретаріату Ради Міністрів, які нині знаходяться у розпорядженні Генерального Секретаря/Високого Представника ЄС.

Передбачається, що посада Президента стане однією з найвпливовіших у структурах Союзу, хоча спочатку й планувалося, що він виконуватиме представницькі функції, передусім у контексті головування на засіданнях (самітах) Європейської Ради. Не виключено також виникнення певних неузгодженостей між Президентом та Високим Представником Євросоюзу із зовнішніх справ та політики безпеки щодо представництва інтересів ЄС у зовнішніх зносинах. Це питання потребує уважного моніторингу з боку зацікавлених держав, серед яких безсумнівно є й Україна.

По-третє, **запровадження посади Високого представника ЄС із зовнішніх справ та політики безпеки.** Чи не найважливішою новацією Договору є об'єднання посад Комісара ЄС з питань зовнішніх відносин та Високого представника ЄС з питань спільної зовнішньої та безпекової політики в одну посаду - Високого представника ЄС з питань зовнішньої політики та безпеки/віце-президента Європейської Комісії.

Високий представник одночасно обіймає посаду віце-президента Єврокомісії, що уможливило його потужний політичний вплив не тільки на вироблення й імплементацію рішень у сфері зовнішніх зносин, але й на інші сфери діяльності виконавчої влади ЄС. Передбачається, що високий представник на постійній основі головуватиме на засіданнях Ради міністрів ЄС з питань зовнішньої політики. Він також наділяється правом законодавчої ініціативи та контролю за виконанням законодавчих актів ЄС. Термін каденції Високого представника співпадатиме з терміном повноважень Президента Європейської Ради та складу Єврокомісії. Про широкі владні повноваження Високого представника свідчить також те, що він головуватиме у Політико-безпековому комітеті ЄС.

За прогнозами експертів, очікується, що запровадження посад Президента Європейської Ради та Високого представника **зробить європейську зовнішню політику більш консолідованою.**

Договір також передбачає можливість створення апарату дипломатичної служби Європейського Союзу для потреб реалізації функцій та завдань Високого представника. Така дипломатична служба функціонуватиме на принципі спільного використання ресурсів делегацій (представництв) Європейської Комісії та посольств держав-членів у третіх краї-

нах. Однак, конкретні модальності функціонування апарату дипломатичної служби ЄС ще мають бути врегульовані окремим законодавчим актом Євросоюзу.

Однак, завдяки зусиллям Великої Британії Договір встановив загальне обмеження повноважень ЄС у сфері зовнішньої політики та безпеки, згідно з яким положення міжнародних договорів ЄС у цій сфері не можуть мати пріоритет над національною компетенцією держав-членів ЄС у сфері зовнішньої політики та безпеки, або над дипломатичними представництвами цих держав в третіх країнах чи при міжнародних організаціях, передусім ООН [9].

Спрогнозуємо, як вплине схвалення «Лісабонського договору» на відносини Європейського Союзу зі Сполученими Штатами Америки. Після приходу у 2008 році до влади у США президента-демократа Барака Обами у відносинах США-Євросоюз **виникла позитивна тенденція**. Президент Франції Ніколя Саркозі та Канцлер Німеччини Ангела Меркель прагнуть реставрувати трансатлантичні відносини з Євросоюзом, які були підірвані внаслідок односторонньої політики колишнього Президента США Джорджа Буша-молодшого. На сьогодні тривають пошуки компромісів з таких важливих міжнародних питань як:

- розвиток Іраном власної ядерної програми;
- шляхи вирішення кризи в Афганістані;
- визнання незалежності Косово;
- позиція щодо грузинсько-російського конфлікту 2008 року;

Відносини США та Європейського Союзу мають дуже міцні підвалини, які не можуть бути зруйновані тимчасовими ускладненнями або розбіжностями у поглядах на ті чи інші проблеми [10].

Так, обсяги двосторонньої торгівлі США – ЄС складають близько одного мільярду доларів на день. Інвестиційні взаємозв'язки навіть більш потужні, оскільки складають суму близько 1,8 трильйона дол. США. Обмін трудовими мігрантами між ЄС та США складає близько 6 мільйонів робочих місць, і близько 40% обсягів світової торгівлі припадають на цих двох стратегічних партнерів. Через механізми постійно діючого діалогу та співпраці ЄС та США забезпечують мир та безпеку стабільність у Євроатлантичному регіоні.

Що ж нового закладає Лісабонський договір у відносини цих партнерів? З юридичної точки зору Договір не виключає подальшого розширення ЄС і кардинально не змінює порядок отримання членства країнами-кандидатами. Найбільш сприятливими характеристиками Договору є те, що:

- Договір залишає в силі статтю 49 Договору про європейське співтовариство, яка регулює умови набуття членства ЄС;
- юридично не закріплює нового критерію отримання членства ЄС, відомого як «спроможність розширення» ЄС (absorbtion capacity), включення якого в первинний текст Конституційного Договору ЄС активно лобювали деякі великі держави-члени ЄС.

Це важливо з точки зору подальшого розвитку відносин ЄС та США, оскільки останні виступають за подальший процес його розширення за рахунок держав Східної Європи, у тому числі України. Політичні структури Європейського Союзу почали розвиватися з кінця 1950-х. Проте відносини США з ЄС стали наповнюватися реальним змістом тільки тоді, як американці побачили в євроструктурах потужну силу, що відійшла від риторики та взялася за організаційне будівництво.

У цьому зв'язку необхідно зазначити, що економічне об'єднання Європи стало можливим багато в чому завдяки планові Дж. Маршалла. США, які фінансували відбудову

повоєнної Західної Європи і «навчали» її власним правилам капіталізму, прагнули бачити єдиний європейський ринок широко відкритим для своїх товарів. Однак США не тільки не заважали, але й підтримали створення економічних спілок, на базі яких виріс сучасний Євросоюз. Здебільшого, це диктувалося логікою «холодної війни»: правлячі кола США бажали мати справу є Європою, у якій діють єдині торгово-економічні правила.

Американська правоконсервативна думка розглядає проблеми відносин США і Євросоюзу крізь призму класичного реалізму, що означає певну підозрілість щодо ЄС як виразника єдиної Європи – потенційного конкурента Сполучених Штатів. Праві консерватори використовують також негативну риторику на адресу ЄС. Більшість з них бачить цю структуру занадто сильною, а тому такою, що може створити (та й уже створює) проблеми у відносинах США з окремими європейськими країнами. Частина правих консерваторів підкреслює й слабкі сторони ЄС, його внутрішні вади, які, на їхню думку, свідчать про невдачу «великого європейського проекту». До того ж політику Євросоюзу дехто з правих консерваторів вважає недемократичною, такою, що не відповідає принципам класичного ліберального ринку, живим втіленням якого є, як відомо, США.

Дж. Гудбі, колишній політичний радник США при НАТО та заступник помічника Держсекретаря у європейських справах, розглядає ЄС у контексті своєї базової ідеї про «неподільну Європу» – великий проект американської адміністрації, що активно пропагувався у клінтонівські часи. На думку Дж. Гудбі, Європейський Союз – необхідний, але недостатній крок на шляху до створення порядку в Європі. В сучасних умовах не можна ігнорувати ситуацію, якою б неймовірною вона не здавалася, що ЄС розпадеться під тиском націоналістичних настроїв.

С. Серфаті, провідний фахівець університету Олд Домініон (Норфолк, Вірджинія), вважає, що для США прийнятним був би Європейський Союз, який поділяє їх ціннісні орієнтації та соціальну політику. Серед критеріїв, яким має відповідати ЄС з точки зору американського політикуму, фігурує традиційний набір з відкритості, гнучкості та конкурентоспроможності.

Це Європа, яка добре слугувала Сполученим Штатам у період «холодної війни, переконаний С. Серфаті. Вважати, що ситуація має бути іншою після її завершення, означає полемізувати не тільки з тим, що «холодна війна» була головною мотивацією до інтеграції Європи, але також і з тим, що європейські держави можуть бути такими ж квітучими без ЄС, такими ж мирними без США і такими ж стабільними без них обох. Тобто у С. Серфаті оцінка успіхів та перспектив Євросоюзу прямо пов'язується з «миротворчою» функцією США на континенті, що тільки підтверджує його тезу про свою країну як про «впливового не-члена Євросоюзу».

У такий спосіб ми можемо зробити висновок, із набуттям чинності Лісабонського договору співпраця Євросоюзу та США виглядатиме більш структурованою, відповідно цілеспрямованою та прагматичнішою. Відповідно до цього мають й вибудовуватися зовнішньополітичні кроки українського уряду.

Література та примітки

1. Вакулич В. М. Україна в міжнародній системі боротьби з тероризмом // Нова парадигма: Філософія. Соціологія. Політологія: Журнал наукових праць / НПУ, Творче об'єднання «Нова парадигма». – К.: НПУ ім. М.П. Драгоманова, 2006. - Вип. 55.
2. Купренюк Т. Старі узи і нові виклики: трансатлантичне партнерство в концепціях і системі національної безпеки США // Політика і час. – 2003. - № 12. - С. 33-43.
3. Камінський Є., Дашкевич А. Україна-США: прорив неминучий? Еволюція українсько-американських відносин // Політика і час. - 1994. - № 10. - С. 25-31.

4. Арбатов Г. Повестка дня российско-американских отношений. - М.: Международные отношения. - 1999.
5. Уткин А. Американская империя. – М.: Международные отношения. – 2001.
6. Угорщина ратифікувала Договір (блютого 2008 року), Мальта (блютого 2008 року), Франція (14лютого 2008 року), Румунія (11 березня 2008 року), Польща (2 квітня 2008 року ратифіковано Парламентом, 10 жовтня 2009 року підписано Президентом), Словенія (24 квітня 2008 року), Болгарія (28.04.08), Литва (08.05.08), Австрія (13.05.08), Німеччина (23.05.08 ратифіковано Парламентом, 25.09.09 підписано Президентом), Данія (29.05.08), Греція (11.06.08), Естонія (11.06.08), Фінляндія (11.06.08), Латвія (16.06.08), Португалія (17.06.08), Словаччина (24.06.08), Кіпр (03.07.09), Нідерланди (08.07.08), Бельгія (10.07.08), Іспанія (15.07.08), Великобританія (16.07.08), Люксембург (21.07.08), Італія (31.07.08), Швеція (10.12.08), Чехія (18.02.09 - схвалення договору Нижньою Палатою, 06.05.09 - схвалення Верхньою Палатою., 03.11.09 підписано Президентом).
7. Dadush, Uri. The Future of Europe [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://carnegieendowment.org/publications/index.cfm?fa=view&id=40309>
8. Dragomir, Marius. Web Booms in East Europe, but Not News [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.businessweek.com/globalbiz/content/jun2010/gb2010062_105965.htm
9. McNamara, Sally. Russia's Proposed New European Security Treaty: A Non-Starter for the U.S. and Europe [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.heritage.org/Research/Reports/2010/09/Russia-s-Proposed-New-European-Security-Treaty-A-Non-Starter-for-the-US-and-Europe>
10. Clinton calls for stimulus and regulatory framework [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.euronews.net/2009/04/01/clinton-calls-for-stimulus-and-regulatory-framework>

Слабоус-Луценко А.О.*

РЕГІОНАЛІЗАЦІЯ ТА ЇЇ РОЛЬ У СУЧАСНІЙ СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

У даній статті досліджено проблему європейської регіоналізації, її типи, причини та наслідки. Розглянуто історичні етапи розвитку регіоналізації в Європі та охарактеризовано її сучасні форми.

Ключові слова: регіоналізм, регіональні структури, Європа, регіон, політика, глобалізація.

In the article the problem of European regionalization, its types and consequences are investigated. Besides, different historical stages of its development are analyzed and its contemporary forms are characterized.

Key words: regionalism, regional structures, Europe, region, policy, globalization.

У сучасному світі, який швидко змінюється, дискусії про сутність глобалізації, регіоналізації, глокалізації тривають, стають дедалі інтенсивнішими і гострими, таким чином відображаючи і значні зміни у розстановці сил у глобальній економіці, і очевидне загострення міжнародної військово-політичної ситуації. Чи призведе зростання гегемонізму до завершення глобалізації та встановлення монополярного світу? Чи станемо ми свідками інших основоположних процесів у світовому розвитку? Мета нашої статті - спробувати знайти відповідь на зазначені питання, розглянувши сучасні процеси регіоналізації на прикладах європейських країн та утворень. Найважливішою тенденцією світового розвитку у другій половині ХХ століття стала децентралізація владних повноважень в державі. Мова йде про так звані «регіональні структури», які стоять вище місцевих органів управління і є найпоширенішими проміжними ланками.

Відомо, що територія – це головний ресурс, у боротьбі за володіння яким виникли та розвиваються міжнародні відносини як історичний процес і політичне явище. Поняття цінності географічного простору залишається одним із ключових для багатьох теорій міжнародних відносин та практичної дипломатії. Процес світової глобалізації супроводжується регіоналізацією міжнародних відносин, передаванням частини державних функцій на міжнародний чи субнаціональний рівень, що свідчить про те, що у процесі глобалізації відбувається значна трансформація інститутів державної влади. Частина державних функцій переходить на більш високий ієрархічний рівень до всесвітніх і міжнародно-регіональних організацій, а також до транснаціональних корпорацій. Одночасно спостерігається тенденція до розширення прав субнаціональних громад (регіональних, муніципальних). Кожна підсистема є системою у собі. Таким чином, у міжнародних відносинах у якості самостійних суб'єктів виступають регіони. Регіоналізація (районування) – це процес поділу цілого на цілі частини, тоді як територіальна диференціація означає

* аспірантка кафедри міжнародних відносин та зовнішньої політики Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Науковий керівник: проф. Коппель О.А.

поділ цілого на функціональні частини. Геополітична регіоналізація означає виділення та створення «великих просторів» (регіональних угруповань), чия військово-політична та економічна міць може опиратися світовому гегемонові [9, с.56]

Посилення процесу регіоналізації на рубежі століть є, у свою чергу, результатом значного посилення інтеграційних процесів у світі. Достатньо відзначити розширення ЄС, створення нових угруповань на пострадянському просторі, активізацію інтеграційних процесів у регіонах Південної Азії та Латинської Америки. В економічному плані це викликано тривалим натиском глобалізації, а в політичному сенсі – трансформацією біполярної системи у монополярну. Обидва процеси посилюють нестабільність оточуючого світу, яка примушує значну кількість країн шукати захисту в регіональних інтеграційних об'єднаннях. Саме тому значення регіоналізації як перепони для процесу глобалізації зростає [8, с. 89].

На сьогодні існує чимало вчень про особливості регіонального розвитку, проте значно меншою є кількість теорій та концепцій, які виділяють регіони як суб'єкти міжнародних відносин. Серед них домінують теоретичні уявлення про «Великі» та «Малі» простори Фрідріха Ліста, Карла Шмідта, Поля Відаль де ла Блаша, Джона Мейнарда Кейнса, Фергана Броделя, Іммануеля Валлерстайна та інших [6, 127]. Однак на сьогоднішній день існує чимало суперечок щодо регіонів та їх ролі у сучасних політичних процесах. Наприклад, відомий американський політолог С. Хантінгтон доводить, що « регіони – це географічні, а не політичні чи культурні цілості. Як у випадку з Балканами чи Близьким Сходом, їх можуть роздирати внутрішні чи міжцивілізаційні конфлікти. Регіони слугують основою для співпраці тільки тоді, коли географія збігається з культурою. У відриві від культури сусідство веде до спільності і може мати прямо протилежний результат». С. Хантінгтон справедливо зазначає, що «хоча вимоги часу і мета також відіграють свою роль, загальна ефективність регіональних організацій обернено пропорційна накопиченню цивілізаційних відмінностей між їх членами. Організації, створені всередині однієї цивілізації, як правило, досягають більшого успіху і роблять більше, ніж мультицивілізаційні організації» [1, с.156]. Однак, Зеленов навпаки, підкреслює політичну роль регіонів та їх значення для міжнародного політичного життя. Зокрема він зазначає, що важливу модель розвитку міжнародної спільноти ми знаходимо в регіональних альянсах. «Найсприятливішим механізмом такого типу творення спільноти є, принаймні на початку, взаємна зацікавленість націй у заохоченні кооперативних зв'язків. Однак на певному етапі наднаціональна спільнота починає набирати своєї власної визначеності та логіки. Проте нині та в найближчому майбутньому цей тип інтернаціоналізації спільноти залишається регіональним, а не глобальним» [2, с.160].

Другу групу утворюють решта держав, що слабо задіяні у зазначеному процесі. Однак, на нашу думку, правомірніше було б говорити про дві тенденції у світовому розвитку: тенденцію до глобалізації і тенденцію до регіоналізації, оскільки всі країни, так чи інакше, приймають участь у обох процесах.

Сьогодні процес регіоналізації набирає достатньо швидких темпів, однак чи не найуспішніше у сучасному світі розвивається європейський (західний) регіоналізм, який ґрунтується на пріоритеті прав та інтересів особистості перед правами та інтересами будь-якої спільноти.

Відповідно до Декларації про європейську регіоналізацію можна виділити європейські, транскордонні та проблемні регіони:

Європейський регіон - це територіальне утворення, яке безпосередньо передує рівню держави і має власний уряд з відповідними політичними повноваженнями.

Транскордонний регіон включає до свого складу прикордонні території, громади двох або декількох держав і володіє консолідованим бюджетом.

Слаборозвинуті (депресивні) регіони представляють собою кризові промислові або сільськогосподарські території, що отримують статус проблемних регіонів.

Закономірно, що поява регіонів суттєво змінює політичне життя, оскільки привносить нову якість у політичну систему. Як зазначає український політолог Ю. Таран, саме за таким принципом здійснюється реформа управління в європейських державах, а регіональне і місцеве самоуправління визнано одним з пріоритетів у розвитку Європейського Союзу, де місцеве і регіональне самоуправління ґрунтується на трьох основних принципах: субсидіарності, солідарності і доповнюваності [4, с.5].

Найважливішим серед них, на думку дослідника, є принцип субсидіарності, суть якого полягає у тому, що компетенція у державі розподіляється так, що проблеми повинні вирішуватися на тому рівні, на якому вони виникають. За інших рівних умов перевага надається нижчим, а не вищим органам влади. Пріоритет належить інституту, який знаходиться найближче до громадянина, а отже і найлегше контролюється ним.

Принцип солідарності вимагає, щоб найбагатші регіони поважали інтереси фінансово і ресурсно менш забезпечених регіонів. Правда, у реалізації цього принципу більшу роль відіграють центральні органи влади і навіть наднаціональні структури. Зокрема, спеціальні фонди Європейського Союзу надають допомогу тим регіонам, які в результаті господарської діяльності виробляють менше, ніж 90 % від середнього значення ВВП серед усіх регіонів.

Принцип доповнюваності орієнтований на виконання спільних компетенцій держави і регіону, переважно в площині економічного розвитку.

Якщо прослідкувати історію процесу європейської регіоналізації, стає зрозумілим, що він проходив досить складно і неоднозначно. Децентралізація європейських держав стала пропагуватися з початку 1980-х років у зв'язку з настанням неолібералізму та обмеженням регулюючої ролі держави. Ідея регіоналізації виходила від німецьких політиків і вперше була викладена на Конференції місцевих та регіональних властей Ради Європи у доповіді представника Німеччини А.Галетт «Регіональні інститути в Європі». Головну роль у просуванні цієї програми зіграли дві організації: Рада комун та регіонів Європи (РКРС) та Асамблея європейських регіонів (АЄР).

Саме РКРС підготувала прийняту в 1985 р. «Європейську хартію місцевого самоуправління», в якій сформульовані загальні принципи, що стосуються діяльності місцевих властей. На сьогоднішній день РКРС можна назвати найбільш показною організацією, яка об'єднує більше ста тисяч утворень, що входять до 44-х великих національних асоціацій місцевих та регіональних властей 35 країн Європи. З 1997 року і до останнього часу її очолював В.Жіскар д'Естен.

У 1986 році Європарламент приймає «Хартію Спінки у справах регіоналізації», у 1991 р. – «Хартію регіонів спінки», а в 1994 році створено консультативний орган ЄС – Комітет регіонів, який володіє правом політичної ініціативи. Однак революційним у даному відношенні документом стала «Хартія про регіональне самоуправління», прийнята як рекомендація №34 Комітетом місцевих та регіональних властей Ради Європи у 1997 році. Вона сприяла зростанню політичної ролі регіонів, дозволяючи їм встановлювати прямі зв'язки з європейськими інстанціями Брюсселя і впроваджувати в життя самостійну політику. Даний документ настільки серйозно змінював співвідношення власних повноважень між регіонами та державою, що через розбіжності у поглядах різних країн він так і не був підписаний і не вступив у силу.

У той час, як у Югославії з початку 1990-х років здійснювався жорсткий варіант розчленування держави, в ЄС відбувалася обкатка моделі «мирної» федералізації. Експериментальним полем для цього стала Бельгія. Бельгійська модель вирізняється складністю, оскільки вона включає в себе три мовних спільноти і три територіальних регіони, кожен з яких має власні законодавчі та виконавчі органи. Однак саме така складність робить бельгійську модель взірцевою для інших європейських країн, оскільки являє собою приклад і адміністративної децентралізації, і етнічної федералізації, тобто представляє інтерес і для багатонаціональних, і для мононаціональних держав.

З кінця 1990-х рр., на тлі розв'язаної в Югославії війни, світова еліта цілком відкрито заговорила про необхідність «глобального управління» спільнотою. «Європейська архітектура» стала розглядатися як модель для будівництва «нової глобальної архітектури», характерними рисами якої є мережений принцип організації, цілковита проникність кордонів та відкритість для фінансових та інформаційних потоків. Саме у ці роки набули особливої популярності концепції «розчинення», «розмивання» та «ерозії» державного суверенітету, державу піддають критиці через її нездатність забезпечити необхідну економічну ефективність управління, а її скасування уявляється неминучою та об'єктивною тенденцією світового розвитку.

Діючи у відповідності до логіки дроблення та фрагментарності геополітичного простору, глобальна еліта сьогодні робить ставку на все місцеве, локальне, що працює на роздроблення держави. Як зазначає вчений Саймс, «пил слабких держав жодним чином не турбує світовий ринок, він, швидше, сприяє йому (рух капіталів, податковий рай, тощо). Глобалізація сприяє мікронаціоналізмам, плеємінному поділу та лінгвістичному націоналізму» [3, с.41]. Тому «бунтівні» регіони та спільноти, етнічні та інші меншини стають її об'єктивними союзниками та опорою. Не випадково у політології дедалі більше утверджується новий термін «глокалізація». Однак, створюваний замість державних структур новий наднаціональний універсалістський центр влади є набагато жорсткішим, авторитарним і непідконтрольним, адже з ліквідацією державного суверенітету ліквідує і традиційні демократичні механізми участі громадян в управлінні.

Головна роль у роздробленні європейського простору, на думку російської дослідниці О.Четверикової [7, с.2], належить Німеччині, яка здійснює цю роль шляхом реалізації власної моделі федеративного устрою в інших державах ЄС. Метою цього процесу є виділення автономних регіонів як опорних структур інтеграції, на основі яких створюється мережа міждержавного транскордонного співробітництва, здатна забезпечити в майбутньому заміну державних кордонів суто функціональними, такими, що визнають лише один критерій – економічну ефективність.

Слід зауважити, що не в останню чергу регіоналізм виникає як відповідь на вимогу певних груп населення, які володіють досить чіткою регіональною ідентичністю і прагнуть автономії. У даному випадку ефективність децентралізації визначається формулою «менше етатизму – менше сепаратизму». За цих умов регіони переорієнтовуються від загальних питань переоблаштування держави та перегляду кордонів на розв'язок проблем організації власних територій, які виявляються не менш серйозними. [5, с.58].

Автономізація окремих частин території держави дозволяє зняти напругу з етнічних питань. Так в Італії, три з п'яти областей з особливим статусом мають етнічну специфіку (Південний Тіроль, Фріулі-Венеція-Джулі і Валле-д'Аоста). Завдяки особливому статусу цих територій проблеми міжетнічних відносин переносяться на другий план. Зокрема, Великобританія для того, щоб зменшити націоналістичні і сепаратистських настрої, йде шляхом надання автономії своєму «кельтському поясу» – у 1998 році було прийнято ряд

законів, які вводили самоуправління в Шотландії, Північній Ірландії та Уельсі. Шотландська національна партія оцінила тоді ці реформи як проміжний успіх, що створює умови, сприятливі для цілковитої незалежності. І коли у травні 2007 року націоналісти вперше за увесь час існування партії отримали перемогу на виборах у місцевий парламент, перше, що заявив лідер партії А. Салмонд, - це те, що до 2010 р. вони планують провести референдум про відділення Шотландії [цит. за , с.4].

В сучасних умовах, коли глобалізація повністю зводить нанівець ідею державного суверенітету, а разом з ним і політичну ідею нації, ідея етносу стає її заміною, набуваючи форми принципу відстоювання прав меншин оскільки ФРН є моноетнічною державою, втілення цього принципу не загрожує її територіальній цілісності, а, навпаки, дозволяє поставити питання про права німецьких меншин за межами країни. Зате по відношенню до інших європейських держав, він спрацьовує, як детонатор.

У процесі реалізації цієї стратегії своєрідної «балканізації» Європи О.Четверикова зокрема вирізняє три напрямки:

1) децентралізація державної влади (федералізація, регіоналізація країни) з метою передачі регіонам максимальних повноважень та закріплення прямих відносин їх із інститутами ЄС;

2) створення транскордонних регіонів та інших форм міжрегіонального співробітництва для розмивання кордонів та забезпечення горизонтального зростання регіонів;

3) захист прав етнічних національних меншин з метою створення автономних етнічних регіонів [7, с.3].

У сучасних умовах міжнародного розвитку процеси інтеграції та регіоналізації відбуваються у більшості європейських країн. Форми регіонального самоуправління повсюдно різняться, але загальна тенденція одна: щойно починається процес передачі повноважень регіонам, вимоги останніх стають дедалі більш наполегливими і широкими. В Іспанії, де двигуном регіоналізації виступають Каталонія та Країна Басків, сьогодні вже сформувалися структури так званого «асиметричного федералізму». Найголоснішою подією тут стало затвердження Конституційною комісією Конгресу Іспанії нового статусу Каталонії у 2006 році, яке опозиція оцінює як «тиху» революційну перебудову політичної системи, котра ставить під загрозу цілісність країни. До цього, ще у 2003 році, зі своїм планом автономії виступив глава уряду Країни Басків («План Ібарретче»). Він передбачає «нову модель відносин баскського регіону з державою на основі вільної асоціації». І хоча він був відхилений іспанським урядом, досягнення поставлених ним цілей залишається головним завданням баскських властей.

Децентралізація дійшла і до «бастіону» централізму – Франції. У 2003 році французький конгрес ухвалив поправку до Конституції, яка закріпила «децентралізовану організацію» Республіки, і прийняв новий закон про децентралізацію, що представив численні повноваження місцевим органам самоуправління. А дещо раніше, у січні 2003 року, уряд Ж.-П.Раффарена надав право Ельзаському регіонові самостійно звернутися до Брюсселю для вирішення питання про виплати із Структурних фондів, після чого такого ж права стали добиватися інші французькі регіони.

На сьогоднішній день у половині держав Євросоюзу регіональна влада має законодавчі повноваження і працюють як «партнери» ЄС. Однак принципово важливим залишається питання про те, наскільки важливою є централізація для вирішення головного завдання, заради якого вона була проголошена – вирівнюванню рівнів соціально-економічного розвитку регіонів. Однак в умовах виходу держави із економіки та підтвердження конкурентоздатності як ключового принципу розвитку, процвітання регіонів залежить не

від активності регіонального «громадянського суспільства», а від здатності місцевої еліти залучити недержавних інвесторів. Однак шанси у регіонів різні, і забезпечити дану умову можуть лише ті з них, які мають відповідні конкурентні переваги, що роблять їх привабливими для притоку капіталу та трудових ресурсів.

В останні десятиліття західна інтелектуальна думка спирається на ідею створення Сполучених Штатів Європи – спільного «Європейського дому», який за економічною потужністю можна було б порівняти зі США. У основі зазначеної ідеї – атлантична модель, котра бере початок ще від американської революції. Європейський регіоналізм базується на принципах «атлантичного федералізму», який передбачає звільнення громадянського суспільства з-під опіки держави. Сутність європейського регіоналізму полягає у поетапному переході від національних об'єднань до Європи регіонів. У зазначеному процесі Рада Європи крокує попереду Європейського Союзу, закладаючи фундамент майбутнього громадянського суспільства. Таким чином, сутність регіоналізму полягає в інтеграції за формулою «Європа регіонів». Фундаментом європейського регіоналізму є теорія субсидіарності, яка передбачає у суспільних відносинах пріоритет прав та інтересів особи перед правами та інтересами будь-якої спільноти. У Західній Європі принцип субсидіарності передбачає чіткий розподіл прав та обов'язків по виконавчій вертикалі з делегуванням повноважень на той територіальний рівень, де вони можуть виконуватися найбільш ефективно [9, с.257].

Таким чином, стає цілком очевидним, що регіональне консолідування не лише тісно пов'язане з глобальними процесами, але значною мірою є їх прямим наслідком. В цьому розумінні регіоналізація виникла в сучасному світі, перед усім, як відповідь на економічні та політичні виклики новітньої історії. Саме тому, визнаючи взаємозалежність глобальних та регіональних процесів, слід все ж таки виходити з того, що регіональні процеси являються, до певної міри, реакцією на глобальні процеси. Як правило, зазначена реакція, ґрунтуючись на культурно – історичних особливостях держав, виходить на ту чи іншу форму регіональної солідарності, при цьому часто переборюючи виниклі історичні традиції, інколи навіть наперекір взаємній неприязні етносів, що входять до цього регіону. У основі регіоналізації, а отже, і регіональної солідарності, зазвичай лежать очевидні критерії.

Примітно, що по досягненні певного моменту («критичної маси») регіоналізація може почати стримувати глобалізацію, оскільки остання виявляється дедалі менш вигідною і все більше ризикованою. Дії у рамках регіоналізації більшою мірою відповідають інтересам більш слабких учасників: їм для розминки надаються більш легкі ринки – не лише у економічному, але і в політичному, соціальному та культурному плані.

За глобалізмом та регіоналізмом стоять доволі потужні сили, що робить результат їх боротьби малопередбачуваним. Однак можна справедливо припустити, що ця боротьба буде достатньо тривалою. Одним з факторів, що здатні істотно покращити позиції регіоналістів, може стати більш тісна політико-економічна взаємодія учасників регіоналізацій. Це вже відбувається, зокрема досить важливим і символічним уявляється угода про зону вільної торгівлі, укладена між Китаєм та АСЄАН наприкінці 2001 року [8, с.64].

Сьогодні цілком очевидним є той факт, що з появою регіоналізації розстановка сил у світі помітно ускладнилася. Вона чимось нагадує період ієрархічної системи (тоді Великобританії протистояли не лише окремі країни з суцільно індивідуальними інтересами, але й центри сили, представлені переважно колоніальними та напівколоніальними імперіями). І сьогодні ми бачимо взаємодію трьох типів суб'єктів міжнародних відносин: окремих країн, далеко не рівних між собою за сукупним потенціалом, регіональних держав та ре-

гіональних інтеграційних об'єднань. При цьому ролі окремих суб'єктів можуть накладатися одна на одну: частина країн може виступати в різних іпостасях.

Таким чином бачимо, що в сучасних умовах регіоналізація починає виявляти значний вплив не тільки на економічні процеси, але і на формування системи міжнародних відносин. Насамперед регіоналізація обмежує можливості маневру світового лідера (чи держави, яка пробує претендувати на цю роль) стосовно встановлення власної гегемонії. Оскільки мати справу дедалі частіше доводиться з об'єднаннями держав різного типу, кожна з яких потребує окремого підходу, лідеру куди складніше нав'язати світовій спільноті свої інтереси за допомогою політичних чи економічних методів.

Підсумовуючи вищесказане, можна зазначити, що процес регіоналізації, є процесом незворотним, свого роду відповіддю глобалізації. Тому цілком природно, що країни, які не зуміли адаптуватися до процесу глобалізації, почали шукати щось нове, більш прийнятне для себе, тому створення регіональних об'єднань вони розглядають як метод захисту своїх країн від негативних наслідків глобалізації. Поки що між регіоналізацією та глобалізацією не існує значного антагонізму, та він і не бажаний для всіх. «Непримиреними» можуть виявитися ідеологи – прибічники глобалізму і регіоналізму. Важливо, щоб вони знайшли спільну мову, зуміли домовитись про спільні цілі і подолання неминучих перешкод на шляху до них.

Список використаної літератури

1. Гантінгтон С. Протистояння цивілізацій та зміна світового порядку. – Львів: Кальваія, 2006. – с. 156
2. Зеленов Л.А. Сучасна глобалізація. – Ленанд, 2010. – с. 304
3. Simes D. Priorities, Not Delusions // The National Interest online. April 25, 2007
4. Таран Юрій.Європейський досвід регіоналізму, dialogs.org.ua/crossroad_full.php?m_id=1324
5. Туровский Р. Баланс отношений «центр-регионы» как основа территориально-государственного строительства // МЭиМО. – 2003. - №12. – С. 54-65
6. Хаттон Уилл «Мир, в котором мы живем», М., 2004г., Ладомир, 502 с.
7. Четверикова О. Регионализация Европы: <http://www.rueu.eu/index.php?name=Pages&op=page&pid>
8. Широков Г. К., Салицкий А. И. Глобализация и/или регионализация? (Регионализация и ее типы)// Восток. Афро-Азиатские общества: история и современность – 2003 - №5- с.85-96
9. Этциони Амитай «От империи к сообществу: новый подход к международным отношениям», М., 2004г, Ладомир, 443 с.

Халаджи В.В.*

ГОЛОВУВАННЯ ІСПАНІЇ В ЄВРОПЕЙСЬКІЙ РАДІ – ПЕРШЕ ВИПРОБУВАННЯ «ПЕРЕХІДНОГО ПЕРІОДУ» ПІСЛЯ НАБУТТЯ ЧИННОСТІ ЛІСАБОНСЬКИМ ДОГОВОРОМ

Саме на долю Іспанії випало перше Головування в Європейській Раді (січень – липень 2010 року) після вступу в дію Лісабонського Договору, документу, який окреслює чіткі підстави виникнення міжнародної правосуб'єктності ЄС та передбачає низку інституційних інновацій в Євросоюзі. Безперечно, іспанці були змушені протягом цих шести місяців корегувати виконання так званих «пріоритетів Головування» та вирішувати низку проблемних питань, а також шукати відповіді на численні виклики як політичного, економічного, так і техногенного характеру. Чи можна вважати їхню роботу успішною, як оцінюють результати роботи країни всередині Іспанії, та яким чином вони вплинули на розвиток відносин України з Європейським Союзом – основні проблемні питання згаданої статті.

Именно на долю Испании выпало первое Президентство в Европейском Совете (январь – июль 2010 года) после вступления в силу Лиссабонского Договора, документа, который определяет четкие основы зарождения международной правосубъектности ЕС и предусматривает ряд инновационных институционных изменений в Евросоюзе. Безусловно, испанцы были вынуждены в течение этих шести месяцев корректировать выполнение так называемых «приоритетов Президентства» и искать ответы на проблемные вопросы и вызовы как политического, экономического, так и техногенного характера. Можно ли считать проведенную работу успешной, как оценивают результаты работы страны в самой Испании, и каким образом они повлияли на развитие отношений Украины с ЕС – основные проблемные вопросы этой статьи.

It's Spain that was chosen by faith to take the first Presidency in the European Council (January-July 2010) after the Lisbon Treaty has come into force, the document which defines the clear basement of the EU international legal standing and foresees institutional innovations and alterations within the European Union. Beyond doubts the Spanish have been forced to correlate implementation of the declared 'Presidency's priorities' and to find the right answers to numerous questions as well as to face challenges of political, economic and natural crisis character. Can this work be considered successful, how its results are estimated within Spain and what's their influence on the Ukraine-EU relations – are the main problematic issues of this article.

* здобувач кафедри міжнародних організацій і дипломатичної служби Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Науковий керівник: проф. Яковенко Н.Л.

Актуальність згаданої теми обумовлюється необхідністю вивчення процесу формування зовнішньої політики Європейського Союзу із врахуванням кардинальних змін на політичній карті Європи внаслідок розширення і значних структурних реформ усередині Євросоюзу. Невід'ємним елементом цього процесу є становлення нового формату відносин із державами-сусідами, які межують з кордонами ЄС. Набуття Євросоюзом нового розширеного статусу викликає потребу перегляду концептуальних основ зовнішньої політики ЄС та пошуку оптимальних інструментів її здійснення як стосовно до безпосередніх сусідів, так і в глобальному масштабі.

Важливим кроком на шляху до консолідації зусиль держав-членів ЄС щодо вироблення більш дієвих інструментів у сфері зовнішньої політики стало схвалення та набуття чинності 1 грудня 2009 р. Лісабонським Договором. Як результат, зникає поняття «опорної» структури (EU pillar structure) Євросоюзу, яка призводила до непорозумінь у відносинах з третіми країнами щодо точного розподілу компетенції між ЄС та державами-членами (перша «опора» - компетенція (та правосуб'єктність) Європейського Співтовариства, друга «опора» – міждержавне співробітництво у сфері спільної зовнішньої політики та політики безпеки з єдиною інституційною інфраструктурою, але без міжнародної правосуб'єктності). Замість цього, Договір встановив чіткі підстави виникнення міжнародної правосуб'єктності ЄС. З метою підвищення функціональної дієвості Спільноти утворено нові посади – Президента Європейської Ради та Високого Представника ЄС з питань зовнішньої політики та політики безпеки.

Аналізуючи підсумки результатів першого Головування в Європейській Раді (ЄР) після набуття чинності Лісабонським Договором (січень-липень 2010 р.), насамперед, варто привернути увагу до складних умов внутрішньої і зовнішньої кон'юнктури в Євросоюзі, в яких іспанцям довелося виконувати керуючу роль в ЄР. Це було обумовлено, по-перше, атмосферою «інституційного вакууму» - фактично перші місяці 2010 року не були визначені функції та повноваження нових посадових осіб в ЄС (Президента ЄР Х.Ван Помпея та Високого Представника ЄС з питань зовнішньої та безпекової політики К.Ештон), а також не затверджено склад оновленої Європейської Комісії, що викликало певні труднощі у питанні налагодження взаємодії між Іспанським Головуванням та керівними інституціями ЄС. У цьому зв'язку, варто відзначити спроможність іспанців брати на себе відповідальність та, навіть, частково виконувати функції тих інституцій ЄС, які тільки розпочали діяльність на початку року згідно з нововведеннями Лісабонського Договору.

По-друге, робота в умовах «перехідного періоду» ускладнювалася наслідками виходу країн-27 зі світової економічної кризи, а також необхідністю вживати невідкладних заходів щодо боротьби з наслідками землетрусу на Гаїті та нещодавньої авіаційної кризи, спричиненої хвилею вулканічного попелу в Ісландії.

Отже, близька до Уряду Іспанії газета «Ель Паїс» відзначає, що «якщо порівнювати результати Іспанського Головування із завищеними очікуваннями, створеними Урядом, то їх можна назвати «провалом», водночас, якщо взяти до уваги складні й надзвичайні умови, в яких розгорталося перше після вступу в дію Лісабонського Договору Головування, то результати його роботи заслуговують на «тверду четвірку» [1]. За словами Глави Уряду Х.Л.Р.Сапатеро, Іспанії вдалося виконати два основних завдання, що були визначені пріоритетними на початку Головування, – розпочати запровадження нововведень, передбачених Лісабонським Договором та здійснити спробу скоординувати економічні політики всіх держав-27 з метою створення діючого європейського економічного Уряду.

Відзначаючи найважливіші досягнення на економічному напрямку, іспанські експерти Королівського Інституту Елькано є майже одностайними у позитивних оцінках щодо схва-

лення Стратегії сталого розвитку «Європа 2020» на останньому засіданні Європейської Ради (17 червня ц.р., Люксембург), в якій зафіксовано п'ять основних цілей: сталий розвиток ЄС, збільшення потужностей ринку праці, використання інноваційних технологій, боротьба із кліматичними змінами та удосконалення системи виховання. Також привертається увага до важливості реалізації ініціативи, що була запропонована Іспанією, щодо проведення Європейським банківським наглядовим комітетом дослідження на кредитоспроможність банків з метою попередження спекуляцій щодо фінансового становища європейських банківських установ, а також знайдення консенсусу всередині 27 у першій половині 2010 року з питання надання кредиту Греції, що сприяло недопущенню дефолту в цій країні та збереженню Єврозони. У оцінках експертів Інституту щодо стабілізації економіки ЄС, містяться позитивні відгуки стосовно ролі Головування у запровадженні міцних підвалин економічного уряду ЄС та координації економічних політик держав-членів, зокрема досягненні згоди з основних параметрів Пакту стабільності та розвитку, що передбачатиме більший макроекономічний контроль [2].

Щодо питання посилення ролі ЄС, як світового лідера, зокрема шляхом формування єдиних засад зовнішньої політики та якнайскорішого запровадження Європейської служби зовнішньої діяльності (ЄСЗД), представники урядових сил Іспанії дають позитивні оцінки першим крокам на цьому напрямку. За словами Держсекретаря МЗС Іспанії з питань Європи Д.Л.Гаррідо – «розпочався новий конституційний етап функціонування ЄС, який матиме важливе значення для зростання ваги і місця Об'єднаної Європи у новому багатополлярному світі. У цьому сенсі Договір має історичний характер, обумовлений своєчасністю та далекосяжністю інституційних реформ, передусім, запровадженням Європейської служби зовнішньої діяльності (ЄСЗД)» [3]. Також Д.Л.Гаррідо відзначив, що досягнення політичної згоди всередині європейських інституцій щодо започаткування роботи ЄСЗД у ході ініційованої М.А.Моратіносом зустрічі керівництва ЄС у Мадриді 21 червня ц.р. мало важливе значення для практичного започаткування роботи Служби. Водночас, іспанські дипломати свідомі того, що згаданий процес виявився більш тривалим та складним, ніж очікувалося – початок роботи Служби запланований на квітень 2010 року перенесено на кінець поточного року.

Найбільш схвальні оцінки представники Уряду Іспанії дають роботі у сфері юстиції, свободи та безпеки, що було визначено одним з найважливіших пріоритетів Головування, адже із набуттям чинності Лісабонським Договором саме на згаданому напрямку мають відбутися значні зміни та інновації. Продовжуючи роботу, яку розпочало Шведське Головування із прийняттям «Стокгольмської програми», Іспанія сприяла схваленню Плану дій реалізації Програми, що визначає головні напрямки розвитку ЄС з метою запровадження ефективної європейської зони юстиції свободи та безпеки. Одним із першочергових пріоритетів Програми є захист громадян ЄС та посилення засобів безпеки в рамках Стратегії внутрішньої безпеки ЄС, завдяки якій ЄС протистоятиме таким викликам сучасності, як тероризм, кіберзлочинність, епідемії та природно-техногенні катастрофи.

Важливим на напрямку юстиції, свободи і безпеки стало схвалення Порядку ЄС щодо захисту жертв насильства над людиною (3 червня ц.р., Рада ЮСБ). Серед ключових документів на цьому напрямку, схвалених в період Головування Іспанії, визначаються: затвердження Європейського пакту проти наркотиків, перегляд положень Європейського пакту імміграції та надання притулку, удосконалення Стратегії внутрішньої безпеки та впровадження нових удосконалених систем контролю кордонами.

Водночас, варто привернути увагу до того факту, що на відміну від офіційних чинників, суспільна думка, експертні та оцінки іспанських ЗМІ щодо підсумків Головування

Іспанії в ЄР є майже одноставними у наданні більш критичних та негативних оцінок роботи за згаданий період. Основною проблемою, називається той факт, що Уряд створив завищені очікування та визначив велику кількість пріоритетів перед початком Головування, що у кінцевому результаті призвело до невиконання задекларованих заходів, і ситуації, коли іспанським високопосадовцям доводилося виправдовуватися за не проведення низки запланованих завдань. Жорсткій критиці, піддається діяльність та, навіть, особисті якості Глави Уряду Х.Л.Р.Сапатеро, який, за оцінками провідних ЗМІ («Ель Паїс», «АВС»), «із радістю віддав свої повноваження» новопризначеним Х.Ван Ромпею та К.Ештон. За більшістю оцінок, найважливішим завданням Х.Л.Р.Сапатеро у ході зустрічей високого рівня у Брюсселі стало вирішення внутрішніх проблем Іспанії (зокрема, на останньому засіданні ЄР 17 червня ц.р. Іспанія одержала гарантії Німеччини та Франції щодо стабільності її економіки).

Підтвердженням того факту, що Іспанія втрачає лідерські позиції серед ключових європейських держав є той факт, що дванадцять самітів, які мали сприяти намірам Іспанського головування ствердити роль Європи у світі як глобального гравця було перенесено на друге півріччя 2010р. У першу чергу це стосується скасованих самітів ЄС-США та Союзу для Середземномор'я, адже увага, яка приділялася успішним результатам самітів ЄС – Латинська Америка та з країнами Африки, водночас на думку «Ель Паїс» – «добрі результати самітів з Латинською Америкою і Марокко та деяких інших не компенсують фіаско основних» [4]. Не зважаючи на той факт, що не відбулося планованого перегляду Порядку денного трансатлантичних відносин, експерти дають позитивні оцінки схваленню за ініціативи Іспанії таких важливих документів між ЄС та США, як Договір про відкрите небо та Декларація щодо боротьби з тероризмом.

Широкого розголосу серед неофіційних чинників країни перебування набуло питання не використання можливостей Головування Іспанії в ЄР задля перегляду Спільної позиції ЄС стосовно ситуації на Кубі, яка історично належить до пріоритетних питань зовнішньої політики країни. Зокрема, критичні зауваження стосувалися неспроможності іспанського Уряду переконати керівництво ЄС у необхідності схвалення нової політичної та дипломатичної стратегії відносин ЄС – Куба під час Головування.

Майже всі експерти з питань ЄС констатують той факт, що протягом першого півріччя 2010 року не було досягнуто запланованого прогресу щодо подальшого розширення Євросоюзу. Не зважаючи на декларації Міністра закордонних справ Іспанії М.А.Моратіноса щодо всебічної підтримки процесу вступу країн Західних Балкан, а також Туреччини до ЄС, під час Головування Іспанії в ЄР суттєвого прогресу із зазначених питань не було досягнуто. Найбільші успіхи спостерігаються у переговорному процесі ЄС – Хорватія, водночас шанси вступ цієї країни до Співтовариства не вбачається реальним, як прогнозувалося іспанськими урядовцями перед початком Головування, до кінця 2010 року.

Щодо питання Туреччини, у першому півріччі 2010 р. не було відкрито жодної глави Угоди про асоціацію ЄС – ТР, хоча заплановано було відкриття принаймні 4 глав УА. На думку іспанських науковців проблемою залишається відсутність консолідованої позиції щодо ТР всередині – 27, зокрема франко-німецька пропозиція щодо надання Туреччині привілейованого статусу асоційованого члена на заміну повноправного членства в ЄС [5]. Також варто відзначити, що вигідним для європейського керівництва залишається теза щодо «дуже великої за кількістю населення і дуже бідною країною», що ускладнює перспективи набуття Анкарою повноправного членства в ЄС, тому помилкою ЄС було «обманювати» Туреччину перспективою членства. Саме тому, запропонована Канцлером Німеччини А.Меркель формула щодо «привілейованого членства ТР в ЄС» наразі влаштує європейських бюрократів.

Оцінюючи позицію Іспанії щодо розвитку відносин України з Євросоюзом у період Головування варто, у першу чергу, зазначити, що наша держава не входить до списку пріоритетних напрямків зовнішньої політики країни-перебування. Водночас, порівнюючи ефективність та результативність заходів по лінії ЄС з Російською Федерацією, Західними Балканами та Туреччиною, відносинам з якими Іспанія мала намір надати додаткового імпульсу у першому півріччі 2010 року, можна констатувати достойний рівень та інтенсивну динаміку діалогу Україна – ЄС у період Іспанського Головування. Передбачалося, що найбільша увага Україні приділятиметься в світлі ефективної енергетичної політики, зокрема щодо гарантування надійного транзиту газу з боку української сторони до країн Євросоюзу та недопущення виникнення «газової кризи» на кшталт суперечок між Росією та Україною у 2009р.). Водночас, згадана тематика не стала ключовою, та із підписанням «харківських домовленостей» офіційний Мадрид висловлюється за «необхідність мінімізації політичного забарвлення цієї тематики та прагматичний розвиток діалогу в енергетичній сфері» [6]. Думка незалежних експертів схиляється до того, що Мадрид симпатизує українським прагненням щодо зближення з ЄС у сфері енергетики, однак в реальності набагато більше прислухається до того, що говориться в Москві.

Щодо розвитку політичного діалогу, Іспанія підтримує якнайскоріше підписання Угоди про Асоціацію Україна – ЄС до кінця 2010 р, що залежить передусім від успішного завершення переговорів щодо ЗВТ. При цьому іспанські дипломати наголошують на потребі підтримки зазначених політичних сигналів конкретними діями з боку української сторони. Водночас, висловлюються побоювання, що питання входження України до зони вільної торгівлі невід'ємно пов'язане із темою можливої участі України у митному союзі з РФ, Казахстаном і Білоруссю, що створило б значні труднощі на переговорах щодо УА та створення ЗВТ Україна – ЄС.

У цьому зв'язку, окремої уваги заслуговує стаття іспанських експертів науково-дослідницького Центру CIDOB К. Клаудін і В.Шамрай «Україна: більше ніж газ», опублікована авторитетним іспанським журналом «Політика Екстеріор», в якій аналізуються стан і перспективи відносин між Україною та ЄС. Серед найважливіших тез варто виділити наступні: «Україна є наріжним каменем політики ЄС щодо держав пострадянського простору і визначальним фактором відносин Брюсселю з РФ. Україна є також стратегічним сценарієм, де унаочнюється фундаментальна суперечність між заявами ЄС щодо того, що він очікує від цих країн, та тим, що ЄС готовий зробити на даний момент задля досягнення цього. Цю суперечність можна резюмувати наступним чином: ЄС декларує свою волю підтримувати внутрішні демократичні процеси в цьому регіоні, однак не хоче брати на себе зобов'язання щодо хай навіть віддаленої можливості вступу цих країн до ЄС» [7]. Аналізуючи історію відносин між Україною та ЄС, від підписання УПС в 1994 р., започаткування ЄПС (2004 р.), початку переговорів щодо Угоди про Асоціацію та започаткування «Східного партнерства» (2009 р.), автори, зокрема, зазначають, що взаємовідносини Україна – ЄС протягом трьох перших років імплементації ЄПС свідчать про втрачені можливості з обох сторін. З посиланням на доповідь Центру Разумкова зазначається, що План дій Україна-ЄС на 2005-2007 рр. був виконаний українською стороною лише на 15%. Основною причиною цього автори називають породжену конституційною реформою 2004 р. тривалу політичну кризу в Україні, практичний параліч роботи парламенту в той час, коли мав прийматися основний масив проєвропейського законодавства.

Водночас, не буде вірним констатувати, що втома Європи від України обумовлена лише нездатністю українського керівництва бути на висоті очікувань, які вони створили в кінці 2004 р. Варто привернути увагу до розбіжностей між державами-членами ЄС щодо

можливого членства України в Співтоваристві. Є природним, що такі країни як Франція, Іспанія, Італія, Бельгія, які історично зацікавлені підтримувати гарні відносини з РФ, основним постачальником газу до ЄС, висувають заперечення проти можливого приєднання України до ЄС. Отже можна стверджувати, що серед країн-прибічників вступу нашої держави до Євросоюзу наразі залишаються Польща, Швеція, країни Балтії тощо.

Водночас, варто привернути окрему увагу і до того факту, що Іспанія, яка історично та політично зацікавлена у просуванні середземноморського виміру зовнішньої політики ЄС, підтверджує налаштованість сприяти подальшій консолідації польсько-шведської ініціативи «Східне партнерство». Зокрема експерти Центру CIDOB стверджують: «З усіма її недоліками, Україна є єдиною країною пострадянського простору, де спостерігається найбільш здорова демократія, де суспільство починає набувати досвіду у зміні політичного класу і де політичні можливості не викрадені домінуючою елітою. Не визнавати цю реальність, не цінувати її фундаментальну важливість і не надати їй ефективних інструментів для виживання, було б для ЄС гірше за політичну близькозорість, це означало б суперечити самому собі: як і у випадку з Туреччиною, в Україні на карту поставлено послідовність європейського проекту» [8].

Висновки: аналізуючи кількісні та якісні показники зустрічей в рамках Головування, діалог із східними сусідами виявився більш плідним, ніж графік проведення профільних зустрічей у рамках Союзу для Середземномор'я, не зважаючи на зацікавленість іспанців у розвитку останнього. Більш того, діалог проводився на високому рівні, про що свідчать результати Семінару високого рівня «Майбутнє Східного Партнерства: виклики та перспективи» (27-28.01.2010, м. Мадрид) та зустрічі міністрів закордонних справ Східного Партнерства, на якій головував М.А. Моратінос (24 травня 2010, м. Сопот). За словами Міністра закордонних справ Іспанії М.А. Моратіноса «ми схильні розглядати Східне Партнерство, як прагматичний механізм взаємодії в рамках ЄПС, який країни-учасниці мають використовувати суто для вирішення практичних питань, проте не політичних дискусій» [9]. Підсумовуючи, можна стверджувати, що попри всі внутрішні складнощі політичного та економічного характеру, за період Головування Іспанії в Європейській Раді було збережено динаміку діалогу Україна – ЄС на належному рівні. Основні вимоги іспанців стосувалися необхідності консолідації українського суспільства для виходу з економічної кризи та наближенню до європейських стандартів життя. Хто, як не іспанці можуть краще розуміти секрети успішної інтеграції до Євросоюзу.

1. Іспит в ЄС складено на задовільно// «Ель Паїс» від 20 червня 2010р. Режим доступу: www.elpais.es/international/presidencia
2. Моліна І. Інновації в Європі у часи трансформацій : перший баланс Головування Іспанії в ЄС// Королівський Інститут Елькано ARI 115/2010. – 7 липня 2010 р. http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/riecano/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/ari115-2010
3. Виступ Державного секретаря МЗС Іспанії з питань Європи Д.Л.Гаррідо в Конгресі депутатів // Щомісячне видання МЗС Іспанії «Міраклз», № 3/2010б – С.3-4
4. Іспит в ЄС складено на задовільно// «Ель Паїс» від 20 червня 2010р. Режим доступу: www.elpais.es/international/presidencia
5. Звіт за підсумками іспансько-польського колоквиуму «Кордони Європи». - 12 травня 2010 р., Мадридський Університет Комплутенсе
6. Виступ Державного секретаря МЗС Іспанії з питань Європи Д.Л.Гаррідо в Конгресі депутатів // Щомісячне видання МЗС Іспанії «Міраклз», № 3/2010б – С.3-4

7. К. Клаудін і В.Шамрай Україна: більше ніж газ // «Політика Екстеріор» березень-квітень ц.р. (№134), С.9-13
8. К. Клаудін і В.Шамрай Україна: більше ніж газ // «Політика Екстеріор» березень-квітень ц.р. (№134), С.9-13
9. Виступ Міністра закордонних справ Іспанії М.А.Моратіноса на відкриття Семінару високого рівня «Майбутнє Східного Партнерства: виклики та перспективи», 27 січня 2010, Мадрид

Ігошина Ж.Б.*

ГЕНДЕРНЕ ПИТАННЯ ТА ПРОЦЕСИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА АРАБСЬКОМУ СХОДІ

The article is dedicated to the influence of globalization processes in the Arab Middle East on the settlement of gender question in the Arab states. Special attention is given to gender inequality on the labour market, Arab women's participation in the political life of the region and women's achievements in struggle for their rights.

Key words: globalization, Arab states, Islamic feminism, gender inequity.

Стаття присвячена дослідженню впливу процесів глобалізації, що відбуваються на Близькому Сході, на вирішення гендерного питання в арабських країнах. Особливу увагу в статті приділено висвітленню гендерної нерівності на ринку праці, присутності жінок у політичному житті арабського регіону та основним здобуткам арабських жінок в боротьбі за свої права.

Ключові слова: глобалізація, арабські країни, ісламський фемінізм, гендерна нерівність.

Гендерне питання є одним з найгостріших для країн Арабського Сходу. Різниця між правами жінок та чоловіків найбільш відчутна та драматична саме в цьому регіоні. Адаптація до процесів глобалізації вимагає від арабського суспільства не тільки корінних демократичних перетворень, соціальних змін та економічної інтеграції, але й вирішення питання гендерної нерівності, що серйозно перешкоджає подальшому розвитку арабських країн. Арабські жінки зазнають дискримінації в економічній та соціальній сферах, а в деяких країнах, як, наприклад, Саудівська Аравія, навіть на сьогоднішній день обмежені в політичних правах. Втім, згідно з Арабським звітом про людський розвиток за 2003 рік, визнання рівних прав арабських жінок на участь у політичній, суспільній та економічній сферах життя є суттєвим аспектом включення регіону в глобальне суспільство [1].

Гендерне питання в арабських країнах є актуальною та популярною темою для дослідження не тільки в арабському регіоні, а й далеко за його кордонами, особливо в США та країнах Західної Європи, в яких проживають вихідці з арабських країн. Втім, дана проблематика майже нерозроблена вітчизняними дослідниками, що зумовлює потребу в більш детальному її вивченні. Метою даної статті є дослідження гендерного питання на Арабському Сході в умовах глобалізації на сучасному етапі. Фундамент статті заклали роботи як арабських, так і західних дослідників, а саме Марго Бадран, Ходи Собхі, Аракс Пашаян, Лейли Ніколас Рахбані, Беверлі Меткалфе, Ванди Краус та інших, що дозволило автору скласти досить повне уявлення відносно проблематики дослідження. Під час написання статті були опрацьовані звіти ЮНІФЕМ щодо прогресу арабських жінок, Конвенція ООН про ліквідацію всіх форм дискримінації щодо жінок, звіти про арабський

* викладач кафедри міжнародних відносин Одеського національного університету ім. І.І.Мечникова
Науковий керівник: доц. Глебов В.В.

людський розвиток, матеріали офіційного сайту королеви Йорданії Ранії та сайту Йорданського форуму ділових жінок.

Ставлення до проблем жінок в арабському світі досить неоднозначне. Так, націоналісти розглядають права жінок крізь призму принципів світських устоїв та гендерної рівності, наближаючись таким чином до ідеології міжнародного фемінізму. Прихильники поглядів світського фемінізму дотримуються думки, що іслам та права жінок знаходяться у протиріччі через гендерну ієрархію в ісламі, та ставляться до гендерного питання з позицій концепції західної демократії. Ісламська позиція щодо прав жінок має декілька підходів: консервативний, радикальний та модерністський. Представники консервативного підходу розглядають проблеми жінок, ґрунтуючись на вченнях Корану та інших ісламських першоджерел. Представники радикального підходу мають спільну ідеологію з консерваторами, але дотримуються більш жорстких поглядів, вважаючи доцільним піддавати гонінням аморальних з їх точки зору жінок. Мабуть, найбільшою надією для арабських жінок у боротьбі за свої права є модерністи або ісламські феміністи. Слід зазначити, що феміністський рух з'явився на Арабському Сході ще в 1920-х роках в Єгипті, а сам термін «фемінізм» вживався не тільки французькою мовою, а мав арабський еквівалент – «ніса'ийа». Єгипет був піонером феміністської думки та активності. Парадоксально, але феміністський рух в Єгипті з'явився завдяки чоловіку. Батьком єгипетського феміністського руху вважають юриста Касіма Аміна, автора «Звільнення жінок» («Тахрір аль-Мара»). Термін «ісламський фемінізм» набув поширення у 1990-х роках завдяки іранським вченим Афсанех Наджмабадех та Зібі Мір-Хуссейні, які підняли питання появи та вживання цього терміну в тегеранському журналі для жінок «Zanan». За ними цей термін підхопили відомий вчений з Саудівської Аравії Маї Ямані та турецькі вчені Єсім Арат та Феріде Акар [2]. Інтерпретуючи проблеми жінок та гендерної нерівності з точки зору ісламу, ісламські феміністи керуються ідеєю нового трактування Корану та хадисів, визнаючи принцип рівності між чоловіком та жінкою [3].

Однією з головних причин особливості та драматичності гендерного питання в арабських країнах є традиційна патріархальна структура суспільства [4, р.84]. Жінці відводиться роль домогосподарки та матері, в той час як чоловік повинен захищати та забезпечувати родину. Як правило, жінка юридично, фінансово та соціально залежить від чоловіка. Культурна практика «ківами» (захисту) честі та гідності жінки в багатьох арабських країнах призводить до обмежень жінок у пересуванні, як всередині країни (притаманне Бахреїну, Єгипту, Іраку, Йорданії, Кувейту), так і в закордонних подорожах (наприклад, Бахрейн, Оман, Саудівська Аравія, Єгипет) [5, р.59; 6]. Релігійний чинник також відіграє значну роль у формуванні сприйняття місця жінки в суспільстві, причому не тільки чоловіками, але й самими жінками. Так, згідно з дослідженнями, проведеними в Бахреїні у 2002 році, більш ніж 60% жіночого населення країни не підтримали кандидатів жіночої статі на виборах через переконання, що жінки не можуть мати необхідних навичок для участі в політичному житті, а також через те, що політика може змусити жінку відмовитися від ролі піклувальниці родини [7, р.2]. Зазначені культурні аспекти висувають нові питання, що потребують вирішення в світлі процесів глобалізації.

Гендерна нерівність на ринку праці. Країни Арабського Сходу продовжують пристосовуватися до соціальних трансформацій, демографічних змін, хвиль економічного зросту та громадських міжусобиць. В цих умовах вплив процесів глобалізації на гендерне питання носить досить суперечливий характер. З одного боку економічна глобалізація призвела до зростання робочих місць в сфері експорту, створення вільних торговельних зон, е-комерції та фінансів, особливо в Бахреїні, ОАЕ та Саудівській Аравії. Політика

Еміраторизації, Оманізації, Бахреїнізації та Саудізації ринків праці, на яку пішли країни Перської затоки задля зниження залежності від емігрантської праці, створила нові можливості для жінок у сфері праці [8, р.312]. Міжнародні тенденції також сприяли розвитку жіночих підприємств, зокрема в Йорданії, Єгипті та Бахреїні [9; 10]. З іншого боку, деякі дослідники зазначають, що процеси глобалізації призвели до ще більшого зростання гендерної нерівності між жінками та чоловіками, що простежується, наприклад, у «фемінізації бідності» [11]. Жінки все ще мають меншу заробітну платню та нижчий освітній рівень, ніж чоловіки. Найбільшу користь від економічної інтеграції та глобалізації відчують в першу чергу молоді жінки з вищою освітою, в той час як положення жінок, що належать до бідних верств населення, залишається майже незмінним [12]. Жінки в арабських країнах, як правило, не отримують заробітну плату нарівні з чоловіками та зазнають дискримінації у розподілі пільг та просуванні в державному секторі [13, р.111].

Арабські країни можна поділити в залежності від особливостей ринку праці та наявності природних ресурсів на три основні категорії: країни з достатніми трудовими та природними ресурсами; країни з достатніми трудовими ресурсами та бідними на природні ресурси; та на країни, що імпортують робочу силу, але мають достатні природні ресурси. Рівень присутності жінок на ринку праці зазвичай вищий в країнах з достатньою трудовою силою та обмеженими природними ресурсами, як, наприклад, Єгипет, Ліван, Марокко і Туніс, на відміну від країн, що багаті на трудові та природні ресурси, як Алжир, Сирія та Ємен [14].

Показники присутності жінок на ринку праці в країнах Перської затоки з кожним роком зростають в той чи іншій мірі в залежності від країни. Лідери країн активно заохочують жінок брати участь у формальному секторі економіки. Переважна більшість жінок в країнах Перської затоки зайнята у державному секторі. Згідно зі статистичними даними, зайнятість жінок на ринку праці в Кувейті складала 31,8% у 2001 році і 51% у 2007 році. В Бахреїні працюючі жінки склали 21% у 2000 році та 31% у 2007 році. Відчутно побільшало працюючих жінок в ОАЕ, збільшившись від 15% у 2000 році до 41% у 2007 році. Досить низький показник присутності жінок на ринку праці порівняно з рештою країн перської затоки у Омана, всього 18 % станом на 2007 рік. Однак, незважаючи на низький рівень присутності жінок як на ринку праці, та і в стінах вищих учбових закладів, молоде покоління жінок Оману мають більше бажання брати участь в громадському житті, ніж, скажімо, жінки в ОАЕ. Неоднозначне ставлення до жінок в Катарі. Складаючи лиш 15% від загальної чисельності робочої сили, катарські жінки мають більше повноважень у прийнятті рішень в рамках сім'ї, ніж їх сестри з інших арабських країн [15].

Жінки країн Магрибу недостатньо представлені на ринку праці, складаючи лише 14% працівників від загальної чисельності робочої сили. Жінки превалюють в громадському секторі, особливо в сферах освіти та медицини. В Алжирі, рівень безробіття серед жінок зріс на 11 % за період 1977 – 2003 рр. та згідно з Арабським звітом з людського розвитку 2005 року жіноча активність складає 31,6% загальної економічної активності, в той час як в Тунісі відсоткова частка участі жінок в економіці налічує 37,7%. Жінки Марокко склали більше 1/3 трудових ресурсів у 2000 році та 41,9 % у 2003 році. 30% лікарів та 25% професорів в університетах Марокко – жінки. Жінки також широко представлені в сільському господарстві, на виробництві та в якості домашньої прислуги. Уряд Алжиру у 2005 році прийняв законодавство, яке створило спеціальні положення для захисту жінок на ринку праці. Метою даного законодавства було збільшити кількість працюючих жінок. Досить цікаві ситуація спостерігається в Лівії. Маючи рівні гендерні права з чоловіками

за законом, лівійські жінки складають менше 25% ринку праці. Це обумовлено як відсутністю контролю за дотриманням гендерної рівності в реальному житті, так і наявністю різниці поколінь серед лівійських жінок [16, pp.117-118].

Присутність жінок у політичному житті регіону. Хоча положення арабських жінок в суспільстві відчутно поліпшилося за останні роки, політика залишається світом чоловіків. Арабські країни з року в рік демонструють найнижчий показник зростання присутності жінок в політиці (2,5%) [17, p.115]. В більшості арабських країн політичні права жінок суттєво обмежені. Навіть, якщо вони визнаються законом, як правило, політичні права жінок дуже рідко поважають на практиці. Деякі арабські країни на протязі тривалого часу не визнавали права жінок брати участь у виборах та висувати свої кандидатури. Так, наприклад, Кувейт, спромігся надати жінкам таке право лише у 2005 році. Жінки становлять більш 54% виборців в Кувейті, однак, вони склали тільки 35% від тих, хто віддав свій голос на виборах 2006 року. І тільки 3% кувейтських жінок віддало перевагу кандидатам жіночої статі під час виборів 2008 року [18].

До 2002 року жінки Бахрейну були позбавлені будь-яких політичних прав. Зміни в конституції країни, що були внесені у 2002 році дозволили жінкам брати участь та висувати свої кандидатури на муніципальних та парламентських виборах 2002 року. Слід зазначити, що під час головування Бахрейну в Генеральній Асамблеї ООН, президентом асамблеї була призначена жінка, ставши першою жінкою з близькосхідного регіону та третьою жінкою за всю історію, що обійняла цей пост.

Зміни у політичному житті жінок ОАЕ та Катару відбулися в більшій мірі завдяки дружинам правителів цих країн – шейхі Фатімі бінт Мубарак, дружини покійного президента ОАЕ шейха Заїда аль Нахайана, та шейхі Музі бінт Насер аль-Міснад, дружини шейха Катару Хамада бін Халіфи аль-Тані. У березні 1999 року в Катарі були проведені перші в історії країни вибори, в яких взяли участь жінки. Перша жінка була обрана під час других муніципальних виборів у квітні 2003 року, пізніше на посаду міністра освіти також була призначена жінка. У 2007 року жінка виборола місце у Центральну муніципальну раду [19].

Хоча положення жінок в ОАЕ досить тривалий час було безправним, а згодом ОАЕ досить повільно залучало жінок на ключові федеральні державні посади, жінки ОАЕ з 1997 року почали займати різноманітні посади у місцевому парламенті Шарджи, а у листопаді 2004 року жінка посіла посаду міністра економіки та торгівлі. Під час перших в історії федерації виборів у Національну раду у 2006 році в столиці федерації Абу-Дабі перемогу отримала кандидат-жінка. На думку доктора Абделя Халіка Абдалли, професора політології в університеті ОАЕ, перший досвід виборів в ОАЕ був досить позитивним. Перемога жінки на виборах ознаменувала зміну положення жінок в суспільстві країни, що все ще залишається племінною за своїм характером. Прагнення активізувати роль жінки у політичному та соціальному житті є однією з характерних рис сучасного розвитку федерації. Згодом, інші жінки були обрані у Федеральну національну раду, склавши 22,5% від складу всього парламенту у 2007 році. Досить несподівано ОАЕ посіли одне із самих високих місць у рейтингу представництва жінок-парламентаріїв в світі [20].

Оман був одним з піонерів в регіоні Перської затоки, що підтримав прагнення жінок долучитися до політичного життя. Незважаючи на це, тільки парламентські вибори жовтня 2003 року стали першими виборами, в яких жінки змогли взяти участь без будь-яких обмежень. У 2003 році султан Кабус призначив першу жінку на посаду міністра, а у 2007 році призначив 14 жінок до радницького органу Меджліс ад-Дауля [21].

І все ж таки стереотипи, культурні традиції та упереджене ставлення перешкоджають жінкам обіймати високі урядові посади. Присутність жінок в парламентах та на мініс-

терських посадах варіюється від нульової у багатьох арабських країнах до 12 % у поодиноких випадках. У Лівані, що вважається найдемократичнішою країною Арабського Сходу, відмічається зменшення жіночої присутності в політиці, що в якійсь мірі може пояснюватися зростанням впливу Хізбалли. Так, за результатами парламентських виборів червня 2009 року, кількість жінок-членів парламенту скоротилася на 35 % порівняно з 2005 роком, а кількість жінок-парламентаріїв була зменшена до 4 від загальної кількості 128 депутатів, що набагато менше ніж у менш демократичних Сирії, яка має 30 жінок в 250-місному парламенті; Йорданії, яка має 13 жінок – парламентаріїв з загального складу 165 парламентаріїв; та Єгипту, що має 31 жінку в складі 718 депутатів. У той же час, явка виборців жіночої статі на ті ж самі вибори перевищила чоловічу, що є свідченням високої політичної активності ліванських жінок [22].

Країни Магрибу досягли відчутного прогресу в розвитку політичних прав жінок. В Алжирі жінки займають багато відповідальних посад міністрів, суддів, членів парламентів, однак у той час, як зайнятість жінок складає 40 %, тільки 5 % жінок займає посади, пов'язані з прийняттям рішень. У 2002 році перед законодавчими виборами, король Марокко Мухаммед VI зарезервував 30 місць Палати представників за жінками, а кожна вагома політична партія висунула кандидатів жіночої статі. В результаті було обрано 34 жінки і Марокко стала однією з небагатьох арабських країн, де жінки склали 10% в парламенті. В Тунісі, незважаючи на 3% присутність жінок на міністерських посадах, жінки виграли 21 місце на парламентських виборах 1999 року. У 2006 році Туніс показав самий високий показник присутності жінок в парламенті порівняно з усіма арабськими країнами - 11,6%. [23, p.125].

Взагалі, політика та управління залишаються прерогативами чоловіків не тільки на Арабському Сході, а й по всьому світові. Формальна рівність прав не означає рівних політичних ролей для чоловіків та жінок навіть в країнах, де жінки емансиповані. Сьогодні, присутність жінок в політиці вища ніж будь коли, однак, за підрахунками експертів, країни, що розвиваються, зможуть досягти «паритетної зони», в якій представників кожної статі буде не більше 60% тільки у 2045 році [24].

Арабські жінки та ЗМІ. З розвитком ІКТ, які принесли з собою процеси глобалізації, засоби масової інформації стали важливим та дійовим інструментом боротьби арабських жінок за поширення власних прав та можливостей. Так, у листопаді 2006 року Аль-Джазіра Інтернешнл запустила нову програму, що швидко здобула популярність, під назвою «Кожна жінка». У шоу підіймалися різноманітні теми, такі як: релігія, суспільство, освіта, мистецтво і всі з жіночого погляду. «Кожна жінка» здобула престижну нагороду від Асоціації міжнародного мовлення [25].

Задля розвитку участі арабських жінок в усіх сферах суспільного життя в березні 2004 року була розпочата довгострокова медіа кампанія, ініціатором якої виступила королева Йорданії Ранія. Під час третього засідання консультативної ради Медіа кампанії з питань арабських жінок, що відбулося в рамках заходів Всесвітнього економічного форуму 2005 року під головуванням королеви Ранії було прийнято рішення створити неурядову організацію, що буде сприяти вирішенню гендерного питання шляхом використання ЗМІ, створення нових творчих інструментів та заходів з підвищення присутності жінок в арабських ЗМІ, ґрунтуючись на знаннях та ідеях лідерів арабських ЗМІ, а також незалежних ініціативах стосовно питання положення жінок в арабському суспільстві [26].

Здобутки арабських жінок у боротьбі за свої права. Незважаючи на те, що питання швидкого вирішення гендерної проблеми в умовах глобалізації досить неоднозначне та існує ще багато бар'єрів та перепон на шляху набуття арабськими жінками повноти прав,

вже сьогодні помітні важливі здобутки на цьому напрямку. IV Всесвітня конференція ООН зі становища жінок, що відбулася в Пекіні у 1996 році, привернула увагу міжнародного співтовариства до даної проблематики та стала своєрідною точкою відліку. Інтернаціоналізація дискусій щодо гендерної рівності, демократизації та прав людини була підхоплена жіночими організаціями та урядами на глобальному рівні [27, р.31]. З 22 арабських країн, що входять до складу Ліги арабських держав, 16 країн ратифікували або приєдналися до принципів протоколу про гендерну рівність Конвенції ООН про ліквідацію всіх форм дискримінації щодо жінок (CEDAW) [28]. Всі арабські країни приєдналися до Цілей розвитку тисячоліття (ЦРТ), які наголошували на гендерній рівності та поширенні прав та можливостей жінок [29].

Ключову роль у трансформації гендерного питання та громадських відносин в останні роки почали відігравати жіночі організації, особливо в країнах Перської затоки. Більшість жіночих організацій в арабському регіоні утворились з транснаціональних феміністських рухів як результат посилення політичного усвідомлення ролі жінок в суспільстві. Ці організації, як, наприклад, товариство жінок Бахрейну, сприяють ліквідації жіночої неграмотності, підвищенню правової обізнаності, проведенню спеціальних учбових програм та залученню арабських жінок до політичного життя. Товариство ділових жінок Бахрейну навіть спромоглося отримати фінансування з боку ЮНІФЕМ для підтримки розвитку жіночого підприємництва та професійної підготовки [30, р.63]. Йорданський форум ділових жінок одним з головних завдань у своїй діяльності вбачає розширення участі жінок у соціальній, культурній, правовій, економічній та бізнес сферах за допомогою навчання та професійної підтримки [31]. Однак, багато жіночих організацій не мають можливості проводити свою діяльність самостійно, часто будучи підконтрольними державі або релігійним партіям. На розвиток жіночих організацій також впливає характер існуючого політичного режиму в тій або іншій арабській країні.

Незважаючи на обмежуючі фактори, жіночі організації набувають все більшої популярності в арабських країнах, надаючи жінкам нові можливості розвитку та повноправної участі у суспільному житті. Арабські жінки досягли значних успіхів у встановленні та закріпленні своїх громадських прав хоч і в рамках ісламської гендерної концепції. Стали помітні суттєві зрушення у традиційному сприйнятті місця та ролі жінки в арабському регіоні, соціальні зміни та реформи охопили майже все арабські країни. Процеси глобалізації стали своєрідним каталізатором трансформації відношення до гендерного питання. З кожним роком зростають показники залучення арабських жінок в економічне та політичне життя регіону. З появою та поширенням у 1990-х роках ісламського фемінізму, арабські жінки отримали можливість говорити про гендерну рівність і з ісламської точки зору. Вирішення гендерного питання стало одним з пріоритетів розвитку всього регіону та кроком назустріч глобалізації та адаптації до її процесів.

Література

1. Arab Human Development Report 2003// <http://www.arab-hdr.org/publications/other/ahdr/ahdr2003e.pdf>
2. Badran Margot. Islamic Feminism: What's in a Name? // <http://weekly.ahram.org.eg/2002/569/cu1.htm>
3. Аракс Пашаян. Проблемы женщин в современном исламском мире. // <http://www.noravank.am/ru/?page=theme&thid=8&nid=1504>

4. Doumato Eleanor Abdella, Posusney Marsha Pripstein. Women and Globalization in the Arab Middle East: Gender, Economy, and Society. Lynne Rienner Publishers, Inc., London, 2003.- 297 pp.
5. Roald Anne Sofie. Women in Islam: The Western Experience. Routledge, London, 2001. - 368 pp.
6. UNIFEM's Progress of Arab Women 2004 report //http://www.unifem.org/materials/item_detail.php?ProductID=89
7. The National Strategy for women's Development.//Bahrain Brief 5 (11), Gulf Centre for Strategic Studies, London, December 2004, pp. 1-4.
8. Adler Nancy. «Shaping History: Global Leadership in the Twenty-First Century» in Ronald J.Burke and Cary L. Cooper (eds.), Leading in Turbulent Times: Managing in the New World of Work.. Oxford: Blackwell Publishers, 2003, pp. 302-318.
9. Jordanian Women: Past and Present. Princess Basma's Women Resource Centre, Amman, Jordan, 1999.
10. Carter S. and Weeks J. Gender and Business Ownership: International Perspectives on Entrepreneurial Theory and Practice// International Journal of Entrepreneurship and Innovation 3 (2), pp.81-82.
11. Walby Sylvia. Measuring Women's Progress in a Global Era//International Social Science Journal, Volume 57 Issue 184, 2005, pp.371-387.
12. Dr. Sobhy Hoda. Women and Globalization //http://www.1.aucegypt.edu/src/globalization/Documents/Sobhy_paper.pdf
13. Doumato Eleanor Abdella, Posusney Marsha Pripstein. Women and Globalization in the Arab Middle East: Gender, Economy, and Society. Lynne Rienner Publishers, Inc., London, 2003.- 297 pp.
14. Human Development Report 2003//http://www.hdr.undp.org/en/media/hdr03_complete.pdf
15. Krause Wanda. Gender and Participation in the Arab Gulf.Research Paper, Kuwait Programme on Development, Governance and Globalisation in the Gulf States //<http://www.lse.ac.uk/collections/LSEKP/documents/Krause.pdf>
16. Dris-Aït-Hamadouche Louisa. Women in the Maghreb: Civil Society's Actors or Political Instruments? //Middle East Policy, Vol. XIV, No.4, Winter 2007, pp.115-133.
17. Там само.
18. Elected Women Sworn in for First Time in Kuwaiti Parliamentary History. UNDP News, 31 May 2009// <http://content.undp.org/go/newsroom/2009/may/four-elected-women-sworn-in-for-first-time-in-kuwaiti-parliamentary-history.en>
19. Krause Wanda. Gender and Participation in the Arab Gulf.Research Paper, Kuwait Programme on Development, Governance and Globalisation in the Gulf States //<http://www.lse.ac.uk/collections/LSEKP/documents/Krause.pdf>
20. Мелкумян Е.С. Первые выборы в ОАЭ.// <http://www.iimes.ru/rus/stat/2006/26-12-06.htm>
21. Al-Talei Rafiah. Women's Rights in the Middle East and North Africa 2009// <http://www.unhcr.org/cgi-bin/texis/vtx/refworld/rwmain?page=search&docid=49bf7ad6c&skip=0&query=Rafiah%20al-Talei>
22. Rahbani Nicolas Leila. Women in Arab media: present but not heard// <http://www.aswat.com/files/WomeninArabMedia.pdf>
23. Dris-Aït-Hamadouche Louisa. Women in the Maghreb: Civil Society's Actors or Political Instruments? //Middle East Policy, Vol. XIV, No.4, Winter 2007, pp.115-133.
24. Progress of the World's Women 2008/2009// http://www.unifem.org/progress/2008/media/POWW08_Report_Full_Text.pdf

25. Rahbani Nicolas Leila. Women in Arab media: present but not heard// <http://www.aswat.com/files/WomeninArabMedia.pdf>
26. In a meeting chaired by Queen Rania Arab media leaders agree to set up Arab Media Network for Human Development// <http://www.queenrania.jo/media/articles/meeting-chaired-queen-raniaarab-media-leaders-agree-set-arab-media-network-human-deve>
27. Acker J. Gender, Capitalism and Globalization. *Critical Sociology* 30 (1), pp.17-41.
28. The Convention on the Elimination of All Forms of Discrimination against Women// <http://www.un.org/womenwatch/daw/cedaw/text/econvention.htm>
29. Roudi-Fahimi Farzaneh. Progress Toward the Millennium Development Goals in the Middle East and North Africa// <http://www.prb.org/pdf04/ProgressToMillDev.pdf>
30. Metcalfe B.D. Gender and HRM in the Middle East// *International Journal of Human Resource Management* 18(1), pp.54-74.
31. Jordan Forum for Business & Professional Women// <http://www.bpwa.org.jo/aboutus.php>

Софронів О. О.*

ВІЙСЬКОВО-ТЕХНІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО ЯК СКЛАДОВА ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Military-technical cooperation as part of the state policy of Ukraine. The term «military-technical cooperation» should understand two basic types of relations between states. Firstly, it is - transfers of armaments and military equipment, dual use technologies and services of military and technical nature, the most important element technical-military cooperation is joint research and development activities, production, marketing and sale of weapons designs.

Після проголошення незалежності України перед нею постала низка життєво важливих проблем зовнішньополітичного та зовнішньоекономічного характеру, які потребують розгляду і комплексного розв'язання. Вони стосуються багатьох сфер життєдіяльності України, в тому числі й військово-технічної. Для України вирішення цієї нетрадиційної проблеми ускладнюється, крім усього іншого, ще й тим, що спектр національних інтересів тільки-но формується, постійно розширюються і водночас збільшуються внутрішні та зовнішні чинники, які ставлять під загрозу становлення національної системи військово-технічного співробітництва (ВТС) України із зарубіжними країнами.

У сучасній науковій літературі існують досить чіткі визначення термінів, які стосуються основних інструментаріїв державної політики – зовнішньої, внутрішньої, економічної, військової, тощо, які мають певне наповнення, зміст і мету. Якщо дискусії в цих сферах державної політики носять науковий характер, то зовсім іншого змісту набули вони щодо проблеми ВТС. На сьогодні тут спостерігається певна комерціалізація понять, про що свідчать численні публікації у ЗМІ, в спеціальних і суто наукових виданнях.

Саме поняття ВТС хоч і стало більш звичним, однак зміст його залишається малозрозумілим не тільки особам, необізнаним у цьому питанні, а й нерідко і фахівцям. Нині навіть серед фахівців не існує єдиної точки зору, спільного підходу щодо тлумачення основних понять, які мають розкривати ключові аспекти такої широкої категорії, як військово-технічне співробітництво. Крім того, його теоретичні засади перебувають ще в процесі становлення. Тому кожна спроба визначення, уточнення і конкретизація основних понять ВТС мають важливе значення. У цьому зв'язку виникає необхідність визначити насамперед ті поняття, в яких розкривається сутність ВТС як явища, яке охоплює багато сфер життя країни - зовнішньо- та внутрішньополітичну, соціально-економічну, військову, інформаційну тощо.

Термін ВТС набув широкого використання у другій половині 80-х років ХХ ст. під час перебудовчих процесів у колишньому СРСР. У цей період розпочалася реструктуризація боргів СРСР, постало питання, який політичний режим підтримувати, як оплачувати поставки озброєння, військової техніки, іншої продукції військового призначення, чим керуватися у виборі зарубіжних партнерів тощо. Найбільшого визначення і застосування набув економічний підхід до його розуміння, в якому вбачалася панацея оздоров-

* ад'юнкт кафедри Воєнно-дипломатичної академії

лення економіки колишнього СРСР. Саме такий підхід визначив таке ж ставлення до цієї проблеми і в Україні. Досвід зарубіжних країн показує, що саме таке розуміння цієї проблеми призводило до відставки урядів ряду країн (Італія), до «гучних» політичних процесів світового рівня (Південна Корея).

Під поняттям «військово-технічне співробітництво», слід розуміти два основних типи відносин між державами. *По-перше, це – трансферти озброєння та військової техніки, технологій подвійного використання, а також надання послуг військово-технічного характеру.* При цьому необхідно особливо підкреслити, що мова йде не тільки про трансферти, оскільки останнім часом економічний (комерційний) підхід, що домінував і піднімався на щит провідними експортерами в перші роки по закінченні «холодної війни» (не беручи до уваги підхід до ВТС колишнього СРСР), змінився більш комплексним підходом, який містить також стратегічні військово-політичні моменти і водночас передбачає і безвідплатні або лізингові постачання. *По-друге, найважливішим елементом ВТС є спільні науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, виробництво, маркетинг і продаж зразків озброєння.*

Зазначимо, що у колишньому СРСР вибір партнерів для ВТС, а також форм співпраці з ними практично цілком визначався зовнішньополітичними і стратегічними мотивами в контексті глобального протиборства із Заходом. Економічна сторона питання відігравала підпорядковану роль, а в більшості випадків просто не бралася до уваги. Суттєвим також є і те, що наявність величезного внутрішнього ринку озброєнь і техніки істотно нівелювали економічні стимули такого співробітництва. Внаслідок цього ні на стратегічному рівні планування напрямів розвитку оборонної промисловості, ні на рівні військово-технічної політики чинник ВТС практично не враховувався.

ВТС має надзвичайно важливе значення ще й тому, що на цій основі з урахуванням конкретних історичних внутрішніх обставин і зовнішніх чинників формуються політичні цілі та завдання держави щодо забезпечення її національної безпеки.

1. Система ВТС виступає насамперед як інструмент зовнішньої політики держави, що призначений забезпечувати присутність її (політичну, економічну, технологічну, військову тощо) в тій або іншій країні чи регіоні, для формування з цією країною партнерських відносин і вигідного регіонального балансу сил. Необхідно зазначити, що воно є сферою не лише комерційної конкуренції, але й міждержавного протистояння, в рамках якого, як правило, вирішуються більш широкі геополітичні завдання і в якому, навіть при зовнішній лібералізації процесу, роль держави повинна постійно залишатися досить високою.

2. Розгляд ВТС як комерційного явища є небажаним і недоцільним. А це значить, що чинник негайної комерційної вигоди того чи іншого контракту стає другорядним порівняно з довгостроковим його ефектом. Безумовно, якщо брати до уваги кризовий стан українського військово-промислового комплексу, а також необхідність мати додаткові фінанси на його утримання, то така теза може видатися спірною. Однак система ВТС (а головне - її структура та вихідні чинники, які мають місце в процесі прийняття рішення) має бути розрахована на стабільне існування протягом тривалого часу (в усякому разі на строк «життєвого циклу» зразків озброєння, які постачаються) і не може служити лише конкретній політичній кон'юктурі.

3. При запровадженні ВТС пріоритет, має бути відданий з одного боку, передусім інтересам держави, а не комерційним структурам, які задіяні в процесі такого співробітництва, а з іншого – геополітичним результатом його розвитку з тією чи іншою країною в контексті позиції держави у більш широкому регіональному, а можливо, й трансрегіо-

нальному значенні. З політичної точки зору, інтереси однієї з частин суспільства не можуть і не повинні стояти вище інтересів суспільства в цілому – навіть і тоді, якщо та чи інша дія може дати і швидку матеріальну вигоду.

4. Проблема ВТС із зарубіжними країнами є водночас і питанням проблемою власного виробника та стимулювання науково-технічного прогресу. В цьому розумінні неможливо повністю виключити ситуацію, коли постачання озброєння та військової техніки виконуватиметься тільки з необхідності підтримки державним фінансуванням стратегічно важливого розроблювача та виробника озброєнь і техніки, вирішивши при цьому визначені геополітичні завдання.

У реальних умовах сучасного світу, коли можливості військової сили країн значною мірою обмежені, а їх вплив на загальний розвиток і становлення світового співтовариства в силу різних причин незначний (в Україні триває становлення державних інститутів, економіка перебуває у важкому кризовому стані, відсутня чітко обрана концепція щодо зовнішніх пріоритетів тощо), ВТС виступає як високоефективний засіб забезпечення життєво важливих інтересів України в окремих регіонах світу. *При цьому його місце та роль у системі зовнішньополітичної діяльності України має визначатися його змістом і метою, а також структурою і функціями такого співробітництва в загальній системі зовнішньої та внутрішньої політики України.*

Науковий підхід, який має бути покладений в основу його дослідження, дасть змогу визначитися з розробкою концепції такої співпраці України з іноземними державами, виробити щодо цього основні науково-теоретичні і практичні засади, запобігти можливих негативних наслідків. Важливим моментом у цьому процесі є систематизація основних понять – «військово-технічне співробітництво» та «військово-технічна політика», а також визначення у цьому зв'язку змісту, мети, завдань і кінцевого результату співробітництва.

Змістом ВТС України з іноземними державами є діяльність уповноважених на це інститутів державної влади, організацій і підприємств, державних і приватних фірм і компаній, які пов'язані з розробкою, виробництвом, продажем і закупівлею військової продукції, а також з плануванням, координацією та послугами військового призначення. В теоретичному плані воно має переслідувати такі основні цілі:

– у *військово-політичній сфері*: завоювання (утримання) та зміцнення політичного лідерства в життєво важливих для національних інтересів України регіонах світу та країн; забезпечення можливості через ВТС впливати на політичний, економічний, воєнний стан на глобальному і регіональному рівнях, а в Україні – забезпечення чи збалансування розвитку бойового потенціалу власних Збройних сил на базі науково-технологічних досягнень національного військово-промислового комплексу (ВПК), а також використання науково-технологічних досягнень зарубіжних країн у власних інтересах;

– у *військово-економічній сфері*: отримання валютних коштів для державних потреб (передусім для фінансової допомоги оборонним галузям промисловості, реструктуризації військового виробництва, утилізації озброєнь і техніки тощо), підвищення конкурентоздатності військової продукції України на світовому ринку озброєння і тим самим її частки у світовій економіці.

Реалізація мети зумовить постановку і вирішення таких завдань ВТС України із зарубіжними країнами.

У *зовнішній політиці* його використання повинно спрямовуватись на підтримання дипломатичних зусиль щодо завоювання і закріплення політичної присутності України у життєво важливих для її національних інтересів регіонах світу, що дасть можливість у майбутньому визначити сферу політичних, економічних і військових зв'язків України з

країнами-імпортерами військової продукції, активно впливати на їх подальший технологічний розвиток.

У внутрішній політиці успішне його розгортання забезпечуватиме економічний розвиток ВПК, інститутів та організацій, які причетні до оборонних галузей промисловості, підвищуватиме стабільність і стійкість не тільки економічного, а й соціально-політичного розвитку українського суспільства.

Систематизація визначень, змісту, мети співпраці України на світовому ринку військової техніки має комплексний характер, широкий спектр політичних, економічних і воєнних завдань. Співпраця не повинна зводитися тільки до «комерційних» і вирішення вузьковідомчих інтересів, бо це не тільки не дасть бажаних результатів, а в деяких випадках підсилить загрозу національним інтересам, дасть побічні наслідки. Тому в дослідженнях цієї проблеми має превалювати системний підхід, що й створить цілісне бачення всіх аспектів зовнішньополітичної та зовнішньоекономічної діяльності України, причому з урахуванням як її нинішнього, так і майбутнього стану.

Сучасне геополітичне та геостратегічне становище України об'єктивно визначає постійний вплив опонентів – традиційних для колишнього СРСР і нових, що виникли в силу відомих чинників (розпад Організації Варшавського договору, колишнього СРСР тощо), у політичній, економічній, військовій, соціальній та інших сферах національної безпеки.

Так, у зовнішньополітичному та стратегічному відношеннях ВТС стало одним із дієвих засобів самоутвердження України в світі, підняття її політичного, економічного та наукового авторитету. В економічній площині таке співробітництво, особливо торгівля озброєнням та військовою технікою, уявлялося як ледь не єдиний чинник, здатний врятувати українську оборонну промисловість, навіть більше того – зберегти науково-промисловий потенціал високих технологій. У соціальному плані вчені, інженери та робітники ВПК становили ємну та добре організовану групу тиску. Спад обсягів виробництва озброєння та військової техніки, який почався з моменту розпаду колишнього СРСР, психологічно сприймається як наслідок не до кінця продуманих практичних кроків політичного керівництва України та Росії.

З'ясуємо, які ж завдання та яку мету має ставити Україна, розгортаючи ВТС із зарубіжними країнами з точки зору державної політики та її стратегічних інтересів?

На нашу думку, слід передусім використовувати військово-співробітництво, особливо ж торгівлю зброєю і технікою, як елемент становлення присутності України в таких важливих регіонах світу, як Близький та Середній Схід, Азійсько-Тихоокеанський регіон, Латинська Америка, країни СНД і країни колишньої організації Варшавського договору. На сьогодні Україна ще надто слабка в економічному плані, оскільки у неї немає по-справжньому потужних економічних важелів. Саме тому, мабуть таким, єдиним реальним чинником її присутності у найвіддаленіших регіонах світу може бути ВТС. Таким шляхом йшли до становлення своєї присутності усі провідні держави світу: США – у Пакистані, Туреччині, Саудівській Аравії, а нині – і на теренах країн колишньої Югославії; Німеччина – в Туреччині, країнах Східної Європи; Росія зараз намагається всіма силами утриматися в Індії, Китаї, Сирії тощо.

Слід підкреслити, що в умовах становлення своєї державності Україна постійно відчуває тиск і свого «старшого» брата – Росії, і конкурентів колишнього СРСР. Мета зовсім проста і прозора – не дати Україні змоги знайти своє місце в тих регіонах, які були традиційними для колишнього СРСР.

У чистому вигляді комерційний ефект ВТС інколи не дуже й значний, проте сама співпраця на такому рівні є найважливішою складовою зовнішньої політики і стратегії

країни у певному регіоні. Продумане, до кінця виважене проведення такого співробітництва може бути основним критерієм вирішення деяких завдань зовнішньоекономічної політики, серед яких варто виділити такі:

- обмін пільг покупцеві озброєнь і техніки, а також інших послуг військового призначення, які надає йому країна-експортер, на вигідні з нею контракти у цивільній галузі;

- використання ВТС як інструменту отримання пільг у регіональних чи національних протекціоністських економічних системах, інших військово-політичних організаціях тощо;

- погашення «цивільних» боргів за рахунок постачання озброєнь і військової техніки або інших військових проектів.

Також можливо прагнути того, аби видима, на перший погляд, поступливість України своїм партнерам згодом компенсувалася пільгами у цивільних галузях, скажімо, пільговими тарифами на імпорт цивільної продукції та вивіз прибутку спільних підприємств тощо. Цілком зрозуміло, що такий підхід до справи можливий лише на основі єдиної державної політики, коли держава, виходячи з політичних, економічних, воєнних міркувань, бере на себе частину витрат ОПК (податки, проведення інформаційно-аналітичного процесу ВТС, виставочної діяльності, маркетингу тощо).

Немає сумніву в тому, що чинник міждержавного протистояння у сфері ВТС є реальним елементом ситуації і не повинен, з одного боку, відігравати дестабілізуючу роль з точки зору регіональної стабільності, а з іншого – формувати негативний образ України як джерела регіональної чи глобальної нестабільності. Хочемо ми того, чи ні, а інколи можуть виникнути ситуації, в яких такого роду звинувачення здаватимуться досить обґрунтованими і послугують в подальшому основою для ще більшої антиукраїнської пропагандистської кампанії. До таких вірогіднісних ситуацій можна віднести:

- постачання озброєння, військової техніки і технологій подвійного призначення в обхід міжнародних санкцій, а також контракти, які не зафіксовані системою міжнародного реєстру звичайних озброєнь в Європі;

- постачання озброєння, військової техніки і технологій подвійного призначення в країни, які перебувають у стані широкомасштабного конфлікту (якщо навіть такі постачання проводяться «легітимному» уряду);

- постачання озброєння та військової техніки, які призначені для придушення внутрішньої опозиції;

- постачання значних обсягів озброєння, військової техніки і технологій подвійного призначення, які серйозно можуть змінити воєнний паритет (дисбаланс сил) між учасниками регіонального балансу сил тощо.

Варто зазначити, що після розпаду колишніх Організації Варшавського договору та СРСР проблема наведення порядку на значно збільшеному «сірому» ринку озброєнь стало посилено обговорюватися у світовому співтоваристві. Саме воно має стати сигналом для інститутів державного контролю у сфері ВТС, запобігти негараздів у діях суб'єктів господарської діяльності з іноземними партнерами (фірмами, компаніями, іншими суб'єктами). Найменша їхня некоректність у поведінці може призвести до вкрай негативних наслідків для країни в цілому, інтереси якої вони представляють, може підірвати репутацію національної системи ВТС всередині країни, що в кінцевому підсумку нерідко призводить до перегляду міжнародних відносин з певними країнами в інших питаннях.

Проблема формування геополітичного ведення ВТС України із зарубіжними країнами безпосередньо пов'язана з необхідністю вироблення критеріїв щодо вибору партнерів для такого співробітництва. До них можна віднести:

– участь обраної для співробітництва держави у регіональному чи транс регіональному воєнно-політичних чи воєнних блоках. Це не означає, що ВТС з такою державою неможливе. Однак така ситуація потребує точнішої і глибшої оцінки наслідків кожного конкретного рішення щодо постачання озброєння та військової техніки або технологій подвійного призначення, особливо ж якщо виходити з можливого прогнозування потенціалу таких військово-політичних чи військових організацій для України;

– можливість різких змін у політиці тієї чи іншої держави стосовно саме України. Зрештою, політика будь-якого партнера може, звичайно, змінитися внаслідок зміни існуючого режиму (як легітимної, так і силової). Численні світові приклади дають змогу зробити висновок, що тривкість взаємовідносин, які формуються на основі ВТС, належить до розряду найбільш слабких. Але в реальному житті мають і досить чіткий практичний прояв: у відносинах держав, де реалізація розглянутої загрози є досить великою, спектр можливостей для співробітництва обмежений; не можна використовувати довгострокові кредити (певний режим може відмовитися від їх виплати) тощо. Іншими словами, таке співробітництво з країнами можливе здебільшого лише на комерційній основі (валютній або бартерній), до того ж оплата має здійснюватись у найкоротші строки;

– можливість порушення тією чи іншою країною умов контракту щодо військового співробітництва, що могло б дискредитувати Україну або підірвати її позиції як у сфері ВТС, так і у сфері політичних, економічних взаємин з іншими учасниками системи міжнародних відносин.

Таким чином, для здійснення ВТС з будь-якою країною дуже важливо спиратися на комплексний аналіз можливих наслідків взаємовідносин у військовій і військово-технічній сферах, брати до уваги ступінь відповідності такого співробітництва національним інтересам України, враховувати все це при формуванні національної політики в його сфері. При цьому першочергові пріоритети повинні надаватися зовнішньополітичним інтересам країни, з дотриманням економічних (комерційних) вигод для підприємств-експортерів зброї і техніки, інших послуг військового призначення.

Список використаних джерел та літератури.

1. Про взаємовідносини та співробітництво України з НАТО: Парламентські слухання, 23 жовт. 2002 р. Комітет з питань Європейської Інтеграції: (Збірник) / [Підгот.: О. О. Зарубінський та ін.]. – К.: Ін-т Євро-Антлантичного співробітництва, 2003. – 285 с. табл.
2. Деякі питання діяльності Української частини Спільної міжурядової комісії у сфері воєнно-промислового та військово-технічного співробітництва: Постанова Кабінету Міністрів України. 11 лип. 2002 р. № 966 // Офіц. вісн. України. – 2002. – № 29. – С.49.
3. Концепція військово-технічного співробітництва України з іноземними державами на період до 2010 року: Указ президента України від 27 серпня 2003 року № 913/2003/ Верховна Рада України. – Офіц. вид. К.: Парлам. вид-во, 2003. – (Бібліотека офіційних видань).
4. Бадрак В. Військово-технічний простір: Співпраця оборонників і торговців зброєю України та Росії /В. Бадрак // День. – 2004. – 30 верес. (№ 175). – С.5.
5. Бегма В.М. Стратегічне управління в системі військово-технічного співробітництва України з іноземними державами /В.М. Бегма, В.М. Шемаєв. // Проблеми науки. – 2003. – № 6. – С.52-60.
6. Васильєв В. Международное сотрудничество Украины в сфере разоружения и контроля над вооружениями /В.Васильєв // Підприємництво, госп-во і право. – 2002. – № 6. – С.93 – 97.

СУЧАСНА СИСТЕМА МІЖНАРОДНОГО ПРАВА

*Дяченко В.І. **

ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОКУРОРСЬКОГО НАГЛЯДУ ЗА ДОДЕРЖАННЯМ ЗАКОНІВ ЩОДО ЗАХИСТУ ПРАВ МІГРАНТІВ, БІЖЕНЦІВ ТА ОСІБ БЕЗ ГРОМАДЯНСТВА

One of problems which the office of public prosecutor must decide is defence of rights for refugees, migrantiv and persons, without citizenship. Nevirishennist' of problem of settlement of legal status of these persons of increase of them chisel'nomti, appearance of new categories of forced migrantiv, put a main question which must be decided, is the real providing of position of migrantiv, refugees and persons, without gromadnstva, as it is foreseen a mizhnaronim right.

Проблема захисту прав іноземних мігрантів на сьогодні є дуже важливою для України. За різними оцінками експертів, у світі нараховується від 150 до 175 млн. осіб, які проживають за межами країн свого походження. З них більше 65 млн. – мігранти.

Україна входить до першої п'ятірки країн за кількістю міжнародних мігрантів, та займає 4 місце в цьому списку. Кількість мігрантів з інших країн, які проживають на території України, за деякими оцінками, досягла близько 4 млн. осіб. Про це зазначалось у доповіді Генерального Секретаря ООН Кофі Аннана на 39 сесії Комісії з народонаселення та розвитку. За повідомленнями Центру інформації ООН, перше місце в цьому списку займають США, друге – Росія, третє – Німеччина. Ці дані включають міграційні потоки, що відбулися між колишніми республіками СРСР після його розпаду.

Ураховуючи геополітичне розташування, за минуле десятиліття Україна стала не тільки транзитною зоною на шляху міграційних потоків Схід – Захід, Південь – Північ, а й поступово перетворилась у країну тривалого перебування нелегалів. З України у пошуках заробітку виїжджає населення, яке згодом стає нелегальним, а іноземці нелегально осідають в Україні з метою подальшого нелегального виїзду за кордон. За даними правоохоронних органів, плата за переправлення однієї особи з країни походження до країни призначення сягає до 30 тис. доларів США, а за проїзд територією України – від 3 до 5 тисяч доларів США. За свідченнями експертів, Україна сьогодні є найбільшою транзитною зоною в СНД, через яку проходить близько 40 імміграційних шляхів, а показник кількості нелегалів, які осіли на території країни, перевищує загальноновизнані європейські норми у 20–25 разів.

Вищевказане свідчить про наявність гострої потреби в прокурорському нагляді за ситуацією.

* кандидат юридичних наук, доцент кафедри нагляду за додержанням законів щодо прав і свобод людини Національної академії прокуратури України

Під час захисту прокуратурою України прав мігрантів слід мати на увазі два аспекти цієї проблеми – захист прав українських мігрантів за кордоном, та захист прав іноземних громадян, які мігрують в Україну.

Відповідно до статті 25 Конституції «Україна гарантує піклування та захист своїм громадянам, які перебувають за її межами». Тим самим держава фактично взяла на себе зобов'язання забезпечувати захист прав та свобод громадян під час їх перебування за межами території України.

Для України проблема захисту прав громадян за кордоном набула особливої гостроти одразу ж після набуття нею незалежності. У результаті лібералізації візового та прикордонного режимів різко зросли міграційні потоки через українську територію: з одного боку, все більша кількість громадян України з різною метою почала виїждати за межі України, з другого – зріс потік іноземців, які прибували на її територію.

Значною мірою ці процеси відбувались стихійно через брак відповідної законодавчої бази та належного досвіду у сфері контролю за міграційними процесами на державному рівні. Не існувало й ефективних механізмів захисту прав великої кількості громадян України, які часто опиняються за кордоном у кризових ситуаціях.

Починаючи з середини 1990-х років, характерною тенденцією стало збільшення кількості громадян України, які виїжджали за кордон з економічних причин, передусім з метою працевлаштування.

Кожна функція органів міграційної служби потребує адекватних заходів захисту прав людини у справі щодо захисту прав мігрантів, але практика міграційної справи свідчить, що найбільшої уваги до захисту прав мігрантів потребує виконання органами міграційної служби правоохоронної діяльності. Ця різноманітність заходів, засобів, форм та методів правоохоронної діяльності органів міграційної служби потребує участі відповідних уповноважених органів та установ щодо забезпечення законності при їх застосуванні.

Отже, діяльність органів міграційної служби тягне за собою застосування адекватних заходів, засобів та методів прокурорського реагування на порушення органами міграційної служби правил та процедур діяльності що трудових мігрантів в Україні.

Нагляд за додержанням і правильним застосуванням законів у діяльності державної міграційної служби здійснюють Генеральний прокурор України і підлеглі йому прокурори.

Провідна роль органів прокуратури в процесі захисту прав трудових мігрантів пов'язана з торгівлею людьми, яка вбачається, по-перше, у здійсненні координаційної діяльності, передбаченої ст. 10 Закону України «Про прокуратуру», і по-друге, у здійсненні прокурорського нагляду.

В основі координації діяльності правоохоронних органів лежить єдність цілей щодо зміцнення законності, посилення боротьби зі злочинами, пов'язаними з торгівлею людьми, і усунення причин та умов, які їм сприяють.

Генеральна прокуратура України, здійснюючи координаційні повноваження, спільно з іншими правоохоронними органами здійснила низку заходів з виявлення і припинення таких злочинів, а також повернення потерпілих на батьківщину.

Не применшуючи важливості координаційної діяльності, все ж основною конституційною функцією прокуратури, яка реалізується Генеральним прокурором України і підпорядкованими йому прокурорами, є нагляд за додержанням законів органами, які здійснюють оперативно-розшукову діяльність, дізнання і досудове слідство. Органи прокуратури наглядають за додержанням законів на всіх стадіях кримінального процесу з моменту заведення оперативно-розшукової справи до направлення кримінальної справи в суд. Але ряд підрозділів роками не заводять оперативно-розшукові справи щодо торгівлі людьми.

Здійснюючи нагляд за додержанням законів органами внутрішніх справ при проведенні дізнання та досудового слідства, прокурор вживає всіх заходів, спрямованих на забезпечення безумовного додержання всіма закону під час розслідування кримінальних справ цієї категорії. Реалізуючи наглядові повноваження, прокурор має витребувати від органів досудового слідства кримінальні справи, матеріали та документи для перевірки, скасовувати незаконні постанови слідчих про відмову в порушенні справи за заявами та повідомленнями про виїзд та неповернення громадян із-за кордону, передавати такі справи за підслідністю, ретельно вивчати та повертати для проведення додаткового розслідування в разі необ'єктивного та неповного їх розслідування.

Для посилення процесу виведення з тіні трудової міграції слід звернути увагу на виявлення недобросовісних туристичних структур, які займаються нелегальним працевлаштування громадян України за кордоном органи прокуратури можуть здійснювати нагляд за роботою агентств з працевлаштування, які пропонують роботу за кордоном та за обігом інформації про можливості працевлаштування за кордоном.

Досить багато порушень законодавства у сфері міграційних відносин виявляється в ході прокурорських перевірок. До найбільш характерним відносяться порушення при оформленні та видачі паспортів громадянина України, порушення строків оформлення документів, порядку дозволу заяв про втрату паспортів, реєстрацію громадян за місцем перебування (проживання). Часті порушення правил перебування іноземних громадян та осіб без громадянства на території України, порушення законодавства при оформленні громадянства України, незаконне притягнення і використання іноземної робочої сили.

Підставами для проведення перевірок найчастіше бувають усні або письмові звернення до органів прокуратури громадян, права яких були порушені. Місткий джерело інформації про порушення законодавства представляють повідомлення засобів масової інформації. Цікавлять прокурора відомості можуть бути отримані в судах загальної юрисдикції, в органах внутрішніх справ, а також в територіальних підрозділах Федеральної міграційної служби.

До числа джерел інформації, з яких прокурор дізнається про правопорушення, можна віднести: матеріали прокурорських перевірок, проведених раніше як у зв'язку з роздільною здатністю скарг та звернень, так і на плановій основі, результати і матеріали внутрішніх відомчих перевірок, статистична звітність про результати роботи, судова практика за зверненнями до суду громадян і організацій на дії міграційної служби України.

Органи прокуратури в рамках нагляду за діяльністю територіальних підрозділів міграційної служби здійснюють нагляд за додержанням адміністративного законодавства України у частині притягнення до адміністративної відповідальності іноземних громадян та осіб без громадянства. Прокурор в межах своєї компетенції запитує з територіальних підрозділів міграційної служби протоколи про адміністративні правопорушення стосовно іноземних громадян та осіб без громадянства, посадових осіб, відповідальних кватироннаймачів.

Перед початком перевірок необхідно витребувати з відділу у справах національностей та міграції облдержадміністрації звіти щодо результатів здійснення процедури надання, втрати, позбавлення статусу біженців в Україні (додаток № 2, складається щомісячно до 6 числа місяця наступного за звітним), відділу у справах громадянства, імміграції та реєстрації фізичних осіб УМВС України звіти за формою 1-І та 2-І щодо кількості іноземців, які перебувають в державі, також піврічна та річна звітність за формою 1-АП «Звіт про розгляд справ про адміністративні правопорушення, регіональних управлінь Держприкордонслужби України, СБУ, статистики інформацію щодо фактичного стану міграційних процесів в області, кількості зареєстрованих іноземців на території області тощо.

Ураховуючи, що п.10 Правил в'їзду іноземців в Україну, їх виїзду з України і транзитного проїзду через її територію, затверджених постановою Кабміну України від 29.12.1995 № 1074, контроль за додержанням вимог цих правил іноземцями, а також юридичними і фізичними особами в Україні, які приймають іноземців або надають їм послуги, покладається на органи внутрішніх справ у взаємодії з Міністерством закордонних справ, органами Служби безпеки та Прикордонних військ, такі перевірки необхідно проводити в координації із структурними підрозділами зазначених органів.

Відповідно до п. 18 вищезазначених Правил, іноземці, які в'їхали в Україну, мають зареєструвати свої паспортні документи у відповідних підрозділах Прикордонних військ. У підрозділах Адміністрації Державної прикордонної служби України перевірити виконання вимог Інструкції про порядок реєстрації іноземців та їх паспортних документів у пунктах пропуску через державний кордон, яка затверджена наказом Держкомкордону України від 08.01.2001 № 5/6293, а також порядку заповнення реєстраційної картки іноземця, затвердженої наказом цього ж Комітету від 25.07.2001 за № 687/5878.

У пункті 9 зазначеної картки вказується мета прибуття особи, а у п.10 - назва, адреса сторони, що приймає, місце проживання фізичної особи. У зв'язку з цим доцільно прокурору області, який здійснює нагляд за додержанням законів відповідним підрозділом Прикордонних військ, зробити вибіркові дані за певний час про реєстрацію іноземців, що прибули в Україну і надати такі відомості відповідним територіальним прокурорам для організації перевірки додержання вимог законодавства про іноземців

Активний і послідовний прокурорський нагляд за виконанням законів дозволяє своєчасно виявляти найбільш поширені правопорушення, відстежувати плановані негативні тенденції в розвитку міграційної ситуації.

Проблема захисту прав іноземних мігрантів на території України вирішується, по-перше, відповідно до загальних наглядових повноважень органів прокуратури України, по-друге, в рамках законодавства України, згідно з яким іноземцям та особам без громадянства надано ті самі права, що й громадянам України, по-третє, в рамках міжнародно-правових актів щодо захисту прав мігрантів. Зокрема, останньому сприяє участь України в розвитку так званого Седеркопінгського процесу.

Седеркопінгський процес був ініційований урядом Швеції, Управлінням Верховного комісара ООН у справах біженців (УВКБ) та МОМ у 2001 році з метою вирішення питань прикордонного співробітництва, які виникли з розширенням ЄС на схід та для сприяння діалогу з питань міграції та надання притулку.

З 2004 року, цей процес зосереджується на обміні досвідом між державами – новими членами ЄС (Естонія, Угорщина, Латвія, Литва, Польща, Румунія та Словаччина) та країнами на зовнішньому східному кордоні розширеного ЄС – Білоруссю, Молдовою та Україною.

Метою проекту є приведення законодавства, політик та практик Білорусії, Молдови та України з питань міграції та надання притулку у відповідність із стандартами ЄС, а також створення ефективної та життєздатної регіональної мережі у країнах—учасницях з питань міграції та надання притулку.

Приєднавшись у січні 2002 р. до Конвенції про статус біженців, Україна взяла на себе зобов'язання передусім щодо допуску шукачів захисту до процедури визнання статусу біженця, прийняття, розміщення і адаптації визнаних біженців. Закон України «Про біженців» містить окремі положення, що є прогалинами у правовому полі, зокрема такою є норма про позбавлення визнаних біженців їх статусу без судової процедури.

В Україні відсутні правові інститути допоміжного та тимчасового захисту, що не сприяє належному забезпеченню прав людини в Україні. Через відсутність в Україні спільно з ЄС бази даних осіб, які намагалися або отримали статус біженця, мігранти мо-

жуть подавати заяви на отримання статусу біженця в Україні та в іншій європейській країні водночас.

На сьогодні вже є врегульованим питання щодо створення реадмісійного простору навколо України. Підписані відповідні угоди з ЄС та країнами СНД. Проте зараз актуальним є законодавче встановлення ефективного та дієвого механізму практичного виконання вказаних угод. Це є особливо актуальним у світлі підписання Україною Угоди про реадмісію із ЄС.

Серед підзаконних актів, якими регламентується захист прав і свобод людини взагалі та прав і свобод мігрантів, зокрема, перш за все, слід згадати Наказ Генерального прокурора України № 3 гн від 19.09.2005р. (остання редакція від 22.11.2007р.) «Про організацію прокурорського нагляду за додержанням і застосуванням законів щодо захисту прав і свобод громадян, державних та публічних інтересів». П.2 вказаного Наказу передбачає забезпечення нагляду за додержанням законів, передусім у діяльності органів виконавчої влади, місцевого самоврядування, контролюючих та правоохоронних органів.

Відповідно до п.3 Наказу, основними напрямками наглядової діяльності щодо захисту прав і свобод людини і громадянина є:

- оплата та охорона праці;
- охорона здоров'я;
- соціальне та пенсійне забезпечення;
- права і свободи осіб, які потребують державної підтримки та допомоги.

Як бачимо, трудові мігранти, а також особи, що потребують державної підтримки та допомоги, відносяться до осіб, які підпадають під нагляд органів прокуратури України.

Відповідно до п.5 вказаного Наказу, органам прокуратури потрібно забезпечити нагляд за додержанням законів про адміністративні правопорушення органами та посадовими особами, які уповноважені на виконання функцій щодо притягнення громадян до відповідальності в межах та на підставах, встановлених Кодексом України про адміністративні правопорушення. Своєчасно опротестовувати незаконні постанови про накладення адміністративних стягнень.

Також слід зазначити Наказ Генерального Прокурора України від 8 червня 2006 року № 4/4 гн «Про організацію прокурорського нагляду за додержанням законів органами Державної митної служби та Державної прикордонної служби України». Відповідно до п.3.2 цього Наказу, наглядова діяльність прокуратури здійснюється щодо боротьби вказаних органів із контрабандою, іншими видами перетинання державного кордону. Це сприяє успішній боротьбі із нелегальною міграцією.

Залишаються відкритими питання щодо утримання, затриманих іноземців та осіб без громадянства, які незаконно перетнули державний кордон України або порушили правила перебування в Україні.

Відповідно до п. 9 Перехідних положень Конституції України і статей 19-28 Закону України «Про прокуратуру» прокуратура здійснює нагляд за додержанням і застосуванням законів - до введення в дію законів, що регулюють дальність державних органів по контролю за додержанням законів. Дія цих положень не обмежена в часі, і тому існують перспективи подальшого існування цієї функції прокуратури, тим більше, що її ліквідація не сприяла б стабілізації обстановки у країні і зміцненню правопорядку.

Отже, на сьогодні не втрачають актуальності питання вдосконалення прокурорського нагляду, а в умовах трансформації українського суспільства виникають нові проблеми, які вимагають теоретичного осмислення і практичного вирішення. Окремі з цих проблем існували і раніше, але протягом тривалого часу не вирішувались. Однією з них є проблема взаємовідносин між прокуратурою і численними владними структурами, які здійснюють контроль за додержанням різних правових норм і правил у господарській, соціальній та

інших сферах життя біженців, мігрантів та осіб без громадянства. У прокурорському середовищі давно визріла ідея перенести «центр тяжіння» при здійсненні нагляду на те, як ці контрольні структури виконують покладені на них законом обов'язки. Це дозволило б кардинально вирішити іншу важливу проблему - усунення фактів підміни і дублювання прокуратурою контролюючих органів.

Існують дві складові проблеми – політична та правова. Політична полягає в тому, що прокуратура сприймається як орган політичного знаряддя, оскільки саме у цій якості постійно використовували її функції з загального нагляду. Тому й звертають увагу більше на це, а не на захист прав людини. Жодна Конституція в світі не передбачає політичну відповідальність Генеральної прокуратури перед парламентом, як у нас, а це фактично означає, що прокуратура таки несе політичні функції. Юридична сторона проблеми полягає в тому, що Конституція дає подвійні стандарти щодо повноважень прокуратури. Відповідно до п.9 перехідних положень до Конституції «прокуратура продовжує виконувати функцію нагляду за додержанням та застосуванням законів та функцію попереднього слідства до введення в дію законів, що регулюють діяльність державних органів щодо контролю за додержанням законів, та до сформування системи досудового слідства». А тому додаток пункту 5 до статті 121 Конституції, у якому прокуратура отримує додаткову функцію – «нагляд за додержанням прав і свобод людини і громадянина, додержанням законів з цих питань органами державної влади, органами місцевого самоврядування, їх посадовими і службовими особами», є абсурдом. Суперечливим є і саме формулювання цього пункту, воно потребує тлумачення, не кажучи вже про те, що органи державної влади не додержуються законів, а виконують їх.

Через відсутність в Україні пунктів тимчасового перебування іноземців не забезпечується довгострокове утримання нелегальних мігрантів, під час якого була б змога здійснити ідентифікацію та документування особи. Відсутність єдиної міграційної служби не дає змоги виконувати основні завдання контролю над міграцією, такі як скоординований контроль за в'їздом, перебуванням і виїздом іноземців, міжвідомчий обмін інформацією про осіб, яким видано візи на в'їзд в Україну, які перетнули кордон та яким заборонено в'їзд в Україну. Крім того, в Україні досі немає нормативного документа, який би закладав основи міграційної політики України, визначав її цілі і завдання, механізми й інструменти реалізації, основи для фінансового забезпечення. Хоча згідно з пунктом 10 статті 92 Конституції України засади регулювання демографічних і міграційних процесів визначаються тільки законами України.

Слід звернути увагу на статус України як транзитної держави і пов'язані із цим проблеми нелегальних біженців. В практичній діяльності органів прокуратури непоодинокі випадки зловживання затриманими в Україні особами, які перебували у міжнародному розшуку, наданим їм українським законодавством правом на звернення до компетентного органу із заявою про надання притулку в Україні. Зокрема, предметом розгляду в Державному комітеті України у справах національностей та релігій є заяви громадян інших держав, стосовно яких Генеральною прокуратурою України здійснюється провадження за запитами іноземних правоохоронних органів про їх видачу. Поглиблює цю проблему і тривале перебування таких осіб під вартою. Як свідчить практика, зазначені особи у своїх країнах розшукувалися за скоєння тяжких та особливо тяжких злочинів – вбивства, розбої, торгівля людьми тощо. Під час проведення екстрадиційних перевірок Генеральною прокуратурою України були отримані беззаперечні докази вчинення ними саме злочинів загальнокримінальної спрямованості, які жодним чином не пов'язані із переслідуванням за політичними або релігійними мотивами. Подання заяв про отримання статусу біженця в Україні та подальше, у випадку відмови в цьому, оскарження рішень Державного комі-

тету деяких з цих осіб розглядається як спосіб уникнути відповідальності за вчинений злочин.

Можливість покращити стан нагляду у сфері додержання законів щодо нелегальних мігрантів вбачається у чіткій взаємодії органів, що здійснюють імміграційний контроль на етапах: а) оформлення візи; б) пропуску через державний кордон; в) реєстрації іноземців в органах паспортної служби; г) контролю за мігрантами, які ухиляються від реєстрації; д) оформлення перебування, виїзду осіб, які перебувають на навчанні.

Потребують законодавчого врегулювання питання щодо вдосконалення адміністративного видворення до іноземця чи особи без громадянства, тому слід враховувати наступне:

Адміністративне видворення в залежності від цілей і підстав застосування слід розглядати як захід попередження, як захід припинення або як адміністративне стягнення.

Потребує законодавчої регламентації визнання видворення іноземців і осіб без громадянства як адміністративного стягнення.

Необхідно розмежувати в науці і законодавстві України понять «адміністративне видворення» і «депортація», де депортацію слід розглядати як сукупність примусових заходів, що застосовуються для забезпечення виконання рішення (постанови) про видворення в примусовому порядку.

У законодавстві України необхідно встановити чіткий за змістом перелік обставин видворення іноземців та осіб без громадянства, щоб уникнути розбіжностей в розумінні правових норм компетентними органами (посадовими особами), які безпосередньо застосовують цей захід примусу.

Необхідно передбачити процесуальний порядок видворення іноземців та осіб без громадянства в окремому нормативно-правовому акті, враховуючи особливості провадження у справах про адміністративне видворення як захід попередження чи припинення і особливості провадження у справах про адміністративне видворення як адміністративне стягнення.

Література:

1. Загальна декларація прав людини 1948.12.10 // Бюлетень законодавства і юридичної практики України, 2003, 00, № 3.
2. Конвенція «Про статус біженців», 1951р. Бюлетень законодавства і юридичної практики України, 2002, № 2.
3. Конституція України // Відомості Верховної Ради. – 1996. - № 30.
4. Кодекс адміністративного судочинства України № 2747-IV від 06.07.2005 р. // Відомості Верховної Ради України, 2005, N 35-36 (09.09.2005)
5. Кодекс України про адміністративні правопорушення № 8073-X від 07.12.1984 р. // Відомості Верховної Ради УРСР, 1984, додаток до N 51.
6. Кодекс кримінально-процесуальний України від 28.12.1960 // Відомості Верховної Ради УРСР, 1961, N 2.
7. Кримінальний кодекс України № 2341-III від 05.04.2001 р. // Відомості Верховної Ради України, 2001, N 25-26 (29.06.2001).
8. Закон України «Про прокуратуру» № 1789-XII від 05.11.1991 р. // Відомості Верховної Ради України, 1991, N 53 (31.12.91).
9. Закон України «Про біженців» від // Відомості Верховної Ради (ВВР), 2001, N 47.
10. Закон України «Про звернення громадян» // Відомості Верховної Ради. – 1996. - № 47.
11. Закон України «Про приєднання України до Конвенції про статус біженців та Протоколу щодо статусу біженців» від 10.01.2002 № 2942-III // Урядовий кур'єр, 2002, 01, 29.01.2002 № 18.

12. Закон України «Про правовий статус іноземців та осіб без громадянства» № 3929-ХІІ від 04.02.1994 р. // Відомості Верховної Ради України, 1994, N 23 (07.06.94).
13. Закон України «Про імміграцію» № 2491-ІІІ від 07.06.2001 р. // Відомості Верховної Ради України, 2001, N 41 (12.10.2001).
14. Закон України «Про Державну прикордонну службу України» № 661-ІV від 03.04.2003 р. // Офіційний вісник України, 2003, N 17 (08.05.2003).
15. Угода між Україною та Європейським Співтовариством про реадмісію осіб від 15.01.2008 р. // Відомості Верховної Ради. – 2008. - № 9.
16. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Типового положення про пункт тимчасового перебування іноземців та осіб без громадянства, які незаконно перебувають в Україні» № 1110 від 17.07.2003 р. // Офіційний вісник України, 2003, N 30 (08.08.2003).
17. Наказ Генерального Прокурора України від 8 червня 2006 року № 4/4 гн «Про організацію прокурорського нагляду за додержанням законів органами Державної митної служби та Державної прикордонної служби України» // <<http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1041.18054.0>>
18. Наказ Генерального прокурора України № 3 гн від 19.09.2005р. (остання редакція від 22.11.2007р.) «Про організацію прокурорського нагляду за додержанням і застосуванням законів щодо захисту прав і свобод громадян, державних та публічних інтересів» // <<http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0003900-05>>
19. Наказ МВС № 723/435 від 29.07.2002 «Про затвердження Інструкції про порядок функціонування в органах внутрішніх справ та органах охорони державного кордону України обліку осіб, затриманих за порушення законодавства України про державний кордон та про правовий статус іноземців» // Юридичний вісник України, 2002, 09, № 23.
20. Рибалко Г.С. Прокуратура в механізмі захисту прав людини // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна № 817. – «Серія: Право». Вип. 1 (3).– 2008.
21. Руденко М. Роль прокуратури у захисті прав та свобод людини і громадянина // Юридичний журнал. – 2004. - № 7.
22. Силіна Т. Pro і contra приєднання України до Конвенції ООН про статус біженців // газета «Дзеркало тижня», №44 (368), 10-16 листопада 2001 р.
23. Судові та інші правоохоронні органи України. — К.: МАУП, 2004.
24. Жиліна Л. С. Прокурорський нагляд за додержанням законів при провадженні слідчих дій : Дис... канд. наук: 12.00.10 - 1999.
25. Цакадзе Н.Ч. Проблеми нагляду за додержанням і застосуванням законів (загальний нагляд) в Україні // Ученые записки Таврического национального университета им. В. И. Вернадского. Серия «Юридические науки». Том 21 (60), № 1. 2008 г.

Чорнобай Д.В.*

ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЗА ПРАВОМІРНУ ДІЯЛЬНІСТЬ В ЗАГАЛЬНОМУ МІЖНАРОДНОМУ ПРАВІ

The article is dedicated to International liability for injurious consequences arising out of acts not prohibited by the common international law (International liability in case of loss from transboundary harm arising out of hazardous activities).

Наукове дослідження на дану тему зумовлене тим, що в світовій спільноті на сьогоднішній день все частіше мають місце факти негативних наслідків правомірних дій міжнародно-правових суб'єктів. Тому питання міжнародної відповідальності за правомірну діяльність в рамках загального міжнародного права набуло особливої значущості в сучасних умовах науково-технічного прогресу та розвитку комунікативних відносин між державами.

Аналіз та дослідження цієї проблематики дозволяє виявити недосконалість нормативно-правової бази, яка не охоплює увесь спектр питань, що виникають в процесі правовідносин, немає упорядкованої, кодифікованої структури, недосконалий механізм компенсацій та санкцій. А різноманітність джерел загального міжнародного права, в яких визначається сукупність добровільно взятих на себе прав і обов'язків суб'єктів міжнародного права в залежності від сфери інтересів їхньої діяльності, нерідко призводять до невизначеності порядку врегулювання виникаючих проблем часто створюючи колізії у міжнародному праві.

Теоретичні та методичні засади проблеми міжнародної відповідальності за правомірну діяльність суб'єктів міжнародного права, їх прилучення до формування правозабезпечення, та шляхи впровадження її реального потенціалу, зокрема у формуванні якісного швидкого здійснення і визначення необхідних загальноновизнаних процедур, досліджуються Комісією міжнародного права (International Law Commission – ILC) з 1978 року, що розглядає проблему міжнародної відповідальності за трансграничний збиток унаслідок по суті небезпечної, але законної діяльності, здійснюваної в рамках національної юрисдикції. Ця проблема розглядається під назвою «Міжнародна відповідальність за згубні наслідки дій, не заборонених міжнародним правом». На своїй п'ятдесят третій сесії в 2001 році Комісія завершила підготовку проекту договору під назвою «Міжнародна відповідальність за згубні наслідки дій, не заборонених міжнародним правом» (запобігання трансграничної шкоди від небезпечних видів діяльності») в другому читанні і ухвалила рішення рекомендувати Генеральній Асамблеї, щоб на основі проекту договору Генеральна Асамблея розробила конвенцію. В проекті договору розглядається поняття запобігання в контексті ліцензування і регулювання небезпечних видів діяльності. Тому запобігання, як процедура або як обов'язок, торкається етапу, передування нанесенню значної шкоди або збитку. В проекті договору підкреслюється, що запобігання повинне бути переважною стратегією, оскільки компенсація часто не дозволяє відновити ситуацію, що існувала до

* здобувач кафедри порівняльного та європейського права Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Науковий керівник: проф. Білас І. Г.

аварії. Проект договору не обмежує і не суперечить яким-небудь зобов'язанням держав-учасників інших відповідних договорів і не зачіпає правил звичаєвого міжнародного права [1]. Що стосується сфери застосування, проект договору застосовується до видів діяльності, не забороненим міжнародним правом, пов'язаним з ризиком спричинення значної трансграничної шкоди унаслідок їх фізичних наслідків [2]. На країну походження (тобто держава, на території якої або в рамках юрисдикції і контролю плануються або виконуються роботи) [3] покладається обов'язок по вживанню всіх необхідних заходів для запобігання значної трансграничної шкоди або для мінімізації ризику такої шкоди [4]. В країні походження потрібне створення системи ліцензування небезпечних видів діяльності [5] таке ліцензування повинне ґрунтуватися на оцінці ризику трансграничної шкоди [6]. Якщо результати оцінки свідчать про ризик нанесення значної трансграничної шкоди, держави, які можуть постраждати, повинні бути повідомлені і забезпечені технічною і іншою, що відноситься до справи, інформацією. Зацікавлені держави повинні консультуватися про те, яких заходів необхідно вжити для запобігання значної трансграничної шкоди. Що стосується надзвичайних ситуацій, країна походження повинна розробити плани дій в надзвичайних обставинах і повідомити кожну державу, на яку можуть розповсюджуватися наслідки надзвичайної ситуації [7].

На п'ятдесят шостій сесії в 2004 році Комісія прийняла в першому читанні проект восьми принципів про розподіл збитків у разі трансграничної шкоди в результаті небезпечних видів діяльності. Навіть якщо країна походження повністю виконує свої зобов'язання по запобіганню відповідно до проекту договору про запобігання, можуть траплятися, проте, аварії або інші інциденти, що приводять до трансграничних наслідків. Задача проекту принципів про розподіл збитків у разі трансграничної шкоди в результаті небезпечних видів діяльності полягає в забезпеченні того, щоб ті, хто постраждав (включаючи держави) від шкоди або поніс збиток (включаючи екологічний збиток) в результаті аварій, пов'язаних з небезпечними видами діяльності, отримали негайну і адекватну компенсацію (принцип 3). Передбачається, що проект принципів сприятиме подальшому розвитку міжнародного права в цій області як за рахунок представлення державам відповідного керівництва відносно небезпечних видів діяльності, не охоплених конкретними договорами, так і за рахунок визначення того, які питання повинні розглядатися в таких договорах. Тому в преамбулі наголошується, що необхідні заходи щодо компенсації можуть проводитися згідно міжнародним угодам, що розповсюджуються на конкретні види діяльності, а у принципі 7 міститься заклик до держав співпрацювати в розвитку відповідних міжнародних угод щодо запобігання і компенсації, пов'язаної з конкретними небезпечними видами діяльності, на глобальній, регіональній або двосторонній основі.

Принципи є загальними і залишковими по своєму характеру. Різні види діяльності вимагають різних підходів. В преамбулі роз'яснюється, що держави несуть відповідальність згідно міжнародному праву за виконання своїх зобов'язань по запобіганню. Тому проект принципів не обмежує і не завдає збитку правилам, що відносяться до відповідальності держави, і будь-якому позову або вимозі згідно цим правилам у разі порушення зобов'язань по запобіганню. Настійна необхідність широкого визнання продиктувала вибір формулювання «принципи», а не «договір». ІЛС, проте, залишила за собою право переглянути остаточну форму цього інструменту в другому читанні з урахуванням коментарів і зауважень урядів. Сфера застосування проекту принципів така ж, як і сфера застосування проекту договору про запобігання, це означає, що вони застосовуються по відношенню до трансграничного збитку унаслідок видів діяльності, не заборонених міжнародним правом, які пов'язані з ризиком спричинення значної трансграничної шкоди через їх фізичні наслідки (принцип 1). Кожній державі буде пред'явлена вимога вжити заходів по забезпеченню компенсації жертвам трансграничного збитку, викликаного небез-

печними видами діяльності, здійснюваної на його території або іншим способом що відноситься до його юрисдикції або контролю (принцип 4). Такі заходи повинні включати накладення строгої відповідальності на оператора небезпечного виду діяльності, а також вимога, щоб оператор створював і підтримував стійке фінансове положення. Для мінімізації трансграничного збитку унаслідок аварії держави (за допомогою оператора) повинні вжити негайних і ефективних у відповідних заходів (принцип 5). До таких заходів відноситься негайне повідомлення країн, які потенційно можуть постраждати. Держави повинні забезпечити належні процедури для забезпечення компенсації жертвам трансграничного збитку (принцип 6). До таких процедур повинні відноситися процедури прискороного і недорогого врегулювання міжнародних позовів і доступ іноземних громадян до ефективних національних адміністративних і судових механізмів. Держави повинні вжити законодавчих, нормативних і адміністративних заходів для реалізації проекту принципів (принцип 8) [8].

Відповідальність за правомірну діяльність, можна вважати, розпочалася з теми «режим компенсації за забруднення моря нафтою» [9].

В 1969 році під егідою Міжнародної морської організації (ІМО) був розроблений режим міжнародної відповідальності за правомірну діяльність з метою надати компенсацію за uszkodження, викликаного розливом нафти з танкерів. Рамки даного режиму спочатку були закладені Міжнародною конвенцією по цивільній відповідальності за збиток від забруднення нафтою від 1969 року (Конвенція по цивільній відповідальності від 1969 р.) і Міжнародною конвенцією про створення міжнародної фундації для компенсації збитку від забруднення нафтою від 1971 року (Конвенція про створення фундації від 1971 року). Ці конвенції ввійшли з силу в 1975 і 1978 роках.

У 1992 році під егідою ІМО, були внесені зміни в Конвенції 1969 і 1971 років. Переглянуті Конвенції, які відомі під назвою Конвенція про цивільну відповідальність від 1992 року і Конвенція про фундацію від 1992 року, ввійшли від 30 травня 1996 року. На 1 березня 2007 р. 115 країн ратифікували Конвенцію про цивільну відповідальність від 1992 року і 99 країн ратифікували Конвенцію про фундацію від 1992 року [10].

Оскільки все більше країн відмовлялися від Конвенцій 1969 і 1971 років і ратифікували Конвенції 1992 г, старий режим втратив своє значення. Конвенція про фундацію від 1971г. втратила силу 24 травня 2002р., коли число її підписантів впало нижче 25. Фундація від 1971р, таким чином, знаходиться в процесі припинення операцій, але він продовжить свою роботу до тих пір, поки не будуть здійснені всі розрахунки по незавершених позовах по аваріях, що відбулися до 24 травня 2002р. [11].

Ухвалено Протокол про створення допоміжної фундації в 2003р.

До теперішнього часу 20 держав ратифікували Протокол. Допоміжна фундація надає додаткову компенсацію на більш високі суми, ніж передбачалося Конвенцією про фундацію про збиток від забруднення від 1992р., в тих країнах, які приєдналися до Протоколу Конвенції від 1969 і 1971 рр. дали визначення «збитку від забруднення» як збиток або збиток, викликаний забрудненням. Визначення «збитку від забруднення» в Конвенціях. З 1992 року в Протоколі про допоміжну фундацію сформульовано поняття практично в тих же словах, як і в ранніх Конвенціях, з додаванням фрази для роз'яснення, що компенсація збитку, нанесеного навколишньому середовищу, на відміну від втрати прибутку в результаті такого збитку, обмежена витратами на покриття розумних заходів по проведенню відновних робіт у минулому або в майбутньому. Збиток від забруднення» включає вартість превентивних заходів в розумних межах, тобто мер по запобіганню або мінімізації збитку від забруднення [12].

По цьому режиму відповідальність за збиток від забруднення, викликаного витоком стійкої нафти з танкера, каналізується зареєстрованому власнику, виключаючи інші сто-

рони, а саме фрахтувальника, що управляє або оператора судна. Відповідальність є строгою, що означає, що власник може уникнути відповідальності тільки по дуже обмеженій кількості причин, але вона є лімітованою по сумі. Зобов'язання власника повинне бути забезпечено страховкою або іншим фінансовим забезпеченням, яке дає можливість позивачам звернутися з позовом безпосередньо до страхувальника або іншої особи, що надає фінансове забезпечення. Це зобов'язання, проте, застосовується тільки відносно суден, що перевозять більше 2000 тонн нафти як вантажу [13]. Якщо компенсація в рамках Конвенції про цивільну відповідальність від 1992 року виявляється недостатньою, Фондація від 1992 року надає додаткову компенсацію [14].

Відповідальність **за ядерний збиток** обов'язок компенсації за заподіяне ушкодження покладають на оператора ядерної установки. Таким чином, вони звільняють всю решту сторін, що беруть участь в процесі вироблення ядерної енергії, від виплати компенсації. В 1957 році під егідою Економічної комісії ООН для Європи (ОЕЕС) почалися переговори, в яких взяли участь, окрім інших, постачальники із США і європейські агентства страховок. Паризька конвенція про відповідальність перед третьою стороною в області ядерної енергії (1960 р.) накладає на оператора виняткову відповідальність незалежно від наявності (US\$295 мільйонів) вини.

На відміну від режиму відповідальності за нафтове забруднення, у разі відповідальності за ядерний збиток переслідувалася мета не розширення відповідальності, а її обмеження - і відносно відповідальних осіб, і відносно самої суми.

Паризька конвенція має на своїй меті забезпечити достатню і відповідну компенсацію для потерпілих в результаті ядерного інциденту, під яким розуміється послідовне ядерне зараження, а не нормальний або керований викид радіації. Вона охоплювала ядерні установки для утилізації ядерних матеріалів на передуючій закритті стадії і ядерні установки в процесі висновку з експлуатації, але не включала в поняття реактора так звані «субкритичні конструкції» і малі кількості матеріалів зовні ядерної установки, а також інші типи ядерних речовин, як, наприклад, повторно перероблений уран. Вона звичайно застосовується у разі ядерних інцидентів з ядерними установками або при перевезенні радіоактивних матеріалів і відносно збитку, нанесеного індивідуальним громадянам або їх майну на території країни-учасниці, включаючи територіальні води, якщо національне законодавство країни-учасниці, на території якої знаходиться ядерна установка несучого відповідальності оператора, не передбачає інакше згідно статті 2 [15]. Віденська конвенція відрізняється від Паризької в тому, що вона застосовується у випадках ядерного збитку на території країни-учасниці і на або над морем за межами територіальних вод незалежно від того, де відбувся інцидент, але не застосовується у випадках ядерного збитку на території країни, учасницею конвенції, що не є. Окрім цього, визначення ядерної установки не може бути змінено, тобто не можна додавати або виключати які-небудь ядерні конструкції, ядерне паливо або ядерні речовини з тих понять, які охоплює Конвенція.

Першим договором про регулювання космічного простору став Договір про принципи діяльності держав по дослідженню і використуванню космічного простору, включаючи Місяць і інші небесні тіла, прийнятий в 1966 році (Treaty Legal Principles Governing Activities States in Exploration and Use Outer Space). Цей договір зобов'язав держави здійснювати спостереження і контроль за будь-якою діяльністю, початою з їх території, і накладає на них відповідальність за будь-який збиток в результаті цієї діяльності.

У 1972 році була створена Конвенція про міжнародну відповідальність за збиток, заподіяний космічними об'єктами (Convention on International Liability for Damage Caused Space Objects), яка паралельно із звичаєвим міжнародним правом визначає механізм відшкодування. Відшкодування збитку може здійснюватися тільки між державами; на компанії страховок, несучі відповідальність індивідуальні особи, національні суди і

індивідуальних потерпілих цей режим не розповсюджується. Проте економічні аспекти відшкодування не були важливим питанням при створенні цієї Конвенції [16].

Конвенція визначає безумовну відповідальність держави, що здійснила запуск за збиток, нанесений космічними об'єктами, включаючи компоненти космічного об'єкту, а також пускової платформи, і їх компонентів, що знаходяться на поверхні землі і на космічному кораблі, що знаходиться у польоті.

За збиток, нанесений при транспортуванні небезпечних вантажів: Конвенція Європейської економічної комісії ООН (UNECE) про цивільну відповідальність за збиток, заподіяний при перевезенні небезпечних вантажів автомобільним, залізничним і внутрішнім водним транспортом, 1989 р. (CRTD), створена при підтримці Європейської економічної комісії ООН (UN/ECE), 1996 р. і глобальна Міжнародна конвенція про відповідальність і компенсацію за ушкодження у зв'язку з перевезенням морем небезпечних і шкідливих речовин, 1996 рік (International Convention on Liability and Compensation for Damage in connection with Carriage Hazardous and Noxious Substances Sea), створена при підтримці Міжнародної морської організації (ІМО). Жодна з них не діє на сьогоднішній день, і на-вряд чи вони коли-небудь вступлять в силу [17].

Як видно з вищесказаного, процес розробки підходів, що триває впродовж останніх 50-и років по вирішенню питань відповідальності за згубні наслідки дій незаборонених міжнародним правом, має своїм продовженням прагнення світової спільноти до виявлення єдиного, зрозумілого усім, підходу до проблем, що ставлять питання якості життя на землі.

Список використаної літератури та джерел інформації:

1. Проект договору під назвою «Міжнародна відповідальність за згубні наслідки дій, не заборонених міжнародним правом» ст. 18;
2. Проект договору під назвою «Міжнародна відповідальність за згубні наслідки дій, не заборонених міжнародним правом» ст. 1;
3. Там же: ст. 2;
4. Там же: ст. 3;
5. Там же: ст. 6;
6. Там же ст. 7;
7. Там же: ст. 16 та 17;
8. Відповідальність і відшкодування в контексті параграфу 2 Статті 14 Конвенції Про біологічну різноманітність. Нові відомості про зміни відповідних профільних міжнародних і регіональних правових інструментів і про зміни в міжнародному приватному праві UNEP/CBD/EG-L&R/INF/1, 19 вересня 2005 року, Монреаль, 12-14 жовтня 2005 року;
9. <http://www.iopcfund.org/history.htm>;
10. Chester Dr. Brown: A Common Law of International Adjudication, 2009;
11. З часу свого заснування в 1978р. жовтні. Фондація від 1971 р. до 2005р. грудня. Брав участь у виплаті по позовах в результаті 100 аварій. Загальна сума виплатили Фондацією від 1971 року компенсацій склала J329 мільйонів (US\$631 мільйонів); Звіт про діяльність міжнародної фондації компенсації збитків в результаті нафтового забруднення від 2005 року;
12. Звіт про діяльність Міжнародної фондації компенсації збитків від нафтового забруднення в 2009р;
13. Див. статтю VII, 1, 1992 Конвенції про цивільну відповідальність;
14. Див. статтю 2 1992 Конвенції про фондацію, яка описує мету Конвенції, і статтю 4, яка описує обставини, при яких Фондація від 1992р. виплатить компенсації;

15. Зобов'язання і відповідальність у зв'язку із забрудненням води в результаті промислових аварій, МР.WAT/2001/1/Add.2, СР.ТЕІА/2001/1/Add.2;
16. Thomas Gehring-Markus Jachtenfuchs: Відповідальність за трансграничний екологічний збиток – у напрямку до режиму загальної відповідальності? EJIL, Vol. 4 1993;
17. Катаріна Куммер Пейрі: Міжнародна цивільна відповідальність за спричинення екологічного збитку: Отримані уроки, 2009;
18. <http://www.ecolife.org.ua/laws/index.php>;
19. Словарь международного права. Москва, 2006р.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА ТА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Заблоцька Р.О.*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ТОРГОВЕЛЬНИХ ОБМЕЖЕНЬ У МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ

There is increasing evidence that services liberalization is a major potential source of welfare gain, and that the performance of service sectors, and thus services policies, may be an important determinant of trade volumes, the distributional effects of trade, and economy-wide growth. This paper analyze one of the methodologies for measuring barriers in trade in services.

Торговельні бар'єри впливають на можливість національних фірм конкурувати з іноземними компаніями, оскільки зазвичай стають причиною різниці між цінами на світовому та внутрішньому ринках. Відома теорія митного союзу Я.Вайнера є загальноприйнятим методом аналізу впливу торговельних бар'єрів на добробут країни. Однак у випадку торгівлі послугами використання традиційного тарифного підходу не завжди дозволяє встановити розмір торговельних бар'єрів.

Доцільнішим способом є концепція, яка розглядає тарифний еквівалент як еквівалент податку на діяльність іноземних постачальників послуг у процесі конкуренції з вітчизняними компаніями. Іншими словами, тарифні еквіваленти можуть сприйматися як теоретичні тарифи, розраховані на створення економічного ефекту, подібного до ефекту реальних тарифів. Чим вищі тарифи, тим вища ціна на послуги, і тому тарифний еквівалент є виміром відсоткового підвищення ціни в результаті встановлення торговельних бар'єрів у порівнянні зі станом відсутності таких бар'єрів у торгівлі послугами. Такий концептуально корисний спосіб використовується багатьма науковцями в дослідженнях впливу торговельних обмежень на економічний розвиток як окремої країни, так і світового господарства в цілому.

Тарифний еквівалент (TE) вимірюється як:

$$TE (\%) = [(P_f^1 - P_f^0) / P_f^0] \cdot 100 ,$$

де P_f^1 – ціна послуг, які постачаються іноземними виробниками за наявності бар'єрів;

* доктор економічних наук, доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

P^0_f – ціна послуг, які постачаються іноземними виробниками за відсутності бар'єрів.

Роль торговельних бар'єрів у світлі концепції тарифного еквіваленту необхідно розглядати через основні способи здійснення міжнародних транзакцій у сфері послуг.

Перший спосіб стосується транскордонної торгівлі такими послугами, як телекомунікації, котрі передаються по всьому світові дещо подібно до торгівлі товарами. У цьому випадку іноземні постачальники забезпечують національних покупців послугами через міжнародні комунікаційні мережі. Наприклад, французька телекомпанія може надавати свої послуги замовнику в Мексиці, конкуруючи з місцевими фірмами. Торговельний бар'єр тут являє собою обмеження входу французької фірми на мексиканський ринок телекомунікацій, дискримінаційні податки на її операції або обмеження користування мексиканських споживачів її послугами. Тарифний еквівалент усіх названих бар'єрів буде визначатися як податок на діяльність французької компанії у Мексиці, який одночасно впливає і на місцевих постачальників та споживачів. Стосовно ж торгівлі товарами простий тарифний еквівалент може не передбачити всі ці ефекти, особливо в умовах недосконалої конкуренції. Навіть за наявності досконалої конкуренції такий еквівалент навряд чи буде помітний як проста різниця у цінах. У даному конкретному випадку не існує світової ціни на мексиканські телекомунікаційні послуги, з якою можна було б порівняти націнки мексиканських компаній, тому тип та ціна послуги частково залежать від місцезнаходження споживача.

Другий спосіб здійснення міжнародних транзакцій у сфері послуг передбачає перебування споживача на території країни виробника послуги (наприклад, туристичні послуги чи послуги в галузі освіти). У даному випадку світова ціна не може бути критерієм для їх визначення. Скажімо, недоцільно порівнювати «світову ціну» відвідання Тадж-Махалу або навчання в Гарвардському університеті з цінами аналогічних послуг десь у Бразилії. У випадку існування в Бразилії обмежень на подорожі її громадян до Індії або США з метою споживання згаданих послуг ця обставина змінить внутрішній стан туристичних послуг і освітніх установ у Бразилії. Такі обмеження можуть бути виміряні, як еквівалент податку на виїзд та відвідання громадянами Бразилії цих країн та об'єктів.

Третій спосіб міжнародної торгівлі послугами, напевно, є найбільш загальним і важливим. Це забезпечення комерційної присутності як результат прямих іноземних інвестицій. Майже будь-яка послуга може бути надана фірмами однієї країни споживачам в іншій країні, якщо іноземним компаніям дозволено встановлювати комерційну присутність в цій країні. Це легко побачити на прикладі таких туристичних послуг, як відвідання Євро-Діснею у Франції. Даний тип послуги можливо порівняти з аналогічною послугою у США, але це порівняння навряд чи буде коректним. Було би помилкою визначати торговельний бар'єр через вищу вхідну ціну в Євро-Дісней у Парижі порівняно з Флоридою або констатувати відсутність торговельного бар'єру через нижчу ціну на гамбургер в Аргентині, ніж у Нью-Йорку. В обох випадках ціни залежать як від вартості місцевої робочої сили та сировини, так і від торговельних бар'єрів. Іноземні постачальники послуг можуть стикатися з перешкодами як при входженні на ринок, так і при дальшому функціонуванні, а ефекти від застосування торговельних обмежень такі самі, як і від існування податків.

Четвертий спосіб надання послуг пов'язаний із тимчасовим рухом робочої сили між країнами. Праця сама є послугою, яка може бути запропонована шляхом міжнародної торгівлі, зазвичай у формі спеціальних програм із запрошення робітників-іммігрантів. Той факт, що статистичні дані про торгівлю послугами цим способом порівняно невеликі,

свідчить про високі бар'єри в переміщенні робочої сили між країнами. Тарифний еквівалент бар'єрів тут може бути вимірний як різниця у реальній заробітній платі між країнами за певними видами праці.

Таким чином, для всіх чотирьох способів торгівлі послугами на світовому ринку можна вивести свого роду тарифний еквівалент торговельних бар'єрів.

Концептуальною основою аналізу міжнародних транзакцій послугами та торговельних бар'єрів у цій сфері слугує модель загальної рівноваги. Ця модель використовує дані про попит і пропозицію з метою виявлення ефектів торговельних обмежень у сфері послуг на ціни на внутрішньому ринку, а також дані про попит та кількість послуг, які постачають національні та іноземні компанії. За допомогою графічного методу продемонструємо, як бар'єри у торгівлі послугами можуть бути виміряні через тарифний еквівалент.

Для нашого аналізу використаємо три випадки:

■ *випадок 1* – національні та іноземні фірми висококонкурентні та їхні послуги мають високу ступень субституції;

■ *випадок 2* – послуги вітчизняних та іноземних фірм мають низький рівень субституції та відповідно різні ціни;

■ *випадок 3* – монопольне становище національної компанії на ринку та обмеження входу на нього іноземних постачальників послуг.

Ефекти торговельних бар'єрів у сфері послуг та, відповідно, тарифного еквіваленту в цих випадках будуть залежати від конкурентоспроможності національних та іноземних компаній і ступеня субституції між послугами, які пропонують усі постачальники.

Рисунок 1 показує випадок функціонування національного ринку послуг, коли на ньому присутні як вітчизняні, так і іноземні постачальники. Ми припускаємо, що всі вони конкурентні та їхні послуги є субститутами. Іноземні агенти можуть постачати послуги на національний ринок всіма чотирма наведеними способами, хоча ступінь субституції між іноземними та вітчизняними послугами може різнитися залежно від способу торгівлі.

Горизонтальна вісь на рисунку 1 показує кількісну пропозицію та рівень споживання послуг з боку національних споживачів. Сюди включена кількість послуг, придбаних за кордоном (як у випадку торгівлі способом 2), котрі одночасно вважаються такими, що конкурують з національними постачальниками послуг. Крива попиту D має спадний нахил відносно ціни P , яка є однаковою для всіх постачальників.

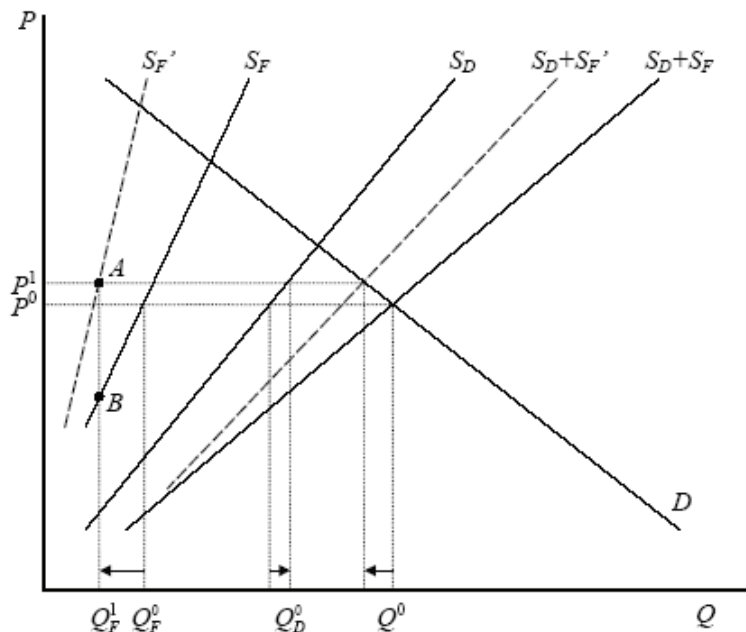


Рис. 1. Досконала конкуренція та субституція послуг для національних та іноземних компаній

Криві пропозиції для двох постачальників, вітчизняних та іноземних, мають висхідний нахил. Ця крива S_D для національних компаній та крива S_F для іноземних. За відсутності будь-яких бар'єрів у торгівлі послугами крива відносної пропозиції послуг має форму лінії, позначеної як S_D+S_F . Ціна P^0 встановлюється в точці перетину кривих пропозиції та попиту, кількість споживаних послуг складає Q^0 , і вона розподілена між національними фірмами (Q^0_D), та іноземними (Q^0_F).

Припустимо, що в країні вводиться бар'єр з метою обмеження діяльності іноземних компаній на ринку. Це може привести до збільшення витрат іноземних фірм та зсуву кривої пропозиції вище, або до обмеження чи скорочення кількості послуг, які вони постачають, зсуваючи криву пропозиції ліворуч. Таким чином, крива S_F зсувається угору та вліво до положення S'_F , а крива сукупної пропозиції S_D+S_F – до положення $S'_D+S'_F$. В результаті цього зростає ціна на послугу до рівня P^1 , зменшується загальна кількість продажів та збільшується кількість продажів послуг вітчизняних компаній. Продажі іноземних компаній зменшуються з Q^0_F до Q^1_F , що означає скорочення імпорту послуг через застосування бар'єрів.

Тарифний еквівалент такого типу бар'єрів може бути визначений як **адвалерний податок** на послуги іноземних постачальників, який має такий самий ефект. Цей вид податку, підвищуючи витрати іноземних компаній, спричинить зміщення кривої пропозиції на розмір податку. Внаслідок цього податок, який зміщує криву іноземної пропозиції S_F угору через точку А до S'_F , і є тарифним еквівалентом. Таким чином, тарифний еквівалент є відсотковим співвідношенням значень точки А і точки В. Треба зазначити, що на рисунку .1 тарифний еквівалент не може бути розрахований з наявних або змінних цін, і тому підвищення ціни послуг на національному ринку значно менше, ніж тарифний еквівалент бар'єру, що спричинив цей ефект.

Однак є окремий випадок, коли тарифний еквівалент дорівнюватиме значимості зміни цін. Це трапляється, коли існує досконала конкуренція і крива іноземної пропозиції має вигляд горизонтальної лінії на рівні ціни P^0_f , а ефект від торговельних бар'єрів полягає у підвищенні витрат іноземних компаній до рівня P^1_f (рис. 2). Тоді обидві криві іноземної пропозиції є горизонтальними, а тарифний еквівалент вимірюється величиною, на яку змінюються ціни. В межах того, що емпіричне вимірювання тарифних еквівалентів базується на наявних цінах, горизонтальні криві іноземної пропозиції є окремим випадком, який використовується в моделі аналізу з участю малої країни, що не впливає на рівень світових цін на послуги.

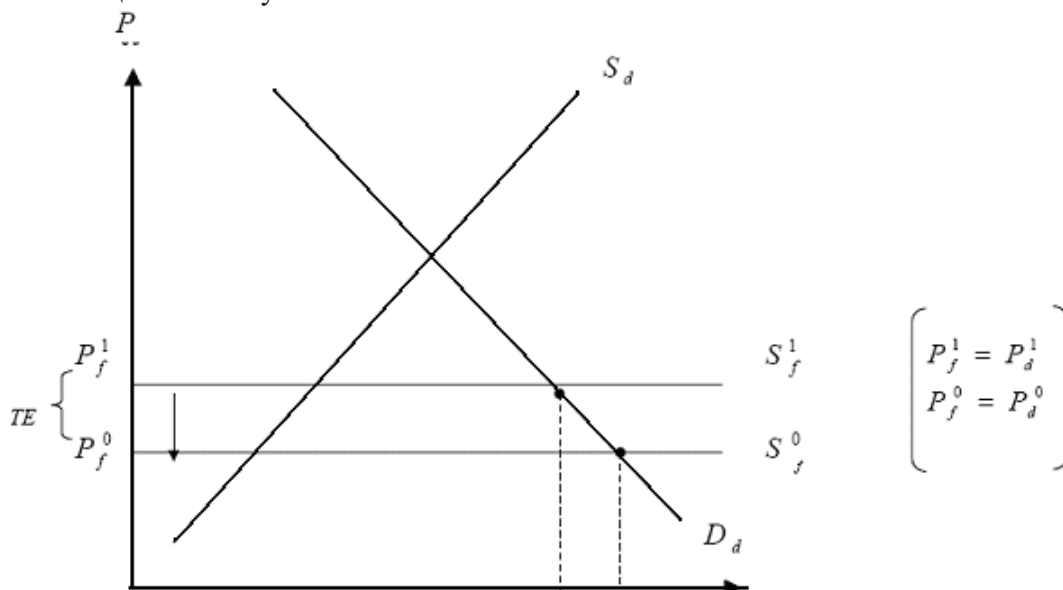


Рис. 2. Тарифний еквівалент бар'єрів у випадку малої країни та досконалої субституції

Рисунок 3 показує становище, коли послуги національних та іноземних компаній мають низький рівень субституції та відповідно відрізняються в цінах. Тут потрібно окремо розглядати ринки національного постачальника послуг та іноземного, а також брати до уваги припущення про недосконалу субституцію двох послуг. Для такого аналізу необхідно зазначити, що попит на послуги в кожній країні залежить від рівня ринкової ціни в країні торговельного партнера. На рисунку 3 бачимо криві попиту і пропозиції, кількості та ціни без будь-яких бар'єрів з індексом 0 – та все це за наявності торговельного бар'єру з індексом 1. Введення бар'єру зсуває криву іноземної пропозиції вліво та вгору до рівня S^1_f та призводить до збільшення цін на обох ринках до P^1_f та P^1_d , що у свою чергу зсуває обидві криві попиту вправо. Як і у випадку з припущенням про субституцію послуг, введення торговельного бар'єру збільшує кількість послуг національного виробництва та зменшує пропозицію іноземних постачальників. Як видно з рисунка, тарифний еквівалент визначається як відсоткове співвідношення, за якого крива іноземної пропозиції після введення торговельного бар'єру S^1_f знаходиться вище, ніж попередня крива пропозиції S^0_f , тобто маємо співвідношення значень точки А і точки В.

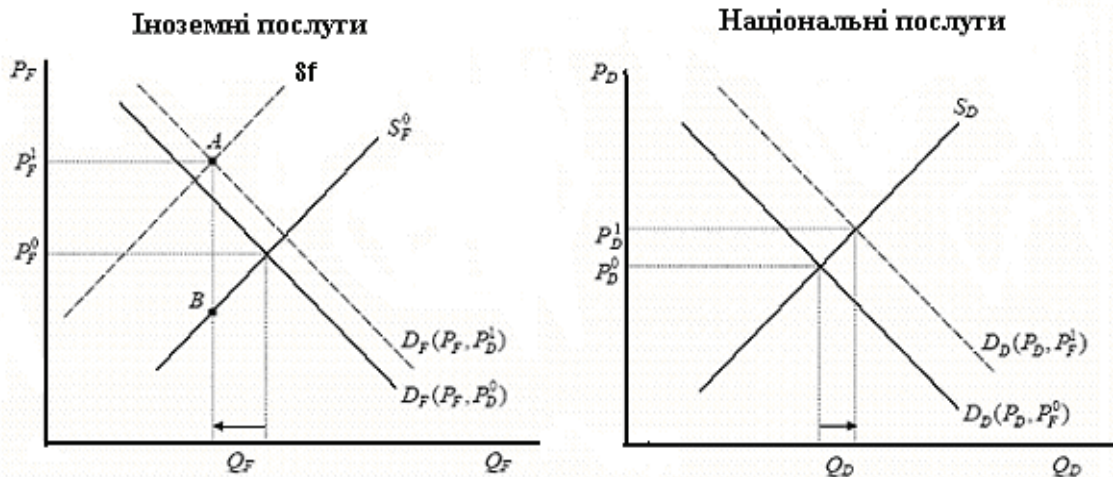


Рис. 3. Недосконала конкуренція та низька субституція послуг для іноземних та національних компаній

До цього часу ми припускали, що ринки послуг в обох країнах конкурентоспроможні. Але це не досить коректно щодо ринків, які характеризуються монопольною чи олігопольною конкуренцією. На ринках такого типу бар'єри в торгівлі послугами перешкоджають входу на ринок нових постачальників, посилюють позиції національних монополій та обмежують міжнародну торгівлю більшою мірою, ніж зростає виробництво послуг внутрішніми виробниками. На рисунку 4 бачимо випадок, коли існує єдина національна монополія поряд із конкуруючими іноземними постачальниками послуг. У разі безперешкодного входу на ринок ринкова ціна буде P^0 . У цьому випадку обсяг виробництва послуг вітчизняним монополістом, чії витрати зростають разом із граничними витратами MC , становитиме Q^0_D . Загальні продажі на національному ринку складуть Q^0 , а частка продажів послуг іноземними фірмами дорівнюватиме $Q^0_F = Q^0 - Q^0_D$.

Припустимо, що національна економіка вводить торговельний бар'єр, який збільшує витрати іноземних агентів при постачанні послуг на ринку країни, яка вводить обмеження. Ефектом від цього буде збільшення кількості продажів національних постачальників послуг разом із зростанням їхніх граничних витрат MC та зменшенням продажів іноземних компаній. Якщо витрати іноземних постачальників послуг перевищать ціну P_a (точка перетину національних кривих граничних витрат MC та попиту D), тоді іноземні продажі знижуються до нуля.

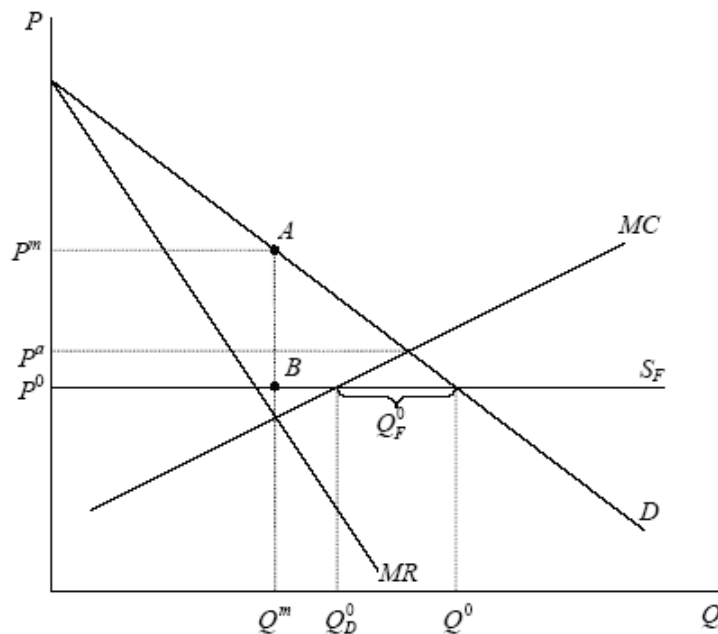


Рис. 4. Монополістична конкуренція у випадку існування бар'єрів

Таким чином, національний виробник може призначити таку ціну, що іноземному постачальнику послуг буде не вигідно залишатися на цьому ринку. Тож місцева компанія отримує можливість монополізувати ринок. У даному випадку тарифним еквівалентом торговельного бар'єру є величина, яка збільшує іноземні витрати на $P^m - P^0$. Однак якщо крива іноземної пропозиції спрямована вгору, а не є горизонтальною, тоді буде важче зробити аналіз і визначити розмір тарифного еквіваленту. Втім, ми можемо зробити висновок, що у випадку монопольного становища національного виробника тарифний еквівалент бар'єру на вхід на ринок для іноземних постачальників послуг визначатиметься як різниця між монопольною та конкурентною цінами.

Наведені графічні приклади, звичайно, не дають відповіді на всі можливі випадки економічного впливу бар'єрів. В реальності існує чимало інших співвідношень недосконалої субституції між послугами національних та іноземних фірм, ступенів конкурентоспроможності компаній тощо. До того ж різні індустрії послуг мають багато специфічних ознак, які не просто піддаються вимірюванню чи теоретичному моделюванню.

Вимірювання обмежень у торгівлі послугами схоже на вимірювання нетарифних бар'єрів, які лімітують торгівлю товарами. Проте аналіз бар'єрів у торгівлі послугами є більш складним, тому що необхідно враховувати різні способи постачання послуг на світовий ринок, а не обмежуватися транскордонною торгівлею.

На сьогодні маємо цілу низку методологій вимірювання обмежень у торгівлі послугами. Ці методології можна поділити на три групи:

- перші вимірюють рівень обмежень на торгівлю послугами, перетворюючи якісну інформацію про бар'єри у порівняно кількісну інформацію;
- другі вимірюють вплив торговельних обмежень на цінову маржу та обсяги торгівлі послугами;
- треті вимірюють кількісний вплив бар'єрів на торгівлю послугами.

Розуміння цих методологій у край важливо для визначення економічних та соціальних наслідків лібералізації торгівлі послугами.

Обмежувальні засоби в торгівлі послугами звичайно вимірюються за допомогою індексів. Індекс – це ваговий коефіцієнт, яка перетворює якісну інформацію про торговельні бар'єри в кількісну, використовуючи шкалу оцінок для певної категорії обмежень.

Індекс торговельних обмежень (ІТО) був розроблений Дж. Андерсоном для Світового Банку на початку 1990-х років. Він є теоретично добре обґрунтованим показником рівня протекціонізму і дає можливість провести оцінку дії нетарифних заходів.

Метод розрахунку індексу такий: спочатку бар'єри класифікуються за обмежувальними категоріями з відповідною вагою. Вага того чи іншого бар'єру визначається на підставі важливості категорії, тобто наскільки бар'єр цієї категорії впливатиме на вступ на ринок або функціонування постачальників послуг. Це означає, що вага будь-яких інших аналогічних бар'єрів може різнитися залежно від сектора послуг. Сума всієї ваги по всіх категоріях дорівнює 1. Оцінка кожної категорії знаходиться в межах від 0 (найменш обмежувальні бар'єри або їх відсутність) до 1 (найбільш обмежувальні бар'єри). ІТО виводиться шляхом розрахунку добутків значення ваги та відповідних оцінок по кожній категорії та наступного додавання цих добутків.

Більшість дослідників використовують при розрахунку ІТО значення ваги від 0 до 1 для відповідних бар'єрів. Але деякі використовують і іншу шкалу: наприклад, С. Клаессенс та Т. Гласнер [1], Г. МакГвайр та М. Шуле [2; 250], Т. Воррен [3]. Проте, на наш погляд, у вимірюванні торговельних бар'єрів точність результатів більш важлива, ніж шкала або масштаб.

Будь-яка методологія вимірювання торговельних бар'єрів має такі етапи:

- *етап 1: збирання інформації про торговельні бар'єри.* Ця інформація міститься в таких джерелах, як МВФ, Світовий Банк, СОТ, ЮНКТАД, ОЕСР, або впливає із зобов'язань у рамках ГАТС;

- *етап 2: класифікація інформації стосовно бар'єрів.* Останні групуються або класифікуються таким чином, аби відносний рівень їх регулювання міг бути порівняний між різними країнами;

- *етап 3: розробка індексу.* Індекс виводиться із класифікованих бар'єрів на базі рівня їхньої обмеженості або відкритості;

- *етап 4: обчислення індексу для певного сектора послуг.*

Дослідження методів вимірювання бар'єрів у світовій торгівлі послугами у сфері регулювання сектора послуг дають можливість зробити висновок, що деякі бар'єри впливають на ціни послуг, а деякі – на структуру витрат. Зняття торговельних бар'єрів, котрі є причиною зростання цін на послуги, приводить до поліпшення ефективності розподілу ресурсів, підвищення продуктивності та збільшення добробуту країни.

Назагал усі торговельні бар'єри чинять вплив на торгівлю послугами, але деякі з них можуть впливати менше, ніж решта, через можливість переходу від одного способу постачання послуг до іншого. Проте застосування альтернативних способів постачання послуг, вільних від обмежень, може бути не таким ефективним, як торгівля послугами. Таким чином, витрати економіки від існування торговельних бар'єрів щодо певного способу торгівлі послугами потрібно порівнювати з вигодами, які отримує країна за рахунок постачання послуг іншими способами, що їх дедалі більше пропонує технологічний прогрес.

Література

1. Claessens S. The Internationalization of Financial Services in Asia / S. Claessens, T. Glassner // World Bank Policy Research Working Paper. – Wash., D.C., 1998. – № 1911. – 40 p.
2. McGuire G. Restrictiveness of International Trade in Banking Services Impediments to Trade in Services: Measurement and Policy Implications / G. McGuire, M. Schuele // [in eds. Find-

- lay C., Warren T.]. Impediments to Trade in Services: Measurement and Policy Implications. – London; N.Y., 2000. – P. 172-189.
3. Warren T. The Identification of Impediments to Trade and Investment in Telecommunications Services / T. Warren // Impediments to Trade in Services: Measurement and Policy Implications. – London; N. Y., 2000.
 4. Hoekman B. Protection and Trade in Services: A Survey / B. Hoekman, C. A. Primo Braga // The World Bank Policy Research Working Paper , 1997 – № 1747. – 42 p.
 5. Deardorff A. Empirical Analysis of Barriers to International Services Transactions and the Consequences of Liberalization / A. Deardorff, R. Stern // A Handbook on International Trade in Services. – Oxford: Oxford University Press, 2008. – P. 169–220.
 6. Dee P. Measuring the Costs of Barriers to Trade in Services / P. Dee, K. Hanslow, T. Phamduc // [in eds. Ito T., Krueger A.]. Trade in Services in the Asia-Pacific Region. – NBER-East Asia Seminar on Economics, Vol. 11. – Chicago: University of Chicago Press, 2003. – P. 11–43.
 7. Sauvé P. Completing the GATS Framework: Safeguards, Subsidies and Government Procurement / P. Sauvé // Development, Trade and WTO: A Handbook. The World Bank. – Wash., D.C., 2000. – P. 326–335.
 8. Bosworth M., Price-impact measures of impediments to services trade / M. Bosworth, C. Findlay , R. Trewin, T. Warren // [in eds. Findlay C., Warren T.]. Impediments to Trade in Services: Measurement and Policy Implication. – London; N.Y., 2000. – P. 42-51.
 9. Colecchia A. Measuring barriers to market access for services: a pilot study on accountancy services/ A. Colecchia // [in eds. Findlay C., Warren T.]. Impediments to Trade in Services: Measurement and Policy Implications. – London: Routledge, 2000. – P.245–266.
 10. UNCTAD. World Bank. Liberalizing International Transactions in Services, a Handbook. – United Nations and World Bank. – N. Y.; Geneva, 1994. – 515 p.
 11. Doove S. Price eEffects of Regulation: International Air Passenger Transport, Telecommunications and Electricity Supply / S. Doove, O. Gabbitas, J. Nguyen-Hong // Productivity Commission Staff Research Paper. – Canberra, 2000. – 128 p.: [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.ssrn.com>.

Мазуренко В.І.*

ВПЛИВ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ НА РЕАЛЬНУ СВІТОВУ ЕКОНОМІКУ

Криза споживчої довіри на тлі подальшого зниження ділової активності, зростання безробіття, падіння платоспроможності на головних ринках підсилили негативні тенденції у світовій економіці. Внутрішній споживчий ринок епіцентру кризи – США, який упродовж останніх 25 років був локомотивом світової економіки, перестав бути таким. Уперше з 1991 р., на фоні збільшення безробіття й жорсткості умов кредитування в другому кварталі 2009 р. припинилося зростання споживчих витрат у США. Проблема, як її сформулював редактор часопису «Newsweek» Ф.Закарія, полягає у тому, що «Сполучені Штати і деякі інші західні держави споживали занадто багато - набагато більше того, що вони виробляли, - й покривали різницю величезними позиками. Америка витратила занадто багато запозичених коштів - приблизно 10 трильйонів доларів» [1]. Сьогодні ситуація кардинально змінилась.

Зменшення споживчого попиту та скорочення кредитування викликало хвилю банкрутств і масових звільнень, що, у свою чергу, спричинили новий виток падіння попиту і відповідно подальший спад виробництва та зростання безробіття.

З моменту посилення кризи в середині вересня 2008 р. стає усе більш очевидно, що напруга у фінансовому секторі поширюється на реальну економіку. Жоден регіон світу не зміг протистояти всеосяжній глобальній кризі. Значною мірою від економічних потрясінь постраждали й країни всіх регіонів.

У глобальній економіці розпочалася найгірша рецесія з 1983 р. Тривале зниження ВВП зафіксоване в таких промислово розвинених країнах, як Японія і США, а також ряді окремих країн ЄС: Італії, Німеччині, Іспанії, Швеції й інших¹.

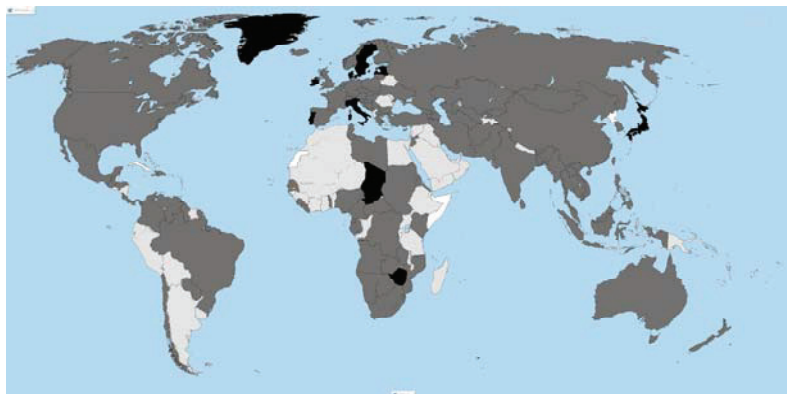
Поширення негативного впливу фінансової кризи на динаміку ВВП країн світу наглядно показано на рис. 1.



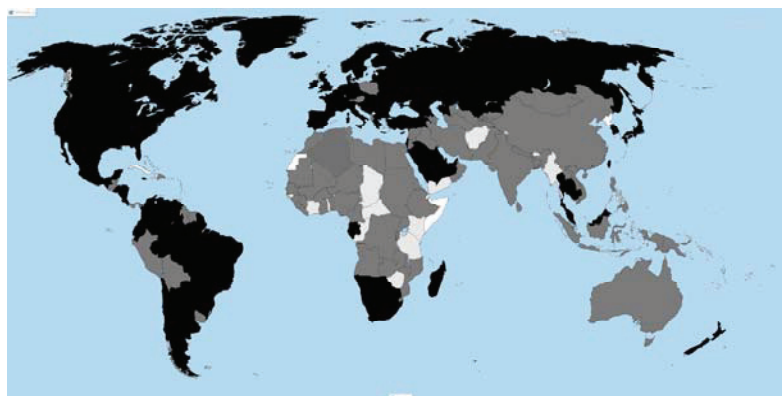
2007 р.

¹ Перша стадія рецесії - технічна визначається в умовах, коли спостерігається зниження ВВП якої-небудь країни упродовж двох кварталів підряд. Існує також думка, що рецесією вважається зростання ВВП нижче 3%.

* кандидат економічних наук, доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка



2008 р.



2009 р.
(оцінка МВФ)





-  - країни, що демонструють позитивні темпи приросту ВВП до попереднього року.
-  - країни, у яких спостерігаються від'ємні значення темпів приросту ВВП попереднього року за умов збереження позитивних значень темпів росту.
-  - країни, що демонструють негативні темпи росту ВВП до попереднього року
-  - дані по країні відсутні

Рис. 1. Вплив фінансової кризи на динаміку ВВП країн світу у 2007-2009 рр.

Складено на основі: [2]

ООН, МВФ, СБ упродовж 2008-2009 рр. систематично погіршували прогнози темпів розвитку світової економіки (див. Табл. 1). Згідно даних, оприлюднених у звіті СБ, обсяг ВВП всіх країн світу у 2009 р. скоротився на 2,2% [3]. За даними МВФ світовий ВВП за 2009 р. скоротився на 0,8% [4].

Показники найбільшої у світі американської економіки упродовж року поступово погіршувалися. До серпня 2008 р. обсяги виробництва США знизилися на 2,8% (у річному виразі), продажу — на 1,3%. Ще в другому кварталі 2008 р. ВВП США демонстрував зростання на 1,5% по відношенню до попереднього кварталу. Але вже з третього кварталу 2008 р. ВВП США починає скорочуватись (див. Табл. 2) [8, с.329].

Таблиця 1. Зміна прогнозів розвитку світової економіки

Дата прогнозу	МВФ	Світовий банк	Інші
Жовтень 2008 р.	ВВП 2009 р. - 3 %		
Листопад 2008 р.	ВВП 2009 р.- 2,2%		
Грудень 2008 р.		ВВП 2009 р.- 0,9%; ВВП 2010 р. - 3 % СТ 2009 р. - ↓ 2,1 % СТ 2010 р. - 6 %	
Січень 2009 р.	ВВП 2009 р.- 0,5%; ВВП 2010 р. - 3 % СТ 2009 р. - ↓ 2,8%		Інститут міжнародних фінансів (ІМФ): ВВП 2009 р.- ↓ 1,1%; ООН: ВВП 2009 р.- ↓ 0,5%;
Лютий 2009 р.			ООН: ВВП 2009 р.- ↓ 1%
Березень 2009 р.	ВВП 2009 р.- ↓ 0,5-1%; ВВП 2010 р.- 1,5-2,5%;	ВВП 2009 р. - ↓ 1-2 %	СОТ: СТ 2009 р.- ↓ 9%;
Квітень 2009 р.	ВВП 2009 р.- ↓ 1,3%; ВВП 2010 р.- 1,9%;	ВВП 2009р. - ↓ 1,7 % СТ 2009 р. - ↓ 6 %	
Травень 2009 р.	ВВП 2009 р.- ↓ 1,3%; ВВП 2010 р.- 1,9%;		ООН: ВВП 2009 р.- ↓ 2,6%; СТ 2009 р.- ↓ 11%;
Червень 2009 р.	ВВП 2009 р.- ↓ 1,3%; ВВП 2010 р.- 2,4%;	ВВП 2009 р.- ↓ 2,9%; ВВП 2010 р.- 2%;	
Липень 2009 р.	ВВП 2009 р.- ↓ 1,4%; ВВП 2010 р.- 2,5%;		СОТ: СТ 2009 р.- ↓ 10%;
Жовтень 2009 р.	ВВП 2009 р.- ↓ 1,1%; ВВП 2010 р.- 3,1%;		
Листопад 2009 р.		ВВП 2009 р.- ↓ 2,9% ВВП 2010 р.- 2% ВВП 2011 р.- 3,2%	
Фактично за 2009р.	ВВП 2009 р.- ↓ 0,8 %	ВВП 2009 р.- ↓ 2,2%	
Січень 2010 р.	ВВП 2010 р.- 3,9% ВВП 2011 р.- 4,3%	ВВП 2010 р.- 2,7% ВВП 2011 р.- 3,2%	

Складено на основі: [4,5,6,7].

Таблиця 2. Динаміка ВВП США (у % до попереднього періоду, скориговано на вплив сезонного чинника)

2008 кв.1	2008 кв.2	2008 кв.3	2008 кв.4	2009 кв.1	2009 кв.2	2009 кв.3	2009 кв.4
-0,7	1,5	-2,7	-5,4	-6,4	-0,7	2,2	5,7*

4 кв. 2009* оцінка

Джерело: [8]

Жорсткість умов кредитування й фактичне збереження на колишньому рівні вартості кредиту для домогосподарств і фірм, незважаючи на різку лібералізацію монетарної політики сформували загальну думку про те, що монетарна політика не є ефективною в умовах сучасної фінансової кризи. Так, наприклад, П. Кругман виклав цю точку зору у своїй колонці у «Нью-Йорк Таймс»: «Ми вже, однак, перебуваємо у тому стані, який я називаю депресивною економікою. Під цим я розумію стан, який нагадує те, що відбувалося в 1930-х рр., коли звичайні інструменти монетарної політики, насамперед, здатність ФРС накачувати економіку, скорочуючи відсоткові ставки, втратили свою дієвість» [9].

У третьому кварталі 2008 р. в США відзначене також рекордне за останні 28 років падіння споживчих видатків на 3,1% за рахунок придбання товарів тривалого користування, таких як машини, меблі й електроприлади, витрати на будівництво. Обсяг промислового виробництва в США у серпні 2008 р. зменшилося на 1%, у вересні на 2,8%, що стало максимальним падінням з 1974 р.

Спад житлового будівництва, викликаний кризою на ринку житла, спочатку призвів до вповільнення темпів зростання американського ВВП, уперше за останні роки скоротилася зайнятість. Найбільше робочих місць було втрачено в будівництві, промисловості, на транспорті й у держустановах.

Згідно з даними Eurostat, ВВП 27 країн ЄС у третьому й четвертому кварталі 2008 р. знизився на 0,2% [10, С.2] і 1,9% [11, с.2] відповідно. ВВП ЄС у першому кварталі 2009 р. скоротився на 2,5% порівняно з попереднім кварталом, або на 5% у порівнянні з тим же періодом 2008 р. [12, с.3]. Таким чином, економіка держав Євросоюзу в січні-березні 2009 р. продемонструвала найвищі темпи падіння за весь період економічної кризи.

Падіння ВВП країн єврозони² в другому й третьому кварталах 2008 р. становило 0,2% [10, с.2] у річному обчисленні, а в четвертому кварталі воно досягло 1,8% [11, с.2]. У першому кварталі 2009 р. спад у зоні обігу євро став рекордним не тільки з моменту її створення - ВВП скоротився на 2,5% або 4,9%, порівняно з аналогічним періодом 2008 р., як це видно з рис. 2 [11, с.2].

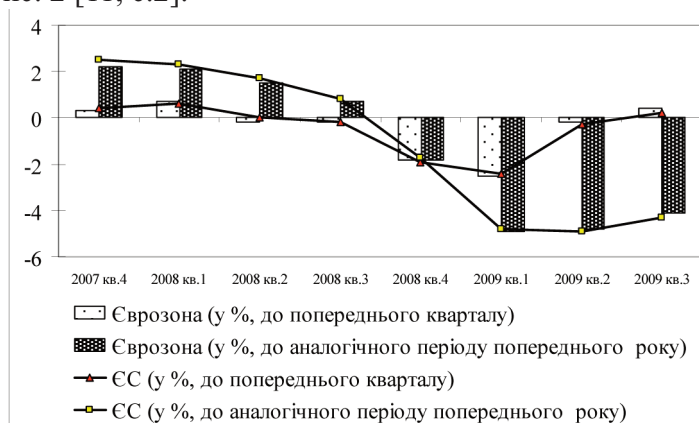


Рис. 2. Динаміка ВВП ЄС та єврозони

Складено за даними: [13]

Обсяг промислового виробництва в єврозоні в березні 2009 р. впав на 19,3% щодо того ж місяця минулого року, порівняно з лютим 2009 р. скорочення промвиробництва склало 1,4% [14, с.3-4]. Слід зазначити, що масштаби падіння економіки ЄС істотно різняться в різних країнах. Унаслідок світової фінансової кризи найбільш постраждалими країнами виявились Ісландія, країни Балтії у першу чергу Латвія, Великобританія й Греція як це показано на рис. 3.

² Зона євро (єврозона) об'єднує 16 найбільш розвинених держав ЄС, крім Великобританії, створена в 1999р.

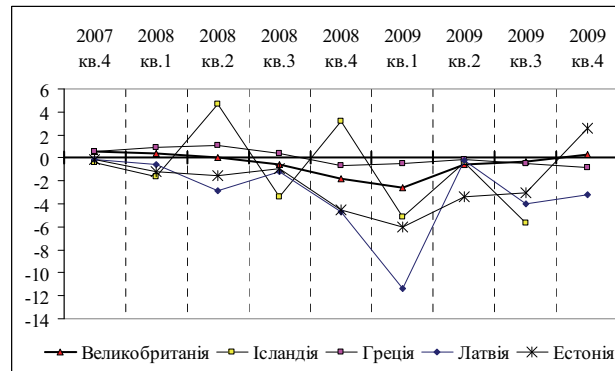


Рис. 3. Динаміка ВВП окремих країн ЄС (у %, до попереднього кварталу)

Складено за даними: [13]

Способи, які використовували європейські країни для протистояння світовій фінансовій кризі, призвели до деформації проекту «зони євро». Таку думку висловив прем'єр-міністр Чехії М.Тополанек, під час головування Чехії в Євросоюзі. За його словами, більшість країн, у яких використовується євро, почали порушувати загальні правила і застосовувати невідповідні їм практичні кроки, у той час як основою всього проекту «зони євро» є відповідність цим загальним правилам.

Різне зростання дефіцитів державних бюджетів промислово розвинених країн, насамперед, обумовлене прийняттям об'ємних державних програм із стимулювання економік. Так, лише країнам G-20 криза обійшлася у більш ніж 10 трлн. дол., з яких 9,2 трлн. дол. припадає на розвинені країни. Фінансовий сектор одержав прямі уливання в 1,1 трлн. дол. На викуп фінансових структур уряди витратили біля 1,9 трлн. дол., на забезпечення ліквідності - 2,5 трлн. дол., на надання гарантій - 4,6 трлн. дол. Відповідно до доповіді СЕФ про глобальні ризики, опублікованої в січні 2009 р., ризик серйозних бюджетних криз у промислово розвинених країнах збільшився у два-три рази.

Так, за підсумками 2009 р., дефіцит у країнах «двадцятки» у середньому склав 10,2% від ВВП в 2009 р. Це найвищий показник для більшості країн із часів другої світової війни, відзначає МВФ. Найбільший дефіцит в 2009 р. прогнозується у США (13,5% від ВВП), Великобританії (11,6%) і Японії (10,3%), як це видно з рис. 4.

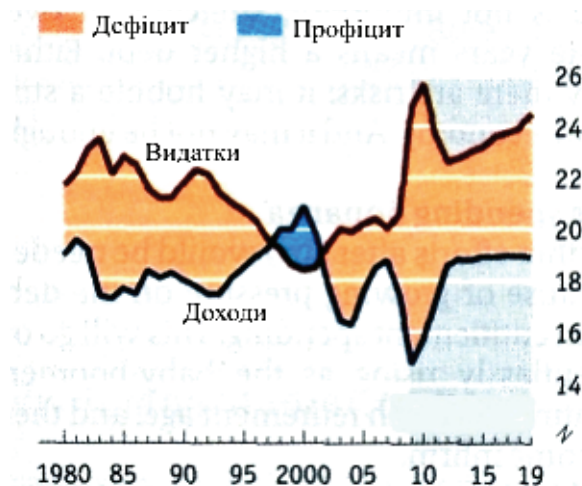


10*-13*- прогнозні дані

Рис. 4. Динаміка доходів та видатків державного бюджету Великобританії (у % до ВВП)

Джерело: [15, с.34]

Відповідно до оцінок СБ, дефіцит фінансування найважливіших державних витрат у 43 країнах з низьким рівнем доходу може скласти близько 11,6 млрд. дол. США [16]. Дефіцит держбюджету США за 2007 р. склав 161,5 млрд. дол. До цього найбільший річний дефіцит держбюджету був зафіксований у 2004 р. - 413 млрд. дол. За 2008 р. дефіцит держбюджету США склав 454,8 млрд. дол. (порівняно з 2007 роком, дефіцит збільшився також майже в три рази, як показано на рис. 5. За підсумками бюджетного року, що завершився 30 вересня 2009 р., дефіцит держбюджету США досяг 1,4 трлн. дол. (9,9% ВВП). Головними факторами зростання бюджетного дефіциту стали зусилля уряду з підтримки охопленого кризою банківського сектора, стагнація на ринку житла й уповільнення економічного зростання.



2009 - 2019 – прогнозні дані

Рис. 5. Динаміка доходів та витратків Федерального бюджету США (у % до ВВП)

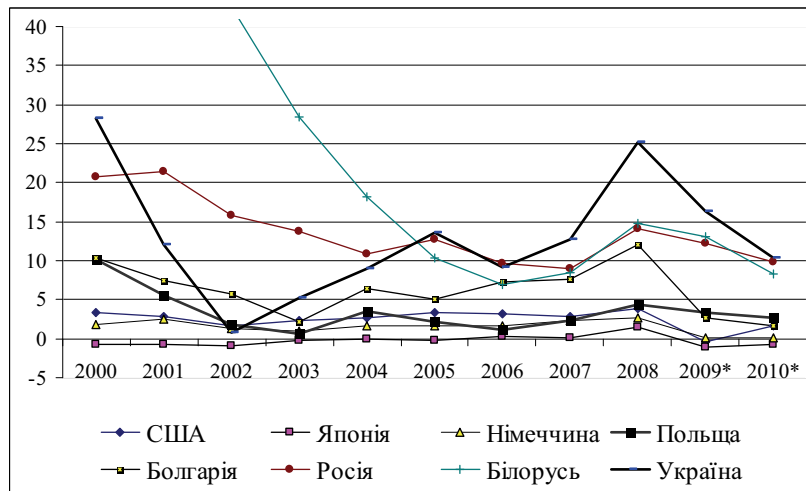
Джерело: [17, с. 28]

Унаслідок реалізації коштовних антикризових програм урядам найбільш великих та заможних країн – учасниць G-20 необхідно буде вирішувати проблеми різкого зростання державного боргу, який за оцінкою “The Economist” зросте з 78,8% в 2007 р. до 119,7% ВВП до 2014 р. До цього року відношення у 120% ВВП у великих країнах з ринком, що формується може бути перевищено у тричі [18, с.16]. Така проблема пов’язується не лише із зростанням заборгованості КРФ, а й збільшенням прихованих (умовних) зобов’язань, таких, як державні гарантії за банківськими кредитами, а також, зі станом місцевих фінансів.

Слід зазначити, що у країнах Європи дефіцити рахунків поточних операцій відрізняються не тільки більшими розмірами, але й більшою тривалістю існування.

Як справедливо відзначали у своїй роботі Кармен М. Рейнхарт і Кеннет С. Рогофф «...основними чинниками значного зростання заборгованості є неминучий крах у обсягах податкових надходжень, що слідує за глибокими й тривалими скороченнями обсягу виробництва, так само, як й іноді амбіційна антициклічна фіскальна політика, націлена на пом’якшення спаду» [19].

Масовим явищем у розвинених країнах стало уповільнення інфляції, і навіть падіння цін виробників, як це видно з рис. 6. Світова рецесія, як наслідок світової фінансової кризи, призвела до скорочення споживчих цін у країнах, що входять до ОЕСР, у червні вони знизилися на 0,1% у річному обчисленні. У травні 2008 показник у річному обчисленні піднявся на 0,1%.



2009*, 2010* - прогноз

Рис. 6. Темпи інфляції за 2000–2010 рр.

Складено на основі: [2]

У США зниження споживчих цін стало рекордним за 61 рік. Споживчі ціни в цій країні в жовтні 2008 р. знизилися на відсоток, що став рекордним падінням з 1947 р., з моменту започаткування статистичного спостереження. Інфляція сповільнилася до 3,7% в річному розрахунку. У вересні цей показник складав 4,9 %. Ціни виробників у США знизилися на 2,8 %, що також є максимальним зниженням з 1947 р. Причиною цього стало падіння цін на нафту, що у жовтні 2008 р. зменшилися майже удвічі.

Попит на товари знижується через скорочення кредитування та сповільнення темпів зростання доходів населення у ЄС. Крім того, європейські виробники отримали можливість зменшити витрати у результаті стрімкого падіння цін на сировину та енергоносії. Приміром, з липня по листопад 2008 р. нафта подешевшала вдвічі — до 60–70 дол. за барель. Реальні ціни на товари у національній валюті на початку 2008 р. продемонстрували зростання від 75 до 150 %, а згодом різко впали.

Найбільш драматична ситуація склалася у Східній Європі, оскільки до початку кризи в багатьох країнах регіону спостерігалися значні фінансові дисбаланси. Поглиблення інтеграції та об'ємні припливи капіталу викликали нові фактори уразливості. Приплив сприяв формуванню значного рівня зовнішньої заборгованості та надмірного дефіциту поточного рахунку у деяких нових країнах – членах ЄС (Рис. 7). Внаслідок більших розмірів дефіциту рахунку поточних операцій і перегріву економіки багато країн регіону виявилися уразливі перед раптовим відтоком капіталу й ослабленням попиту на їхню експортовану продукцію³.

Як відомо, економічний бум у країнах Східної Європи фінансувався значною мірою за рахунок кредитів дочірніх компаній західноєвропейських банків. Але в умовах швидкого економічного спаду їхні ризики непомірно зросли. За даними Morgan Stanley, банки ЄС - головним чином, австрійські, італійські, французькі, шведські й грецькі - вклали в ці країни в цілому 1500 млрд. дол.

³ 26 лютого 2009 Президент Світового банку Роберт Зеллік навіть назвав країни Центральної й Східної Європи "новим епіцентром фінансової кризи" й закликав уряди західноєвропейських держав підтримати фінансові системи цих країн. Золотовалютні резерви в країнах, уражених кризою, працюють на збереження банківської системи й підтримку промислових галузей, а не на соціальні потреби, які в таких умовах відходять на другий план.

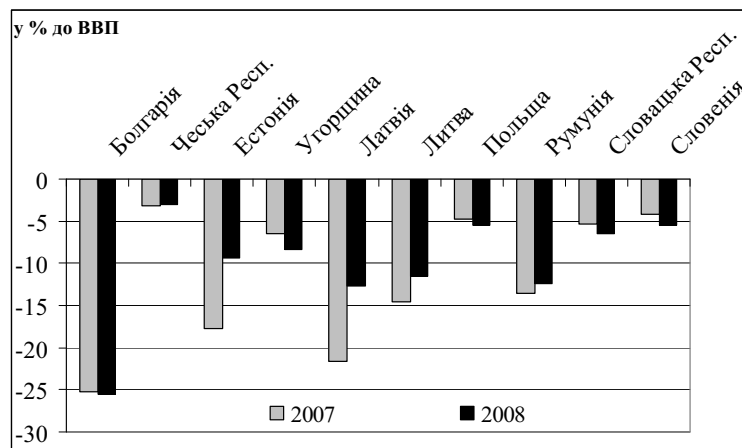


Рис. 7. Дефіцит поточного рахунку (у % до ВВП)

Складено на основі: [2]

Внаслідок загострення проблеми ліквідності, економічного спаду в регіоні й девальвації багатьох національних валют почала швидко зростати частка проблемних кредитів прибалтійських держав, Угорщини, Румунії й України.

Населенню країн, що розвиваються, доводиться долати наслідки двох масштабних зовнішніх шоків - спочатку різкого зростання цін на продукти харчування й паливо, а потім фінансової кризи, що хоча й послабила напруженість на ринках сировини, але випробує на міцність банківські системи й загрожує скороченням робочих місць по усьому світі. Через різке зростання цін на продовольство й паливо в першій половині 2008 р. споживачі в країнах, що розвиваються, понесли додаткові видатки в обсязі приблизно 680 млрд. дол., а 130-155 млн. людей знову виявилися за межею бідності.

В умовах гострої нестачі коштів економіки країн, що розвиваються, постраждали від відтоку капіталу, виведеного з-під національного оподаткування, в офшорні зони. Втрати країн, що розвиваються, через втечу капіталу в офшорні банки перевищили розмір допомоги, надаваної їм іншими державами.

СБ у опублікованій доповіді «Фінансування глобального розвитку в 2009 р.: контури глобального економічного відновлення», прогнозував уповільнення економічного зростання країн, що розвиваються, у 2009 р. до 1,2% [20, с.2]. Згодом прогноз було переглянуто у сторону збільшення до 2,1 % за рахунок покращення показників Індії та Китаю [21, с.7].

Однак у міру подолання кризи в країнах, що розвиваються, будуть спостерігатися більш високі темпи зростання ВВП, ніж у середньому по світу: на рівні 4,4% в 2010 р. і 5,7% у 2011 р. [20, с.2].

Одна з причин уповільнення зростання країн, що розвиваються, полягає в різкому скороченні припливу приватного капіталу в 2008 р.- до 707 млрд. дол. після пікового рівня в 1,2 трлн. дол. в 2007 р. Багато корпорацій будуть зазнавати серйозних труднощів в обслуговуванні своїх валютних зобов'язань в умовах знецінювання доходів, одержуваних у місцевих валютах, і падіння попиту на експорт. Аналітики СБ попереджають, що у 2009 р. скорочення припливу капіталу в країни, що розвиваються, що складе лише 363 млрд. дол., продовжиться.

Кілька світових ЦБ заборонили інвестування в іноземні банки. Інвестиційну діяльність банків зупинив банк Ізраїлю. Банк Греції максимально утруднив процес фінансування грецькими банками своїх іноземних підрозділів.

Позитивна статистика по країнах, що розвиваються, і продовження зростання їхніх економік пояснюється високими економічними показниками Китаю й Індії. Наприклад, за даними Державного статистичного управління КНР та СБ, зростання ВВП Китаю у 2008 р. було 9,6%, в абсолютному вираженні ВВП досягав 2008 р. 31,405 трлн юанів (4,6 трлн доларів), за підсумками 2009 р. - 33,5 трлн юанів (4,93 трлн дол.), що склало 8,7% зростання [22, с.11]. За даними МВФ економічне зростання Індії у 2009 р. склало 5,6% [23, с.2].

СБ прогнозує, що в КНР в 2010 р. зростання ВВП складе 9,5%, а в 2011 р.- 8,7% [22, с.11], за прогнозом МВФ зростання економіки КНР складе 10% та 9,7% [23, с.2] відповідно. Економіка Індії, за прогнозом МВФ, у 2010 р. виросте на 7,5%, а в 2011 р.- на 7,8% [22, с.11]. Як видно з рис. 8, промислове виробництво продовжувало скорочуватись до початку 2009 р. Причому у країнах з високими доходами спостерігалось більш суттєве скорочення обсягів промислового виробництва, ніж у країнах, що розвиваються.

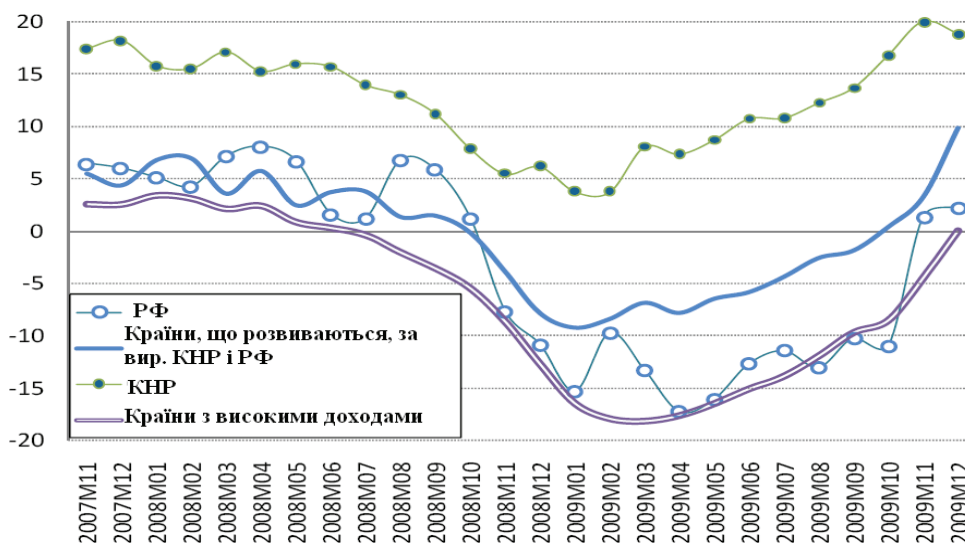


Рис. 8. Динаміка промислового виробництва (рік до попереднього року - річне зростання, обсяги скориговані на вплив сезонних чинників)

Джерело: [24]

Латинська Америка й Карибський басейн увійшли в кризу з більш стійкими бюджетними, валютними й фінансовими системами, ніж раніше. Країни регіону відчувають на собі вплив кризи частково через зниження цін на сировину, а також через погіршення фінансового стану, обумовленого швидким відтоком іноземного капіталу. Змінний валютний курс у багатьох країнах регіону допоміг пом'якшити первісний шок і уникнути системних проблем, навіть незважаючи на різке падіння фондових ринків. Наприклад, за даними МВФ зростання ВВП Бразилії у 2008 р. складало 5,1%, а 2009 р. відбулося скорочення ВВП на 0,4 %; зростання ВВП Мексики у 2008 р. складало 1,3%, а 2009 р. - скорочення на 6,8 % [23, с.2].

Економічний розвиток держав, що розвиваються, Латинської Америки й Африки в 2009 р. також сповільнився у зв'язку зі скороченням іноземної фінансової допомоги, експорту в розвинені країни, грошових переказів мігрантів з-за кордону, а також у зв'язку з девальвацією національних валют стосовно долара США. Країни, що розвиваються, Східної Азії й Тихоокеанського регіону повною мірою відчули на собі вплив кризи через тісні торговельні зв'язки з країнами з високим рівнем доходів, скорочення експорту, зниження інвестицій і промислового виробництва. У 2009 р. економічне зростання у країнах регіону за даними СБ склало 4,5%, хоча в ряді країн регіону спостерігається й падіння ВВП [25,с.79] (див. Табл. 3).

Таблиця 3. Динаміка ВВП країн Східної Азії та Тихоокеанського регіону (у % до попереднього року)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010*	2011*
Східна Азія	7	6.7	7.9	7.6	8.6	9.5	6.2	4.5	7.6	7
Розвинені країни Східної Азії	7.9	8.8	9	9.1	10.1	11.4	8.5	7	8.7	8
Китай	9.1	10	10.1	10.4	11.6	13	9.6	8.7	9.5	8.7
Індонезія	4.5	4.8	5	5.7	5.5	6.3	6.1	4.5	5.6	6.2
Малайзія	5.4	5.8	6.8	5.3	5.8	6.2	4.6	-1.7	5.7	5.3
Філіппіни	4.3	5	6.4	5	5.3	7.1	3.8	0.9	3.5	3.8
Таїланд	5.3	7.1	6.3	4.6	5.1	4.9	2.6	-2.3	6.2	4
В'єтнам	7.1	7.3	7.8	8.4	8.2	8.5	6.2	5.3	6.5	6.5
Камбоджа	6.5	8.5	10	13.3	10.8	10.2	6.7	-2	4.4	6
Фіджі	3.2	1	5.3	0.7	-0.4	-1.2	-0.1	-2.5	2	2.2
Лаос	5.9	6.1	6.4	7.1	8.5	7.5	7.5	6.7	7.7	7.8
Монголія	4.2	6.1	10.8	7.3	8.6	10.2	8.9	-1.6	7.3	7.1
Папуа-Новая Гвінея	-0.2	2.2	2.7	3.4	2.6	6.5	7	3.9	3.7	3.3
Тимор	2.4	0.1	4.2	6.2	-5.8	8.4	12.8	7.4	7.5	7.4
Нові промислово розвинені країни Східної Азії	5.6	3.2	6	4.9	5.8	5.8	1.7	-1	5	4.5

2010*, 2011* - прогноз

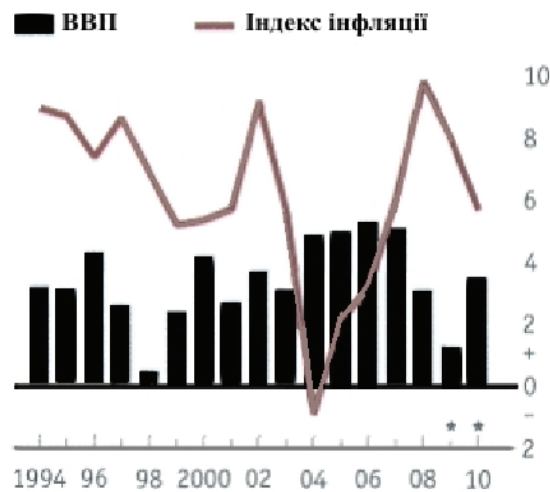
Джерело: [25, с.79]

У складному стані виявилася найрозвиненіша країна континенту - Південна Африка, оскільки надходження з-за кордону забезпечують приблизно одну п'яту ВВП країни. У четвертому кварталі 2008 р. ВВП Південної Африки скоротився на 1,8%, що стало першим спадом в економіці країни за останні 10 років (рис. 9). Економіка Південної Африки, що надзвичайно залежить від таких товарів, як діаманти, золото й промислові метали, виявилася надзвичайно чутливою до кризи світової економіки. Південноафриканські компанії скорочують своє виробництво у зв'язку з різким падінням світового попиту на вироблені в країні товари, а також зниженням світових цін на метали й вичопну сировину.

Вплив фінансової кризи відчувається на ринках капіталу й валютних ринків Африки. У деяких східноафриканських державах спостерігається істотна девальвація національних валют стосовно долара США. Через недостачу ліквідності іноземні інвестори, що працюють на африканських фінансових ринках, почали розпродавати акції для виведення коштів, що стало причиною різкої девальвації валют деяких африканських країн. Так, була зафіксована різка девальвація кенійських шилінгів стосовно долара США. У Кенії, Кот-Д'івуар, Нігерії, Маврикії й інших країнах спостерігається істотне падіння цін на нерухомість.

Сировинні товари стали одним з останніх ринкових бульбашок, що вибухнули у 2008 р. За падінням цін на нафту пішло зниження цін на інші сировинні товари, як це видно з рис. 10. Порівнянні з липневим піком, коли вартість нафти в Нью-Йорку досягла оцінки

147,27 дол. за барель і який у цей час пояснюється спекулятивною «лихоманкою», глобальний сировинний індекс до кінця 2008 р. втратив 70%.



2009*, 2010*- прогнольні дані

Рис. 9. Динаміка ВВП та рівень інфляції у ПАР (у % до попереднього року)

Джерело: [26, с.28]

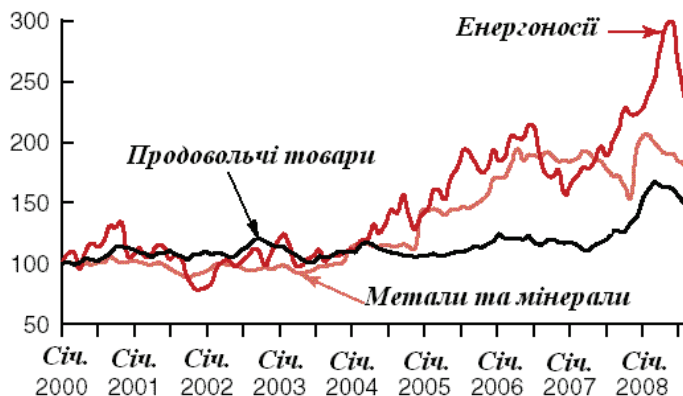


Рис. 10. Динаміка індексу реальних цін на товари, що виражені у національній валюті з урахуванням дефлятора, паритету купівельної спроможності (січень 2000=100)

Джерело: [27, с.4]

Фінансова криза 2008 р. перейшла в економічну рецесію 2009-го, і світова торгівля почала відчувати повною мірою наслідки спаду. Якщо в 1998-2008 рр. обсяг світової торгівлі зростав у середньому на 5,7% у рік, то у 2009 р. уперше за 27 років обсяг скоротився на 12,3% [23, с.2] порівняно з попереднім роком, що перевищило дані останніх прогнозів СОТ – скорочення на 10% та ООН на 11%. Тенденція до скорочення світової торгівлі підсилася ще в другій половині 2008 р. тривала й упродовж 2009 р.

За весь 2008 р. зростання міжнародної торгівлі сповільнилося і склало 2,8% [23, с.2], тоді як в 2007 р. зростання становило 6%. Причому витoki падіння торгівлі лежать саме у сфері фінансування: зменшення кредитування зовнішньої торгівлі привело до істотного скорочення її обсягів. На початку березня 2009 р. СОТ оголосила, що дефіцит фінансування світової торгівлі виріс у чотири рази порівняно з листопадом 2008 р. і склав 100 млрд. дол. У листопаді 2008 р. дефіцит фінансування становив 25 млрд. дол., або 0,25% усього ринку, оцінюваного в 10 трлн. дол.

Через скорочення обсягів світової торгівлі, викликаного кризою світової економіки, багато країн оголосили про скорочення обсягів експорту. Так, у четвертому кварталі 2008 р. зниження обсягів експорту Японії склало 13,9%, а експорт Китаю у лютому 2009 р. скоротився на 25,7%, до 64,9 млрд. дол., як це видно з рис. 11.

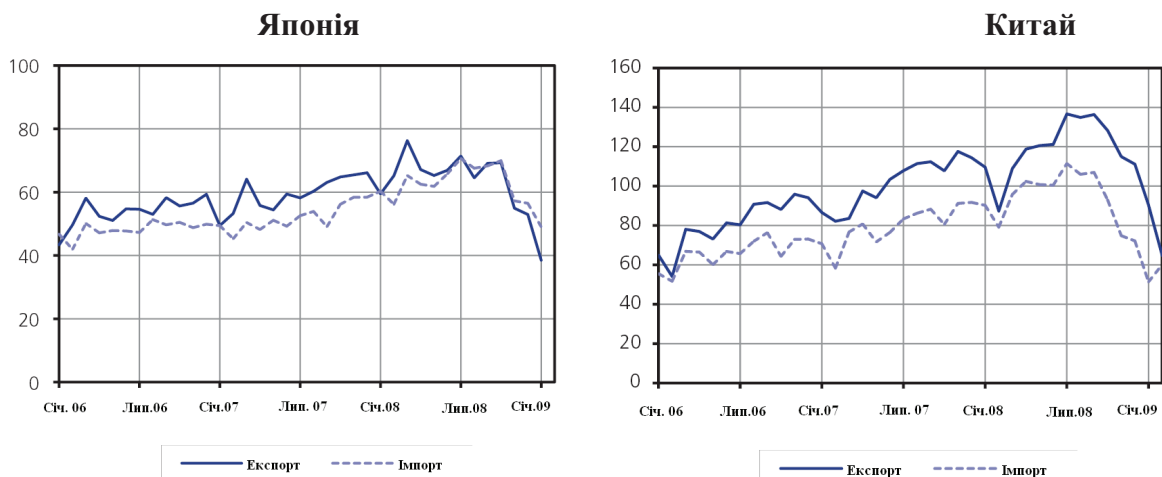


Рис. 11. Обсяги експорту, імпорту товарів Японії та Китаю (щомісячні дані у млрд. дол.)

Джерело: [28, с. 11]

На рис. 12 видно, що жодна з потужних міжнародних організацій ООН, МВФ, СБ, СОТ виявилися неспроможною за допомогою економетричних моделей спрогнозувати реальну динаміку обсягів торгівлі у кризовий 2009 р.

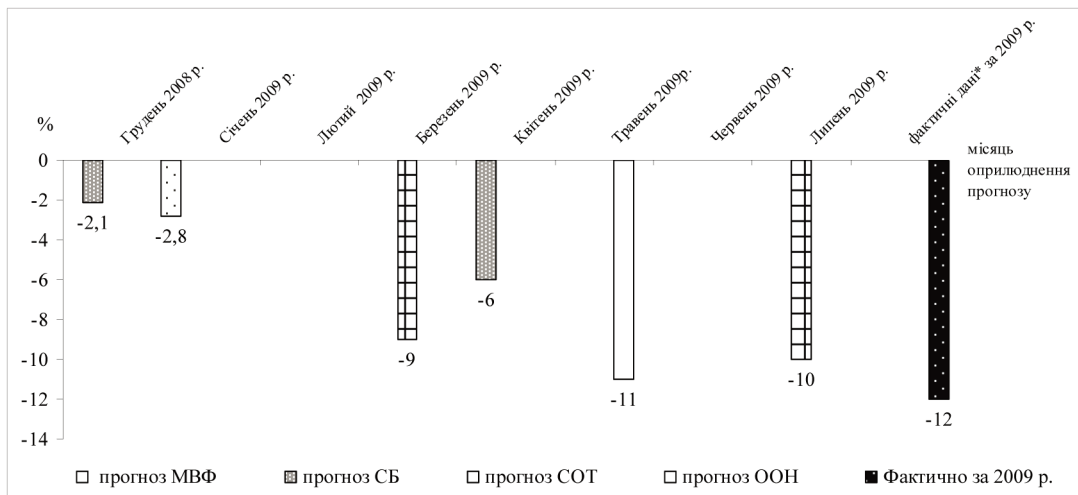


Рис. 12. Прогнози та фактичні дані щодо динаміки світової торгівлі на 2009р.

Складено на основі: [4, 5, 6, 7].

Уповільнення темпів зростання обсягів міжнародної торгівлі робить особливо уразливими не тільки зростаючі економіки Бразилії, В'єтнаму й ПАР, де експорт приносить компаніям значну частку прибутку, але постраждала навіть найбільша у світі економіка США, де експортні поставки приносять дві третини ВВП. Зниження інтенсивності торговельних взаємин в останні місяці зафіксоване між КНР і Євросоюзом.

В умовах глобальної кризи деякі країни все частіше роблять закритими свої ринки, що чревате небезпечними наслідками для світової економіки, а зусилля по відновленню світової економіки стають менш ефективними. Розраховуючи на короткостроковий ефект, країни ризикують лише збільшити тривалість і масштаб рецесії⁴.

Як відзначив у своєму дослідженні Г.І.Мерніков «світова фінансова криза засвідчила трансформацію світової гео економічної парадигми – тренд всеосяжної глобалізації змінюється державним протекціонізмом. Національні уряди поступово повертають собі місію ключового актора на світовому ринку товарів і послуг» [29, с.62].

У цілому за весь 2008 р. у світі було запроваджено 208 нових антидемпінгових розслідувань, тоді як у 2007 р. було 163, в 2006 р. - 202. Найбільший приріст протекціоністських тенденцій у другому півріччі 2008 р. припав на такі країни, як Індія (42 випадки), Бразилія (16), Китай (11), Туреччина (10), Аргентина і ЄС (по 9 на кожен), Індонезія (6), Україна (4), Пакистан і США (по 3), Австралія й Колумбія (по 2), а також Канада, Корея й Мексика (по 1). Ці цифри свідчать про зростання захисних і заборонювальних заходів, зокрема, у таких країнах, як Аргентина, Австралія, Бразилія, Індія й Туреччина. У той же час деяке зниження відзначається в Кореї й США⁵.

Деякі країни підвищують тарифи, навіть не порушуючи норм СОТ,- просто раніше вони знижували їх нижче, ніж дозволено⁶.

Генеральний директор СОТ П.Ламі ще на початку грудня 2008 р. відмовився від планів провести зустріч на рівні міністрів до кінця року й укласти торговельну угоду, відзначивши, що серед урядів відсутній консенсус із приводу того, як знижувати сільськогосподарські субсидії й мита на промислову продукцію. Такі розбіжності практично звели нанівець пропозицію «великої двадцятки» укласти глобальну торговельну угоду до кінця року, переговори про яку тривають уже сім років⁷.

Таким чином, незважаючи на антипротекціоністські заяви, більшість країн світу фактично почали займатися огороженням своєї економіки від зовнішньої конкуренції в умовах кризи.

⁴Так само й почалася торговельна війна в часи Великої депресії (після прийняття в США закону про тарифи Смута-Хоулі в 1930 р.), яка збільшила спад світової економіки.

⁵Разом з тим ситуація почала погіршуватися ще в 2008 р., коли число антидемпінгових розслідувань виросло на 28% порівняно з 2007 р. За оцінками СОТ, з 1 липня по 31 грудня 2008 р., коли світова фінансова криза почала охоплювати все нові й нові регіони, число нових антидемпінгових розслідувань показало 17%-е збільшення порівняно з відповідним періодом 2007 р. За даними СОТ, упродовж липня-грудня 2008 р. 15 членів СОТ повідомили про початок у цілому 120 нових розслідувань, тоді як роком раніше за той же період було ініційовано всього 103 такі заходи. Попередній звіт СОТ містив список найбільш яскравих прикладів заходів, які застосували держави для захисту національних виробників останнім часом,- від європейських тарифів на імпорту пластикових пакетів з Азії до заборони китайських іграшок в Індії. У березні Південна Корея підняла тарифи на імпорту нафти, Мексика збільшила тарифи по 89 товарних позиціях зі США, а США, у свою чергу, необґрунтовано збільшили мита на китайські сталеві труби. Аргентина ввела ліцензування імпорту будь-яких іграшок. У доповіді також була згадана й українська 13%-а тимчасова надбавка до сум ввізного мита. Що стосується груп товарів, найбільш підданих розслідуванням, їхній перелік майже не міняється. Так, у другій половині 2008 р. у секторі кольорових металів було запущено 43 розслідування, у хімічному секторі - 22, у текстильній промисловості - 19, у секторах виробництва пластмас і гуми - 14. Таким чином, домінують сировинні товари, на яких спеціалізується й Україна.

⁶За оцінками експертів Інституту досліджень міжнародної політики у сфері продуктів харчування (Вашингтон), якщо всі країни підвищать тарифи до максимально дозволених рівнів, середньосвітовий тариф подвоїться. У цьому випадку світовий товарообіг знизиться ще майже на 8%.

⁷Переговори в рамках Дохійського раунду, які почалися ще в 2001 році, так нічим і не завершилися. Основною причиною провалу переговорів була незгода із сільськогосподарськими тарифами й субсидіями, установлюваними в розвинених країнах з однієї сторони й промисловим протекціонізмом у країнах, що розвиваються.

Висновки

В умовах глобальної кризи деякі країни все частіше роблять закритими свої ринки, що чревате небезпечними наслідками для світової економіки, а зусилля по відновленню світової економіки стають менш ефективними. Розраховуючи на короткостроковий ефект, країни ризикують лише збільшити тривалість і масштаб рецесії⁸.

Поточна фінансова криза має асиметричний характер впливу на економіки окремих країн. Глобальна рецесія розростаючись вдарила по економіках, що розвиваються, набагато слабкіше, ніж по країнах центру та спровокувала радикальне зрушення балансу економічних сил у бік економік, що розвиваються (у першу чергу таких як РФ, КНР та Індія), у результаті чого розвинутий центр втратив панування, що належить йому з початку індустріальної епохи.

США залишаються найбільшою світовою економікою, але їхня частка в глобальному ВВП зменшиться з нинішніх 21,3% до 18,8%. Китай же незабаром обжене за обсягами економіки всю Європу й стане другою найбільшою у світі економікою (сьогодні частка КНР у світовій економіці вже перевищила 10%).

Список використаних джерел

1. Writing the Rules for a New World [Electronic resource] // Newsweek. Special Issue. – 2008. – December. – P. 8. – Mode of access: <http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/0,,contentMDK:22446906~pagePK:64165401~piPK:64165026~theSitePK:469372,00.html>
2. World Economic Outlook Database [Electronic resource] // International Monetary Fund – 2009. – October. – Mode of access: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2009/02/weo-data/index.aspx>
3. Writing the Rules for a New World [Electronic resource] // Newsweek. Special Issue. – 2008. – December. – P. 8. – Mode of access: <http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/0,,contentMDK:22446906~pagePK:64165401~piPK:64165026~theSitePK:469372,00.html>
4. IMF.Org: International Monetary Fund [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.imf.org>.
5. IIF.Com: The Institute of International Finance, Inc [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.iif.com/>
6. UN.org: United Nations [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.un.org/en/>.
7. WORLDBANK.Org: The World Bank [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.worldbank.org>.
8. Economic report of the president. Transmitted to the congress February 2010 together with the annual report of the council of economic advisers United States government printing office. – Wash.: 2010 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.whitehouse.gov/sites/default/files/microsites/economic-report-president.pdf>.
9. Krugman P. Depression Economics Returns [Electronic resource] / P.Krugman // New York Times. – 2008. – November, 14. – Mode of access: <http://www.nytimes.com/2008/11/14/opinion/14krugman.html>.
10. Eurostat. Newsrelease euroindicators. – 2009. – January, 8 (№ 4). – 10 p.
11. Eurostat. Newsrelease euroindicators. – 2009. – November, 13 (№ 161). – 2 p.
12. Eurostat. Newsrelease euroindicators. – 2010. – March, 4 (№ 34). – 6 p.

⁸ Так само й почалася торговельна війна в часи Великої депресії (після прийняття в США закону про тарифи Смута-Хоулі в 1930 р.) збільшила спад світової економіки.

13. EPP.Eurostat.Ec.Europa.Eu Eurostat [Electronic resource]. – Mode of access: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal>
14. Eurostat. Newsrelease euroindicators. – 2009. – June, 12 (№ 85). – 6 p.
15. Public Finances Unpalatable Choices // The Economist. - 2009. – № 18, May 2. – P. 34
16. WORLDBANK.Org: The World Bank [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.worldbank.org>.
17. Briefing America's Fiscal Defiat. Stemming the Tide // The Economist. – 2009. –№ 47, November 21. – P. 27-29
18. When sovereign do isn't mean safe // The Economist. - 2009. – Vol. 393, № 49, December, 5. – P.16.
19. Reinhart Carmen M. The Aftermath of Financial Crises / Carmen M. Reinhart, Kenneth S. Rogoff // NBER : Working Paper. – 2009. – № 14656, January. – 13 p.
20. The Word Bank [Electronic resource] // News Release.- № 2007/58/DEC. –4 p. – Mode of access <http://siteresources.worldbank.org/NEWSRUSSIAN/PressRelease/22219952/GDF-release-rus-final.pdf>.
21. UNCTAD.Org: UNCTAD, World Investment Report 2009 : Transnational Corporations, Agricultural Production and Development [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.unctad.org/en/docs/wir2009_en.pdf
22. Щоквартальний звіт СБ по КНР [Електронний ресурс] / Worldbank.org. – 2010. – Березень. – 25 с. – Режим доступу: http://siteresources.worldbank.org/CHINAEXTN/Resources/318949-1268688634523/CQU_march2010.pdf
23. World Economic Outlook. Update. An update of the key WEO projections [Electronic resource] // International Monetary Fund. – 2010. – January 26. – 6 p. – Mode of access: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2010/update/01/pdf/0110.pdf>
24. Zeljko Bogetic. Jobless recovery? The World Bank. Russian Economic : Report № 21. – March 24, 2010 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://siteresources.worldbank.org/INTRUSSIANFEDERATION/Resources/305499-1245838520910/6238985-1269435660465/RER21eng.pdf>
25. East Asia And Pacific Economic Update [Electronic resource] // World Bank. – 2010, Vol. 1. – 92 p. – Mode of access: http://siteresources.worldbank.org/INTEAPHALFYEARLYUPDATE/Resources/550192-1270538603148/eap_april_2010_fullreport.pdf.
26. The end of the good times // The Economist. – 2009. – № 16, April 18. – P.25 – 28.
27. Global Economic Prospects 2009 : Commodity Markets at the Crossroads// Washington DC: World Bank. – 2009. – 182 p.
28. World Trade Report 2009 : Trade Policy Commitments and Contingency Measures [Electronic resource] // World Trade Organization. – 2009. – 172 p. – Mode of access: http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report09_e.pdf
29. Мерніков Г. І. Світова фінансова криза як фактор геополітичних і гео економічних змін / Г. І. Мерніков // Стратегічна панорама. – 2009. – № 4. – С. 54–62.

*Крись П.О.**

БЕЗПЕКА ПРАЦІ ТА ВИРОБНИЧОГО СЕРЕДОВИЩА: ЄВРОПЕЙСЬКИЙ АСПЕКТ

Стаття присвячена основним організаційним та правовим аспектам безпеки праці та виробничого середовища в країнах ЄС.

Статья посвящена основным организационным и правовым аспектам безопасности труда и производственной среды в странах ЕС.

This article is devoted to the basic organizational and legal aspects of the safety work and environment in the EU.

За умов становлення ринкових відносин в державі, переходу від адміністративно-командних методів управління суспільними відносинами в сфері застосування праці до ринкових, плюралізму форм власності на засоби виробництва, правове регулювання охорони праці потребує нового концептуального підходу. Це зумовлено тим, що головною цінністю будь-якої цивілізованої правової держави є громадяни і в силу цього безумовним є пріоритет життя та здоров'я працівника порівняно з результатами виробничої діяльності

Керівні органи ЄС прагнуть до об'єднання зусиль держав-членів Євросоюзу в цій галузі: видаються нормативні документи з охорони праці, що охоплюють різні аспекти виробничої діяльності (вони включаються в національні закони з охорони праці, постійно підвищуючи планку вимог до його умов), здійснюється значна організаційна та пропагандистська діяльність, адресована не тільки менеджменту підприємств, але й широким масам працюючих.

Останній документ Єврокомісії, звернений до членів ЄС, - програма «адаптації до змін у сфері праці і в суспільстві: нова стратегія Європейських Співтовариств у галузі охорони праці на 2008 - 2012 роки», спрямована на консолідацію зусиль у сфері запобігання ризиків, пов'язаних з травматизмом на виробництві, досягнень у галузі охорони праці за рахунок більш суворого дотримання стандартів і правил, підвищення рівня професійного навчання та освіти працівників. Стратегія передбачає «заходи щодо протистояння новим соціальним викликам, пов'язаним з радикальною перебудовою суспільства, з перетворенням економіки Європи в більш конкурентоспроможну, стійко розвиваючу, зі зростаючою кількістю робочих місць, що спирається на соціальну злагоду та таку, що стійко розвивається» [1, с.8].

Європейський парламент звернувся до Єврокомісії з приводу виділення додаткових ресурсів для вирішення завдань у галузі охорони праці на підприємствах країн Євросоюзу і надання детального плану дій з реалізації стратегії. Одним з починань, на думку європарламентаріїв, повинна стати довгострокова програма, що стосується малих і середніх підприємств.

* докторант Прикарпатського інституту економіки

В останні роки Європейське агентство з охорони праці на виробництві проводить активну роботу щодо поліпшення умов праці і скорочення травматизму в малому та середньому бізнесі, а також з розповсюдження позитивного досвіду. Так, починаючи з 2006 р. воно виділило близько 12 млн. євро на часткове спонсорвання кращих національних і міжнародних проектів, які відбиралися в ході конкурсів (близько 400 фірм-учасників).

Європейська Комісія розробила і в 2002 р. оприлюднила так звану Шосту рамкову програму, мета якої – зробити Євросоюз міжнародним лідером у сфері поліпшення умов праці. Запропоновано проект створення Європейської мережі досліджень з вдосконалення системи безпеки праці і здоров'я. Її завдання зводяться до проведення централізованого обліку соціальних потреб та наявних можливостей у цій галузі, а також вироблення пропозицій та оптимальних рішень з неодмінним обміном знаннями за рахунок використання сучасних інформаційних технологій.

Шведський національний інститут виробничого життя став ініціатором Партнерства європейських досліджень у галузі охорони праці та здоров'я для розширення обміну знаннями між спорідненими науковими центрами. Були створені три експертні групи з питань організації праці, усвідомлення ризиків та управління ними. Свою згоду на участь у Партнерстві дали НДІ Нідерландів, Німеччини, Бельгії, Великобританії, Франції, Іспанії, Італії, Швеції, Норвегії, Фінляндії, Данії та інших країн [1, с.15].

Паралельно ряд європейських інституцій об'єдналися в Мережу вдосконалення з метою обміну інформацією про стан виробничого середовища та охорони праці, що особливо важливо для відстеження ситуації на малих і середніх підприємствах.

Співставлення з вимогами директиви 89/654/ЄЕС продемонструвало, що у чинному Законі України «Про охорону праці» немає прямого запису про обов'язок власника забезпечувати безпеку при організації робочих місць. Тому проектом нової редакції Закону запропоновано надолужити цю прогалину, доповнивши статтю 17 окремою частиною (третьою) відповідного змісту.

Разом з тим слід зазначити, що додатки до директиви 89/654/ЄЕС деталізують велику кількість вимог за різними складовими частинами безпеки та умов праці на робочому місці (включаючи вимоги до будівель, споруд, електроустановок, проходів, аварійних виходів, освітлення, вентиляції, небезпечних зон тощо). За національною практикою такі конкретні питання визначаються різними правилами і нормами (обов'язковими для виконання), а в законі вони обумовлюються лише загальними положеннями з посиланням на правила. Оскільки суть вимог при цьому залишається незмінною, було визнано за недоцільне відмовлятися від цієї практики на сучасному етапі розвитку України. Прагнення скопіювати зміст цієї директиви і деталізувати організаційно-технічні норми охорони праці безпосередньо у законі вимагало б внесення кардинальних змін у законотворчу техніку держави в цілому, що повинно вирішуватися поступово, в міру просування інтеграційних процесів, а не в рамках робіт над окремим законопроектом.

Ще один приклад спільної діяльності продемонструвала група західноєвропейських вчених, які підготували на замовлення Європейського агентства з охорони праці на виробництві монографію «Нові форми контрактних відносин та їх наслідки для виробничої безпеки та охорони здоров'я» [5, с.28].

Вчені запропонували ряд ініціатив на рівні окремих підприємств, регіонів і країн в цілому, а також у сфері малого і середнього бізнесу, що можуть сприяти розвитку позитивних тенденцій. Спектр цих «лікарських препаратів» досить широкий. Наведемо лише деякі рекомендації.

Для великих підприємств і організацій:

- системний підхід до виробничої політики, спрямований на запобігання травматизму (оцінка ризиків, профнавчання, контроль за станом здоров'я працівників, лікування та реабілітація постраждалих у нещасних випадках);

- високий рівень менеджерів усіх рівнів, з необхідним досвідом роботи і знаннями в галузі охорони праці;
- інженер з безпеки компанії повинен бути не тільки практиком, але і радником роботодавця, а також організатором усієї системи охорони праці;
- вводячи на підприємстві нові форми організації праці, нові технології тощо обов'язково включайте в плани перебудови питання забезпечення безпеки праці;
- залучайте працівників до активної участі в діяльності з охорони праці (в тому числі зайнятих за тимчасовими контрактами або неповний робочий день) і заохочуйте їх;
- виявляйте допомогу і підтримку підприємствам у проведенні оцінки ризиків на робочих місцях у зв'язку з змінними умовами праці і виникненням нових ризиків. (Так, Ірландський конгрес тред-юніонів, Ірландське управління охорони праці та Федерація будівельної промисловості розробили і здійснили план призначення представників з безпеки праці в 50 найбільших будівельних компаніях країни. У Великобританії здійснюють пробний проект по введенню в штати фірм, що не мають профспілкових організацій, спеціальних радників з охорони праці.)

На підприємствах малого та середнього бізнесу:

- залучення до діяльності з охорони праці посередницьких організацій, наприклад, галузеві виробничі асоціації;
- доступ малих підприємств до загальних ресурсів охорони праці;
- фірми, що мають погані показники або неповідну чітку політику в цій галузі, не отримували контрактів (це положення має обов'язково поширюватися на будівельну промисловість, де травматизм особливо високий);
- використання фінансових важелів – витрати, пов'язані з ліквідацією наслідків нещасних випадків і захворювань, набутих на виробництві (лікування, реабілітація тощо), повинні лягати на тих, хто в них винен.

Країни ЄС реалізують наступну політику в галузі безпеки праці. Введення міжнародних стандартів (наприклад, стандарту ISO 9000) позитивно вплинуло на підвищення якості продукції. Такий же відчутний ефект було отримано за допомогою імплементації стандартизуючої норми з безпеки праці. Велику роль у цьому відіграють транснаціональні корпорації, які впроваджують міжнародні стандарти охорони праці в країнах базування своїх виробництв. Керівники деяких великих міжнародних компаній планують поширити стандарти охорони праці, що діють у головних компаніях, на дочірні структури в інших регіонах [2, с.49].

В інтересах запобігання наслідкам швидких змін на робочих місцях, що тягнуть за собою загрозу здоров'ю людей, Європейське агентство з охорони праці організувало Обсерваторію стеження за ризиками для збирання та поширення інформації про стан охорони праці на підприємствах та прийнятті можливих заходів щодо запобігання ризиків. За допомогою Інтернету, видання спеціальних матеріалів та книг агентство поширює досвід «доброї практики» у сфері забезпечення безпеки праці на підприємствах різних країн.

Отже, як вважають фахівці з безпеки праці та виробничого середовища країн ЄС, традиційних моделей охорони праці вже недостатньо для протистояння ризикам, управління якими поки націлене на виправлення існуючого стану, а не на їх запобігання. Рішення проблеми безпеки праці слід починати з забезпечення його безпеки при розробці нових технологій і устаткування, організації виробничих процесів та контролю за поведінкою людини. Особлива увага повинна приділятися розробкам з охорони праці на малих і середніх підприємствах.

Список використаної літератури

1. Безопасный труд – право каждого человека. Доклад МОТ к Всемирному дню охраны труда – 2009 г. Субрегиональное бюро МОТ для стран Восточной Европы и Центральной Азии, 2009. – 24 с.
2. Европейский Союз: статистика производственного травматизма за 2007-2008 гг. // Охрана труда и социальное страхование, 2009, № 5. – С. 49-50 .
3. Новікова О.Ф., Осауленко О.Г., Калачова І.В., Антонюк В.П., Осовий Г.В., Шамільова Л.Л., Котов Є.В., Ходачкова Н.І. Безпека умов праці // Соціальна захищеність населення України. – Донецьк-Київ: ІЕП НАН України; Держкомстат України. – 2001. – С. 180-195.
4. Новікова О.Ф., Ходачкова Н.І., Котов Є.В. Оцінка чинного законодавства про охорону праці та напрями його удосконалення. – Донецьк: ІЕП НАН України, 2000. – 112 с.
5. Савчук Л.В. XVI Всесвітній конгрес з питань безпеки та гігієни праці // Інформаційний бюлетень з охорони праці. – К.: ННДІОП, 2009, № 4. – С.27-28.

Морозов В.С.*

СИСТЕМА РЕГУЛЮВАННЯ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ У ФРН

Однією з найважливіших складових системи національного регулювання економіки є державна політика у сфері закупівель товарів та послуг за державні кошти. На думку значної частини суб'єктів українського бізнесу, сфера державних закупівель в Україні, обсяг якої оцінюється у більш, ніж 120 млрд. грн., залишається на сьогодні достатньо непрозорою, невизначеною та неефективною. У зв'язку з цим доцільно розглянути *передовий досвід регулювання сфери державних закупівель у Федеративній Республіці Німеччина (ФРН)*.

Розміщення серед господарюючих суб'єктів ФРН замовлень на закупівлю товарів та послуг для державних потреб (нім. - *Vergabe von Staatsaufträgen*) здійснюється, передусім, на конкурентній основі, головним чином – у сфері будівництва та військово-промислового комплексу (незважаючи на високий ступінь розвитку державного регулювання, ця діяльність вважається, проте, і найбільш корумпованою). Розміщення серед господарюючих суб'єктів ФРН держзамовлень на закупівлю товарів та послуг є на сьогодні найважливішим елементом державної підтримки економіки Німеччини.

Укладання угод такого роду регламентується у ФРН уніфікованим європейським спеціальним антимонопольним законодавством. ФРН, як й інші країни-члени ЄС, здійснила протягом останніх років значні зміни у власному законодавстві за допомогою імплементації необхідних правових норм, прийнятих Радою ЄС, у відповідні нормативні акти.

Так, проведення тендерів на виконання робіт, послуг, постачання товарів у Німеччині, як в країні-члені ЄС, регулюється законодавством ЄС, яким визначаються єдині вимоги до проведення тендерів у країнах ЄС, встановлюються механізми для здійснення контролю за їх проведенням та врегулювання спірних питань. Як правило, участь у спільних тендерах країн-членів ЄС беруть підприємства з цих країн. Проте допускається участь компаній і фірм інших країн за умов дотримання ними умов тендеру, якісних показників виконуваних робіт та постачання товарів, наявності допусків, сертифікатів та ін.

До **найважливіших нормативно-правових актів** національного законодавства, які визначають основи розміщення держзамовлень у ФРН, належать:

- Закон проти несумлінної конкуренції (нім. - «GWB» – *Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen*) [1];
- Основний закон про бюджет або т.зв. Закон «Про принципи формування і використання державного бюджету» (нім. - «HGr» - *Haushaltsgrundsatzgesetz*) [2];
- Положення про порядок розміщення державних замовлень (нім. - «Vg» - *Verordnung über die Vergabe öffentlicher Aufträge*) [8];
- Положення про порядок здійснення контролю за розміщенням державних замовлень (нім. - *Verordnung über die Regelung der Nachprüfungsverfahren der Vergabe öffentlicher Aufträge*) [7];
- Порядок розміщення державних замовлень на будівельні роботи (нім. - «VOB» - *Verdingungsordnung für Bauleistungen*) [5];

* кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

- Порядок розміщення державних замовлень на надання послуг (крім будівельних) (нім. - «VOL» - *Verdingungsordnung für Leistungen - ausgenommen Bauleistungen*) [5].

Так, «GWB» встановлює та визначає основи розміщення держзамовлень на конкурсній основі (параграфи 97–129 «GWB»). При цьому, відповідно до параграфів 97 та 100 «GWB», розміщення держзамовлень на суму, нижчу певного граничного значення (5 млн. євро – для будівельних замовлень, 250 тис. євро – для інших замовлень), регламентується окремими розпорядженнями про замовлення або службовими розпорядженнями [3].

Вищезгаданий Основний закон про бюджет (параграф 57 b, c) поширює дію розпоряджень про порядок розміщення замовлень на федерацію, федеральні землі (суб'єкти федерації), муніципалітети, міжмуніципальні або міжземельні спілки та асоціації, на їхні (власні або підпорядковані) підприємства, а також на приватні підприємства, які діють у сфері водо- та енергопостачання, транспортного забезпечення, поштового та телекомунікаційного зв'язку, якщо вони надають, в основному, послуги для публічного замовника (державних органів, органів місцевого самоврядування), або виконувати ними послуги (діяльність) знаходяться у винятковій компетенції органів публічної влади [2].

Положення про порядок розміщення державних замовлень відтворює зміст відповідних європейських норм у частині критеріїв застосування цих норм та процедури розміщення замовлень. Ці норми застосовуються, починаючи з визначених обсягів замовлення, - т.зв. граничних величин. При цьому забороняється подрібнення (розбивка) єдиного замовлення на складові частини з метою ухилення від застосування європейських норм про розміщення замовлень.

Держзамовлення можуть розміщуватись трьома способами:

а) Відкритий конкурс (нім. - *formelles Vergabeverfahren*). Під час оголошення відкритого конкурсу стає загальновідомою інформація про розміщення держзамовлення та його основні умови. При розміщенні держзамовлень, які перевищують граничні значення (5 млн. євро – для будівельних замовлень, 250 тис. євро – для інших замовлень), необхідним є оголошення конкурсу в цілому по ЄС.

У Німеччині заснована спеціалізована компанія «*Tenders Direkt*», яка за допомогою Інтернету створила та підтримує загальноєвропейський банк даних щодо оголошених у країнах-членах ЄС тендерів. В середньому у її банку даних знаходиться до 30 тис. повідомлень про тендери у різних галузях економіки. Причому щоденно банк даних поповнюється щонайменше 400 новими оголошеннями з усіх країн-членів ЄС. Користування банком даних загальнодоступне: після реєстрації потенційний клієнт на платній основі може отримати на англійській (або німецькій) мові інформацію про тендери та встановити зв'язок з оргкомітетом тендеру. П'ять повідомлень про тендери коштують близько 40 євро [4].

б) Закритий конкурс (нім. - *beschränkte Ausschreibung*). Відповідно до даної процедури визначені держзамовлення пропонуються тільки обраним учасникам.

в) Вільне замовлення (нім. - *freihändige Vergabe*) розміщується взагалі без проведення конкурсу.

Учасниками конкурсу можуть бути як національні, так і іноземні підприємці. Забороняється обмеження кола учасників за територіальною ознакою, так само як і надання переваг тим чи іншим учасникам в залежності від їхнього регіонального або національного (мається на увазі – державна приналежність) походження. Єдина категорія учасників, по відношенню до якої існують визначені «пільгові» розпорядження, – це малі та середні підприємства.

При проведенні відкритого конкурсу до участі повинні запрошуватися (і допускатися) будь-які підприємці, які діють на ринку даних товарів або послуг, але крім тих, по відно-

шенню до майна підприємств яких відкрита справа про банкрутство, або які знаходяться в процесі ліквідації чи не виконують належним чином свої обов'язки по сплаті податків та соціальних відрахувань. Спеціальні виключення стосуються також:

(1) підприємців, по відношенню до яких вірогідно відомо і доведено, що ними були допущені грубі прорахунки та порушення, що є підставою для недовіри до них,

(2) конкурсів по розміщенню замовлень, що повідомили в ході проведення свідомо помилкові дані про свою компетентність (професіоналізм), платоспроможність та фінансову надійність. Не дозволяється участь у конкурсах виправно-трудоових, виховних, освітніх та подібних до них установ, якщо до участі в конкурсі запрошені (допущені) також звичайні виробничі підприємства (підприємці) [3].

Названі виключення поширюються також і на інші способи розміщення замовлень (закритий конкурс, «вільне» розміщення).

Для підтвердження спроможності (тобто компетентності і платоспроможності) підприємця (підприємства) від має надати:

- банківську довідку (довідка про стан рахунків);
- балансові звіти або витяги з них;
- інформацію про загальний оборот та про оборот по конкретній послугі, що є предметом конкурсу, за останні три роки.

Для підтвердження власного профілю та наявності особливого, специфічного «know-how» учасники конкурсу вправі також надавати інші документи (переліки реалізованих за останній період проектів, списки клієнтів, перелік специфічного устаткування, що може мати значення для якості виконання відповідного замовлення, довідки різних атестаційних комісій та ін.) [4].

Процедури закритого конкурсу та вільного замовлення використовуються лише у виняткових, прямо передбачених законом випадках. Рішення про результат конкурсу не може визначатися за довільною формою, а приймається відповідно до законодавчих норм. Відповідно до Закону проти несумлінної конкуренції **держзамовник повинний дотримуватись наступних вимог:**

- має здійснюватись однаковий аналіз умов всіх учасників;
- відповідна увага повинна приділятися представникам середнього класу підприємництва;
- замовлення має надаватись кваліфікованим учасникам з відповідною діловою репутацією, які запропонували держзамовнику найбільш економічно-прийнятні для нього умови.

Прийнявши рішення про надання замовлення, держзамовник повідомляє про це переможця конкурсу, а також всіх учасників, які програли.

Рішення про розміщення держзамовлень підлягають нагляду та контролю з боку спеціальних установ ФРН. Так, рішення про надання замовлення підлягає контролю з боку *Служби контролю за наданням держзамовлень* (нім. - *Vergabepfprüfstelle*), яка самостійно або після звернення зацікавлених осіб перевіряє факт дотримання матеріальних і процесуальних правил під час процедури надання замовлення. Крім того, відповідно до параграфів 107 і 97 «GWB» будь-яка організація, яка має правовий інтерес до замовлення та якій відмовлено в наданні замовлення, може звернутися до *Палати з нагляду за наданням держзамовлень* (нім. - *Vergabekammer*).

При цьому, можна звернутися відразу до Палати з нагляду за наданням замовлень, минаючи Службу контролю за наданням держзамовлень. Ця Палата перевіряє ще раз – чи дійсно були порушені права і вживає необхідних заходів. Рішенням Палати може бути подання негайної скарги до *Верховного земельного суду* (нім. - *Oberlandesgericht*) [4].

Органом контролю за діяльністю **Служби контролю за наданням держзамовлень** виступає, як правило, земельний уряд (адміністрації) за місцем розташування (перебування) замовника або його органа, що здійснював розміщення. Допускається укладання угоди між окремими земельними урядами (адміністраціями) про передачу повноважень одній Службі контролю за наданням держзамовлень, якщо про цю угоду було привселюдно оголошено. Служба контролю за наданням держзамовлень зобов'язана відповідно до скарг зацікавлених осіб перевіряти правильність (законність і обґрунтованість) надання держзамовлень або діяти, виходячи з власної ініціативи, якщо в цьому існує необхідність чи маються підозри про можливі порушення в процесі надання замовлення. Служба контролю за наданням держзамовлень вправі надавати комісії, що здійснює розміщення замовлення, обов'язкові розпорядження, у т.ч. і про тимчасове призупинення процедури [3].

Палата з нагляду за наданням держзамовлень є державним органом у ФРН, найчастіше при земельному (суб'єкті Федерації) Міністерстві економіки. При цьому, Палата з нагляду за наданням держзамовлень у своїй діяльності цілком незалежна і підпорядковується тільки законодавчим нормам. Іншими словами, її діяльність є схожою з діяльністю органів судової влади. Зазначена інстанція перевіряє законність рішень першої контрольної інстанції, але не саму суть суперечки. Вона вправі скасовувати рішення Служби контролю за наданням держзамовлень і направляти справи на новий розгляд з урахуванням своєї позиції.

Якщо обсяг замовлення є нижчим встановлених граничних величин, викладений вище порядок контролю та перевірки не застосовується. У той же час, допускається подання скарги зацікавленими особами безпосередньо до комісії, яка здійснює надання замовлення. Ці скарги разом з поясненнями Комісії направляються до вищого органу, що здійснює адміністративний контроль у даній сфері.

Таким чином, *система контролю за наданням держзамовлень у ФРН є двоступеневою*:

- *Першою* інстанцією є Служби контролю за наданням держзамовлень, які здійснюють адміністративно-правовий контроль;
- *Другою* інстанцією є Палати з нагляду за наданням держзамовлень, які представляють собою незалежні наглядові інстанції, подібні за своїми функціями до судових органів та які здійснюють нагляд за правильністю рішень першої інстанції.

Література

1. Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen. - <http://bundesrecht.juris.de/bundesrecht/gwb/>.
2. Haushaltsgrundsätzegesetz. - <http://bundesrecht.juris.de/bundesrecht/hgrg/index.html>.
3. Kommentar zum GWB-Vergaberecht / Hans P. Kulartz. - 2. Aufl. - Köln: Werner, 2009. - 1072 S.
4. Praxis der öffentlichen Auftragsvergabe: Systematik, Verfahren und Rechtsschutz / Stefan Hertwig. - 4., neubearb. Aufl. - München : Beck, 2009. - 208 S.
5. Verdingungsordnung für Bauleistungen. - <http://www.elektronische-vergabe.de/pdf/vob2000.pdf>.
6. Verdingungsordnung für Leistungen - ausgenommen Bauleistungen. - http://www.umweltschutzrecht.de/recht/bau/vola1_ges.htm.
7. Verordnung über die Regelung der Nachprüfungsverfahren der Vergabe öffentlicher Aufträge. - http://www.sadaba.de/GSLT_VNPrufVVO.html.
8. Verordnung über die Vergabe öffentlicher Aufträge. - http://bundesrecht.juris.de/bundesrecht/vgv_2001/index.html.

Полунєєв Ю.В.*

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ КРАЇНИ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ ТА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ

Стаття присвячена розкриттю сутності таких соціально-економічних категорій, як «конкурентоспроможність», «стратегія розвитку», «інновація», визначенню чинників та компонентів, які прямо і опосередковано впливають на конкурентоспроможність країни, аналізу провідних стратегій економічного поступу в історичній ретроспективі. Виокремлено комплексний підхід підвищення суспільного процвітання та добробуту населення на основі апробованої стратегії розвитку «конкурентоспроможності країни».

Ключові слова: конкурентоспроможність країни, суб'єкт господарювання, міжнародне середовище, глобалізація, стратегія розвитку, інновації, економічний прорив.

The article aims at defining socio-economic categories such as 'competitiveness,' 'development strategy,' 'innovation' as well as factors and components, which have a direct and indirect impact on competitiveness of a country; at analyzing leading strategies to economic development from a historical retrospective. An integrated approach regarding prosperity and social welfare growth has been specified, based on a well known development strategy of a 'country competitiveness.'

Сучасні тенденції розвитку світових економік, головними індикаторами яких були масова глобалізація фінансових ринків та знищення міжрегіонального та національного контролю за ринками, сприяють формуванню нових характеристик та тлумачень соціально-економічних явищ та подій.

XXI століття запропонувало нам по-новому подивитися на роль людського капіталу в підвищенні конкурентоспроможності економіки; на місце освіти, науки та фактору знань в розвитку інноваційної діяльності підприємств, регіонів та країн; на формування нового імперативу для суспільства у вигляді екологічної відповідальності тощо.

Всі ці чинники актуалізують проблему визначення поняття «конкурентоспроможності» з врахуванням всіх тих нових змістовних характеристик, яке воно набуло протягом останніх років в рамках сучасної економічної науки. Будучи для багатьох країн ідеологічним компонентом політичної діяльності, стратегія підвищення конкурентоспроможності країни, або стратегія випереджального розвитку, стала певним наднаціональним, високоефективним прагматичним курсом підвищення добробуту суспільства.

Метою і завданням даної статті є розкриття основних підходів в дослідженні конкурентоспроможності країни як категорії економічної науки, визначення основних чинників та компонентів, які впливають на формування високо конкурентної країни, виокремлення основних тлумачень «стратегії розвитку», аналіз міжнародного досвіду за-

* кандидат економічних наук, Народний депутат України, Голова Ради конкурентоспроможності України

провадження стратегії конкурентоспроможності країни в таких країнах як Японія, Ірландія та Греція.

Говорячи про конкурентоспроможність країни, з одного боку, не можна звужувати його лише до конкурентоспроможності окремих компаній на глобальних ринках, а з іншого, - не можна забувати, що бізнес залишається ключовим концептом у цьому понятті. Глобальні виклики у світі, де здійснюється розбудова економіки знань, зумовлюють нову роль бізнесу – він стає не тільки гравцем міжнародних ринків в умовах глобальної конкуренції, але й рушієм конкурентоспроможності країни в цілому. Без конкурентоспроможності бізнесу не може бути конкурентоспроможної країни [8, с.5].

Для означення об'єкта дослідження – конкурентоспроможності країни – слід дати чітке визначення поняттю «категорія», що полегшить розуміння застосування цього терміну в подальшому. У сучасній філософії *категорія* визначається як **«універсальна форма мислення і свідомості, яка відображає загальні властивості і відношення об'єктивної дійсності, загальні закономірності розвитку... явищ»** [24, с.269]. Відтак є потреба постійного удосконалення або формування нових наукових категорій, які є «вузловими точками» єдиної мережі пізнання, та мають забезпечувати адекватність цієї мережі еволюції предмету і методу досліджень.

Актуальні проблеми економічної взаємодії та ефективного розвитку країн у глобальному середовищі прямо відображаються на зниженні рівня впливу національних економік, нагляд за ними зі сторони світової спільноти, розширення меж транснаціональних компаній (ТНК) тощо. Все це, по-перше, стало як наслідком, так і причиною утворення нових форм взаємодії суб'єктів господарської діяльності, а з іншого – джерелом суперечностей та соціально-політичних конфліктів на регіональному, національному та глобальному рівнях.

Серед зарубіжних вчених, які досить ґрунтовно досліджували теоретичні основи конкурентоспроможності, сучасні форми конкуренції, міжнародне конкурентне середовище, аналіз чинників, переваг та недоліків забезпечення високої конкурентоспроможності окремих країн [23], слід виокремити таких: Г.Грубера, Р.Кантера, П.Катцентшейна, С.Ліндера, Ф.Ліста, В.Марцинкевича, Дж.Міля, Р.Нельсона, М.Познера, Д.Рікардо, Дж.Робінсона, Дж.Сакса, П.Самуельсона, А.Смітта, Й.Шумпетера, Ф.Хайєка, Е.Хекшера, Дж.Хікса та багато інших.

Найбільш значимі результати досліджень даної проблематики зроблені науково-дослідними центрами Європи та США [23], а саме: дослідницька група, яку очолює професор Гарвардського університету Майкл Портер (США), щодо аналізу конкуренції на міжнародних ринках, конкуренції між країнами і регіонами, він також розробив теорію конкурентних переваг країн, яка вважається новою парадигмою в економічній науці; школа досліджень під керівництвом професора міжнародного бізнесу Алана Ругмана (Канада), головними акцентами роботи якої стали розробки управлінських стратегій підвищення конкурентоспроможності ТНК, торгівлі та інвестиційної політики; група дослідників під управлінням професора Реддінського університету Дж.Даннінга (Велика Британія), яка займається аналітичним обґрунтуванням необхідності впровадження «шляху інвестиційного розвитку націй» та Міжнародний інститут розвитку менеджменту під керівництвом професора Університету Лозани Стефана Гареллі, який проводить комплексний аналіз конкурентоспроможності країн за певними критеріями та надає рекомендації для покращення рейтингу країн з низьким рейтингом конкурентоспроможності.

Щодо дослідження даної проблематики серед українських вчених, то слід виокремити в першу чергу наукові інститути, які об'єднують відомих економістів країни, з метою

окреслення найбільш виважених концепцій підвищення конкурентоспроможності української економіки. До них можна віднести:

- Національний інститут стратегічних досліджень - є базовою науково-дослідною установою аналітико-прогнозного супроводження діяльності Президента України, основна діяльність якого супроводжується працями та аналітичними публікаціями таких вчених: А.Єрмолаєв, Я.Жаліло, О.Литвиненко тощо, які зосереджують свою увагу дослідженні проблемних питань економічного, демографічного, соціального, гуманітарного, етнополітичного, воєнно-політичного, зовнішньополітичного, інформаційного, екологічного розвитку України; дослідження та моніторинг регіональних аспектів суспільного розвитку в контексті підвищення конкурентоспроможності України тощо.

- Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка та Інститут світової економіки і міжнародних відносин – В.Андрійчук, В.Будкін, І.Бураковський, В.Вергун, М.Дудченко, Г.Климко, Ю.Мацейко, В.Новицький, Ю.Пахомов, О.Рогач, В.Рокоча, А.Румянцев, В.Сіденко, С.Сіденко, А.Філіпенко, О.Шнирко, О.Шниркова і т.д. Основними темами досліджень є моделі трансформацій в структурі світової економіки та їх глобальний вимір; сучасні тенденції інтернаціоналізації та міжнародної економічної інтеграції; розробки зовнішньоекономічних стратегій України та її конкурентних переваг на міжнародній арені тощо.

- Інститут економіки та прогнозування НАН України – В.Геєць, В.Александрова, О.Балакірева, О.Барановський, В.Головенько, А.Даниленко, І.Луніна, Л.Молдаван, Б.Оверченко, В.Точилін, В.Юрчишин та інші – зосереджує свою діяльність на виокремленні теоретико-методологічних засад конкуренції та конкурентоспроможності країни на рубежі ХХ-ХХІ ст., досліджують мікро- та макrorівні вітчизняної економіки і т.д. Низка досліджень даного інституту була опублікована в системі утворюючих працях стратегічного та трансформаційного розвитку України – «Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку», «Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки). Шляхом Європейської інтеграції» (2004), «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізації та викликів» (2010) тощо.

- Науково-дослідний інститут економічного розвитку Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана – Д.Лук'яненко, А.Поручник, Л.Антонюк, А.Гончарук, І.Каленюк, О.Мозговий, Т.Оболенська, Є.Панченко, П.Петрашко, Л.Руденко, Н.Татаренко, Т.Циганкова, В.Чужиков та інші. Основними напрямками дослідження є міжнародна конкурентоспроможність України, її співпраця в даному випадку з міжнародними структурами (СОТ, МВФ, Світовий банк), розвиток фінансово-інвестиційного потенціалу, людський капітал в підвищенні конкурентоспроможності на мікро-, мезо- та макrorівнях тощо. Результатами комплексних досліджень стали праці «Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізми реалізації» (2004), «Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку» (2007) тощо.

- Науково-дослідний економічний інститут при Міністерстві економіки України – В.Беседін, С.Ващаєв, І.Єгоров, О.Єлісеєнко, Т.Кваша, І.Манцуров, О.Мельник, І.Репін, Н.Романовська, А.Яценко й інші - займається такими напрямками, як розробка середньо- та довгострокових прогнозів, державних програм економічного та соціального розвитку України, обґрунтування структурної, інвестиційної, інноваційної та науково-технічної політики, дослідження економіки галузей, розробка пропозицій щодо вибору стратегії їх розвитку та підвищення конкурентоспроможності, вивчення економічних і соціальних проблем регіонів, їх комплексного розвитку, формування вільних і спеціальних економічних зон (кластерів), дослідження проблем транскордонного співробітництва.

Також слід зазначити, що системним підходом щодо дослідження конкурентоспроможності економіки та країни, зокрема, відзначаються праці таких українських вчених:

- монографія за редакцією Я.Жаліла «Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації» (2005), де автор чітко окреслює чинники конкуренції, які базуються на інноваційній моделі розвитку, а також описує практичні рекомендації щодо впровадження необхідних заходів економічної політики держави;

- Б.Квасюка «Конкурентоспроможність національної економіки» (2005), де вперше подаються розрахунки пріоритетних товарів і послуг для забезпечення сталого розвитку торговельного балансу країни, враховуючи дані Національних рахунків і міжгалузевого балансу України;

- монографія за редакцією І.Крючкової «Конкурентоспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення» (2007), де вперше зроблено порівняльний аналіз основних складових конкурентоспроможності України, включаючи структурні процеси, ринок праці, підприємницьке середовище, систему оподаткування та дієвість державної влади. Також було виокремлено концептуальні засади програми підвищення конкурентоспроможності економіки України як прагматичний напрямок впровадження реформ.

Звісно, важко охопити всі ті праці та наукові публікації, які об'єктом свого дослідження обрали конкурентоспроможність країн, регіонів чи підприємств. Та в цілому, ми можемо з впевненістю констатувати, що, незважаючи на велику кількість теоретичних робіт, залишається невизначеним декілька важливих проблем, а саме: не існує єдиного визначення «конкурентоспроможності» як соціально-економічної категорії – спектр тлумачень коливається в залежності від критеріїв аналізу кожного окремого автора; не існує єдиної ефективної та безальтернативної концепції прискореного розвитку, що забезпечила б швидкий та якісний прорив економіки окремої країни, – кожна країна формує свою стратегію розвитку, враховуючи так чи інакше культурні, політичні та економічні особливості середовища; відсутній цілісний, фінансово обґрунтований, соціально виважений підхід до реформування економіки України та побудови стратегії конкурентоспроможності країни, що забезпечує подолання структурних відставань та ліквідацію неефективних елементів. Адже відомо, що на сьогодні існує декілька підходів щодо можливого шляху розвитку країни: структурно-інноваційна, інвестиційна, інституційна стратегії, модель інтернаціоналізації тощо.

Отже, попри те, що поняття «конкурентоспроможності» широко вживане в економічній науці, а зараз і стало модною категорією серед політиків, в наукових дослідженнях досі немає єдиного усталеного визначення.

Спектр тлумачень коливається від суто технологічних характеристик, що впливають з вузького трактування конкурентоспроможності фірми (можливості фірм в існуючих для них умовах проектувати, виготовляти та збувати товари, які за ціновими і якісними характеристиками більш привабливі для споживачів, ніж товари конкурентів [16; С. 406]), до розширеного уявлення про конкурентоспроможність як соціально-економічну стійкість розвитку країни.

Відповідно, яскраво прослідковується як загально вузьке розуміння даної категорії, так і занадто розширене його тлумачення. В той же час слід врахувати, що дати «універсальне» визначення поняття «конкурентоспроможності», - це спроба об'єднати певним чином мікро-, мезо- та макрорівні цієї категорії.

Дж.Сакс свого часу відстоював думку про те, що на національному рівні об'єктом конкурентоспроможності виступає вже не товар, як у фірм, а умови суспільного виробництва. Він розглядав конкурентоспроможність як передумову та інструмент сталого економічного розвитку країни. Так, Дж.Сакс вже враховував усі можливі форми взаємодій, що

впливають на стабілізацію, передбачуваність економічного розвитку [25]. В цілому він був правий, але не врахував важливих соціально-політичних чинників (культура, менталітет, колективна або індивідуальна свідомість, політичний режим, свобода вибору, наявність громадянського суспільства тощо), що впливають на конкурентоспроможність як фірми, так і регіону, і країни, в цілому.

Національна конкурентоспроможність у дослідженні Всесвітнього економічного форуму (WEF) визначається з погляду перспектив середньострокового (п'ять років) економічного зростання і трактується як **«здатність підтримувати стійкі темпи росту реальних доходів на душу населення, що вимірюється темпами росту валового внутрішнього продукту у розрахунку на душу населення у постійних цінах»** [14, с. 29].

Ще однією спробою дати «універсальне» тлумачення конкурентоспроможності країни зробили автори вітчизняної Економічної енциклопедії, визначаючи її як **«здатність економіки однієї держави конкурувати з економіками інших держав за рівнем ефективного використання національних ресурсів, підвищення продуктивності народного господарства й забезпечення на цій основі високого та постійно зростаючого рівня життя населення»** [4, с.814]. В цілому таку спробу тлумачення можна назвати частково вдалою, адже були враховані елементи не просто сталого економічного розвитку, а й необхідність за допомогою цього росту підвищувати рівень життя суспільства, який на пряму залежить від політики держави.

Ще професор М.Портер, зазначав, що **«головна мета держави – це забезпечити власним громадянам достатньо високий та зростаючий рівень життя. Спроможність держави зробити це залежить не від якогось аморфного поняття «конкурентоспроможність», а від того, наскільки продуктивно використовуються національні ресурси – праця та капітал»** [20, с.35].

Саме цей підхід М.Портера, який він обґрунтував у своїй відомій праці «Міжнародна конкуренція» (1993) нашо́вхує нас на розуміння того, що, підвищуючи продуктивність праці та ефективність використання капіталів, будь-яка компанія чи країна, мусить врахувати низку культурних (ментальних, традиційних, психологічних тощо), соціальних (рівень життя, рівень безробіття, кількість пенсіонерів тощо), політичних (політичний режим, політична стабільність, наявність еліти і т.д.) та технологічних (система комунікацій, інноваційність виробництва, продуктивність та ін.) факторів, щоб вийти на рівень високо ефективних країн світу.

Свого часу Я.Базилук у праці «Конкурентоспроможність національної економіки: сутність та умови забезпечення» (2002) наголошував, що **конкурентоспроможність як економічна категорія характеризує стан суспільних відносин у державі щодо забезпечення умов стабільного підвищення ефективності національного виробництва, адаптованого до змін світової кон'юнктури та внутрішнього попиту на основі розкриття національних конкурентних переваг та досягнення кращих, ніж у конкурентів, соціально-економічних параметрів** [1, с.6].

Відповідно, слід окреслити межі понятійного розуміння та особливості конкурентоспроможності як соціально-економічної категорії. Так, Я.Жаліло виділив сутнісні характеристики даної категорії як суто економічної, а саме:

1. Певна конкурентоспроможність є **атрибутом кожного господарства**, яке базується на світовому поділі праці та товарному обміні [7, с.13]. Відповідно, будь-яка країна є учасником великої кількості міжнародних відносин та намагається запропонувати найбільш вигідні форми взаємодії між суб'єктами господарювання з метою збільшення попиту на свою продукцію.

2. **Конкурентоспроможність має внутрішні витoki** [7, с.14]. Тобто, кожна конкуруюча на міжнародному ринку компанія спочатку завойовує позиції на внутрішньому

ринку через конкуренцію з іншими суб'єктами економічних відносин, а вже потім виходить на рівень міжнародної конкуренції.

3. Конкурентоспроможність національної економіки потребує постійного розширення джерел для самодостатнього розвитку суб'єктів господарювання [7, с.14]. Наявність чесного конкурентного середовища зменшує прибутки кожного окремого суб'єкта, що в сукупності виступають джерелом розвитку. Тому їх можливості повинні постійно зростати для підвищення конкурентоспроможності країни.

4. Конкурентоспроможність визначається умовами економічного розвитку країни та залежить від здатності суб'єктів використовувати ці умови з максимальною ефективністю для себе [7, с.14]. Ця характеристика доводить попереднє твердження. Однак слід наголосити, що постійний розвиток лише господарюючих суб'єктів не забезпечує соціально-політичний та екологічний поступ країни в цілому, а тому держава постійно повинна про це дбати.

5. Конкурентоспроможність національної економіки виходить із соціально-економічної оптимальності, досягнутої в суспільстві [5, с.105], за якої позитивні надбання від ефективного використання матеріальних, трудових та організаційних ресурсів баланують з використанням соціальних та інших бюджетних програм [7, с.14].

6. Відповідальність за стан конкурентоспроможності національної економіки несе держава. Їй належить провідна роль у визначенні змісту та важелів економічної політики, дотриманні зобов'язань перед світовими організаціями та країнами-партнерами, а, також, і у застосуванні коригувальних механізмів, здатних абсорбувати негативні чинники внутрішнього та зовнішнього походження і не допустити погіршення соціально-економічних параметрів розвитку країни [7, с.14-15]

Відповідно, конкурентоспроможність країни виступає в сучасному дискурсі економічної науки не лише як економічна категорія, але й як політична та соціальна. Все більше країн світу роблять ставку на розвиток людського та соціального капіталу, вважаючи їх основою ефективного розвитку та підвищення продуктивності як окремого підприємства, так і країни в цілому.

Відповідно, *конкурентоспроможність національної економіки – це складна соціально-економічна категорія, яка залежить від багатьох факторів, провідну роль серед яких на сьогодні відіграють підприємницьке та трудове середовище; економічна та технологічна інфраструктура; освіта та професійні навички; підприємництво та розвиток підприємств і інновацій, – і є засобом забезпечення більш високого та стійкого економічного зростання (через стимулювання інвестицій у нові технології та розвиток інноваційного бізнесу) і підвищення добробуту суспільства* [14, с.29].

Ще на початку минулого століття німецький філософ Макс Вебер у праці «Протестантская этика и дух капитализма» (1904) досліджував взаємодію ірраціонального чинника (культури, довіри, соціальних мереж взаємодії) й економічного розвитку країн. Він був переконаний, що нації конкурують не лише товарами й послугами — вони конкурують системами суспільних цінностей (на які можна й потрібно цілеспрямовано впливати) та системою освіти.

У сучасній економіці наголос робиться вже не тільки й не стільки на матеріальних товарах й послугах, скільки на інтелектуальній складовій. Здатність нації підтримувати сучасну й ефективну систему освіти, підвищувати інтелектуальний компонент робочої сили за допомогою навчання стає критично важливим для конкурентоспроможності.

Також слід зазначити, що на сьогодні кожна високо конкурентна країна зі стійкими темпами зростання розвиває і підтримує, в першу чергу, приватний сектор і підприємництво. У сучасному економічному дискурсі – це вже визнана аксіома. Головне завдання держави тут у формуванні умов та підтримці сприятливого середовища для розвитку конкурентоспроможності як окремих підприємств, так і країни в цілому.

Велике значення має і якість виконання. Більшість дослідників вважають, що для конкурентоспроможності не так важливі активи країни чи навіть ідеї, як якість виконавчих процесів у ній. Японія, Сінгапур, Німеччина, Швейцарія — приклади країн, які досягли успіху в глобальній економіці завдяки майстерній трансформації ідей і технологій у конкретні продукти й послуги. Це доводить важливість тісної взаємодії інноваційного чинника та соціального капіталу суспільства.

І, нарешті, політична воля та національний консенсус. Найскладніше питання для політичного керівництва будь-якої країни, котра прагне до високої конкурентоспроможності, — не лише вербально констатувати політичну волю, а й мобілізувати людей та інститути на здійснення необхідних перетворень.

Все це доводить, що конкурентоспроможність країни – це соціально-економічна категорія сучасного наукового та буденного вжитку, вона пройшла шлях від суто приземленого тлумачення її змісту **як сукупності наявного капіталу та можливості використання ресурсів** (природних, трудових); до розуміння її як певної **національної ідеології щодо прагматичного шляху розвитку**, який є економічно обґрунтованим та суспільно прийнятним.

На Рис. 1. чітко відображенні чинники та компоненти конкурентоспроможності країни, які прямо та опосередковано впливають на її розвиток, підвищення добробуту населення, формування впливу на міжнародній арені тощо. Відобразити всю сукупність елементів досить складно, тому більшість з них були поділені на зовнішні та внутрішні чинники, основними компонентами останніх є соціально-економічні та політико-правові елементи.

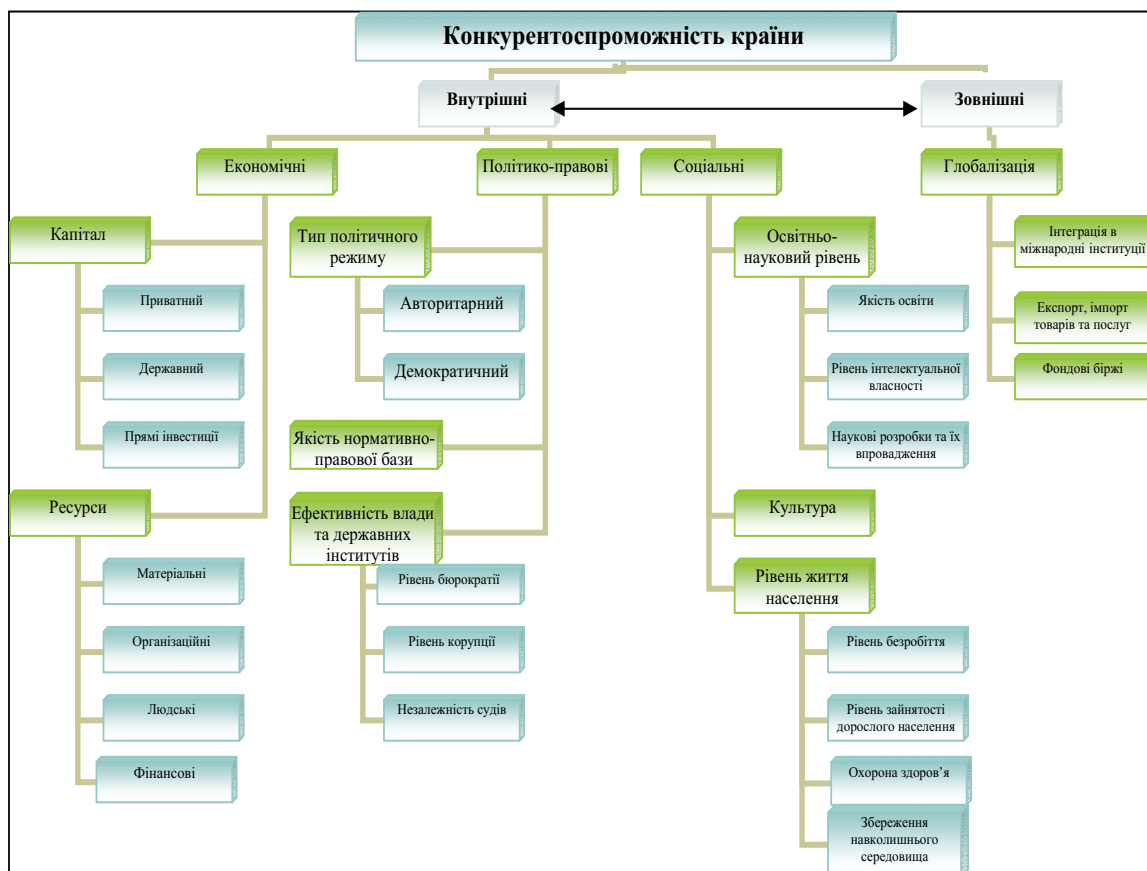


Рис. 1. Чинники і компоненти конкурентоспроможності країни

Складено автором

Кожна країна або суб'єкт господарських відносин перебувають під постійним тиском глобалізаційних процесів, які ми відносимо до зовнішніх чинників, а також великої сукупності внутрішніх – соціальних, політико-правових та економічних, - після охоплення яких, підприємство або галузь може виходити за межі суто внутрішньої конкуренції.

Однак, потрібно чітко розрізняти конкурентоспроможність компанії, галузі та країни.

Одним із важливих критеріїв конкурентоспроможності компанії (фірми) є зростання у довгостроковій перспективі обсягу продажів, частки ринку та прибутків. Ознакою конкурентоспроможної галузі є захоплення значної і такої, що зростає частки світового ринку шляхом експорту високоякісних товарів і послуг.

Концепція конкурентоспроможності країни має свою специфіку, оскільки країни не можуть зникнути під впливом міжнародної конкуренції так, як зникають неконкурентоздатні компанії.

У вузькому значенні (вартісні показники зовнішньої економічної діяльності) країни дійсно конкурують на міжнародних ринках. Тут беруться до уваги такі показники, як питомі витрати виробництва у обсязі обробної промисловості, ціни, реальний обмінний курс – тобто все те, що формує цінні конкурентні позиції вітчизняних галузей у глобальній економіці. У цьому значенні конкурентоспроможність тієї чи іншої країни у глобальному контексті можливо розглядати як «суму» міжнародної конкурентоспроможності її національних експортерів.

У широкому значенні категорії «конкурентоспроможність країни» головним критерієм слугують показники, які характеризують стале покращення стандартів життя населення. Отже, ***Конкурентоспроможність країни (КК) полягає в її здатності створити внутрішні та зовнішні умови, які дають можливості її підприємствам виробляти товари та послуги, що витримують випробування міжнародних ринків, а населенню – стало підвищувати доходи та якість життя.***

Підвищення конкурентоспроможності країни в цілому – чи то поступове, чи таке, яке планується правлячою політичною елітою як «гра» навздогін (на випередження) - має розглядатися, насамперед, як свого роду інвестиційний проект, де результат досягається шляхом цілеспрямованих, послідовних впродовж достатньо тривалого часу (Фінляндії, наприклад, знадобилося майже 20 років для реалізації свого прориву, в результаті якого країна постійно посідає провідні місця у міжнародних рейтингах конкурентоспроможності) і ретельно змодельованих інвестицій в основні фактори сталого економічного зростання [19, с.30-31].

Результатом такої політики є динамічне зростання продуктивності праці (ПП), інноваційності та екологічності виробничих (бізнес) процесів, зростаюче створення додаткової вартості у науко- та «знаннємістських» секторах економіки. Тобто все більш ефективне використання економікою країни наявних (і - у зростаючій мірі - все більш дефіцитних) факторів виробництва – природних та людських ресурсів, капіталу і технологій для виробництва якісних товарів та послуг. Стале зростання ПП дозволяє доходам населення зростати неінфляційним чином, що дає головний результат проекту «Конкурентоспроможна країна» – стале зростання реальних доходів та якості життя населення.

Рівень ПП також визначає середній рівень доходності інвестицій в країні. Оскільки останній є одним із фундаментальних чинників, що впливають на темпи економічного зростання, більш конкурентоспроможна економіка, ймовірно, зростатиме більш швидкими темпами у середньо- і довгостроковій перспективі і буде більш привабливою для прямих іноземних інвестицій.

Інвестиції в рамках «національного проекту» з підвищення конкурентоспроможності надходять з двох головних джерел – державного бюджету країни та прибутків корпоративного сектору. Інвестиції з боку публічного сектору, як правило, спрямовуються в такі

сектори, як освіта, перепідготовка кадрів, фундаментальна наука та НДДКР, а також інфраструктура. Приватні інвестиції, що фінансуються за рахунок прибутків підприємств та заощаджень домогосподарств, спрямовуються на модернізацію виробничих активів, перепідготовку менеджерів та персоналу, НДДКР та інноваційну діяльність тощо.

Тому найбільш авторитетна у світі американська школа конкурентоспроможності, яка фактично проводить знак тотожності між державною економічною політикою та політикою з підвищення конкурентоспроможності країни, головні пріоритети останньої вбачає у:

1. створенні та підтриманні у довгостроковій перспективі стабільного макроекономічного середовища;
2. усуненні перешкод та спрощенні регуляторно-правового середовища для діяльності приватного сектору;
3. усуненні перешкод щодо свободи міжнародної торгівлі та вільного руху капіталів;
4. створенні фіскальних та економічних стимулів щодо спрямування інвестицій приватного сектору у головні структурні та інфраструктурні напрямки, що посилюють «природні» конкурентні переваги підприємств та галузей економіки [19, с.30-31].

Необхідність для України вибору парадигми конкурентоспроможності країни як головного орієнтиру довгострокової стратегії повністю підтверджується філософією та направленістю Лісабонської стратегії ЄС, майбутнє членство у якому є сьогодні майже загально визнаним пріоритетом.

У зв'язку з цим, ми повинні чітко визначити чим є конкурентоспроможність країни як стратегія розвитку з метою вирішення найбільш ефективних шляхів її впровадження для того чи іншого суб'єкта господарювання та окремої країни, в цілому, враховуючи процеси глобалізації та закони взаємодії в межах міжнародного середовища.

Тому доречним є виділення основних підходів щодо розуміння поняття «стратегії розвитку», яке прямо впливає із наміру підвищити економічний та соціальний добробут суспільства, країни. Продуктивною виглядає позиція болгарського дослідника В.Манова, який розглядає стратегію як **«генератор можливостей розвитку»** [13, с.297.]. З позиції дослідника, цільовою функцією стратегії є створення передумов для досягнення певних цілей. А отже, якщо тактичні цілі формуються на підґрунті наявної структури суб'єкта, який їх досягатиме, стратегія має передбачати структурну модифікацію цього суб'єкта. Принципово важливими при визначенні стратегії будь-якого рівня, як видно з вищенаведених визначень, є два головних аспекти: адекватне цілепокладання та коректне визначення можливостей організації [6, с.13].

Відповідно, Я.Жаліло дає наступне визначення **економічної стратегії** – *це цілісна система дій суб'єкта, спрямованих на реалізацію мети, завдань та пріоритетів його економічного відтворення з урахуванням комплексу впливів ендогенних та екзогенних чинників, що розрахована на тривалий період часу* [6, с.16]. А **економічна тактика** - *це форма реалізації економічної стратегії, комплекс адаптивних заходів впливу суб'єкта на перебіг конкретних економічних процесів з метою надання їм ознак, визначених завданнями його економічної стратегії* [6, с.16].

В нашому дослідженні стратегія розвитку має дещо ширше розуміння, ніж економічна стратегія, враховуючи соціально-економічний зміст основного об'єкта аналізу, – конкурентоспроможності країни.

В той же час, ми можемо погодитися із тлумаченням «стратегії розвитку» О.Гончаренка, як інтегрального поступу, який *визначає основні пріоритети, цілі й напрямки розвитку з урахуванням усіх базових параметрів зовнішнього і внутрішнього середовища та їхніх можливих змін. Словом, формування й імплементація національної стратегії, стимуляція усвідомлення політичним істеблішментом ролі, можливос-*

тей та місця країни в регіональному і глобальному геополітичному просторі — це життєво важливий імператив, визначальний чинник історичного і політичного майбутнього держави [2, с.35].

Таким чином, конкурентоспроможність країни як соціально-економічна категорія в сучасних господарських відносинах за умов глобалізації постає як найменш конфліктна, соціально об'єднуюча, прагматично вигідна стратегія розвитку держави, яка ефективно забезпечує стійке підвищення добробуту та процвітання суспільства.

Аналізуючи історичний досвід застосування різного роду стратегій ефективного поступу найбільш високо розвинених країн світу – Японії, США, Ірландії, Швеції, Південної Кореї, Сінгапуру тощо, - можна констатувати, що їх прогрес був забезпечений чітко розрахованими діями й тактичними кроками, які були непідвладні політичним та соціальним змінам.

Тому стратегія конкурентоспроможності країни розглядається в першу чергу як аполітична, загально соціальна програма розвитку. Вона може об'єднати конкуруючі політичні сили, солідаризувати суспільні групи різного спрямування та інтересів з метою національного добробуту та процвітання країни.

На Рис. 2. зображено 3 системи – політика, економіка, суспільство, - які формують єдиний простір взаємодії та впливають на конкурентоспроможність країни. Остання виступає тут з одного боку як мета, тобто можливий результат дій тієї чи іншої держави (стати високо конкурентним суб'єктом міжнародних відносин), а з іншого – як підґрунтя, платформа (теоретико-методологічна основа, історичний досвід) для практичного впровадження стратегії розвитку.

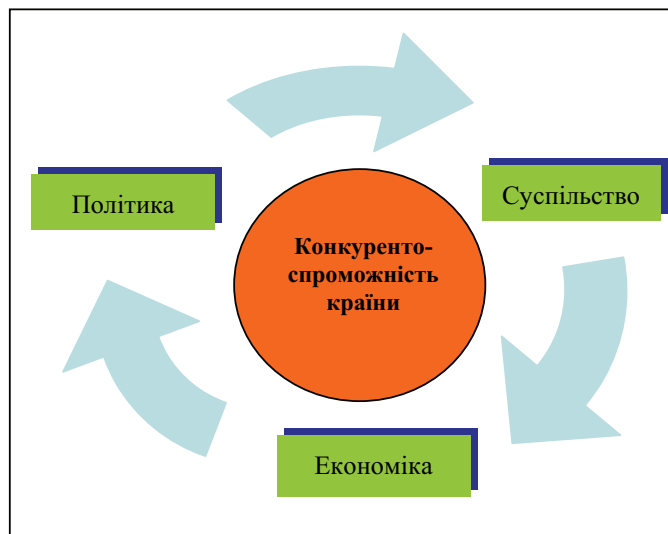


Рис. 2. Конкурентоспроможність країни як стратегія розвитку

Складено автором

Як приклад звернемося до найбільш вдалих проектів запровадження конкурентоспроможності країни як стратегії розвитку в історичній ретроспективі. Більшість країн, про які буде йти мова, застосовували схему «конкурентоспроможність = інновації», що сприяло якісному прориву як в економічній, так і соціально-політичній сферах.

Новація (лат. *novation* - зміна, відновлення) являє собою певне нововведення, якого не було раніше. Відповідно до цивільного права, новація означає угоду сторін про заміну одного укладеного ними зобов'язання іншим, тобто цей результат є новація [17, с.72].

Під інновацією (англ. *innovation* - нововведення, нововведення, новаторство) розуміють інвестицію в новацію.

Термін «інновація» як нову економічну категорію ввів у науковий обіг австрійський вчений Йозеф Алоїз Шумпетер у першому десятилітті ХХ ст. У своїй роботі «Теорія економічного розвитку» (1911) Й.Шумпетер уперше розглянув питання нових комбінацій змін у розвитку (тобто питання інновації) і дав повний опис інноваційного процесу [18, с.34].

Згідно Й.Шумпетеру, інновація є головним джерелом прибутку: «прибуток, власне кажучи, є результатом виконання нових комбінацій», «без розвитку немає прибутку, без прибутку немає розвитку».

Інновація є реалізований на ринку результат, отриманий від вкладення капіталу в новий продукт чи операцію (технологію, процес). Виходячи з цього можна сказати, що інновація виконує наступні три функції: відтворювальну, інвестиційну та стимулюючу [12, с.85].

Для того, щоб довести вагомість концепції конкурентоспроможності країни як стратегії розвитку, слід використати наявний теоретичний та емпірично доступний матеріал. Вибір 3-х країн – Японії, Ірландії та Греції – обумовлений тим, що перша чітко демонструє вплив соціального капіталу на впровадження конкурентоспроможності країни як стратегії розвитку, а друга і третя – є яскравими прикладами економічного прориву на теренах Європи.

Японія – центр інновацій ХХ століття. Той процес, який розпочала Японія після Другої світової війни та який дозволив їй очолити список найконкурентніших країн світу, можна назвати **інноваційним проривом Японії**. Він розпочався приблизно у 1948 р., коли країна ще була під військовою окупацією. До початку 1953 р. Японія досягла довоєнного економічного рівня, якщо говорити про ВВП. Відтоді вона зберегла високі темпи зростання виробництва. Протягом 1952—1963 рр. ВВП цієї країни майже потроївся і характеризувався щорічним приростом у 9 %; протягом цих же років обсяг виробництва товарів зріс у 5 разів, а споживання подвоїлося. Від початку тріумфального економічного поступу і до 70-х років Японії вдалося утвердитися в ролі могутньої промислової держави.

Основними передумовами японського «економічного дива» можна назвати наступні:

1) Американська окупаційна влада провела в країні цілий ряд важливих перетворень, які значною мірою сприяли розвиткові японського суспільства і господарства. Було розпущено збройні сили, встановлено демократичні свободи, запроваджено загальне виборче право, сформовано парламент, уряд, прийнято конституцію. Окупаційна влада здійснила ряд економічних реформ. Було введено антимонопольне законодавство, згідно з яким розпущено найбільші монопольні концерни. Американські фінансові радники провели реформу податкової системи. Були зменшені податки на підприємницьку діяльність. Встановлювався твердий обмінний курс ієни.

2) Реформи в цілому поживали і посилили конкуренцію, сприяли росту виробництва. У 1946—1949 рр. була проведена земельна реформа, яка ліквідувала поміщицьке землеволодіння. Держава викупила у поміщиків і продала селянам майже 80 % усіх сільськогосподарських угідь. Посилилася конкуренція між виробниками, внаслідок чого зросла продуктивність праці, врожайність культур, розширився внутрішній ринок Японії, сформувався ринок робочої сили (частка самодіяльного населення, зайнятого у сільському господарстві, скоротилася з 48 % до 8 % станом на 2009 р.).

3) Таким чином, великі американські капіталовкладення, а також внутрішні накопичення капіталу дали змогу повністю оновити обладнання, створити нові виробництва. У березні 1952 р. набрав чинності закон про сприяння раціоналізації виробництва, згідно з яким підприємства отримували державну допомогу, податкові та інші фінансові пільги за умови модернізації виробництва, оновлення устаткування. Більшість підприємців ско-

ристаліся цим законом, що дозволило впровадити нові технології, залучити прямі іноземні інвестиції у великому розмірі з метою інноваційного оновлення підприємств.

4) Японці успішно використовували зарубіжні досягнення в найсучасніших галузях індустрії. Успішно розвивалась електрометалургія, встановлювалися потужні автоматизовані прокатні стани, впроваджувалися енерго- та матеріалоекономні технології.

Наприкінці 70-х років Японія перетворилася в один з найпотужніших світових центрів металургійного виробництва. Закуповуючи патенти й ліцензії на наукові відкриття, оригінальні технології тощо і вміло пристосовуючи їх до своїх умов, японці отримували величезні прибутки. Ряд значних технічних новинок народилися і були запроваджені у масове виробництво на японських фірмах, а саме: у другій половині 50-х років — нейлон, транзисторні приймачі, у 60-70-х роках — аудіостереосистеми, відеокамери і відеомагнітофони, у 80-х — комп'ютеризовані роботи, мікросхеми на кремнієвих кристалах (чіпи) тощо.

5) Дуже ефективною виявилася в Японії система пожиттєвого найму на роботу (партнерізму), за якою оплата щорічно зростає і залежить від віку і стажу. Компанії дбають про постійне підвищення кваліфікації робітників, їх добробут і відпочинок. Перехід робітника в іншу фірму — рідкісне явище і сприймається з осудом. Японські робітники працюють інтенсивніше, за нижчу оплату, також у них довший робочий день і тиждень. Це впливає на зниження собівартості продукції, її ціну.

6) Зовнішньоекономічні зв'язки, насамперед торгівля, набули для Японії особливого значення. Імпорт сировини, якої у країні майже немає, йде головним чином із держав, що розвиваються, за досить низькими цінами. Дешева сировина також сприяла піднесенню японської економіки. Готову продукцію Японія вивозить до розвинутих країн — США, Канади, Австралії, країн Європи.

Слід підкреслити, що Японія не втратила свого впливу і в XXI ст. Країна продовжує вкладати значні кошти в інноваційну привабливість своїх товарів та послуг, що затверджується Законом про розвиток науки і техніки на національному рівні. Кожних 5 років уряд приймає «Базовий план розвитку науки й технологій в Японії», останній завершується в 2010 році та базується на таких основних позиціях: наука і технології мають бути підтримані суспільством та бути йому корисними; зосередження на розвитку людських ресурсів та розвитку конкурентоспроможних наук з вивчення навколишнього середовища (щодо зменшення народжуваності та старіння нації, безпеки та протидії глобальним змінам клімату тощо); розвиток досліджень у чотирьох пріоритетних сферах — біологічні науки, інформаційні та комунікаційні технології, наука з вивчення навколишнього середовища, нанотехнології та природознавство тощо [22, с.503-509].

Всі ці здобутки засвідчує і позиція Японії в останньому рейтингу конкурентоспроможності 2010-2011 [26], який опублікував Світовий Економічний Форум (WEF), де країна посіла 6 місце, піднявшись на 2 позиції, в порівнянні з минулим роком.

Отже, всі вищезазначені факти доводять ефективність використання стратегії інноваційного розвитку в процесі підвищення конкурентоспроможності країни (на прикладі Японії, яка якісно використала всі надані їй можливості та власні ресурси). Завдяки цим та деяким іншим чинникам, Японія досягла передових рубежів у світі і перетворилася в один із світових лідерів.

Приклад **Ірландії** є абсолютно іншим та більш сучасним. Повну незалежність країна отримала в 1949 році. Ірландське «диво» полягало в тому, щоб наздогнати своїх заможніших сусідів, які набагато успішніше використовували наявні економічні ресурси та конкурентні переваги. Величезний успіх Ірландії в отриманні мільйонів євро від Європейського Союзу на структурні перетворення розглядається як основний чинник

розквіту «Кельтського Тигра», як називають ірландці свою країну, протягом останніх двадцяти років.

Важливе значення мала сприятлива економічна і бюджетна політика, зниження податків і співпраця всіх ланок влади. Великим успіхом Ірландії стало залучення кваліфікованої іноземної робочої сили різних національностей за допомогою низьких податкових ставок, а з 1960 року інвестиції Ірландії в середню і вищу освіту забезпечили країну висококваліфікованими власними кадрами.

В останні роки економіка Ірландії бурхливо розвивається, і особливо сектор інформаційних технологій, він привертає до себе увагу фахівців зі всього світу. «Кельтський Тигр» серйозно розглядається як гідний кандидат на звання європейської Силіконової долини. У Ірландії розташовані європейські центри практично всіх провідних компаній - Microsoft, Compaq, Intel, Dell, Panasonic, 3Com, Netscape, Novell, Corel, Symantec, Informix і т.д., в багатьох з яких налічуються сотні і навіть тисячі співробітників. Поряд із цим, уряд дотримується політики економії, направляючи ресурси, що звільнилися, на вирішення соціальних питань. Звідси – відчутне скорочення кількості безробітних, зменшення розриву в оплаті праці чоловіків і жінок тощо.

Як доказ успішності впровадженої стратегії розвитку Ірландії є її місце в рейтингу конкурентоспроможності 2010-2011 рр. за версією Світового економічного форуму (WEF), дані якого засвідчують 29 місце в світі [26].

На сьогоднішній день для збереження конкурентоспроможності країни та покращення рівня добробуту населення уряд реалізовує інноваційну політику на основі виконання Національного плану розвитку 2007-2013 рр. та Стратегії з питань науки, технологій та інновації 2006-2013 рр., основними цілями яких є:

1. Розвиток академічної бази та дослідницьких програм, посилення наукового кадрового потенціалу;
2. Відкриття ряду установ підвищення кваліфікації науковців, зокрема у сфері сучасних прикладних технологій;
3. Розвиток промислових досліджень на базі ВНЗ - інвестиції в цю галузь заплановані на рівні 2,5 млрд. до 2013 року.
4. Комерціалізація функцій освітніх установ: економізація наукової діяльності, ноу-хау, патентів тощо з метою практичного застосування [22, с.363-365] тощо.

Таким чином, аналізуючи економічний успіх Ірландії дійдемо висновку, що країна продовжує розширювати межі інноваційної моделі розвитку. Окрім зазначених позицій та проводячи політику економії, уряд спрямовує значний обсяг капіталу на зростання інноваційної діяльності, особливо в сфері підприємницької діяльності та комунікаційних мереж, залучаючи іноземні інвестиції та створюючи сприятливі умови для реалізації приватними та державними компаніями свого бізнесу. Все це прямо впливає на якісний соціальний розвиток. Зокрема, Ірландія очолює рейтинги Індексу розвитку людського потенціалу, якості життя, політичної свободи. Відповідно, обрана стратегія розвитку конкурентоспроможності країни довела свою ефективність та дієвість та була позитивно сприйнята суспільством.

«Грецький прорив» — цей термін використовується для визначення вражаючих темпів економічного та соціального розвитку Греції з початку 1950-х років до середини 1970-х років ХХ століття.

У період між 1950 і 1973 роками, темпи економічного зростання в країні сягали 7%. Цей показник був другим у світі після Японії впродовж того ж періоду. Такий розвиток забезпечило в першу чергу промислове виробництво, яке зростало щорічно на 10% протягом кількох років.

Також швидкому відновленню грецької економіки після II світової війни сприяла низка заходів, в тому числі (на додаток до стимуляції, як і в інших європейських країнах, передбаченої планом Маршалла) різка девальвація грецької драхми, залучення іноземних інвестицій, значний розвиток хімічної промисловості, розвиток туризму та сфери послуг в цілому і, не в останню чергу, масове будівництво, пов'язане з величезними проектами в галузі інфраструктури та відновлення грецьких міст. Останнє також обумовлено різкою урбанізацією, заміною малоповерхової забудови бетонними багатоповерхівками.

Власне, з 1950-х років (за виключенням спаду 1980-х років, пов'язаного головним чином із посиленням тінізації грецької економіки), економіка Греції характеризувалась позитивними показниками росту та незмінно перевершувала більшість європейських у розрізі річного зростання (ВВП зростало на 7-9 % щорічно).

Під час глобальної фінансово-економічної кризи 2007-2010 рр. країна перебувала та досі перебуває у певному застої через значні іноземні запозичення та неможливість розраховуватися з кредиторами. За останнім рейтингом конкурентоспроможності 2010-2011 (WEF) Греція опустилася на 12 позицій, порівняно з 2009 роком і посіла 83 місце [26]. Однак для нашого дослідження більш важливим є розуміння того, що Греція свого часу змогла подолати внутрішні політичні протиріччя та соціальні конфлікти через впровадження досить прагматичної та економічно вигідної стратегії конкурентоспроможності країни за допомогою залучення інвестицій, ефективного використання наявних ресурсів та змогла стати рівноправним учасником міжнародних відносин.

Отже, запропонований вище огляд історичного досвіду ряду країн щодо впровадження різних моделей розвитку – інноваційної та інвестиційної – доводить необхідність реалізації стратегіютворюючих національних проектів розвитку для кожної країни.

Вже сьогодні конкурентоспроможність стала базовою стратегією розвитку для таких країн як США, Російська Федерація, Казахстан, Німеччина тощо.

Відсутність у минулому довготривалої стратегії та стабільної економічної політики — основна проблема для економічного та політичного зростання. Головне, щоб та стратегія, яка буде обрана, не суперечила уже апробованим міжнародною спільнотою проектам та враховувала всі внутрішні та просторові особливості країни.

Останній рейтинг Світового Економічного Форуму (WEF) 2010-2011, за даними якого Україна опустилася ще на 7 позицій – до 89 місця [26], – засвідчив досить глибоку кризу, що охопила країну. Єдиним шляхом, на нашу думку, є жорсткий та комплексний підхід щодо впровадження системних реформ у більшості сферах. Програма реформ «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава. Програма економічних реформ на 2010-2014 роки» [9] запропонована Президентом України може стати таким базовим документом, на основі якого країна буде реалізовувати якісні перетворення. Це теоретичне підґрунтя, навіть із певними зауваженнями і частковою декларативністю, при ефективному впровадженні може мати цілком прикладні результати, що дозволить посилити імідж України та підвищити її конкурентоспроможність та економічну привабливість на світовій арені.

Звідси, конкурентоспроможність країни виступає в першу чергу соціально-економічною категорією сучасного наукового дискурсу, а її впровадження як стратегії розвитку залежить від ряду чинників, які поділяються на зовнішні та внутрішні. Ці компоненти мають враховуватися під час реалізації програми дій урядів через підвищення конкурентоспроможності країни в межах міжнародного простору. Сукупність тактичних прорахованих кроків до означеної мети та ефективне їх впровадження доводить без альтернативності запропонованої стратегії розвитку – конкурентоспроможності країни.

Подальші дослідження мають бути присвячені обґрунтуванню необхідності формування соціального капіталу для підвищення конкурентоспроможності країни, виокрем-

лення особливостей впливу політико-культурних компонентів на економічний розвиток як окремих суб'єктів господарювання, так і держави в цілому. Важливим також є аналіз сучасних індексів та рейтингів конкурентоспроможності країн з метою виявлення найбільш критичних позицій, в яких на даний момент поступається Україна, а також тих переваг, які вона може використати в підвищенні своєї конкурентоспроможності на міжнародній арені в умовах глобалізації.

Окремим напрямком дослідження має стати виокремлення теоретичних та практичних механізмів та категорій, які формують стратегію випереджального розвитку для України. Ми її означили як **технологію економічного прориву** [19], що вже частково була обґрунтована автором. Це певна методологія визначення тих стратегічних орієнтирів розвитку, навколо яких має сформуватися в майбутньому загальний консенсус в суспільстві. Адже саме розроблені концепції якісної трансформації економіки (наприклад, інноваційного поступу), особливо пострадянського її зразка, та впровадження ідеологічно виправданого та суспільно об'єднавчого курсу, яким може стати стратегія конкурентоспроможності країни, сприяють оформленню сприятливих умов для стабільного розвитку країни та постійного підвищення рівня та якості життя населення.

Список використаних джерел:

1. Базиліук Я.Б. Конкурентоспроможність національної економіки: сутність та умови забезпечення. – К.: НІСД., 2002. – 132 с.
2. Гончаренко О.М. Пріоритети та засади формування інтегральної стратегії національної безпеки на перспективу // Стратегічна панорама. - 1998. - № 1-2. - С. 34-51.
3. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / Геєць В.М. (ред.), Александрова В.П., Артьомова Т.І., Бажал Ю.М., Барановський О.І. / НАН України; Інститут економічного прогнозування. — К.: Інститут економічного прогнозування НАН України. – Фенікс., 2003. – 1008 с.
4. Економічна енциклопедія: У 3 т. / Б.Д.Гаврилишин (гол. ред.) — К.: Академія. – 2000. - Т.1. – 864 с.
5. Економічний словник-довідник / С.В.Мочерний (ред.). — К.: Femina, 1995. — 368 с.
6. Жаліло Я.А. Економічна стратегія держави: теорія, методологія, практика: Монографія / Жаліло Я.А. - К.: НІСД, 2003. - 368 с.
7. Жаліло Я.А. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації: Монографія / Я.А.Жаліло (ред.), Я.Б.Базиліук, Я.В.Белінська, С.В.Давиденко, В.А.Комаров. – Нац. ін-т страт. досл. — К.: Знання України, 2005. — 387с.
8. Засади конкурентоспроможності в реаліях економіки знань: Колективна монографія / Міжнародний інститут менеджменту (МІМ-Київ); За наук. ред. Ю.В.Полунєєва. – К.: ТОВ «Інжиніринг», 2007. – 256 с.
9. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава. Програма економічних реформ на 2010-2014 роки. Електронний ресурс / Комітет з економічних реформ при Президентові України – 2 червня 2010 року. - Режим доступу: http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_2.pdf
10. Квасюк Б.Є. Конкурентоспроможність національної економіки / За ред. Квасюка Б.Є. - К.: Фенікс. – 2005. – 582 с.
11. Крючкова І. Конкурентоспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення / Інститут економіки та прогнозування НАН України / І.В. Крючкова (ред.). — К.: Основа, 2007. – 488 с.
12. Кузьмін О.Є. Інвестиційна та інноваційна діяльність: Монографія. / Кузьмін О.Є., Князь С.В., ін. - Львів: ЛБІ НБУ, 2003. - 233 с.;
13. Манов В. Реформи в постсоціалістическом государстве: опыт Болгарии. - М.: Экономика, 2000. – 359 с.

14. Механік О.В. Конкурентоспроможність як соціально-економічна категорія: сутність, структура, класифікація, основи формування / О.В.Механік // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. - № 10. – С. 27-34
15. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізми реалізації. Монографія / Л.Л.Антонюк – К.: КНЕУ, 2004. – 275 с.
16. Основы внешнеэкономических знаний: Учебник для экономического образования / Под. ред. И.П.Фаминского. – М.: Междунар. Отношения, 1991. – 560 с.
17. Пересада А.А. Основы инвестиционной деятельности. - К.: Либра, 1996. - 344с.
18. Покропивний С. Інноваційний менеджмент в ринковій системі господарювання / С.Покропивний // Економіка України. - 2005. -№2. - С.34.
19. Полунеев Ю.В. Технологія економічного прориву: конкурентоспроможність країни та визначення стратегічних орієнтирів / Юрій Полунеев // Демографія та соціальна економіка. – 2008. – № 2 (10). – С. 29-41.
20. Портер М. Международная конкуренция. – М.: Междунар. Отношения, 1993. – 896 с.
21. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки). Шляхом Європейської інтеграції / Авт. кол.: А.С.Гальчинський, В.М.Геєць та ін.; Нац. ін-т стратег. дослідж., Ін-т екон. прогнозування НАН України, М-во економіки та з питань європ. інтегр. України. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
22. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / Авт.-упоряд.: Г.О.Андрощук, І.Б.Жиляєв, Б.Г.Чижевський, М.М.Шевченко. – К.: Парламентське вид-во, 2009. – 632 с.
23. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: Монографія: У 2 т. – Т.І / Д.Г.Лук'яненко, А.М.Поручник, Л.Л.Антонюк та ін.; За заг. ред. Д.Г. Лук'яненка, А.М.Поручника. – К.: КНЕУ, 2006. – 816 с.
24. Філософський словник / За ред. В.І.Шинкарука. - 2 вид., перер. і доп. - К.: Голов. ред. УРЕ, 1986. - 800 с.
25. Sachs J. Press Releases. Електронний ресурс / WEF. – 1999. – Режим доступу: <http://www.weforum.org>
26. The Global Competitiveness Report 2010-2011 / WEF. – 2010. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/documents/GCR10/Full%20rankings.pdf>

*Поліщук Л.С.**

ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН

В сучасній економічній політиці розвинутих країн співіснують і взаємодіють механізми ринкового й державного регулювання розвитку економіки як усередині окремих країн, так і в межах окремих угруповань та світового співтовариства в цілому.

Кейнсіанство як напрям економічної думки відіграло важливу роль у розвитку західної економічної теорії. Воно зробило спробу відповісти на ряд важливих питань, що виникли у зв'язку з кризою в 30-х рр. Кейнс указав на ряд слабких сторін буржуазної економічної науки свого часу, звернувши увагу на такі сторони капіталістичної дійсності, які раніше ігнорувалися економістами; зробив спробу внести нові елементи в аналіз капіталістичної економіки, наблизив економічну науку до потреб господарського розвитку; помітив нові тенденції у розвитку капіталізму та обґрунтував необхідність участі держави в економічному житті.

Концепція Кейнса справила значний вплив на розвиток економічної теорії та економічної політики. Ідеї Кейнса взяли на озброєння керівні органи капіталістичних країн. Особливо це стосується теорії національного доходу, теорії циклу, теорії зростання та інших аспектів макроекономіки. Саме теорія Кейнса поклала початок широкому втіленню в життя державного регулювання економіки, опрацюванню конкретних методів і способів такого регулювання.

Базовою теорією економічної політики вважається концепція запропонована ще в 50-ті роки ХХ століття голландським економістом, першим лауреатом Нобелівської премії з економіки Я. Тінбергеном. Його праці «Теорія економічної політики» (1952 р.) і «Економічна політика: принципи і побудова» (1956 р.) були настільними для економістів 60-70-х років ХХ століття. Згідно з теорією Я. Тінбергена, складовими економічної політики є ключові цілі добробуту (набір макроекономічних показників); інструменти, які має у розпорядженні уряд; модель що пов'язує цілі та інструменти і дає змогу визначити оптимальний масштаб політичних дій. До інструментів належать такі заходи : фіскальні (бюджетно-податкові), монетарні (грошово-кредитні), зовнішні (маніпуляції з валютним курсом) і які регулюють доходи. При цьому кількість використаних інструментів має збігатися з кількістю поставлених цілей.

До початку 60-х рр. головним мотивом для здійснення тих чи інших заходів економічної політики, що впливали на економіку в цілому, була криза або загроза кризи. Американські економісти та політичні діячі у боротьбі з кризами розраховували, передовсім, на «вбудовані стабілізатори», тобто на автоматичне застосування податкової та бюджетної політики для регулювання циклу.

Проте досвід другої половини 50-х рр. показав, що антикризові заходи не забезпечують тривалого піднесення, високих та стійких темпів економічного зростання. Тому необхідно концентрувати увагу не на антикризових заходах, а на заходах зі стимулювання зростання, які водночас запобігатимуть і кризам. **Таким чином, змінився головний мотив спрямування заходів державної економічної політики.**

* кандидат економічних наук, доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Необхідність стимулювання економіки почали визначати, виходячи з фактичного розриву між потенціальним та реальним валовим національним продуктом, а не із загрози можливої економічної кризи. Цю політику навіть назвали «ною економікою». Характерною її особливістю була постановка перед економічною політикою цілком конкретних завдань. Так, економічну політику в першій половині 60-х рр. було спрямовано на зменшення безробіття до рівня 4% робочої сили, забезпечення щорічного реального економічного зростання не менше ніж на 4% та щорічного збільшення ВВП приблизно на 50 млрд. доларів (у цінах того періоду).

Що стосується наступного десятиріччя, то на межі 70-х рр. важливе місце в економічній політиці уряду США зайняла проблема контролювання інфляції. Неодноразово зазначалося, що метою уряду в галузі економіки є забезпечення середньорічних темпів реального економічного зростання у 4-4,5%, утримування рівня безробіття у межах 4%, забезпечення темпів зростання цін не більше 2-3% в середньому за рік.

Кейнсіанські ідеї були дуже популярними в Німеччині, особливо у середині 60-х рр., коли й тут стали помітними ознаки економічної кризи. Уряд розробив антикризові заходи згідно з кейнсіанськими рецептами, тобто використовував дефіцитне фінансування, помірну інфляцію, маневрування ставкою відсотка тощо. Провідним напрямом економічної думки Німеччини став своєрідний синтез неолібералізму з кейнсіанством, з явним вираженням визнанням необхідності державного регулювання економіки.

Кейнсіанські концепції торували собі шлях і в інших західних країнах, зокрема на батьківщині їхнього автора — Великобританії. Тут ще 1944 р. було опубліковано урядову Білу книгу «Політика у сфері зайнятості» з обґрунтуванням урядової політики забезпечення максимального використання трудових ресурсів, а також підтримування на високому рівні урядових витрат з метою забезпечення попиту. Було також переведено під контроль держави низку галузей господарства Великобританії.

Але на межі 70—80-х рр. кейнсіанська теорія і концепція державного регулювання економіки зазнала серйозних випробувань. Глибока світова криза 1974—1975 рр. показала слабкість і уразливість практичних рекомендацій кейнсіанства. Кризу пережила концепція «держави добробуту», що базується на соціальних пріоритетах і спирається на значний сектор державного підприємництва, на пряме регламентування багатьох сфер приватного підприємництва і перерозподіл доходів на користь держави.

Кейнсіанство і його модифіковані версії (некейнсіанство та посткейнсіанство) не дали сподіваних наслідків. Заходи держави, спрямовані на забезпечення повної зайнятості та гармонічних темпів розвитку, в багатьох випадках не мали успіху.

Нині кейнсіанство як теоретична система і як концепція економічної політики втратило колишню панівну роль і перебуває в опозиції до поширеної скрізь консервативної ортодоксії. Але воно живе, модернізується, розвивається. Кейнсіанська школа створила систему категорій та взаємозв'язків, що без них сьогодні навряд чи можна уявити економічну теорію і економічну політику Заходу.

Сучасна економічна політика промислово розвинених країн будується з урахуванням постіндустріальних факторів розвитку. Держава і компанії змушені пристосовуватись до таких викликів часу як глобалізація і жорстка конкуренція, широке поширення інформаційних і інших сучасних технологій, зростання значущості соціальних цілей розвитку. Економічні системи цих країн постійно удосконалюються для підвищення їх конкурентоздатності.

Спочатку відмітимо основні стратегічні цілі при визначенні економічної політики розвинутих країн. Їх визначають політики, котрі представляють інтереси різноманітних груп. Головні інтереси будь-якої групи зводяться до можливості отримувати дохід і не втратити власне майно. На збереження цих інтересів в макроекономічному сенсі най-

більший вплив справляють поняття інфляції, облікової ставки, безробіття, бюджетного дефіциту та обмінного курсу. Від того наскільки розумно і ефективно вирішуються проблеми, що пов'язані з перерахованими вище поняттями, залежить задоволення інтересів різноманітних груп. Ситуація ускладнюється взаємозалежністю різних країн між собою. Тому на задоволення інтересів національної групи може вплинути не тільки політика уряду своєї країни, але й урядів залежних і впливових країн.

На сьогоднішній день економіка глобальна, грошові, фінансові, торговельні потоки не знають державних кордонів і серйозного державного впливу, але в теж час у світі існують окремі держави, окремі блоки країн, окремі військові союзи й тому, якою б міжнародною не була економіка, рішення, які впливають на економічне життя, залишаються національними, прийнятими урядами окремих країн, або багатонаціональними інститутами.

Особливості економічної політики ЄС

В 90-і роки Західна Європа за глобальною конкурентноздатністю явно програвала США. У нинішньому 10-літті, щоб довести життєздатність своєї моделі розвитку й зберегти місце другої економічної значимості в світогосподарській системі, їй потрібно вирішувати велику кількість найрізноманітніших завдань. Одночасне розширення й поглиблення інтеграції може виявитися успішним лише в тому випадку, якщо буде проходити на тлі стійкого росту й поліпшення якісних параметрів господарського розвитку як у Євросоюзі в цілому, так й в окремих державах-учасниках. Найважливішою умовою для цього стає модернізація економічної політики (ЕП) у кожній із країн і забезпечення її ефективної координації в рамках ЄС.

Західноєвропейський стиль ЕП має ряд **особливостей**: більша інтенсивність державного регулювання економіки, цілеспрямоване формування державою загальних умов господарювання й інститутів, висока значимість соціальної політики, що здійснюється перерозподільчими методами. Хоча в окремих країнах зберігається своєрідність національних моделей розвитку й взаємодії держави й бізнесу, більшість із них стикається з однаковими або схожими проблемами. Способи їхнього подолання, на наш погляд, очевидно, будуть в основному ідентичними.

Стратегічні завдання, що стоять перед європейською економічною політикою, мають за мету забезпечення найвищої у світі конкурентноздатності, більшої динамічності й стабільності розвитку. Однак досягнення цих цілей може виявитися внутрішньо суперечливим процесом, оскільки створення умов для росту конкурентноздатності, швидше за все, приведе до появи таких елементів економічної системи, які не будуть сприяти її стабільності. Піднімати темпи росту, тобто підсилювати динамізм економіки, держава може за допомогою ослаблення грошових і бюджетних обмежень, що теж може руйнувати основи довгострокової стабільності. **Таким чином, вибір стратегії подальшого розвитку для європейських держав виявляється непростим.**

Середньотермінові цілі – подолання безробіття, зміцнення єдиної грошової політики, оздоровлення державних фінансів, оптимізація податкової системи, реформування соціальної сфери – також містять стратегічну складову, однак вони настільки актуальні, що, на думку провідних європейських експертів, розтягувати процес їхнього досягнення на десятиліття неприпустимо.

Зниження європейської конкурентноздатності можна трактувати двояко: по-перше, падіння конкурентноздатності товарів, що стають занадто дорогими й програють на світових ринках по співвідношенню ціна - якість; по-друге, втрата позицій у глобальній конкуренції за залучення капіталів і виробництв.

Висока вартість європейських товарів викликана насамперед більшими витратами на працю (заробітна плата, додаткові виплати, соціальні платежі). Знизити її навряд чи вдасться, у найкращому разі мова може йти про гальмування росту, якщо профспілки ви-

являть стриманість у цьому питанні. Що стосується конкуренції за капітали, то Європа повинна її вигравати, інакше для стійкого розвитку просто не залишиться ресурсів. Мова йде про залучення не стільки іноземних, скільки національних капіталів. Останні ж рвуться за межі континенту, і інвестори проявляють усе менше бажання вкладати кошти в об'єкти на німецькій, французькій або італійській території, що обертається неможливістю створювати нові робочі місця.

Приплив капіталів у Європу стримують, крім заорганізованого ринку праці й високих соціальних відрахувань, такі фактори, як тверда регламентація підприємницької діяльності з боку держави, надмірні вилучення на користь скарбниці, нерозвиненість фінансових ринків, недосконала гармонізація національних типів фінансової політики в умовах єдиної грошово-валютної політики в країнах Економічного й валютного союзу (ЕВС).

Нестача інвестицій обумовлює зниження грюндерської активності, що означає не тільки нестворені робочі місця, але й зниження конкуренції між внутрішніми виробниками. Результатом може стати втрата європейськими підприємцями духу новаторства. Спроби урядів країн – членів ЄС вирішити проблему інноваційного розвитку за допомогою заохочення НДДКР і надання ризикового капіталу (ці ідеї сформульовані ще на Лісабонському самміті навесні 2000 р.) поки результатів не дали. Амбіційний план вивести ЄС у лідери в цій сфері, забезпечивши тим самим найбільш високу конкурентноздатність у світі вже до 2010 р., далекий від реалізації. Несподіване погіршення світогосподарської кон'юнктури, очевидно, відсунуло інноваційні проблеми на другий план.

Кризові явища у світовій економіці в 2008 р. на відміну від «азіатської» кризи 1998 р. надзвичайно сильно відобразились на країнах ЄС, поставивши перед їхніми урядами непросте питання: чи виходити із кризи за допомогою цільових програм стимулювання кон'юнктури (тобто методами фіскальної антициклічної політики) або продовжувати реформи, покликані поліпшити підприємницький клімат і тим самим побічно сприяти економічному росту?

Альтернативність двох варіантів політики обумовлена різною ситуацією з державними витратами. У *першому випадку* вони повинні істотно зрости, і в такий спосіб держава забезпечить збільшення сукупного попиту, створить додаткові робочі місця в держсекторі, надасть субсидії й допомогу окремим приватним фірмам, які можуть підштовхнути господарський розвиток у масштабах країни. Мова йде про звичайний неокейнсіанський варіант: держава вилучає ресурси в економіки й населення, не сподіваючись, що ті стануть їх інвестувати, і робить це за них (однак коштів звичайно не вистачає і доводиться застосовувати дефіцитне фінансування).

У *другому випадку*, навпаки, держава скорочує свої витрати відповідно падінню доходів (останнє відбувається як у результаті погіршення кон'юнктури й зменшення доходів економічних суб'єктів, так і внаслідок зниження податків).

США, почавши з першого шляху, в остаточному підсумку пішли на комбінування обох варіантів. У Європі спробували повернутися до старої політики фіскальної стабілізації, котра використовувалася у Великобританії в 50 - 60-і роки, у Франції в 50 - 80-і роки, у Німеччині наприкінці 60-х - початку 70-х років у вигляді глобального регулювання й промислової політики. Однак більшість експертів (насамперед у Німеччині) не підтримали такий вибір, вважаючи, що успіх у цьому випадку досить сумнівний, а короткочасне збільшення державних інвестицій не тільки не дасть поштовху приватним вкладенням, але й загальмує їх. Навіть якщо деякий ефект росту ВВП виявиться, це відбудеться з істотним запізненням, коли в ньому вже не буде потреби (як трапилося, наприклад, у Німеччині на початку 70-х років).

Але ще більшу проблему економісти вбачають у тім, що ефективна політика антициклічного впливу вимагає значних коштів, одержати які європейські уряди можуть або

підвищивши податки, або вдавшись до запозичень. Завдання ж полягало у зворотньому - знижувати податки, і цю мету переслідувала податкова реформа, що розгорнулася в найбільших країнах ЄС ще три-чотири роки тому.

Лише у Великобританії й деяких малих країнах (Люксембурзі, Данії, Ірландії) податкове навантаження на бізнес відносно невелика, а частка коштів, що перерозподіляються державою, співмірна його мінімальним завданням. У країнах ЕВС тільки Люксембург і Фінляндія характеризуються стійким станом державних фінансів, і бюджети цих країн в останні п'ять років мають постійний профіцит.

Аналіз показує, що можливість зберегти без змін стару європейську модель розвитку відпадає не тільки через загострення конкуренції на світових ринках, але й через ускладнення демографічної ситуації. Старіння населення в Європі прогресує. За розрахунками Європейської комісії, тільки внаслідок цього фактору в найближчі 40 років більшість країн ЄС буде змушено збільшити частку державних витрат у ВВП як мінімум на 4-8 процентних пункти, при цьому компенсувати таке підвищення фактично буде нічим. Якщо зараз не реалізувати протидіючі заходи й не змінити політику державних витрат, то майбутні бюджети просто не вдасться фінансувати.

Нечисленні супротивники таких реформ стверджують, що існує ще можливість дефіцитного фінансування, однак країни ЄС практично одностайно її відкидають. Нарощування державного боргу й провокуюча цим інфляція підірвуть стабільність єдиної грошової системи й тим самим основу подальшої економічної інтеграції в Європі. До 2007 р. країни-члени ЕВС, незважаючи на всі труднощі, мали намір зробити бюджети бездефіцитними й приступити до зниження державного боргу (що є переважно внутрішнім). Однак їм це не вдалося.

Разом з тим поточна соціально-політична ситуація й тиск потужних груп інтересів (насамперед профспілок) змушують уряди, стурбовані не тільки державними фінансами, але й майбутніми виборами, уникати радикальних і хворобливих рішень, тимчасово відступати від наміченої стратегічної мети, використовуючи різні форс-мажорні обставини (наприклад, повинь у Німеччині й ряді сусідніх країн). Припинення податкових реформ і ріст дефіцитів державних бюджетів свідчать про неготовність надмірно ризикувати стабільністю заради ефективності.

Таким чином, відмовившись формально від цільових антициклічних програм, що передбачали державні інвестиції й селективне субсидування підприємств, значна частина європейських держав все-таки побоюлася продовжувати (точніше, активізувати) реформи, що поліпшують умови підприємництва, але погіршують показники доходів держбюджету. Не застосовуючи антициклічні програми, уряди Німеччини, Франції, Італії, Португалії й ряду інших країн стали нарощувати свої витрати, піддаючи ризику бюджетну збалансованість.

Ці процеси загрожують підірвати систему конвергенції, що вибудовується тривалий час і є основою ЕВС. На порядок денний ставиться питання про збереження базових принципів інтеграції.

Створення ЕВС, що означало введення євро в якості єдиної грошової одиниці й передачу функцій грошової й валютної політики в руки наднаціонального органу - Європейського центрального банку (ЕЦБ), проходило в умовах різної грошової й фінансової ситуації в країнах-учасниках. Це не дозволяло говорити про Євросону як про оптимальну валютну зону, що дозріла для введення єдиної валюти. Однак, прийнявши політичне рішення, передбачалося підвищувати «ступінь оптимальності» уже в ході реалізації проекту. Вирішальну роль у цьому покликаний зіграти Пакт стабільності й росту (найважливіша складова договору про створення ЕВС), що передбачає конвергенцію основних макропоказників державних фінансів, інфляції й процентних ставок. Він став

також дисциплінарним інструментом відносно урядів країн ЄВС при проведенні ними бюджетної політики (основні критерії - обмеження дефіциту держбюджету 3%, державного боргу - 60% ВВП).

Ще в 2001 р. експерти європейських країн висунули тезу про можливість тимчасового відступу від дотримання принципів Пакту з метою стимулювання економічного росту (тобто запропонували підвищити державні витрати для проведення антициклічних програм незважаючи на збільшення бюджетного дефіциту). Реалізувати дану пропозицію привселюдно відмовився навіть лівоцентристський уряд ФРН, до якого входять соціал-демократи, схильні до неокейнсіанських методів. Однак на практиці Німеччина, Греція й Португалія перевищили припустиму стелю бюджетного дефіциту (Португалія зробила це декілька років підряд), а Франція й Італія підійшли до небезпечної межі.

Поступки ЕЦБ щодо цього дійсно допомогли б на якийсь час поживити європейську кон'юнктуру, але нанесли б непоправну втрату стабільності євро й довірі єдиній грошовій політиці. Втім, ЕЦБ є незалежним органом і здатний проводити самостійну грошову політику. Це, однак, змушує уряди країн Єврозони докладати ще більше зусиль для реформування своїх фінансів.

Пакт стабільності й росту важливий адже він встановлює мінімальні правила й параметри гармонізації економічної політики у рамках регіональної інтеграції. Якщо його дотримання неможливо або не влаштовує окремі країни-члени ЄС, то подальше поглиблення інтеграції стає недоцільним.

Які межі гармонізації економічної політики? Тенденція до державотворення в рамках Євросоюзу (у формі федерації або конфедерації), безумовно, вимагає не просто координувати національні політики, але й формувати основи для поступового переходу до загальної фінансової, конкурентної й соціальної політики. Разом із проведеною вже сьогодні загальною грошовою й зовнішньоторговельною політикою це забезпечить єдине регулювання економічної й соціальної сфери на всьому просторі ЄС.

Однак не все так просто. Будь-яка гармонізація й тим більше об'єднання національних політик має не тільки вигоди, але й втрати. Уже єдина грошова політика (реалізована, на наш погляд, досить вдало) у період економічних труднощів продемонстрували свою негнучкість. Уряди ряду країн усвідомили, що втратили важливий важіль впливу на зміну кон'юнктури, а ЕЦБ не здатний до адекватної реакції через збереження різної економічної ситуації в різних країнах (синхронізації циклу поки не відбулося). Чи компенсує це втрату єдиний грошовий простір, залишається поки спірним питанням.

Ще більш спірне питання – подальша гармонізація (і наступне об'єднання) інших напрямів економічної політики. У певних сферах цей процес здатний пройти успішно й привести до позитивних результатів (до таких напрямів, на наш погляд, відноситься, наприклад, конкурентна політика). Очевидно, не можна обійтися й без гармонізації оподаткування (при збереженні певної регіональної специфіки). Однак повне об'єднання фінансової політики викликає більші сумніви, які продиктовані не неможливістю такого кроку (він цілком можливий), а недостатньою впевненістю в його доцільності. Ще більшою мірою це стосується гармонізації (не говорячи вже про об'єднання) соціальної політики, з огляду на занадто великі розходження в рівні й традиціях її реалізації.

Можна погодитися з думкою ряду західних експертів, що уніфікація як підприємницького середовища, так і соціальної сфери на всьому європейському просторі не збільшить, а зменшить шанси динамізації росту, оскільки можливості для специфічних інновацій можуть бути втрачені. Збереження ж різноманіття в інтегрованій Європі, навпроти, одне з найважливіших джерел розвитку. Бюрократична уніфікація (тенденція до якої останнім часом проглядається) здатна стати найсильнішою перешкодою на шляху ефективної модернізації європейської моделі.

Тому урядам держав - членів Євросоюзу в майбутньому потрібно реалізувати національні моделі економічної політики. Гармонізація її базових принципів і правил проведення більшістю політиків і вчених визнається корисною, але форми здійснення пропонується зберігати різними в окремих країнах. Шанс на ефективне поглиблення європейської інтеграції - не в уніфікованій єдиній економічній політиці, а в розвитку угруповання як спільності різноманітних форм політики.

Література:

1. К.Астапов. Стратегии развития в постиндустриальной экономике// Мировая экономика и международные отношения- 2006, №2, С.57-65.
2. Л.Мясникова. Смена парадигмы. Новый глобальный проект// Мировая экономика и международные отношения- 2006, №6, С.3-14.
3. Веймер Д.Л., Вайнінг А.Р. Аналіз політики: концепцій і практика. Пер. з англ. за наук. ред. О.Кілієвича.- К.: Основи, 1998-654 с.
4. www.worldbank.org — Матеріали Світового Банку.

Русак Д.М.*

ГРОШОВО-КРЕДИТНІ СИСТЕМИ КРАЇН ЦСЄ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК

Досліджено проблеми нарощування фінансового потенціалу національної економіки за рахунок внутрішніх та зовнішніх джерел, проаналізовано рівень стійкості фінансової системи держави в контексті забезпечення конкурентоспроможності країн ЦСЄ в умовах сучасної глобальної фінансово-економічної кризи.

Важной составляющей современного экономического потенциала страны является денежно-кредитная система. Исследование проблем наращивания финансового потенциала национальной экономики за счет внутренних и внешних источников, анализ устойчивости финансовой системы важны для сохранения быстрых темпов усиления конкурентоспособности стран ЦВЕ в условиях современного глобального финансово-экономического кризиса. В связи с этим, исследование влияния денежно-кредитной политики в странах ЦСЄ на конкурентоспособность этих стран, является особенно актуальной темой исследования в контексте дальнейшей интеграции стран ЦВЕ в денежно-кредитную систему страны ЕС и вхождения в ЕВС.

An important component of modern economic potential is a monetary system. Studies of increasing the financial capacity of national economy through internal and external sources, analysis of the stability of the financial system becomes essential to keeping a rapid rate of increase of competitiveness of CEE in the current global financial crisis, and is particularly important research topic in the further integration of CEE in the monetary system of the EU and joining the EMU.

Гармонійний соціально-економічний розвиток та зростання конкурентоспроможності національної економіки ґрунтується на ефективному використанні конкурентних переваг та економічного потенціалу країни. Важливою складовою формування та реалізації економічного потенціалу є грошово-кредитна система. Дослідження проблем нарощування фінансового потенціалу національної економіки за рахунок внутрішніх та зовнішніх джерел, аналіз стійкості фінансової системи набуває важливого значення у контексті забезпечення конкурентних переваг країн ЦСЄ в умовах сучасної глобальної фінансово-економічної кризи.

Фінансовий потенціал країни залежить, по-перше, від рівня розвитку банківської системи країни та доступу до кредитних ресурсів. Характерною рисою грошово-кредитних систем країн ЦСЄ на сучасному етапі є експансія іноземного капіталу та надмірна залежність від зовнішніх джерел фінансування фінансово-кредитних установ (табл. 1).

* кандидат економічних наук, асистент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Таблиця 1. Частка іноземного капіталу в банківській системі країн ЦСЄ

Країна	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Болгарія	72.7	75.2	82.5	81.6	74.5	80.1	82.3
Чехія	89.1	85.8	86.3	84.9	84.4	84.7	84.8
Естонія	97.3	97.5	97.5	98	99.4	99.1	98.7
Латвія	65.2	42.8	53	48.6	57.9	63.3	63.8
Литва	78.2	96.1	95.6	90.8	91.7	91.8	91.7
Угорщина	66.5	85	83.5	63	82.6	82.9	64.2
Польща	82.2	70.7	71.5	71.3	74.3	74.2	75.5
Румунія	51.4	52.9	54.8	58.5	59.2	87.9	87.3
Словаччина	78.3	84.1	96.3	96.7	97.3	97	99
Україна	12.1	12.3	12.1	12.1	21.3	35	39.4

Джерело: розраховано автором за даними European Central Bank. EU banking structures: October, 2008 // <http://www.ecb.int> ; даними НБУ

У деяких країнах ЦСЄ, зокрема в Естонії, Словаччині та Чехії, більше 90% сукупних активів банківської системи належить іноземним інвесторам – транснаціональним банкам з Швеції (країни Балтії), Австрії (Чехія, Угорщина, Румунія, Словаччина, Україна, Болгарія), Італії (Угорщина, Польща, Словаччина, Болгарія), Франції (Чехія, Україна), Німеччини (Угорщина, Польща), Бельгії (Чехія) та Нідерландів (Польща). Крім того, відбувається концентрація джерел фінансування банків з обмеженої кількості держав. Швеція, наприклад, забезпечує 67% зовнішнього фінансування країн Балтії, що підвищує рівень вразливості їх банківських систем у результаті скорочення обсягів кредитів, які надходять з високорозвинених країн Європи [1].

Таблиця 2. Розвиток грошово-кредитного фінансування

Країна	Короткострокові кредити, % резервів (2008) ⁴	Рівень диверсифікації джерел надходжень іноземного капіталу (2007) ²	Показник заощаджень домогосподарств (2007) ⁵	Споживче кредитування, % всіх кредитів (2008) ⁶	Питома вага іноземного капіталу в банківській системі (2007) ⁷	Рівень інфляції (2008) ²
Болгарія	54,5	18,2	-22,68	23	82,3	12
Чехія	50	31,8	8,8	20	84,8	6,3
Естонія	176,4	80,8	0,84	43,3	98,7	10,4
Латвія	174,5	55,4	-4,29	42,7	63,8	15,3
Литва	77,1	63,7	0,12	24,4	91,7	11,1
Угорщина	110,5	23,8	11,99	21,7	64,2	6,1
Польща	41,3	17,6	6,56	20	75,5	4,2
Словаччина	66,2	35,4	7,7	16,3	99	3,9
Румунія	134	35,3	-13,98	17,7	87,3	7,8
Україна	50,6	25,3	0,04	22,5	39,4	25,2

Джерело: розраховано автором за даними:

- 1 Міжнародна енергетична агенція // <http://www.iea.org>
- 2 Світовий банк // <http://www.worldbank.org>
- 3 Міжнародний валютний фонд // <http://www.imf.org>
- 4 Банк міжнародних розрахунків // <http://www.bis.org>
- 5 Євростат // <http://ec.europa.eu/eurostat> ; Державний комітет статистики України // <http://www.ukrstat.gov.ua>
- 6 Європейський банк реконструкції та розвитку // <http://www.ebrd.com>
- 7 Центральний Європейський Банк. *EU banking structures: October, 2008* // <http://www.ecb.int>

Основною тенденцією розвитку банківських систем та фінансових ринків країн ЦСЄ в докризовий період протягом 2003-2008 рр., було збереження швидких темпів зростання кредитів та посилення залежності в багатьох країнах регіону від недепозитного фінансування (табл. 2).

Високий рівень співвідношення між кредитами та депозитами свідчить про значну залежність країни від зовнішнього фінансування в умовах недостатньої розвиненості внутрішнього ринку капіталів та вільного доступу іноземних банків до дешевих кредитних ресурсів, які надаються материнськими компаніями.

Найбільше зростання співвідношення кредитів та депозитів спостерігалось в країнах Балтії, Угорщині та Румунії. Питома вага кредитів у ВВП у 2007 р. була високою у Латвії (104%) та Естонії (99%), що підвищило рівень фінансової вразливості цих країн від зовнішніх джерел фінансування, оскільки за рахунок депозитних ресурсів покривається приблизно половина всіх наданих позик.

Відносно безпечною є ситуація в банківських системах Чехії та Словаччини, оскільки політика центральних банків цих країн була спрямована на забезпечення достатнього рівня диверсифікації зовнішніх джерел фінансування та стабільного зростання наданих і залучених грошових ресурсів.

Однією зі складових фінансового потенціалу країни є кошти місцевих та державного бюджетів. Що стосується національних бюджетів країн ЦСЄ, то варто зазначити, що валові бюджетні видатки перевищують доходи, як правило, в декілька разів. Сукупні доходи національних бюджетів емерджентних країн ЦСЄ склали у 2008 р. не більше 1% від ВВП [2]. Водночас сукупні бюджетні видатки становили від 1,3% до 3,7% ВВП країн ЦСЄ. Це свідчить про дефіцитність національних бюджетів емерджентних ринків Європи (табл. 3).

Всі бюджети країн ЦСЄ, які є членами ЄС, збалансовуються за рахунок коштів консолідованого бюджету ЄС. Для деяких країн розмір дотації перевищує обсяг власних доходів в декілька разів: для Болгарії, Естонії та Словаччини – в 2,1 рази, для Угорщини та Польщі – 2,8, для Латвії – 3,4, Литви – 3,9 рази.

Дохідна частина бюджетів країн-членів ЄС формується за рахунок надходжень від сплати податку на додану вартість (17% сукупних доходів), податків на доходи (61%), зборів за використання власних ресурсів (14%), інших платежів та надходжень (8%) [2]. Акумуляовані кошти спрямовуються на реалізацію пріоритетних завдань та цілей, що визначені стратегією розвитку ЄС на певний проміжок часу.

Питома вага видатків країн ЦСЄ у сукупному бюджеті ЄС складала 17,4% у 2008 р. [3]. Бюджетні кошти спрямовувалися, передусім, на стимулювання внутрішнього економічного потенціалу територій з метою наближення до рівня добробуту країн ЄС-15, підтримку сільського господарства, поширення європейських цінностей. Крім того, Болгарія та Румунія отримали додаткові кошти (компенсацію) для подолання соціально-економічних диспропорцій між регіонами у результаті інтеграції до ЄС.

Таблиця 3. Обсяги доходів та видатків бюджетів країн ЦСЄ, млн. євро

Країна	2007 рік			2008 рік		
	Доходи	Видатки	Дефіцит (профіцит), % ВВП	Доходи	Видатки	Дефіцит (профіцит), % ВВП
Болгарія	-	-	-	290,8	591,5	-1,00%
Чехія	1 035,30	1 330,00	-0,30%	1 167,00	1 721,00	-0,40%
Естонія	130,3	300	-1,30%	176,7	376,9	-1,30%
Латвія	155,1	402,6	-1,50%	199	675	-2,40%
Литва	233,8	799,8	-2,40%	271	1 043,80	-2,80%
Угорщина	782,5	1 842,20	-1,20%	870,2	2 427,60	-1,50%
Польща	2 446,60	5 305,60	-1,10%	2 808,60	7 786,40	-1,60%
Румунія	-	-	-	1 089,40	1 602,40	0,00%
Словаччина	401,6	696,2	-0,70%	519,2	1 082,60	-1,00%
Україна*	171,8	175,5	-3,70%	219,9	227,6	-7,70%

Джерело: складено автором за даними: *EU budget 2008: Financial Report* // <http://europa.eu> та Державного комітету статистики України // <http://www.ukrstat.gov.ua>

Примітки: * млрд. грн.

Основними бюджетоутворюючими податками в Україні є ПДВ та податок на прибуток (для державного бюджету), податок на доходи фізичних осіб та плата за землю (для місцевих бюджетів). Більшість місцевих бюджетів України є дотаційними та характеризуються високим рівнем соціальної спрямованості, яка щорічно збільшується. Найбільшу питому вагу у соціально-орієнтованих видатках займають видатки на освіту (у середньому 27%), охорону здоров'я (22%), соціальний захист та соціальне забезпечення (18%). Як наслідок, інвестиційні проекти та програми фінансуються у недостатньому обсязі, що стримує інноваційний розвиток держави [4].

Ще одним важливим джерелом формування фінансового потенціалу національної економіки є золотовалютні резерви країни виступають, які накопичуються в період зростання та використовуються державою під час спаду чи кризи. Вони дозволяють забезпечувати стабільність національної валюти, зменшувати рівень зовнішньої заборгованості країни. За даними МВФ, на 01.01.2009 р. золотовалютні резерви країн ЦСЄ становили: Польща – 14% від ВВП, Румунія – 18,1%, Чехія – 15,4%, Угорщина – 16,5%, Словаччина – 17,9%, Болгарія – 21,5%, Литва – 14,1%, Латвія та Естонія – по 12,8% [5]. Впродовж 2004-2008 рр. країни ЦСЄ швидкими темпами збільшували свої золотовалютні резерви (рис. 1). Найвищі темпи нарощування продемонстрували Литва (збільшила резерви у 3,1 рази), Україна (2,8), Румунія (2,7), Болгарія (2,5).

Особисті заощадження населення, що акумулюються у фінансово-кредитних установах та соціальних фондах, доповнюють структуру фінансового потенціалу країни. Рівень заощаджень домогосподарств може мати як позитивне, так і негативне значення. Якщо даний індикатор є позитивним, то доходи домогосподарств перевищують їх витрати. І навпаки: при негативному значенні рівня заощаджень домогосподарства вважаються залежними від кредитних ресурсів. На рис. 2 графічно представлено значення рівня заощадження у країнах ЦСЄ у 2007 р.

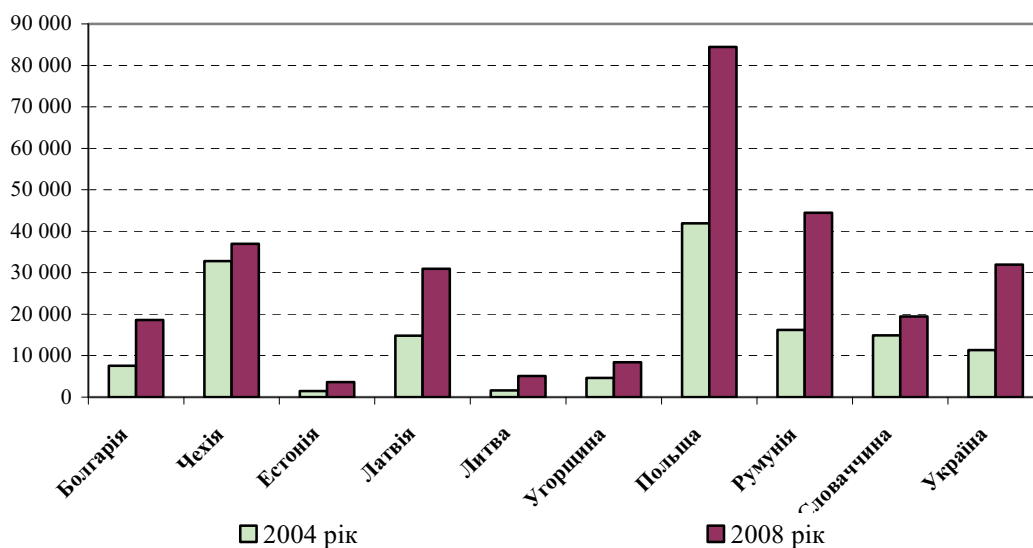


Рис. 1. Динаміка обсягів золотовалютних резервів країн ЦСЄ у 2004-2008 рр., млн. дол. США

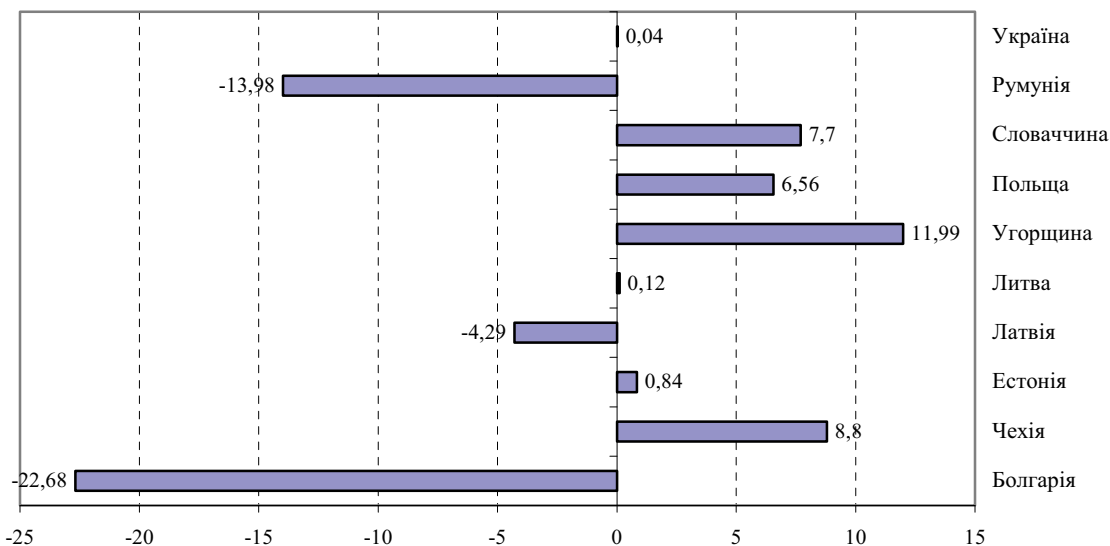


Рис. 2. Обсяги заощаджень домогосподарств у країнах ЦСЄ у 2007 р.

Витрати домогосподарств в Румунії, Латвії та Болгарії перевищують їх доходи, що свідчить про наявність кредитної залежності. Питома вага особистих заощаджень домогосподарств в Україні, Литві та Естонії також є незначною та посилює вразливість фінансового сектора національних економік. Найвищий рівень заощаджень демонструють домогосподарства Угорщини, Чехії, Словаччини та Польщі, що позитивно впливає на стійкість фінансових систем країн.

З огляду на вищезазначене, зауважимо, що нарощування фінансового потенціалу країн ЦСЄ залежить від ефективного та гармонійного використання всіх наявних та потенційних фінансових ресурсів, які акумулюються всередині країни або надходять з-за кордону у вигляді іноземних інвестицій. Проте залежність країни від зовнішніх джерел фінансування підвищує вразливість національної економіки у результаті виникнення несприятливої кон'юнктури на світових ринках капіталів. Проблема вразливості національної економіки набуває особливої гостроти на сучасному етапі в умовах розгортання глобальної фінансово-економічної кризи. Країни ЦСЄ вважаються найбільш вразливими, ос-

кільки високий темп їх економічного зростання залежав від швидкого припливу прямих іноземних інвестицій.

Список джерел:

1. BIS Quarterly Review, March 2009: [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt0903.htm
2. EU budget 2007. Financial Report. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2008: [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.ec.europa.eu/budget/library/publications/fin_reports/fin_report_07_en.pdf
3. Офіційний сайт Євростату: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat>
4. Державна підтримка українського експорту при Міністерстві економіки України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrexport.gov.ua/ukr/prom/ukr/19.html>
5. International Monetary Fund: [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.imf.org>

Городня Н.Д.*

ЗАКОРДОННА ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА КИТАЮ: ДИНАМІКА Й ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ

The paper focuses on dynamics and major trends of Chinese outward foreign investment policy in late 1980-2010, its regional and countries destination, as well as its domestic and international impact.

Одним з важливих чинників глобального розвитку останніх років, особливо після завершення фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр., є «фінансова влада» Китаю з огляду на великі золотовалютні резерви, накопичені в китайських банках, та брак ліквідності в розвинутих країнах. Золотовалютні резерви Китаю почали різко зростати з 2003 р.; в 2006 р. вони перевищили 1 трлн. дол. В кінці 2009 р. золотовалютні резерви лише центрального банку Китаю - Народного банку Китаю (НБК), не рахуючи резервів китайських комерційних банків, склали 2,4 трлн дол. За прогнозами, в першій половині 2010 р. ця сума зросла ще на 300 млрд. дол. Така ситуація відкриває для Китаю широкі можливості для інвестування капіталів та здобуття власності за кордоном, не лише в країнах глобального Півдня, але також в розвинутих країнах.

Більшість прямих іноземних інвестицій (ПІІ) КНР здійснюють державні підприємства. На початку політики закордонного інвестування вони використовували власні кошти, але сьогодні їх підтримують такі великі державні банки, як Банк Китаю чи Експортно-імпортний банк Китаю. З метою активізації динаміки закордонного інвестування державних і приватних підприємств в 2007 р. китайським урядом створено суверенний фонд Китайська Інвестиційна Корпорація (The China Investment Corporation, CIC) з початковою капіталізацією 200 млрд. дол. В 2010 р. під його управлінням перебувало вже понад 300 млрд. дол. Урядом також створено менші кілька-мільярдні фонди для інвестицій в Азію і Африку [1].

На ранніх етапах закордонної фінансової політики китайський уряд віддавав перевагу купівлі іноземних урядових облігацій і золота. Мірою накопичення великих валютних резервів він почав експериментувати з купівлею неурядових цінних паперів. На сьогодні в інвестиціях за кордон Пекін віддає перевагу прямим іноземним інвестиціям (ПІІ), а також наданню іноземним урядам, переважно в країнах глобального Півдня, субсидій, допомоги і концесійних кредитів на конкретні проекти. На відміну від США, Китай надає допомогу без будь-яких умов відносно змін внутрішньої політики, прав людини чи просування демократії. Принцип невтручання у внутрішні справи інших держав дає Китаю можливість інвестувати в країни з недемократичними режимами, які Захід намагається ізолювати з гуманітарних чи інших причин. За визначенням американського журналу «Foreign Policy», країни-ізгої (failed states) є проблемою для Заходу, але можливістю для Китаю [2]. Типовий закордонний проект Китаю може поєднувати прямі інвестиції державних підприємств і концесійні кредити з відсотками, нижчими за ринкові, з пільговим періодом і тривалим терміном виплати. Серед умов угоди часто фігурує виконання проекту китайськими компаніями.

* кандидат історичних наук, доцент, доцент Київського національного університету імені Тараса Шевченка, старший науковий співробітник Інституту світової економіки і міжнародних відносин НАН України

Хоч закордонна інвестиційна політика Китаю є досить недавнім феноменом, можна виокремити кілька її етапів: 1) кінець 1980-х – середина 1990-х рр.; 2) кінець 1990-х рр. – початок 2000-х, особливо після вступу Китаю до Всесвітньої торгівельної організації (ВТО) в грудні 2001 р.; 3) 2005-2009 рр.; 4) з 2010 р., після завершення глобальної фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр.

Початок політики закордонного інвестування Китаю можна віднести до 1980-х - середини 1990-х рр., коли уряд почав підтримувати закордонні ПІІ. Закордонне інвестування Китаю в цей час було незначним, оскільки уряд був зосереджений на реформуванні державного сектора, а приватний сектор ще був надто слабкий для здійснення значних інвестицій. Його метою було забезпечення для Китаю торгівельних ринків та доступу до дефіцитних природних ресурсів. У 1980-х китайські фірми були зосереджені на створенні спільних підприємств в країнах Карибського басейну, переважно в текстильній галузі, для проникнення на американський ринок. Починаючи з 1992 р., коли китайська Shougang Group інвестувала 120 млн. дол. в найбільшу в Перу шахту із видобутку залізної руди, почалися інвестиції в сировинний сектор Латинської Америки. В 1993 р. Китайська національна нафтова корпорація (CNPC) отримала права на розвідку і видобуток нафти в Перу. В 1995 р. було підписано першу нафтову угоду в північно-східній Африці між Китаєм і Суданом.

В другій половині 1990-х рр. відбулися значні зрушення в зовнішній політиці Китаю в бік регіонального співробітництва з сусідніми державами, створення регіональних угруповань: «Шанхайська п'ятірка» (1996-1997 рр.), «АСЕАН+3» (1997 р.), Форум китайсько-африканського співробітництва (2000 р.), Шанхайська організація співробітництва (ШОС) (2001 р.), в рамках яких підписано низку фінансових ініціатив та інвестиційних проектів.

В цей час мають місце перші масштабні закордонні інвестиції КНР. Так, в результаті інвестування Китайською національною нафтовою корпорацією в 1997 р. 4,3 млрд. дол. в Казахську національну нафтову компанію «Актюбинскнефть» Китай отримав до 63% акцій на трьох нафтових полях Казахстану, а також участь в 3-млрд.дол. проекті будівництва 3000-км трубопроводу від Каспійського моря до Сіндзяна [3].

Після вступу Китаю до ВТО в грудні 2001 р. і заклику керівництва країни до китайських компаній здійснювати політику зовнішнього інвестування, основні китайські нафтові компанії отримали кілька контрактів на розвідування, видобуток й очищення нафти та інфраструктурний розвиток на Близькому Сході, який забезпечує близько половини імпорту енергетичних ресурсів КНР: в довоєнному Іраку, Ірані, Омані.

В 2002 р. Китайська нафтова і хімічна корпорація (Sinopec) отримала право на інвестування 75% в 168-мільйонний проект розвідування і видобутку нафти в східній частині Сахари, що став першим нафтовим проектом Китаю в Алжирі. З 2003 р., після того як президент і прем'єр-міністр Китаю разом з чиновниками Китайської енергетичної компанії відвідали кілька африканських країн – виробників нафти, Китай виявився залученим до зростаючої кількості енергетичних проектів в Африці. В грудні 2003 р. відбулася перша Китайсько-африканська бізнес-конференція, що мала результатом підписання угод з 20 проектів на загальну суму 680 млн. дол.

Оскільки Китай вийшов на глобальний енергетичний ринок значно пізніше провідних західних держав, що обмежує його інвестиційні можливості, він намагається увійти в «проблемні зони», що вважаються надто ризикованими для країн Заходу, з пакетами інвестицій і допомоги в обмін на енергію. Так було в Анголі, якій, по завершенні в 2002 р. громадянської війни, Китай надав 3-мільярдну кредитну лінію на розвиток нафтової промисловості та відбудови зруйнованої інфраструктури. На сьогодні Ангола є другим в Субсахарській Африці виробником нафти після Нігерії, 1/3 її видобутку йде до Китаю [4].

Помітна активізація зарубіжної інвестиційної політики Китаю відбулася в 2005 рр., в умовах все зростаючих потреб китайської економіки в енергетичних і сировинних ресурсах; значного щорічного зростання резервів НБК та покращення становища державних підприємств, що уможливило їх закордонні інвестування. Численні візити керівників Китаю до країн Африки, Латинської Америки, ін. в 2004–2005 рр. мали результатом підписання масштабних інвестиційних проектів. Участь Китаю в створенні форумів регіонального співробітництва (Форум китайсько-арабського співробітництва, 2004 р.; Східноазійський саміт, 2005 р.) продовжилася.

За статистикою Конференції ООН з торгівлі й розвитку (UNCTAD), ПІІ Китаю в 2005 р. склали 12,3 млрд. дол., в 2006 – 21,5 млрд. дол., в 2007 – 22,5 млрд. дол. (порівняно з 916 млн. дол. в 2000 р. і 5,5 млрд. дол. в 2004 р.) [5].

Найбільше зросли китайські ПІІ в Африці, починаючи з 2006 р. названому в Китаї «роком Африки». Їх обсяг в 2005 р. був порівняно невеликий – 1,25 млрд. дол. Інші китайські капіталовкладення поступали в Африку через допомогу, гранти та пільгові кредити, хоч в цей час вони були порівняно незначними. Так, за китайською статистикою, КНР надала економічної допомоги країнам, що розвиваються (загалом) в 2002 р. на суму в 604 млн. дол., в 2003 р. – 630 млн. дол., в 2004 р. – 731 млн. дол.

Впродовж 2006 р. року відбулися численні візити на континент вищих керівників Китаю, в Пекіні відбувся перший саміт FOCAC на рівні глав держав за участю лідерів понад 40 африканських держав. В 2006 р. в Африці було офіційно зареєстровано понад 800 китайських компаній. Хоч державна політика КНР виділяла 28 секторів докладання китайських капіталів за кордоном, особливу зацікавленість вони виявили до таких секторів як енергоносії, сировина, телекомунікації і будівництво. Низку важливих контрактів китайськими компаніями було досягнуто в нафтовому секторі Лівії, Нігерії, Кенії, Анголи, Судану, ін. [6].

Судан, який став найбільшим одержувачем китайських інвестицій в Африці (4 млрд. дол. на січень 2006 р.), з 2007 р. є шостим за обсягами постачальником нафти до Китаю, після Саудівської Аравії, Анголи, Ірану (з першої половини 2009 р. Іран вийшов на другу позицію), Росії й Оману. Інвестування КНР у нафтову галузь Судану відбулося в умовах міжнародних санкцій проти суданського режиму, проте принцип невтручання у внутрішні справи інших держав, на якому наголошує керівництво Китаю, дозволяє йому займати ніші, не зайняті провідними світовими інвесторами. Значні кошти, переважно в формі пільгових кредитів, Китай виділяє на інфраструктурні проекти в Африці, необхідні для транспортування сировинних ресурсів. З найбільших проектів виділяється 20-річний контракт на реконструкцію нігерійських залізниць на 8 млрд. дол., підписаний у жовтні 2006 р.

Значні кошти з 2005 р. було інвестовано в сировинні й енергетичні галузі, а також в інфраструктуру країн Латинської Америки. В 10-річному інвестиційному плані КНР, оголошеному в листопаді 2004 р., йшлося про інвестування понад 19 млрд. дол. в економіку Аргентини, включаючи 8 млрд. дол. на розширення залізничної мережі й 6 млрд. дол. на будівельні проекти, спрямовані на полегшення видобування і транспортування природних ресурсів. Аналогічні проекти були запропоновані в 2005 р. Бразилії (5 млрд. дол. на спорудження портових споруд і залізниць), Венесуелі (енергетична інфраструктура; розвиток сільського господарства, телекомунікаційної мережі). В 2004 р. підписано китайсько-кубинську угоду про інвестиції в будівництво заводу з виробництва нікелю, створення спільного підприємства з розвідки покладів нікелю, співробітництво в розвідуванні потенційно великих покладах нафти і газу. В травні 2005 р. китайська Mitmetal group з інвестиціями 2 млрд. дол. створила спільну компанію з видобутку міді з чилійською Codelco тощо.

Найбільше зросли китайські інвестиції в нафтовий сектор Венесуели, яка в роки Десятої п'ятирічки (2001-2005) увійшла до числа восьми найбільших націй – партнерів Китаю з інвестування і співробітництва. На початку 2005 р. Китай і Венесуела підписали 5 угод з енергетичного співробітництва, в результаті яких Китайська національна нафтова корпорація (CNPC) отримала права на видобуток нафти на трьох венесуельських полях. Після візиту до Пекіну президента Венесуели Уго Чавеса в серпні 2006 р. китайські компанії було допущено до розвідки і видобутку нафти і газу в басейні р.Оріноко та на шельфі Карибського моря разом з венесуельською державною компанією *Petroleos de Venezuela SA*.

Натомість інвестиції в Мексику були спрямовані передусім на проникнення Китаю на ринки США і Канади через зону вільної торгівлі (НАФТА) між США, Канадою і Мексикою. Китайські нафтові компанії не можуть отримати право розвідки і виробництва нафти в Мексиці, оскільки це заборонено мексиканською конституцією [7].

В Середній Азії найбільшим одержувачем китайських інвестицій є Казахстан, в якому китайські нафтові компанії в 2005-2006 рр. викупили, відповідно за 4,18 млрд. дол. і 1,91 млрд. дол., компанію *PetroKazakhstan*, що належала канадській фірмі й канадську компанію *Nations Energy* разом з її дочірніми компаніями та активами, головним з яких є родовище *Каражанбас* у Західному Казахстані [8].

Інвестування Китаю в Південно-Східній Азії, порівняно з іншими країнами, незначне, хоч передбачається, що мірою зростання економіки КНР країни ПСА стануть основним ринком для її інвестицій. Цьому сприяє й зона вільної торгівлі (ЗВТ) між Китаєм і АСЕАН, що вступила в дію з 1 січня 2010 р. Як вважають аналітики, зростання китайсько-асеанівської торгівлі спричинить бажання китайських підприємців перемістити заводи ближче до їх ринків в ПСА. На сьогодні переважають інші тенденції: 1) країни ПСА інвестують в китайську економіку набагато більше, ніж Китай в їхні економіки; 2) ПП інших країн, які в 1980-1990-х рр. йшли до АСЕАН, значною мірою перемістилися до Китаю. Натомість китайські інвестиції прямують до сусідньої з ПСА Австралії, яка на сьогодні займає провідні позиції в списку найбільш привабливих для Китаю країн.

З 2005 р. китайські компанії почали робити спроби отримати частку власності в компаніях розвинутих держав. Однією з цілей отримання власності Китайською національною офшорною нафтовою корпорацією (CNOOC) в американському енергетичному гіганті *Unocal* в 2005 р. був доступ до технології розвідування і виробництва нафти. Проте цю угоду було зірвано через хвилю ксенофобії в США. Аналогічна ситуація склалася зі спробою Алюмінієвої корпорації Китаю (*Chinalko Investment*) отримати долю власності в австралійській компанії *Rio Trinto* в 2008 р. Незважаючи на те, що *Chinalko* запропонував величезну суму в 40 млрд. дол., врешті відбулося об'єднання двох австралійських компаній, а *Chinalko* отримав лише невелику частку акцій. Головною причиною стало небажання австралійців допустити посилення китайського впливу в своїх найбільших компаніях.

Тож помічено, що під час інвестування в розвинених державах китайські компанії досягають успіхів в малих і середніх угодах, але зустрічають серйозні перешкоди в разі спроб придбання значної власності. В цьому контексті купівля китайським виробником комп'ютерів *Lenovo* права на виробництво персональних комп'ютерів у американської компанії *IBM* в 2005 р. за 1,8 млрд. дол. виглядає скоріше виключенням.

Хоч інвестування Китаю за кордон залишалось незначним порівняно з інвестиціями в економіку Китаю (в 2005 р. відповідно 12,3 млрд. дол. і 72,4 млрд. дол.), проте динаміка зростання зовнішніх інвестицій в 2003-2005 рр. була значно більшою, ніж внутрішніх: в 2003-2005 рр. відповідно на 340% і 29%. При цьому навіть обмежені китайські інвестиції мали вражаючий політичний ефект. Так, хоч обсяги інвестицій і торгівлі США з краї-

нами Латинської Америки значно переважають аналогічні показники Китаю, альтернатива, яку створили китайські інвестиції в Латинській Америці, сприяли зриву в листопаді 2005 р. проекту США щодо створення зони вільної торгівлі Північної і Південної Америки (ФТАА) через опозицію Венесуели і країн Мерсокур (спільного ринку між Аргентиною, Бразилією, Парагваєм і Уругваєм) [9].

В умовах фінансово-економічної кризи 2008-2009 р. китайські фінансові інституції не постраждали, але падіння західних споживчих ринків призвело до різкого скорочення експортно-орієнтованих галузей КНР, тож увага уряду була зосереджена на масованому інвестуванні капіталів в національну економіку. При цьому відбулося суттєве зростання китайських інвестицій за кордон в першому кризовому 2008 році - 52, 2 млрд. дол., порівняно з 22, 5 млрд. дол. в 2007 р. В 2009 р. закордонне інвестування дещо зменшилося до 48 млрд. дол., що склало близько 1% ВВП Китаю (для порівняння: американські компанії інвестували за цей час 340 млрд. дол., тобто 2,4% ВВП США). Серед нових тенденцій 2008-2009 рр. - отримання Китаєм власності у враженому кризою фінансовому секторі США. Так, в 2008-2009 рр. суверенний фонд «Китайська інвестиційна корпорація» (СІС) купив акції провідних американських фінансових компаній Morgan Stanley і Blackstone Group LP, у той час як китайська інвестиційна корпорація Stable Investment Corp., філіал СІС, станом на 1 вересня 2010 р. стала найбільшим власником акцій фінансового фонду Reserve Primary Fund [10].

В кінці 2009 р. загальна кількість прямих іноземних інвестицій (ПІІ) Китаю склала 211 млрд. дол., близько 4,3% ВВП, в той час як США – 3 245 млрд., близько 23% ВВП. За аналізом американського фінансового аналітика К.Міллера, причинами такого стану є: перешкоди, які зустрічають китайські інвестиції за кордоном; зрив перспективних угод; сформований негативний імідж, що китайські інвестиції забирають роботу у місцевих резидентів, оскільки умови інвестування часто передбачають найм китайських компаній для здійснення інвестиційних проектів; існування великого внутрішнього китайського ринку для інвестування; розрахунки, що зміцнення юаня проти інших валют призведе до зменшення прибутковості інвестицій поза межами Китаю [11].

Зарубіжна інвестиційна політика КНР активізувалася з 2010 р., по завершенні глобальної фінансово-економічної кризи; розпочався її новий етап, з новими якісними характеристиками. Якщо до початку кризи Китай інвестував переважно в країни, які розвиваються, при чому переважно в формі кредитів, грантів і допомоги, фінансова криза викликала значний попит розвинутих країн на китайські капітали, в тому числі в формі прямих іноземних інвестицій.

Урядова доповідь, опублікована в березні 2010 р., обіцяє більшу державну підтримку і більшу автономію кваліфікованим компаніям при отриманні власності за кордоном. Хоч суворий контроль уряду за ринками позичкового капіталу і цінних паперів зберігається, отримання дозволу для інвестування за кордон спрощується. За виключенням дуже великих чи політично чутливих проектів, які вимагають спеціального розгляду в Пекіні, більшість проектів тепер отримують дозвіл в місцевих бюро Міністерства торгівлі і Комісії з реформи впродовж півтора місяця, необхідна іноземна валюта є доступною невдовзі після цього. Розширилися також сфери інвестування. В останньому робочому плані Міністерства торгівлі вперше деталізовано інвестиційні інтереси Китаю: виробництво і переробка ресурсів за кордоном, високотехнологічна індустрія, екологічна енергетика, відомі бренди.

За інформацією Міністерства торгівлі та уряду КНР, китайські закордонні інвестиції в кінці червня 2010 р. досягли суми 55,2 млрд. дол., порівняно з 43,3 млрд. дол. за аналогічний період 2009 р. Зросли китайські інвестиції в США. Якщо щорічно вони складали в середньому близько 500 млн. дол., в 2009 р. було оголошено про проекти нових прямих інвестицій в США на суму до 5 млрд. дол. В першій половині 2010 р. китайські інвести-

ції в США зросли, порівняно з 2009 р., ще на 360%. Офіційно китайський уряд схвалив понад 1200 інвестиційних проектів до США, але ця кількість не включає інвестицій, що здійснюються через Гонконг чи Віргінські острови, а також тих (на суму до 100 млн.), що тепер схвалюються на місцевому рівні.

Американська преса вже проводить деякі порівняння між нинішнім залученням китайських інвестицій в економіку США з японськими інвестиціями в 1980-ті, які досягли свого піку (148 млрд. дол.) в 1991 р. Хоч суми інвестицій порівнювати ще не можна, визнається, що зроблено значний прогрес порівняно з попередніми роками. Американці розраховують на дійсно великі китайські проекти, що матимуть значний вплив на американську економіку, після того як Китай підніме вартість юаню. Хоч перешкоди на шляху значних китайських інвестицій в США, принаймні з боку американських виробників сталі, ще не усунуто [12].

Аналіз закордонних інвестицій КНР за регіонами в 2005 - першій половині 2010 рр., [13] свідчить, що перше місце за обсягами китайських інвестицій (очевидно, не лише в формі ПІІ) посідає Африка – 62,2 млрд. дол. (серед найбільших інвестицій - 23 млрд. дол. від Китайської державної будівельної інженерної корпорації (CSCEC) в нігерійську нафтопереробну індустрію в травні 2010 р.). На другому місці – Північна Америка (59 млрд. дол.); серед найбільших інвестицій – 1,21 млрд. дол. від Китайської інвестиційної корпорації (СІС) в Morgan Stanley в червні 2009 р. На третьому - Австралія (58,5 млрд. дол.), де найбільшою є інвестиція в розмірі 19,5 млрд. дол. від Chinalco Investment у видобування алюмінію в червні 2009 р. На четвертому – Європа (53,1 млрд. дол.), найбільша інвестиція – 7,6 млрд. дол. (червень 2008 р.) дає Китаю можливість контролювати порт Пірей в Греції. На п'ятому – Близький Схід (49,5 млрд. дол.); найбільшою є інвестиція від CNPC в іранський газ в червні 2009 р. Шоста позиція за Азією - 44,9 млрд. дол., де найбільшою є інвестиція в 2,6 млрд. дол. від CNPC в казахський газ (квітень 2009 р.). Сьома – за Латинською Америкою – 19,2 млрд. дол., з найбільшою інвестицією в чилійську залізну руду (70% акцій) в грудні 2009 р. На останній позиції – Росія й Україна – 8,4 млрд. дол. з найбільшою інвестицією від Xiyang Group в російську залізну руду в липні 2009 р.

Інвестиції Китаю в Україні, станом на 2010 р., склали в середньому 11 млн. дол. на рік. Їх залучення, передусім в інфраструктурні проекти в рамках підготовки України до Євро-2012, було однією з головних тем переговорів під час візиту президента В.Януковича до Китаю у вересні 2010 р. За словами радника президента В.Коновалюка, в найближчі 5-7 років Україна розраховує на 11-15 млрд. дол. китайських інвестицій щорічно в таких галузях як енергетика, суднобудування, розвиток портової, автомобільної та іншої інфраструктури. На сьогодні, в рамках 13 двосторонніх угод, підписаних в результаті візиту Президента, передбачається надходження до України китайських інвестицій на суму до 4 млрд. дол. [14].

Зарубіжне інвестування дозволяє КНР вирішувати важливі внутрішні проблеми – забезпечення доступу до енергетичних і сировинних ресурсів, до провідних фінансових інституцій і технологій; працевлаштування населення; завершення об'єднання Китаю через делегітимізацію Тайваню як незалежної держави тощо. Водночас зростання китайських інвестицій в країни, що розвиваються, сприяє корегуванню світового дисбалансу між розвинутими країнами і світовою периферією, його вирівнюванню за рахунок прискорення розвитку глобального Півдня, що є прогресивним чинником сучасного розвитку. Китайські інвестиції, переважно, не передбачають швидкої віддачі і мають значною мірою стратегічне значення в напрямку формування нового світового порядку на багатополарній багатодивізіційній основі.

Література

1. China and the Developing World. Beijing's Strategy for the Twenty-First Century / ed. J.Eisenman, E.Heginbotham, and D.Mitchell. – M.E.Sharpe: Armonk, New York, London, England, 2007. – 225 p. – P.99; Miller, Ken. Coping with China's Financial Power // Foreign Affairs. – 2010, July/August. – Vol.89, No. 4. – P. 96-109. – P.102, 104.
2. Halper, Stephan. Beijing's Coalition of the Willing // Foreign Policy. –2010, July/August. – P.100-102. – P.100.
3. China and the Developing World. Op.cit. - P.70.
4. Jiang, W. China's booming Energy Ties with Africa //Inside AISA. The Bimonthly newsletter of the Africa Institute of South Africa. – 2006. - No.3-4, Oct-Dec. – P.7.
5. UNCTAD Handbook of Statistics. 2009. – New York and Geneva: United Nations Publication, 2009. – 492 p. – P.367 // http://www.unctad.org/en/docs/tdstat34_enfr.pdf
6. China and the Developing World. Op.cit. - P.93-100.
7. Sandrey, Ran The African Merchandise Trading. Relations with China // Inside AISA. Op.cit. – P.9; Jiang, W. Op.cit. – P. 7.
8. Лещенко Л. Китайсько-американське суперництво за світові ресурси сировини і палива // Пріоритети розвитку країн Азії і Африки: глобальні імперативи, периферійна специфіка. - Матеріали міжвідомчої науково-теоретичної конференції, м. Київ, 24 червня 2008 р. – К., 2008. – С.93-105. – С.100, 102.
9. FTAA// <http://www.bilaterals.org/spip.php?rubrique16>; China and the Developing World. Op.cit. – P. 95, 104, 199.
10. China's CIC May Have \$5.4 Billion Frozen in Money-Market Fund <http://www.bloomberg.com/apps/news?sid=ancX7qXx0kXk&pid=newsarchive>
11. Miller, Ken. Op.cit. – P.102-104.
12. Prasso, Sheridan. The United States ... of China // http://money.cnn.com/2010/07/21/news/international/china_investments_US.fortune/index.htm; American made ... Chinese owned// http://money.cnn.com/2010/05/06/news/international/china_america_full.fortune/index.htm?postversion=2010050709
13. Money can buy love // Foreign Policy. – 2010, July/August. – P.101.
14. Украина планирует увеличить инвестиции из Китая в 100 раз <http://rian.com.ua/politics/20100826/78487038.html>; В Україну придуть 4 млрд. дол. китайських інвестицій // Дзеркало тижня, № 32 (812) 4 — 10 вересня 2010 <http://www.dt.ua/1000/1600/70309/>

*Іксарова Н.О.**

МІЖНАРОДНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЮ ТОРГІВЛЕЮ ПОСЛУГАМИ

У статті досліджено процес формування та становлення наднаціональної системи управління зовнішньою торгівлею послугами. Розглянуто основні методи надання послуг при здійсненні експортно-імпорتنих операцій. Визначено роль ГАТС у регулюванні зовнішньої торгівлі послугами та виявлено інструменти захисту національних економічних інтересів держави у даній сфері.

Міжнародні економічні відносини сьогодення характеризуються високим динамізмом та спрямованістю на ущільнення світогосподарських зв'язків, що призводить до посилення взаємозалежності держав та провокує виникнення низки загроз їх економічній безпеці. Особливої гостроти дане питання набуває в умовах збільшення обсягів зовнішньої торгівлі послугами, оскільки специфіка послуг як об'єкту купівлі-продажу полягає у неможливості достеменного контролю за перебігом операцій із ними. Дослідження існуючої системи управління зовнішньою торгівлею послугами дозволить виявити інструменти захисту національного ринку від експансії зарубіжних компаній та сформулювати ефективну стратегію розвитку вітчизняної сфери послуг, що свідчить про актуальність обраної для дослідження теми та своєчасність звернення до неї.

Мета. Метою даної статті є дослідження процесу становлення системи управління зовнішньою торгівлею послугами, виокремлення національних та міжнародних аспектів її регулювання на етапі глобалізації світогосподарських зв'язків, а також визначення та оцінка існуючих важелів впливу на реалізацію національних інтересів держави у даній сфері.

Над проблемою дослідження специфіки торгівлі послугами працюють сьогодні безліч вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких Заблоцька Р.О., Дюмилен І.І., Кудрявцева І.С., Ф. Браун, В. Валтерс. Достатньо уваги у науковій літературі приділено також питанням регулювання і управління зовнішньою торгівлею послугами, що знаходить відображення у роботах Пятницького В.Т., Осики С. Г., Петюха В.М., Яременка О.О. Проте, подальше поширення тенденцій «сервісизації» економіки та посилення впливу зовнішньої торгівлі послугами на економічний розвиток держави зумовлюють необхідність продовження дослідження даної проблеми на сучасному етапі.

На сьогодні управління зовнішньої торгівлею послуг більшої частини держав світу відбувається згідно принципів та правил, зафіксованих у Генеральній угоді про торгівлю послугами. Дана угода вперше створила повноцінний механізм регулювання міжнародної торгівлі послугами. І хоча до цього кожна країна захищала власні інтереси, керуючись внутрішніми правилами та нормами і єдиних міжнародних торговельних правил, що регулювали б сферу послуг не існувало, можна стверджувати, що інтерес до проблеми міжнародного регулювання торгівлі послугами виник ще на початку 70-х років. США,

* асистент кафедри міжнародної економіки Київського національного торговельно-економічного університету

зацікавлена у лібералізації торгівлі послугами на міжнародному рівні, після офіційного визнання діяльності у даній сфері окремим напрямом торгівлі та фіксації її у національному торговельному законодавстві, внесла подібну пропозицію до порядку денного міжнародних організацій: спершу ОЕСР, а потім ГАТТ, заклавши фундамент майбутньої системи регулювання міжнародної торгівлі послугами.

Перше звернення до послуги як потенційного об'єкту міжнародної торгівлі припадає на кінець Токійського раунду ГАТТ, що пов'язане, на нашу думку, з активними виступами Великої Британії на підтримку американської пропозиції. Ще у 1968 році Банк Англії для підтримки вітчизняних експортерів невидимих операцій заснував Британську раду з невидимого експорту, на базі якої у 1981 році було створено перший в історії міжнародний орган з регулювання міжнародної торгівлі послугами – Комітет з лібералізації торгівлі послугами. За рік у США було засновано «Спілку підприємців сфери послуг», що дало поштовх до створення подібних організацій у інших розвинених країнах та поклало початок міжнародній співпраці з питань регулювання торгівлі послугами. На початку 80-х років у США було створено «Консультативну раду з послуг» (за прикладом комітетів з торгівлі окремими видами товарів), що фактично можна вважати офіційним визнанням послуги повноправним об'єктом міжнародних експортно-імпортних операцій [1, с.31]. Початком 80-х років датується також звернення до проблеми міжнародної торгівлі послугами у ЮНКТАД, вагомим досягненням чого можна вважати формування теорії впливу сфери послуг на систему міжнародної торгівлі в цілому [1, с.30].

Таким чином, зважаючи на динамізацію розвитку міжнародної торгівлі послугами, у 1882 році у рамках роботи ОЕСР питання про її лібералізацію було визнано пріоритетним. Основними напрямками роботи стали виявлення перешкод та можливостей забезпечення сприятливих умов розвитку міжнародної торгівлі послугами та розробка принципів та правил її здійснення, зафіксованих пізніше у Кодексі з лібералізації руху капіталу та невидимих операцій та Кодексі з інвестицій та багатонаціональних підприємств [2].

У той самий час питання про послуги було включене і у заключну декларацію Конференції міністрів країн – членів ГАТТ 1982 року, де вперше визнавалося за доцільне здійснення систематичних досліджень сфери послуг та обґрунтовувалася необхідність обміну їх результатами між країнами. Втілене у життя, дане положення дозволило більшій кількості країн познайомитися з постулатами проблеми регулювання торгівлі послугами, і, здійснивши свої власні дослідження, підготувати необхідний експертний склад. Результатом декларації стало неофіційне закріплення за послугою статусу об'єкту міжнародної торгівлі та утвердження думки про необхідність поступової лібералізації світового ринку послуг для розвитку міжнародної торгівлі в цілому.

Переломним моментом розвитку міжнародного ринку послуг можна вважати початок Уругвайського раунду переговорів ГАТТ. На Міністерській конференції 1986 року, після численних дискусій та спорів, було прийнято рішення провести ряд засідань та переговорів щодо торгівлі послугами. Їх результатом мало стати створення багатосторонньої основи регулювання світової торгівлі послугами та розробка загальносвітових норм для окремих її секторів. З цією метою конференцією було створено Комітет з торговельних переговорів, що поряд із керівництвом переговорною групою з торгівлі товарами визначав напрямки діяльності переговорної групи з торгівлі послугами. Проте проблема полягала у тому, що, включивши питання про послуги у раунд переговорів окремим паралельним пунктом розгляду, конференцією не було визначено жодних юридичних та часових меж його обговорення, що формально означало винесення даної проблеми за межі сфери діяльності ГАТТ.

На конференції ряду країн (учасників Уругвайського раунду ГАТТ) у Монреалі у грудні 1988 року було досягнуто істотного концептуального прогресу з питань торгівлі

послугами та визначено різноманітні шляхів їх постачання за кордон. Дана домовленість, виступаючи результатом компромісу між позиціями розвинених країн та країн що розвиваються, дозволила учасникам перемовин розглядати питання переміщення за кордон робочої сили та капіталу для постачання послуг (тобто для їх виробництва, розподілу, маркетингу та продажу) [3].

На Брюссельській конференції міністрів у грудні 1990 року було представлено підготовлений переговорною групою доклад про послуги, що не містив у собі чіткого викладення позицій країн-учасників з даного питання, а отже не віддзеркалював існуючих між країнами серйозних протиріч щодо достатньо складного пакету положень. Таким чином, лише за рік, у грудні 1991 року Генеральним директором ГАТТ було представлено проект підсумкового пакету результатів раунду. Даний документ містив у собі результати роботи учасників перемовин щодо торгівлі послугами, компромісні рішення зі спірних питань, а також передбачав застосування перехідних періодів для впровадження нововведень для відкриття ринку кожного з учасників, що підлягали внесенню до відповідних національних списків зобов'язань. Невирішеними проте за лишилися питання про тимчасовий відхід від режиму найбільшого сприяння, а також ряд секторальних питань: щодо морського та наземного транспорту, способу охоплення фінансових та телекомунікаційних послуг та виключень з угоди секторів послуг, пов'язаних із передачею культурних цінностей. Та навіть попри наведені протиріччя, Заключний Акт 1993 року містив у собі текст Генеральної Угоди з торгівлі послугами.

На даний момент ВТО включає у себе Генеральну угоду про торгівлю послугами (General Agreement on Trade in Services) та Угоду з торговельних аспектів інтелектуальної власності (Agreement on Trade-Related Aspects on Intellectual Property Rights). Генеральна угода з торгівлі послугами, будучи другим основним додатком до угоди про створення СОТ, містить найважливіші принципи, що складають основу регулювання міжнародної торгівлі послугами. До даного документу включено спеціальні положення, що стосуються фінансових послуг, повітряного транспорту, телекомунікацій. У результаті гострих протиріч між США та країнами ЄС, що здійснювали протекціонізм у інтересах своїх виробників кіно- та телепродукції, із тексту Угоди було виключено положення про експорт кінофільмів та телепрограм [3, с.3].

Структурно ГАТС складається з трьох основних частин. Першу частину складає текст Угоди, що містить загальні правила торгівлі послугами та основні обов'язки для усіх сторін-учасників. Другу частину формують секторальні додатки, що передбачають специфічні правила для деяких секторів сфери послуг та видів поставок. У третій частині викладено перелік поступок, до яких належать і зобов'язання країн-учасниць щодо лібералізації доступу на національні ринки послуг та положення про соціальний статус окремих секторів послуг (зокрема, фінансових та телекомунікаційних).

Безпосередньо текст ГАТС містить 35 статей, об'єднаних у 6 розділів та 8 додатків. Коло запровадження ГАТС включає усі види послуг, за виключенням тих, постачання яких викликане виконанням урядом функцій управління.

У ГАТС викладене тлумачення таких термінів як «заходи», «торгівля послугами», «поставка послуг». Перша частина Угоди, виходячи зі специфіки торгівлі послугами, містить єдину статтю, де наводиться визначення чотирьох видів поставки послуг, на які поширюється положення. Таким чином, термін «торгівля послугами» охоплює коло послуг, що надаються через транскордонне переміщення послуг з території однієї країни на територію іншої, іноземним суб'єктам на митній території країни-постачальника, через присутність комерційної організації або установи на території іншої держави та через тимчасове переміщення постачальників послуг (табл.1) [4, с.3]

Таблиця 1. Форми міжнародної торгівлі послугами

Форма міжнародної поставки послуг	Механізм здійснення торговельної операції	Приклад застосування
Транскордонне переміщення послуг	торгівля відбувається з території однієї країни на територію іншої: лише послуга, а не постачальник чи споживач, перетинає кордон	операції з послугами, втіленими у товар, послугами, об'єднаними з транскордонним трансфером даних у формі голосу, зображення чи коду тощо та міжнародним транспортуванням, особливо авіаційним та морським
Іноземним суб'єктам на митній території країни-постачальника	послуга надається споживачу поза країною, у якій він проживає чи у якій зареєстровано об'єкт, на обслуговування якого спрямована послуга	туристичні послуги, ремонтні роботи за умови фізичного переміщення не постачальника послуг, а об'єкту ремонту.
Через комерційну присутність	послуга надається представництвом або відокремленим підрозділом підприємства-постачальника послуги у країні споживача	банківські послуги, страхові послуги,
Тимчасове переміщення постачальника послуг	послуга надається нерезидентом на території країни споживача послуги на умовах контракту	послуги лікарів, науковців, представників творчих професій

Належність виду поставки послуг до того чи іншого виду є основною передумовою визначення заходів регулювання доступу іноземних постачальників послуг на національні ринки. У кожному секторі або підсекторі послуг такі заходи суттєво різняться залежно від способу поставки.

Друга частина Угоди містить загальні зобов'язання (у першу чергу з безумовного режиму найбільшого сприяння) та питання підтримання дисципліни, що застосовуються до усіх послуг та до усіх учасників незалежно від застосування ними специфічних зобов'язань у галузі лібералізації у окремих секторах послуг.

Зобов'язання відносно режиму найбільшого сприяння передбачають застосування однакового режиму до всіх учасників Угоди. У відповідності до РНС країна-учасниця СОТ зобов'язана надати будь-якому іншому учаснику СОТ режим доступу на свій ринок не гірший за той, що вона надає будь-якій іншій країні (у тому числі не учасниці СОТ). Точкою відліку для встановлення торговельних відносин стає найбільш ліберальний режим серед тих, що кожна із сторін мала на момент підписання торговельної угоди. Проте надання РНС визнається неможливим щодо усіх видів діяльності у сфері послуг, і тому допускається застосування конкретних виключень із РНС. Впровадження таких виключень дозволене учасникам ГАТС на перехідний період до 10 років (з переглядом умов через 5 років) з метою збереження привілейованих, преференційних відносин у сфері торгівлі послугами з іншою країною або групою країн, з якими укладено відповідні угоди. Умови подібних виключень вказуються у додатках [5].

Виключення з РНС зазвичай робляться у тих випадках, коли з економічної або торговельно-політичної точок зору, чи з інших причин, поширення сприятливого режиму у торгівлі послугами на усі країни ГАТС є недоцільним або неможливим. Крім того, виключення можуть дозволятися, зокрема, у випадках укладання між окремими країнами ГАТС угод про економічну інтеграцію, за умови, що вони охоплюють істотну частину секторів послуг, у випадку укладання угоди про інтеграцію ринків робочої сили, у разі проблем, що виникають у країн-учасниць СОТ у зв'язку з дефіцитом платіжного балансу, а також за умов вжиття заходів для захисту моральності, життя та здоров'я людей, тварин та рослин, та для забезпечення істотних інтересів національної безпеки.

У результаті переговорів Уругвайського раунду 61 країна (ЄС як один учасник) включила у свої специфічні зобов'язання з доступу на ринок послуг списки виключень з РНБ [6].

Зобов'язання щодо транспарентності (відкритості) передбачає публікацію усіх законів та інших нормативних документів, що стосуються регулювання сфери послуг, а також створення довідкової служби, що надавала б відповідну інформацію за запитом. В інтересах активізації участі країн, що розвиваються, у світовій торгівлі послугами, зобов'язанням передбачаються також перемовини щодо надання їм сприятливих умов для доступу до технологій, каналів розподілу та інформації, а також лібералізації доступу до ринків у секторах послуг.

Варто також зазначити, що у ГАТС містяться положення на користь країн що розвиваються, спрямовані на сприяння їх участі у міжнародній торгівлі послугами. Передбачається врахування цілей національної політики та рівень розвитку країни у окремих секторах послуг та у економіці в цілому. При цьому розвинені країни повинні створити контактні служби для доступу до інформації стосовно усіх аспектів їх ринку послуг, а технічна допомога повинна надаватися Секретаріатом СОТ.

Третя частина Угоди містить положення щодо доступу на ринок та національного режиму, що не є загальними для усіх учасників, а належать до зобов'язань, прийнятих у рамках національних списків специфічних зобов'язань. Лише у обсязі прийнятих специфічних зобов'язань за кожним сектором та видом поставки послуг учасники надають доступ до ринку та національний режим.

Четверта частина ГАТС створює основу для подальшої лібералізації у сфері послуг через проведення послідовних раундів переговорів та розвитку національних програм зобов'язань з доступу на ринки. Аналогічно до техніки ГАТТ, Угодою передбачається періодичне, раз на 5 років, проведення переговорів для обміну поступками та подальшими зобов'язаннями відносно доступу до ринку та національного режиму.

П'ятий розділ Угоди містить інституціональні положення, включаючи питання організації консультацій та вирішення спорів. Основним органом визнається Рада з торгівлі послугами. Обов'язки ради підлягають встановленню на снові рішення міністрів країн – членів СОТ. Вирішення спорів покладене на Угоду про СОТ. У Заключних положеннях містяться основні визначення термінів та понять, а також умови відмови та переваги даної угоди.

Невід'ємною частиною тексту ГАТС є ряд додатків, пов'язаних з регулюванням міжнародної торгівлі послугами.

Дослідивши міжнародні аспекти управління зовнішньою торгівлею послуг, доцільним, на нашу думку, буде проаналізувати закріплені ГАТС інструменти національного регулювання сфери послуг. Для регулювання торгівлі послугами переважна більшість країн використовує різноманітні обмеження, що зафіксовані законодавчо, та застосовуються у якості інструментів внутрішнього регулювання секторів послуг. Деякі обмеження викли-

кані необхідністю захисту національних виробників від іноземної конкуренції, інші – із забезпеченням інтересів споживачів чи держави.

Загалом фактори, що впливають на міжнародну торгівлю послугами, можна поділити на дві категорії: такі, що впливають на доступ до ринку та такі, що визначають національний режим. Розглянемо заходи та інструменти політики, що впливають на міжнародні операції у сфері послуг за кожним з чотирьох видів поставок послуг, визначених ГАТС.

У випадку надання послуг через **транскордонні операції** заходи її регулювання є схожими на ті, що використовуються при транскордонній торгівлі товарами (рис 1). У сфері «доступу на ринок» вони, зазвичай, втілюються у кількісні обмеження (включно з повною заборонаю), які лімітують кількість або вартість специфічних продуктів, у яких уречевлено послуги, лімітують частку іноземних постачальників послуг, допущених до торгівлі на внутрішньому ринку або обмежують обсяги іноземну валюти, що використовується для імпорту послуг. Зазначені кількісні обмеження частіше за все застосовуються для захисту транспортної галузі, а також у галузях, тісно пов'язаних з інформацією. Прикладом може слугувати двостороння угода у галузі авіаційного транспорту, резервування вантажів та організації перевезень каботажного характеру, квоти на демонстрацію фільмів та програм телебачення, а також вимоги національного вмісту стосовно комп'ютерних та програмних послуг або реклами [7].

Заходами у галузі «національного режиму», є митні тарифи, дискримінаційні податки, субсидії, які надають вітчизняним постачальникам послуг перевагу у цінах відносно до іноземних конкурентів. Тарифи можуть застосовуватися як до продуктів, у яких втілено послуги, так як до продуктів, необхідних для надання послуги.



Рис. 1 Засоби регулювання транскордонного переміщення послуг

Податки у зарубіжних країнах також можуть обертатися у форму дискримінаційних зборів з користувачів, як, наприклад, аеропортові збори, антидемпінгове мито за фрахт

тощо. Альтернативні заходи можуть набувати форми мінімальних цін або платежів, таких як плата за телекомунікаційні або авіатранспортні послуги монополій, що належать державі або контролюються нею.

Іншими заходами, що використовуються економічно розвинутими країнами для регулювання транскордонних операцій є соціальні закупівлі та заходи, що визначають доступ до мереж розподілу.

Практика дискримінації при соціальних закупівлях відносно іноземних постачальників на сьогодні є поширеним явищем і застосовується у багатьох секторах ринку послуг, особливо часто при укладанні контрактів на будівництво, консультаціях з управління, бухгалтерії та реклами тощо. При авіаційних перевезеннях подібна дискримінація набуває форми приписів та правил, що зобов'язують держслужбовців користуватися у своїй діяльності виключно послугами вітчизняних авіаперевізників.

Необхідно зауважити, що на сьогодні транскордонна торгівля послугами поступається своїми позиціями на користь інших видів постачання послуг, таких як **переміщення споживачів**. Торговельно-політичні заходи з регулювання даного виду торгівлі послугами призначені для індивідуальних подорожуючих або покупців, а не для виробників чи продавців, як при інших видах поставок послуг. При чому заходи можуть бути запроваджені як країною-імпортером, так і експортером, тобто країною призначення подорожуючого. Так багато видів регулювання, що стосуються способів поставок, являють собою обмеження експорту, запроваджені країною, що приймає споживача.

У сфері «доступу до ринку» заходи, що застосовуються країною походження споживача/покупця, залежать від його здатності залишити країну походження, переміщуватися та виїжджати у країну призначення та лишатися у цій країні протягом певного часу.

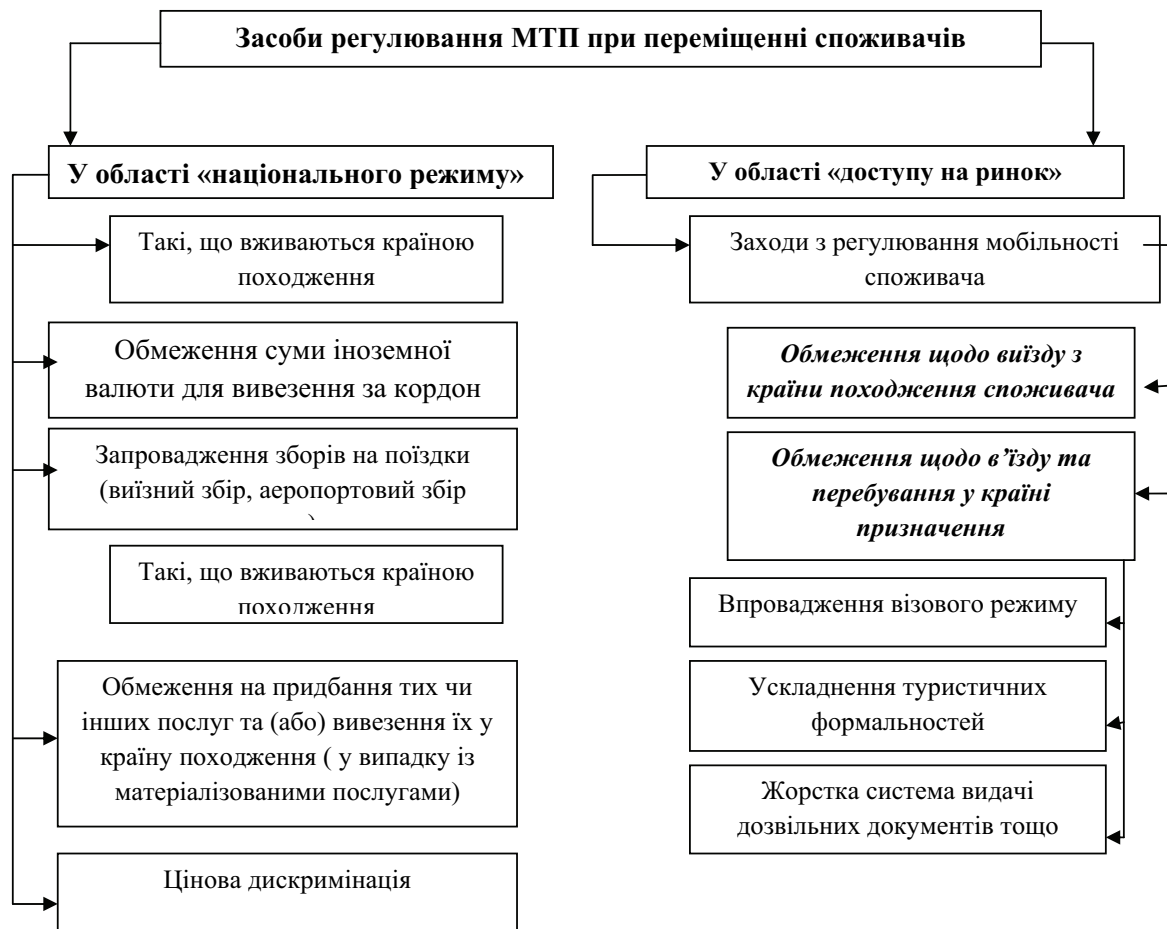


Рис. 2. Засоби регулювання зовнішньої торгівлі послугами при споживанні за кордоном

У сфері «національного режиму» серед заходів, що вживаються країною походження споживача, можна виділити такі, як обмеження суми іноземної валюти, що може вивозитися за кордон для укладення угод та здійснення операцій, запровадження зборів на поїздки: виїзний збір, аеропортовий збір, документи, що підтверджують майбутню сплату зборів тощо). У свою чергу, заходами, що застосовуються країною призначення, можуть бути обмеження на придбання у власність землі чи іншої нерухомості, цінова дискримінація тощо.

Комерційна присутність на території іншого учасника – спосіб надання переважної більшості послуг (у галузі банківської справи, страхування, медичного обслуговування, послуг зв'язку, готельних послуг тощо) вимагає присутності постачальника послуг у країні їх споживання. Присутність може набувати форми будь-якого типу ділового чи професійного підприємства, у тому числі з використанням прямих іноземних інвестицій. Вона може варіюватися від дочірніх компаній, що знаходяться у повній власності, до спільних підприємств та відділень, представництв та інших домовленостей, не пов'язаних з майновими правами. Останні можуть набувати форми партнерства, франчайзингу (наприклад, американська компанія швидкого харчування McDonalds'), надання ліцензій (Coca-Cola) або контрактів на управління.

Характерною рисою даного способу зовнішньої торгівлі послугами є те, що юридична особа іншої країни контролює активи, що знаходяться за кордоном. І хоча прямі іноземні інвестиції є найважливішим методом зовнішньої торгівлі послугами, вони, у більшості випадків, використовуються у супроводі інших способів, таких як тимчасове переміщення персоналу або транскордонна поставка деяких послуг, як, наприклад, виключні знання, торговельні секрети тощо.



Рис. 3. Засоби регулювання МТП через комерційну присутність постачальника послуг

При застосування даного методу різноманіття заходів, що застосовуються економічно розвиненими країнами, є особливо значним – від правил, що стосуються в'їзду до країни, заснування та діяльності іноземних компаній, до більш широких привал, що регулюють рух капіталів, операцій з іноземною валютою та оподаткування [8].

У сфері «доступ до ринку» застосовуються переважно заходи, що стосуються заснування іноземних компаній у приймаючій країні. Вони включають повну заборону, і, навпаки, повну свободу дій для нерезидентів. Між зазначеними крайнощами існують кількісні, секторальні та географічні обмеження стосовно заснування дочірніх підприємств. Часто заходи вживаються для обмеження частки іноземного капіталу у статутному фонді національної компанії, обмеження кількості іноземних фірм на ринку чи у галузі, чи обмеження щодо типу інвестицій (наприклад, купівля діючих підприємств не дозволяється, проте дозволеною є створення підприємств «з нуля»; допускається лише відкриття дочірніх підприємств, та не відділень тощо).

Коли ми говоримо про заходи регулювання комерційної присутності у сфері «національного режиму», то маємо на увазі, перш за все, правила, вимоги та пільги, від яких залежить, чи є режим, що застосовується для іноземної фірми, таким самим, гіршим чи кращим у порівнянні з тим, що застосовується для вітчизняних підприємств, а саме [7, с.5]:

- обмеження масштабів ділової активності, дозволеної іноземцям, за видами діяльності (наприклад, відмова у праві на закупівлю землі або приміщення для офісу, або заборона у фінансовій сфері приймати вклади або надавати кредити місцевим клієнтам), та інший дискримінаційний режим, такий як відсутність доступу до субсидій, до торгів на урядові закупівлі, до місцевих джерел фінансування;
- умови виконання договорів, що переважно стосуються мінімальної зайнятості місцевої робочої сили та передачі технологій;
- стимули для інвестування у вигляді податкових канікул, субсидій, будівництва інфраструктури тощо;
- правила у вигляді валютного контролю, що регулюють переказ фінансових коштів за кордон поточними рахунками та за статтями руху капіталів (наприклад, репатріація капіталу, грошові перекази або перекази зарплатні емігрантів);

Іншими заходами, що стосуються «комерційної присутності» у сфері послуг за кордоном, є заходи, спрямовані на регулювання постійного перебування іноземців. Інструментами державної політики, у даному випадку є правила, що регулюють вихід на ринок та поведінку підприємства, політика конкуренції та права власності, включаючи права інтелектуальної власності. До цієї категорії належать також правила, що регулюють експропріацію та вирішення спорів, державні або уповноваженні державою монополії, політика конкуренції, обмеження у зв'язку із захистом споживачів відносно правової форми організації компаній (наприклад, заборона створення товариств з обмеженою відповідальністю у галузі ліцензованих професійних послуг тощо). Заходами та інструментами, що використовуються економічно розвинутими країнами для регулювання **тимчасового переміщення постачальників послуг** у галузі «доступу до ринку» є [7, с.4]:

- візи, види на проживання та дозволи на роботу для регулювання відповідного права на тимчасовий в'їзд, права на проживання і роботу;
- ліцензії на зайняття професійною діяльністю для контролю доступу іноземних постачальників послуг до професій або занять, що залежить від рівня внутрішньодержавного регулювання.

Окрім цього, можуть бути встановлені необхідні умови національності, постійного проживання у конкретних місцевостях, володіння мовою або вимоги додаткової освіти у приймаючій країні та обов'язкового членства у професійних асоціаціях.

У галузі «національного режиму», перш за все, можна виділити заходи, які не дають постачальникам, що тимчасово переміщуються, можливості запропонувати свої послуги на таких самих сприятливих умовах, що і національні постачальники. Отже, використовуючи зазначені заходи, держава може регулювати міжнародну торгівлю послугами, розширюючи або обмежуючи доступ іноземців на національний ринок послуг.

Таким чином, значення наднаціональних механізмів регулювання сфери послуг, створених ГАТС, для світової економіки полягає у створенні комплексу принципів та правил посилення дисципліни у галузі державного регулювання торгівлі послугами та діяльності міжнародних постачальників послуг. Посилена необхідними інститутами, що можуть здійснювати прогресивну лібералізацію торгівлі послугами, дана угода на міжнаціональному рівні дала чітке визначення багатьох категорій та понять, без яких створення багатосторонньої системи правил забезпечення обміну послугами було б неможливим.

Список використаних джерел:

1. Дюмилен И.И. Международная торговля услугами. – М.: Экономика, 2003.
2. Assessing Barriers to Trade in Services: retrospective analyze: [електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://www.oecd.org/LongAbstract/0,3425,fr_2649_36344374_1893686_1_1_1_1,00.html
3. The general agreement on trade in services. Historical Background.. – р. 2:[електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/serv_e.htm
4. The general agreement on trade in services. Definition of Services Trade and Modes of Supply.. – р. 3:[електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/serv_e.htm
5. Переговори щодо послуг у рамках СОТ: The services negotiations: objectives, coverage and disciplines: [електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/s_negs_e.htm
6. WTO Services Schedules: [електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/serv_e.htm
7. The general agreement on trade in services. Scope and Application.. – р. 4:[електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/serv_e.htm
8. Заблоцька Р.О. Система інституційного регулювання світової торгівлі послугами: монографія. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2008. – 368 с., с. 174

Бондар Є.М.*

РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

The article deals with contemporary and practical approaches to the possible reduction of interest rate risk through the creation and functioning of public and private credit bureaus.

Keywords: interest rate risk, asymmetric information, riskier investments, risk-free investments, the credit bureaus.

Постановка проблеми. Значні коливання відсоткових ставок на різних ринках часто призводять до відчутних збитків банків, що уклали контракт на надання кредитів на внутрішньому і зовнішньому ринках в іноземній валюті або що здійснили вкладення за кордоном. У зв'язку з цим управління боргом і активами у валюті набуває все більшого значення.

Існує дві категорії ризиків, пов'язаних з коливаннями відсоткових ставок: балансовий ризик, причина якого полягає в несприятливому впливі ставок на активи або борги підприємства, банку, інвестиційної або страхової компанії і експлуатаційний ризик, пов'язаний із зростанням фінансових витрат або із скороченням прибутків, що може серйозно порушити роботу підприємств, банків.

Управління ризиками відсоткових ставок почало розвиватися всього три десятиліття тому, одночасно із створенням нових фінансових інструментів. Еволюція в цій області була досить швидкою. Двадцять років тому, якщо у компанії існував борг у формі позики з плаваючою відсотковою ставкою, то не було ніякого способу покриття можливого підвищення ставок, яке збільшило б фінансові витрати підприємства. Не існувало також способів управління цими процесами. Керівнику, що відповідав за валютні ресурси необхідно було чекати дати відновлення кредиту, щоб дізнатися нової відсоткової ставки.

З розвитком нових кредитних ліній і вибору строків кредиту менеджери банків, що відповідали за валютні ресурси дістали можливість, вибираючи адекватні строки кредитування, займати позицію, враховуючи передбачувані зміни відсоткових ставок. Якщо прогнозувалося підвищення ставки, позики робили на дванадцять місяців, і навпаки, якщо припускали, що відсоткові ставки знизяться, то кредитування здійснювали на один місяць. Рішення приймалося по мірі прийняття необхідного рішення з урахуванням строку.

У 1973 р. з'явилися і отримали розвиток ф'ючерсні контракти по відсотковим ставкам. З тих пір стало можливим фіксувати розмір відсоткової ставки для певної дати в майбутньому, залежно від зміни передбачуваних ставок. Пізніше були створені future rate agreements, або ф'ючерсні контракти на відсоткові ставки, що дозволяють обговорювати відсоткову ставку для певної дати в майбутньому.

І нарешті, з'явилися опціони на відсоткові ставки. Незалежно від того, чи укладені вони на ринку опціонів або з банком на позабіржовому ринку, опціони є фінансовими інструментами і служать, в деякому роді, гарантом того, що відсоткова ставка не перевищить

* здобувач кафедри міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Науковий керівник: доц. Мазуренко В.П.

певну межу. Використання опціону робить можливим вибір різних стратегій підходу до розміру гарантованої ставки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика економічних ризиків, як результат коливання відсоткових ставок, досить широко висвітлена у вітчизняній і зарубіжній літературі. Різним аспектам цієї надзвичайно широкої проблеми присвячені роботи В.А.Белова, С.М.Борісова, А.С.Гальчинського, М.Грінавалта, С. Гудхарт, П.Ф.Драккера, В.В.Іванова, Г.Б.Клейнер, В.В.Кіселева, Л.Н.Красавінової, І.І.Пузанова, А.І.Рогача, В.П.Тамбовцева, О.Н.Чекмарєвої, П.Енсберга, Т.Хамфри, Дж.Ходгсона та ін.

Мета статті (постановка завдання) – узагальнити сучасні підходи до зниження ризику відсоткової ставки.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економічній літературі, в основному, і акцентується увага на ризиках відсоткових ставок, як основної проблеми безпеки функціонування банків, як господарюючих суб'єктів.

Проте, на наш погляд, основною проблемою в діяльності банків є асиметричність інформації. На наслідки асиметричності інформації в банківській сфері вперше звернув увагу Ф.Мішкін [1]. Згідно з його дослідженнями, позичальники мають більшу інформацію про параметри інвестиційного проекту, в який вони мають намір вкласти отримані гроші (майбутні прибутки, ризики). Кредитори в умовах неповної інформації змушені страхуватися від невизначеності, позичаючи гроші під середню відсоткову ставку між ризиковими і безризиковими інвестиціями. Це призводить до того, що позичальники, яким потрібні гроші для фінансування високодохідних проектів з низьким ступенем ризику, змушені платити більший відсоток, ніж у разі інформаційної прозорості. В той же час позичальники, що фінансують високо ризикові проекти, мають можливість отримати гроші під більш низький відсоток. Усе це призводить до витіснення «хороших» інвестиційних проектів «поганими» і, як наслідок, до пониження якості кредитних портфелів банків.

Крім того, кредитори можуть бути нездатними контролювати дії позичальників після отримання позики. Позичальник може зайнятися видами діяльності, що збільшують ризик неплатоспроможності, або прагнути укрити прибутки від своїх інвестицій, щоб не платити по зобов'язанням. Наслідком є зниження обсягів і встановлення високої відсоткової ставки кредитування. Це примушує кращих позичальників йти з ринку. Ненадійні у фінансовому відношенні позичальники згодні на високу плату за кредит, оскільки знають, що існує висока ймовірність неповернення позики. Наслідком цього стає ризикована кредитна політика і загроза фінансової спроможності кредиторів або їх прагнення максимально обмежити видачу позик, незважаючи на наявність на ринку надійних позичальників. Все це негативно відбивається на стані реального сектору економіки і фінансового ринку. Ці проблеми вирішують за допомогою кредитних бюро, створених для обміну інформацією про позичальників між кредиторами.

Кредитне бюро – це спеціалізована фінансова установа, що акумулює інформацію про усі кредити, видані фізичним і юридичним особам в цілях попередження і зниження кредитних ризиків. Це історія грошових стосунків позичальника і банку, в якій зберігаються дані про розмір, терміни і відсотки взятого кредиту. Основною метою діяльності кредитного бюро є надання банкам достовірної і максимально повної інформації про потенційного клієнта, що бажає отримати в банку кредит.

Створення спеціальних баз даних про клієнтів банків дозволяє краще визначати потреби клієнтів, мінімізувати ризики, забезпечувати постійний моніторинг за видачею банківських кредитів і операціями банків в різних регіонах, удосконалювати управління кредитною політикою, підвищувати якість кредитного портфеля, і, кінцево кінцем, підвищувати надійність і ефективність банківської діяльності. Безумовно, наявність централізованої бази даних про усіх позичальників спрощує процедуру видачі кредиту і, одночасно

сприяє дисциплінованості одержувача кредиту за допомогою формування негативних кредитних історій при невиконанні зобов'язань.

Створення кредитного бюро можна вважати новим етапом в розвитку трансформаційних економік. Організуючи централізовану систему обміну даними про одержувача кредиту, банки дістають можливість більш оперативно приймати рішення за заявками на отримання кредиту, одночасно мінімізують ризики його неповернення. У перспективі результатом діяльності кредитного бюро є зниження відсоткової ставки для благонадійних клієнтів і як наслідок збільшення обсягів кредитування. В той же час позитивна кредитна історія буде фактором зниження розміру необхідних гарантій і поручительств.

Недовіра до впровадження централізованої бази даних в інфраструктуру взаємодії клієнта з банком, може бути виправдана тільки після певного періоду застосування. Але і в цьому випадку йдеться про удосконалення організації її діяльності. Зараз же сумніви у громадян з приводу необхідності створення кредитного бюро пов'язані більшою мірою з функціями нової установи з акумуляції і надання інформації, що стосується їх.

У міжнародній практиці існують різні підходи до організації кредитних бюро. Основну частку представляють приватні компанії, що функціонують як спеціалізовані кредитні бюро, і окремі організації, що формують і обслуговують великі бази даних або окремо, або в тісному взаємозв'язку один з одним, однак існують і державні кредитні бюро. В обох випадках дані про потенційного позичальника надаються на платній основі. Одночасно кредитні бюро можуть обмежуватися створенням баз даних про позичальників однієї країни (регіону), так і акумулювати інформацію про підприємства – резидентів інших країн. Кредитні бюро можуть, як збирати інформацію по всіх одержувачах кредитів, так і спеціалізуватися тільки на юридичних або фізичних особах.

Різні кредитні організації і банківські установи об'єднуються для створення цієї бази. Буває як внутрідержавні, так і міжнародні бази цих кредитних історій.

Кредитні історії почали розвиватися в США. Сьогодні в США практично у кожного громадянина є своя кредитна історія. Як тільки у людини з'являються «офіційні записи», будь то номер соціального страхування, банківський рахунок або права, з'являється і кредитна історія.

Одним з найбільших у світі кредитних бюро є розташоване в Німеччині агентство Dan & Bradstreet, в базі якого нині міститься інформація про більш ніж 130 млн. компаній. У США більшість спеціалізованих кредитних бюро акумулюють і розповсюджують інформацію в основному про фізичних осіб – одержувачів кредитів. Найбільшими з них є три фірми – Equifax, Experian і Trans Union. В той же час, крім досє на фізичних осіб, Experian має картотеку з даними підприємств і конкурує в цьому відношенні з Dan & Bradstreet [11].

У США кредитні установи щомісячно направляють в кредитні бюро дані про стан кредитних рахунків всіх своїх клієнтів. У базу даних вводяться також всі офіційні повідомлення про банкрутства, судові процеси, податкові пільги, виборчі списки та інше. Програмне забезпечення, що використовується в кредитних бюро, дозволяє порівнювати кожен нову інформацію про клієнта із наявною і вносити необхідні зміни. Щоб забезпечити максимальну безпеку інформації, допуск до неї отримують особи, що мають на те спеціальний дозвіл, при цьому кожен допуск до бази даних обов'язково реєструється.

У Франції всі кредитні організації в обов'язковому порядку повинні передавати державному кредитному бюро, що функціонує при Центральному банку країни, відомості про своїх позичальників. Центральний банк, у свою чергу, повідомляє банки про всі кредити, які їх клієнти отримали в інших кредитних організаціях.

В Росії і Україні спеціалізовані бази даних зосереджені в приватних компаніях. Так, Українські банки можуть значно знизити свої ризики при видачі кредитів за допомогою

першого вітчизняного кредитного бюро ТОВ «Українське бюро кредитних історій», в базі даних якого зосереджено більше 10 млн. кредитних історій як юридичних, так і фізичних осіб. Одним із засновників бюро виступив лідер українського банківського ринку Приватбанк [12].

Ефективність функціонування кредитних бюро (БКІ) підтверджена рядом досліджень. Так, фірма Fair Isaac провела в США два дослідження (з інтервалом в один рік), які базувалися на більш ніж 1 млн. довідок про фізичних осіб, підготовлених кредитним бюро Trans Union на замовлення кредитних установ. Довідки були розділені на «позитивні» і «негативні». Останні стосувалися фізичних осіб, які протягом року хоч би по одній кредитній лінії затримували погашення кредиту на термін в три і більше місяці. Відповідно стан кожної фізичної особи на дату дослідження оцінювався як «добрий» або «поганий». Результати дослідження показали, що якби кредитні установи задовольняли запити на позики всіх фізичних осіб, не враховуючи якості їх досьє, то 12,8 % всіх кредитів, отриманих протягом року, виявилися б «сумнівними», тобто погашалися б не вчасно або не погашалися зовсім [13].

Є декілька факторів, які можуть несприятливо вплинути на кредитні історії фізичних осіб. З них найпоширеніші це:

- часті зміни місця проживання (часті переїзди з місця на місце говорять про ненадійність клієнта);
- відсутність особистого житла (зняття житла в оренду грає не на користь позичальника);
- наявність великої кількості дрібних або нових кредитних ліній;
- існувала хоч би одна відмова від видачі кредиту;
- не виплачений вчасно кредит є дуже вагомим фактором для заниження кредитного рейтинг-ваги.

До факторів, які сприяють поліпшенню кредитної історії можна віднести:

- наявність кредитних ліній і їх тривалість (тривалий кредит, за яким не затримується оплата, є великим плюсом в кредитній історії);
- місце роботи (робота на серйозній фірмі впродовж тривалого терміну також є позитивним фактором);
- високий рівень зарплати, наявність ощадного або чекового рахунок є також позитивним фактором.

Діяльність кредитних бюро має велике значення у підвищенні стійкості банківської системи: по-перше, кредитні бюро підвищують рівень відомостей банків про потенційних позичальників і дають можливість більш точного прогнозування зворотності позик. Це дозволяє кредиторам ефективно визначати напрям і ціну позики, зменшуючи ризик виникнення проблеми несприятливого відбору; по-друге, кредитні бюро дозволяють зменшити плату за пошук інформації, яку стягують банки зі своїх клієнтів. Це веде до вирівнювання інформаційного поля усередині кредитного ринку і примушує кредиторів встановлювати конкурентні ціни на кредитні ресурси. Крім того, більш низькі відсоткові ставки збільшують дохід позичальників і стимулюють їх діяльність; по-третє, кредитні бюро формують дисциплінуючий механізм для позичальників, підвищує стимул до повернення кредитів і зменшує ризик несумлінної поведінки. Кожен позичальник знає, що у разі невиконання зобов'язань його репутація у потенційних кредиторів рухне, відрізаючи його від позикових коштів або роблячи їх для нього набагато дорожче.

Кількість і якість інформації наявної в даний час не задовольняє запитам банків, і вони, будуючи стосунки з позичальниками, користуються послугами своїх служб безпеки. Це здорожує кредити, збільшує час розгляду кредитної заявки. Проблема нестачі інформації у банків пов'язана з тим, що небанківські організації, що надають кредити і послуги

населенню (ломбарди, магазини, стільникові оператори, житлово-комунальні підприємства та ін.), за чинним законодавством, не можуть і не зобов'язані надавати інформацію в бюро кредитних історій. Крім того, і це показує практика Російської Федерації, низка великих банків (наприклад, Ощадбанк, «Російський стандарт») мають свої кредитні бюро і не хочуть передавати інформацію по своїх позичальниках на національний рівень, ділитися нею з іншими банками, побоюючись втратити вигідних клієнтів.

В Україні кредитні історії ще не так сформовані і розвинені і тому записи туди з'являються для окремої особи після того, як вона взяла перший кредит. Відносно фізичних осіб в основному кредитні історії пов'язані з купівлею нерухомості, в основному житла. За станом на 1 квітня 2010 р. в Україні 16 банків надавали іпотечні кредити на первинне і вторинне житло. Згідно з даними Української національної іпотечної асоціації (УНІА), кредити на житло надавали наступні банки: БТА Банк – мінімальна відсоткова ставка становила 16,5% річних в гривні, максимальний термін іпотеки – 4 року, розмір першого внеску – мінімум 50%; Кредитпромбанк – мінімальна процентна ставка становила 20% річних в гривні, максимальний термін іпотеки – 30 років, розмір першого внеску – мінімум 25%; Аркада – мінімальна процентна ставка становила 15-23% річних в гривні, максимальний термін іпотеки 15-20 років, розмір першого внеску – мінімум 30% [14].

Згідно із законом позичальник повинен дати згоду на передачу відомостей про себе в БКІ. Клієнт банку під загрозою відмови у видачі кредитів в більшості випадків погодиться. Але клієнти ломбардів і стільникових компаній відмовляться, оскільки на них немає важелів впливу. Оператори комунальних служб не укладають з громадянами жодних договорів і не має права передавати інформацію в БКІ без згоди громадян.

Практично відсутнє державне регулювання діяльності БКІ, що підвищує ризики розголошення конфіденційної інформації і її неправомірного використання. У Законі про кредитні історії мають бути прописані функції з нагляду і контролю над діяльністю БКІ. Зокрема має бути присутньою система нормативів, що дозволяють контролювати ризики діяльності БКІ, заходи впливу у разі недотримання нормативів. Таким чином, система кредитних бюро, інформація яких може стати серйозним фактором зниження кредитних ризиків і підвищення стійкості банків, в нашій країні поки не працює.

На нашу думку, для української практики представляють інтерес і можливі для використання наступні моменти зарубіжного досвіду діяльності кредитних бюро.

1. У багатьох країнах діяльність кредитних бюро будується так, щоб вона не порушувала особистих прав і свобод громадян. Законом визначається ціла низка гарантій, таких як обмеження на доступ до персональних даних, заборона на вільне надання «білої» інформації (наприклад, у Фінляндії і Австрії); обов'язкове виключення індивідуальних даних через певний проміжок часу (7 років в США, 5 – в Австралії); заборона на збір точної особистої інформації (релігійна, расова приналежність, політичні погляди і тому подібне); право доступу, перевірки і виправлення інформації самим позичальником. Наприклад, в США діяльність кредитних бюро регулюється законом про достовірну оцінку кредитоспроможності, прийнятим в 1971 р. Згідно з цим законом довідка про кредитоспроможність не повинна містити інформації про банкрутства, що відбулися більше 14 років тому, про стягнення по рахунках більш ніж семирічної давності, про зроблених більш семи років тому арештах майна у зв'язку з несплатою податків, про позови і судові рішення більш ніж семирічної давності, про випадки арешту, пред'явлення звинувачення або засудження більш ніж семирічної давності, а також іншу негативну інформацію більш ніж семирічної давності [2].

2. У ряді країн замість приватних кредитних бюро існує інститут державної реєстрації кредитів. Надання інформації в загальнонаціональну базу даних є обов'язковим, а сама інформація стандартизована (кредити вище встановленого рівня, надані за певний часо-

вий інтервал). Так, у Франції при Банку Франції функціонує Центральне бюро ризиків, куди всі кредитні організації зобов'язані надавати інформацію про позичальників і надані ними кредити на суму понад 200 тис. франків, а також ряд додаткових відомостей, наприклад, баланси клієнтів [2]. У США відповідно до Акту про точність кредитної звітності (прийнятий в 1970 р.) кредитному бюро дозволено видавати кредитні довідки одержувачам, тільки якщо ті займаються законними угодами. Потенційний роботодавець при прийомі на роботу має право запросити кредитну довідку для оцінки кандидата.

Таким чином, слід констатувати, що світова практика показує можливість зменшення відсоткової ставки за кредитами і зменшити невизначеність при кредитуванні за рахунок створення і функціонування кредитних бюро. Це вирішує проблему з кредитуванням фізичних осіб, однак не вирішує проблеми господарюючих суб'єктів, зокрема банків.

Проблема зниження невизначеності господарюючих суб'єктів вирішується частково. Справа в тому, що потрапивши в список «неблагонадійних» господарюючий суб'єкт фактично не зможе з нього вибратися, оскільки в умовах ринкової конкуренції і за відсутності реальних грошей, неможливо реструктурувати його діяльність без його банкрутства. Санація господарюючого суб'єкта потребує часу і витрат, що при збігу економічних і політичних обставин може спричинити соціальну напругу.

Література

1. Мишкин Ф. Экономическая теория денег, банковского дела и финансовые рынков: Пер. с англ. Д.В. Виноградова / Под ред. М.Е. Дорошенко. М, 1999. С. 106.
2. Ветрова А.В. Кредитное бюро: проблемы и решения. М.: Международный фонд экономических и социальных реформ (Фонд «Реформа»). – 2000. – С. 14.
3. Экономическая и национальная безопасность: Учебник / Под. ред. д.э.н. Л.П.Гончаренко. – М.: ЗАО «Экономика». – 2007. – 543.
4. Белоусов В.Л., Гончаренко Л.П., Елисеєв В.А. Менеджмент: экономическая безопасность. – М.: РИНКЦЭ. – 2005.
5. Міжнародні фінанси: Підручник / За ред. О. І. Рогача. — К.: Либідь, 2003. — 784 с.
6. Лютий І.О., Криклій А.С., Юрчук О.М., Риннок фінансових послуг України в умовах глобалізації фінансового ринку: тенденції та перспективи //Економіка і держава. – 2008. – № 03. – с. 5-7.
7. Національні фінансові системи в умовах глобалізації /За ред. д-ра екон. наук проф. Лютого І.О. Івано-Франківськ: 2008.
8. Грудзевич У. Регіональні фактори впливу на розвиток фінансового ринку та їх класифікація // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Проблеми формування і реалізації політики сприяння розвитку підприємництва в Україні (Зб. наук. пр.) / НАН України, Ін-т регіональних досліджень. – Л., 2002. – Вип. 1 (XXXII). – С. 248–255.
9. Завгородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Г.С. Фінансовий словник. - К.: Знання, 2000.
10. Косолапов А.Г. Фінансові методи стимулювання ринкових перетворень в Україні, - К.: Знання, 2000.
11. www.kreditov.ru/oz_sved.html
12. ТОВ «Українське бюро кредитних історій» - [електронний ресурс]www.ubki2.com.ua/ua/about-01.html?PHPSESSID...
13. benefit.by/page/show/articles/5
14. www.rbc.ua/.../ipotchnye-programmy-v-i-kv-2010-g-predostavlyayut-tolko-16-26052010111700

Дмитрієва Н.О.*

МІЖНАРОДНІ Й НАЦІОНАЛЬНІ ЦЕНТРИ ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ: ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ

Аналізуються механізм і базові принципи діяльності провідних систем електронної торгівлі корпоративного типу на міждержавному та національному рівнях. Досліджуються питання ефективності їх функціонування, а також зарубіжний досвід у цій сфері, який має високу практичну цінність для України.

Анализируются механизм и базовые принципы ведущих систем электронной торговли корпоративного типа на межгосударственном и национальном уровнях. Исследуются вопросы эффективности их функционирования, а также зарубежный опыт в этой области, имеющий значительную ценность для Украины.

A mechanism and base principles of activity of the leading systems of international electronic trade of corporate type is analyzed on intergovernmental and national levels, and also problems of efficiency of their functioning taking into account foreign experience which has a practical value for Ukraine.

Постановка проблеми. Постійне розповсюдження економічної та інформаційної глобалізації і, як наслідок, розвиток нових способів виробництва, заснованих на використанні мережі Інтернет, а також формування міжнародних і національних моделей інформаційного суспільства викликають гостру потребу в нових наукових і методологічних підходах до оцінки як функціонуючих, так і новостворених систем самоорганізації електронних торговельних відносин між країнами.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретико-методологічні й економіко-організаційні аспекти окремих систем та форм електронного бізнесу (комерція, торгівля), який базується на використанні нових цифрових інформаційних технологій, його класифікаційні ознаки, аналіз сучасних трансформацій та особливостей розвитку стали провідними темами досліджень українських науковців Б.П. Адамика [1], В.Г. Андрійчука [2], А.Ю. Берко [3], А.М. Берези [4], О.П. Копішинської [11], В.І. Міщенко [14], В.Л. Плєскач [17; 18], С. Поленок [19], О.М. Сохацької [22], І.І. Ярової [29], а також іноземних, зокрема, М. Зирянова [6], А.А. Іщенко [7], Л.С. Клімченя [8], Кобелева [9], Ю.А. Конюхова [10], М.А. Морозова [15], Ян. Тіме [23], А.А. Циганова [25] та А.В. Юрасова [28].

Утім, комплексне дослідження цієї актуальної та перспективної проблематики, зокрема, характеристик систем функціонування міжнародних і національних центрів електронної торгівлі, в Україні тільки розпочинається і залишається ще поза увагою більшості науковців.

Мета дослідження полягає в аналізі діяльності провідних систем електронної торгівлі корпоративного типу на міждержавному та національному рівнях, а також розгляді

* аспірантка кафедри світового господарства і міжнародної економічної інтеграції УДУФМТ
Науковий керівник: проф. Поліванов В. Є.

питань ефективності їх функціонування та перспектив розвитку з урахуванням зарубіжного досвіду.

Виклад основного матеріалу. *Теоретичні аспекти, напрямки діяльності та концепції функціонування окремих провідних міжнародних та національних центрів електронної торгівлі.* Основу характеристик та класифікаційних ознак провідних систем та форм електронної торгівлі становить міжнародна мережева (через Інтернет) взаємодія між її учасниками, важливими рисами якої є глобальність, екстериторіальність, інтерактивність, загальнодоступність, розподіленість, оперативність та динамізм бізнес-процесів [18, с.61].

Системи міжнародної електронної торгівлі можна класифікувати за:

- видами і сферами їх бізнесу;
- географічним охопленням;
- формами власності (трансграничний корпоративний або споживчий сектори; сектори електронної взаємодії фізичних і юридичних осіб; міждержавна ділова електронна взаємодія);
- стадіями життєвого циклу систем і форм (новий електронний торговельний бізнес; розвиток чи реорганізація існуючого трансграничного електронного торгового бізнесу тощо);
- основними різновидами електронної торгівлі. Наприклад, продаж електронно-інформаційних послуг (інтернет-страхування, трейдинг, банкінг; електронні послуги в міжнародному туризмі).

За даними авторитетної консалтингової агенції Forrester Research, 85% обігу електронної комерції припадає на корпоративний та міждержавний сектори [18, с.29]. Серед них існують:

- глобальна мережа центрів електронної торгівлі;
- національні центри електронної торгівлі;
- міждержавна мережа інформаційно-маркетингових центрів.

Глобальна мережа центрів міжнародної електронної торгівлі. На VIII сесії ЮНКТАД (Колумбія, м. Картахена; 1992 р.) була ініційована спеціальна Програма зі створення центрів з питань торгівлі («Trade Point»), а на Всесвітньому симпозіумі ООН з проблем ефективності торгівлі (США, Огайо, м. Колумбус; 1994 р.) було прийнято остаточне рішення про створення Всесвітньої мережі центрів з питань торгівлі (Global Trade Point Network), яка об'єднала через Інтернет торгові центри світу, що сприяло значному розвитку електронної торгівлі. Глобальна мережа таких центрів торгівлі **являє собою електронну мережу**, що зв'язує центральний Web-сайт Програми центрів з питань торгівлі (Швейцарія) і Web-сайти окремих національних центрів.

Сьогодні глобальна електронна мережа об'єднує 156 національних центрів з 92 країн світу і 33000 торгових компаній. Це цілодобово діючі торгові осередки, що об'єднують фізично чи віртуально компанії, які надають експортерам та імпортерам (насамперед малим і середнім підприємствам) інформацію з питань зовнішньоторговельних електронних угод, а також комплекс послуг (з використанням найсучасніших ІТ технологій) для полегшення доступу до електронних ринків [13].

За допомогою мережі Інтернет учасники таких центрів у багатьох країнах світу можуть:

- сприяти залученню до міжнародного розподілу праці нових суб'єктів міжнародної електронної торгівлі;
- отримати доступ до інформаційно-телекомунікаційних технологій та послуг світового рівня;

- забезпечувати поширення різноманітної інформації серед потенційних клієнтів у світовому електронному просторі;
- здійснювати інтерактивний пошук відповідної інформації в електронних базах даних потенційних ділових партнерів в інших країнах, щоб розширити участь національних торговельних підприємств у системах електронної торгівлі;
- здійснювати пошук іноземних партнерів для залучення інвестицій у різноманітні виробничі, будівельні, інформаційні, телекомунікаційні та інші проекти, особливо – для підприємств малого та середнього бізнесу;
- проводити громадську експертизу існуючих та створюваних у рамках програми ЮНКТАД регіональних центрів електронної комерції;
- спрощувати торгові процедури з використанням сучасних стандартів передачі даних, в т.ч. стандартів ООН ЕДІФАКТ (EDIFACT – Electronic Data Interchange For Administration, Commerce and Transport);
- використовувати електронний обмін даними для скорочення документообігу при укладанні міжнародних торговельних угод;
- отримати практичний досвід роботи з іноземними партнерами, а також інформацію, необхідну для аналізу ділового клімату і вимог, які висуваються до світових ринків щодо використання технологій електронної торгівлі.

Глобальний центр інформаційних технологій (DHL) є світовим лідером експрес-доставки і логістики, який пропонує учасникам міжнародної електронної торгівлі весь спектр відповідних послуг. Мережа DHL охоплює понад 220 країн і територій. ІТ-інфраструктура DHL консолідує роботу і розвиток трьох центрів даних, розташованих в Європі, Америці та Азії. У разі виходу з ладу одного з них, два інші візьмуть його навантаження на себе. Маючи значний досвід у сфері експрес-доставки, повітряних, наземних і морських перевезень на значних територіях, DHL глибоко знає місцеві електронні ринки і постійно підтримує функції визначення географічного положення вантажів. Близько 160 стратегічних центрів світового значення співпрацюють з DHL у процесах надання та обміну різноманітною інформацією. У Центрі широко використовується ряд електронних систем, що належать до класу інфраструктури обміну міжнародними повідомленнями. Це дозволяє учасникам електронної торгівлі в реальному часі отримувати повну інформацію про рух вантажів, яка постійно надходить зі сканерів штрих-кодів [6; 7, с.22-44].

Національні центри електронної торгівлі. Глобальна фінансово-економічна криза виразно показала, що сьогодні національним корпоративним торговельним секторам украї необхідно оптимізувати свої витрати, якісно змінюючи системи закупівель за допомогою переходу на електронну форму організації діяльності.

Сьогодні Росію в Глобальній світовій мережі центрів торгівлі представляє **Російський інформаційний центр з питань зовнішньої торгівлі** (РЦЗТ; створений 1995 р.), який діє в системі Міністерства економічного розвитку і торгівлі РФ. Центр акредитований в ООН/ЮНКТАД як національна організація і є членом Всесвітньої федерації центрів з питань торгівлі (WTPF – World Trade Point Federation).

Проект РЦЗТ забезпечив:

- створення мережі інформаційно-процесингових центрів міжнародної електронної комерції в суб'єктах РФ, що дозволило забезпечити внутрішню і зовнішню кооперацію учасників торгівлі в рамках єдиного електронного інформаційного простору;
- децентралізацію інформаційного обміну, зниження витрат, а також поліпшення умов функціонування систем електронної торгівлі шляхом створення сприятливого інформаційного середовища з використанням сучасних телекомунікаційних технологій у форматі стандартів електронного обміну даними EDI (Electronic Data Interchange);

- проведення роботи в рамках Федеральної цільової програми «Електронна Росія на 2002-2010 роки» та спеціальної Програми з підвищення ефективності торгівлі (Special Programme for Trade Efficiency) ООН/ЮНКТАД.

Основні напрямки діяльності РЦЗТ:

- здійснення постійних контактів з ЮНКТАД та її робочими органами, відповідальними за реалізацію Програми ЦЗТ;

- сприяння здійсненню російськими ЦЗТ єдиної інформаційно-технічної та методичної політики відповідно до рекомендацій ЮНКТАД, всесвітніх і регіональних конференцій;

- співпраця з ЮНКТАД із питань сертифікації і присвоєння статусу «Trade Point» новостворюваним ЦЗТ;

- підтримка електронних представництв компаній в Інтернет через участь у проекті створення інформаційного простору між країнами СНД і Балтії у сфері розвитку електронної торгівлі, що здійснюється під егідою Міжнародного торгового центру (International Trade Centre UNCTAD/WTO);

- участь РЦЗТ і членів ЦЗТ-Асоціації в реалізації російських і міжнародних програм у сферах функціонування електронної торгівлі;

- сприяння та участь у розробці стандартів, норм і юридичної бази у сфері електронного обміну даними з поетапним впровадженням елементів електронної торгівлі;

- проектування, створення і постійна підтримка інформаційних обчислювальних систем, мереж та їх організаційно-технічної інфраструктури;

- представлення та захист інтересів інших російських ЦЗТ в російських органах управління та міжнародних організаціях, фондах, на конференціях, нарадах;

- інформаційно-консультаційне обслуговування російських та іноземних учасників ЗЕД за запитами, надання різноманітних інформаційно-довідкових матеріалів;

- обмін економічною, комерційною, нормативно-правовою та довідковою інформацією з Міністерством торгівлі США – BISNIS (Business Information Service for the Newly Independent States);

- розміщення комерційних пропозицій у Всесвітній мережі центрів з питань торгівлі (GTPNet), просування інформації про товари та послуги із залученням російських регіональних і торгових представництв за кордоном;

- моніторинг експорту й імпорту товарів та послуг, включаючи кон'юнктуру цін та відомості про експортерів й імпортерів;

- консультації та професійне сприяння на всіх етапах підготовки зовнішньоторговельних електронних угод;

- проведення маркетингових досліджень, підготовка аналітичних оглядів з різних аспектів ЗЕД;

- організація та здійснення навчання, підвищення кваліфікації персоналу РЦЗТ і членів ЦЗТ-Асоціації в Росії та за кордоном;

- збір, узагальнення, аналіз і поширення досвіду діяльності російських і зарубіжних центрів з питань торгівлі.

Цей проект входить у Федеральну програму щодо підтримки малого та середнього бізнесу і забезпечує зовнішньоторговельну інформаційно-електронну підтримку в рамках Системи інформаційного забезпечення зовнішньоторговельної діяльності та Системи інформаційного забезпечення малого підприємництва РФ [10; 13; 16].

В іншому національному ІТ-центрі РФ – *Єдиній системі електронної торгівлі B2B-Center* – до кінця 2009 р. кількість учасників становила 37 800 компаній. Приріст клієнтської бази системи тільки за 2009 р. становив 43% (11300 нових компаній). За даними Центру розвитку економіки (B2B-Center), щомісячний приріст учасників становив близько

1 тис. компаній. Основний обсяг торгів (понад 90%) припадає на конкурси. За 2009 р. у системі B2B-Center проведено 7520 торгових процедур. Сукупний обсяг торгів, проведених в Єдиній системі електронної торгівлі B2B-Center у 2009 р., перевищив 507,4 млрд. руб. Тільки в корпоративному секторі (B2B) обсяг торгів становив 480 млрд. руб., а в секторі закупівель для державних і муніципальних потреб (B2G) – 27,4 млрд. руб. Усього в системі на поточний момент укладено 70 тис. угод.

У 2009-2010 рр. B2B-Center проводив активну роботу щодо розширення сфери додаткових послуг, зокрема, інтегруючи банківські послуги в практичну діяльність Центру. З кінця 2009 р. учасники Єдиної системи електронної торгівлі при проведенні електронних торговельних операцій мають можливість отримувати повний пакет банківських послуг у власному банку – ТОВ КБ «Бізнес для бізнесу» (B2B-Банк). У пакет продуктів і послуг банку входять усі види кредитування для юридичних осіб, фінансування торгових операцій та етапів будівельно-монтажних робіт, видача банківських гарантій (на участь у тендері, гарантії виконання контракту та повернення авансового платежу), а також послуг факторингу, лізингу, овердрафту й індивідуальні програми фінансування підприємств та організацій. У своїй роботі банк широко використовує електронні фінансові сервіси, в основі яких – застосування електронного цифрового підпису, що значно скорочує час на обслуговування учасників торгівлі. Крім того, банк має електронні торгові історії на своїх клієнтів, що дозволяє оперативніше приймати рішення щодо надання кредитів.

Наприкінці 2009-го стратегічним партнером B2B-Center став «Газпромбанк». Завдяки цьому клієнти Центру можуть отримати повний пакет банківських послуг, включаючи оформлення електронної банківської гарантії всього за 1-2 дні. Результати закупівель 2009 р., наприклад, Міністерства оборони РФ на електронному торговому майданчику B2B-Center (на поставку харчових продуктів та канцелярського приладдя) у формі відкритих аукціонів (на майданчику «B2G-Держзакупівлі») свідчать про високу ефективність таких торгів. Завдяки відкритій конкуренції і прозорості торгів відомство заощадило на закупівлях майже третину бюджету [5; 12; 24].

Міждержавний інформаційно-маркетинговий центр (МІМЦ) держав-учасників СНД. Формування масового ринку електронних сервісів та задоволення великого попиту на послуги електронної торгівлі, а також функціонування соціальних комунікацій та різноманітних електронних прикладних програм (дистанційне навчання, телемедицина, електронний контент у сфері підприємництва, культури, мистецтва) у державах СНД давно стало назрілою проблемою.

Згідно з рішенням Ради глав урядів СНД від 24 листопада 2006 р. затверджені Стратегія співробітництва держав-учасниць СНД у сфері інформатизації (далі – Стратегія) та План дій щодо її реалізації на період до 2010 р. (далі – План), які визначають перспективи взаємовигідної співпраці у сфері розвитку ІКТ та побудови міждержавного інформаційного суспільства.

У реалізації Стратегії та Плану, а також створенні мережі Міждержавних інформаційно-маркетингових центрів (МІМЦ), сьогодні беруть участь сім держав-учасниць (окрім Азербайджану, Туркменістану, Узбекистану та України), які щорічно розглядають хід виконання Стратегії та Плану на засіданнях Координаційної ради країн з прийняттям відповідних рішень.

Сьогодні між країнами СНД розгорнута мережа МІМЦ, яка надає учасникам торгівлі електронні сервіси під торговою маркою «ContentNet» ТМ для просування товарів і послуг на ці ринки. В інформаційному просторі «ContentNet» може зареєструватися будь-хто – міністерства та відомства, підприємницькі структури, фізичні особи СНД.

Основними напрямками реалізації Стратегії є:

- національні стратегії, програми та проекти інформатизації, а також міжнаціональні програми і проекти, що здійснюються на двох- і багатосторонній основі у складі Плану щодо забезпечення сприятливих умов для розвитку торговельно-економічних зв'язків та електронної торгівлі;

- формування і розвиток інфраструктури ринків товарів і послуг держав-учасниць, при якому забезпечується рівноправний, і з мінімальною кількістю посередників, доступ на ці ринки учасників електронної торгівлі, наприклад, розміщення реклами та участь у рейтингах продажів, сприяння розвитку коопераційних зв'язків між країнами та ін.;

- координація діяльності МІМЦ як сполучних ланок між виробниками і споживачами товарів, усунення інформаційних бар'єрів між учасниками міжнародної торгівлі, формування та оперативне надання інформації про кон'юнктуру і потенційні можливості товарних електронних ринків;

- залучення в процес приєднання до «цифрових можливостей» широкого кола національних та іноземних користувачів: державних установ, підприємств, організацій і населення; створення нових електронних ринків послуг, пов'язаних з електронними сервісами (маркетинговими, фінансовими, страховими, логістичними тощо) та глобальними системами обміну інформацією, знаннями й інноваціями.

Для вирішення цих завдань широко використовуються комунікаційні можливості Інтернет і сучасні ІКТ. Система МІМЦ представлена мережею інтегрованих інтернет-порталів, які поширюють серед користувачів торгіву і маркетингову інформацію про продукцію і виробників країн СНД, аналітичні дані про стан ринків і послуги міжнародної логістики, технічну підтримку щодо забезпечення виконання електронних угод.

При цьому найбільшу увагу в МІМЦ привертають дві технологічні складові: уніфікована система обміну інформацією (економічною, комерційною, фінансовою), а також можливість розгортання будь-яких Web-сервісів на базі електронного реєстру. Система обміну інформацією забезпечує ефективне впровадження найрізноманітніших прикладних заходів (електронного документообігу, електронної звітності, онлайн-аналізу даних та ін.).

2010 р. Російська Федерація разом із секретаріатом Комісії Митного союзу приступила до змістовного коригування планів створення міждержавної мережі МІМЦ з урахуванням першочергових рішень, які приймаються у рамках підготовки і підписання Угоди про застосування інформаційних технологій при обміні електронними документами в системах електронної торгівлі на єдиній митній території Митного союзу в рамках Євразійського економічного співтовариства.

У ряді держав-учасниць СНД на національному рівні мережі МІМЦ вже реально працюють з виходом як на учасників національної торгівлі, так і на інші країни. Позитивні результати отримані в Білорусі, Росії та Україні. Зокрема, в Україні завершуються технологічні роботи щодо створення мережі МІМЦ. Вона ефективно і з мінімальними затратами забезпечуватиме розміщення інформації, перенесення бізнесових і суспільних процесів в Інтернет, що незабаром сприятиме остаточному вирішенню завдань інтеграції мереж МІМЦ серед країн СНД.

У Білорусі основою побудови інформаційної інфраструктури електронної торгівлі є Центр електронної торгівлі, який:

- здійснює моніторинг розвитку електронної торгівлі загалом, включаючи сферу державних закупівель;

- упроваджує системи обміну даними про вироблені товари і послуги та ціноутворення на них;

- налагоджує контакти між суб'єктами підприємницької електронної діяльності;

- сприяє скороченню витрат на оформлення угод, просування товарів і послуг на національному та міжнародних ринках.

Вихід до міжнародної мережі такого Центру забезпечується завдяки сполученню з МІМЦ країн СНД.

Зауважимо, що строк реалізації Програми створення МІМЦ закінчився ще 2008 р. Тому триває робота зі створення цієї мережі відповідно до нових проектів – Угоди про співробітництво держав-учасниць СНД у створенні, використанні та розвитку міждержавної мережі МІМЦ для просування товарів і послуг на національні ринки та Положення про Робочі групи високого рівня з розвитку міждержавної мережі МІМЦ та електронної торгівлі для просування товарів і послуг на національні ринки держав-учасниць СНД. Ці документи були розглянуті і прийняті главами урядів семи країн СНД 21 травня 2010 р.

На думку експертів, створення в перспективі оптимальної інфраструктури МІМЦ дозволить лише на рівні державного сектора підвищити ефективність використання бюджетних коштів на 15-20% з держзакупівель та на 35-40% знизити витрати промислових підприємств на організацію збуту своєї продукції [16; 19; 21; 27].

Висновки. У перспективі головним результатом удосконалення і роботи мережі МІМЦ країн СНД, на нашу думку, має стати створення сучасної інфраструктури торговельно-логістичних та електронно-інформаційних систем країн СНД. Вони дозволять:

- створити необхідні передумови для функціонування міжнародного самоорганізаційного, інтелектуального та економічного середовища на основі Електронної технологічної платформи для поступового переходу до *міждержавного інформаційного суспільства*;

- підвищити рівень довіри учасників електронної торгівлі до державних органів країн СНД шляхом впровадження практики обміну інформацією в уніфікованих форматах і забезпечення каталогізації електронно-інформаційних ресурсів за різними критеріями;

- широко використовувати електронно-інформаційні системи про товари та послуги (у тому числі іноземного походження), що дозволить оперативно визначати їхню реальну ринкову (митну) вартість та, відповідно, скоротити потребу в послугах різних представництв, фахівців з маркетингу, логістики, обслуговування товарних потоків;

- підвищити рівень економічної й інформаційної безпеки з одночасним спрощенням митних процедур і запровадити системи електронних багатовалютних платежів і страхування договорів, що укладаються в електронному вигляді;

- забезпечити можливість укладання консигнаційних договорів в електронному вигляді для товарів, не випущених в обіг, що дозволить істотно збільшити обсяги, в тому числі й електронних, торговельних операцій, одночасно спростити процедуру митних очисток, здійснювати контроль за кількісними показниками щодо обігу національних та іноземних товарів;

- зменшити негативні наслідки різноманітних глобальних ринкових трансформацій, які зв'язані з розвитком нових інформаційних технологій, через застосування глобальних моделей ведення міждержавної електронної торговельно-економічної взаємодії.

МІМЦ відкриває серйозні можливості для ліквідації проблеми «цифрового розриву», властиву країнам СНД, та для подальшого розвитку різноманітних прикладних ІТ - розробок – електронного бізнесу, комерції, торгівлі, дистанційного навчання, телемедицини, паспортно-візових документів нового покоління, електронного урядування, інформаційної безпеки та розвитку інших ІКТ), а також сприятиме розвитку нових видів соціально-економічних та комунікаційних відносин між країнами на базі глобальних інформаційних мереж.

Література

1. Адамик Б.П. Банківські електронні послуги : навч. пос. / Б.П Адамик. – Тернопіль : Карт-бланш, 2005. – 94 с.
2. Андрійчук В.Г. Електронні державні закупівлі за кордоном та стан їх розвитку в Україні / В.Г. Андрійчук, В. В. Смирчинський // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2005. – №2-3. – С. 100-108.
3. Системи електронної контент-комерції : монографія / А.Ю. Берко, В.А. Висоцька, В.В. Пасічник. – Львів : Вид-во Нац. унів. «Львівська політехніка», 2009. – 612 с.
4. Електронна комерція : Навч.-метод. пос. / А.М. Береза, І.А. Козак, Ф.А. Левченко, В.М. Гужва, В.С. Трохименко. – К. : КНЕУ, 2004. – 108 с.
5. B2B-Center: сукупний об'єм електронних торгов преувисил 507 млрд. руб [Електронний ресурс]. – Режим доступу: pda.cnews.ru/news/index.shtml?line/2010/01/11/375682.
6. ИТ в DHL: Стивен Макгакин, директор Глобального центра информационных технологий DHL, рассказывает об ИТ-стратегии компании, ее ИТ-инфраструктуре и планах развития ИТ-услуг [Електронний ресурс] / подгот. М. Зырянов. – Режим доступу: osp.ru/cio/2003/09/172838/_p2.html.
7. Ищенко А.А. Современные тенденции управления межорганизационным электронным бизнесом в России : монография / А.А. Ищенко. – М. : ВИНТИ РАН, 2004. – 224 с.
8. Климченя Л.С. Электронная коммерция : уч. пос. / Л.С. Климченя. – Минск : Вышэйшая школа, 2004. – 191 с.
9. Кобелев О.А. Электронная коммерция : уч. пос. / О.А. Кобелев под [ред. С.В. Пирогова]. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Дашков и К, 2006. – 684 с.
10. Конюхова Ю.А. Направления повышения эффективности электронной торговли / Ю.А. Конюхова // Российский внешнеэкономический вестник. – 2008. – С. 10–24.
11. Перспективи впровадження технологій електронної комерції в аграрному секторі економіки України / О.П. Копішинська, А.В.Калініченко, В.М. Калініченко // Радіоелектронні і комп'ютерні системи. – 2008. – №7(34). – С.9–13.
12. Минобороны России сэкономил треть бюджетных средств на закупках в системе B2B-Center [Електронний ресурс]. – Режим доступу: pda.cnews.ru/news/index.shtml?line/2009/07/14/353930.
13. Мировая сеть центров международной торговли [Електронний ресурс]. – Режим доступу: rusimpex.ru/Content/Register/gtnet.htm#ВОТТОМ.
14. Електронний бізнес на ринку фінансових послуг / В.І. Міщенко, А.В. Шаповалов, Г.В. Юрчук. – К. : Знання, 2003. – 278 с.
15. Информационные технологии в социально-культурном сервисе и туризме. Оргтехника : Учебник / М.А. Морозов, Н.С. Морозова. – 2-е изд., стереотип. – М. : Академия, 2004. – 240 с.
16. О ходе реализации Межгосударственной программы создания сети информационно-маркетинговых центров для продвижения товаров и услуг на национальные рынки государств-участников [Електронний ресурс]. – Режим доступу: gcc.org.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=606&Itemid=1485.
17. Плєскач В.Л. Інтернет-трейдинг та особливості надання інформаційних послуг на фінансових ринках / В.Л. Плєскач // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2006. – №12. – С. 77–81.
18. Електронна комерція: підруч./В.Л. Плєскач, Т.Г. Затонацька. – К. : Знання, 2007. – 535с.
19. Поленок С. Електронний ринок стає реальністю [Електронний ресурс] / С. Поленок. – Режим доступу: content.net.ua/thesaurus/methodology/model/elec_market.html.

20. Світовий та вітчизняний досвід розвитку ринків збуту промислової продукції на регіональному рівні : Тези доповідей «круглого столу» 8.12.2005. – К. : УкрІНТЕІ, 2006. – С. 64– 68.
21. Cognitive Technologies: Создание Межгосударственного информационно-маркетингового центра (МИМЦ) государств-участников СНГ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: cnews.ru/reviews/free/gov2005/case/pro2.shtml?print.
22. Сохацька О.М. Біржова справа : підручн. / О.М. Сохацька. – 2-ге вид., зі змін. й доп. – Тернопіль : Карт-бланш; К. : Кондор, 2008. – С. 340-341.
23. Тиме Ян. Дистанционная торговля / пер. с нем. Л.А. Болховитиной ; научн. ред.: А.В. Иванов. – М. : Вершина, 2006. – 384 с.
24. У участников Единой системы электронной торговли В2В-Center появился свой банк [Электронный ресурс]. – Режим доступа: bankir.ru/news/article/2189465.
25. Основы организации страхования в Интернете. / А.А. Цыганов, А.В. Быстров. – М. : Анкил, 2005. – 168 с.
26. Экономическая информатика. Введение в экономический анализ информационных систем : учебн. / М. Лугачев, Е. Анно, М. Коголовский [и др.]. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 958.
27. Электронная торговля в СНГ и восточноевропейских странах : Материалы VII междунар. науч. конф. 9.11.2005, Минск / отв. ред. Б.Н. Паньшин. – Минск : БГУ, 2006. – 98 с.
28. Юрасов А.В. Основы электронной коммерции : учебн. / А.В. Юрасов. – М. : Горячая линия – Телеком, 2008. – 480 с.
29. Ярова І.І. Електронні бізнес-моделі просування продукції промислових підприємств / І.І. Ярова // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №10. – С. 240–246.

Підвисоцький Я.В.*

РЕАЛЬНІ ОПЦІОНИ В УПРАВЛІННІ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ РИЗИКАМИ МІЖНАРОДНИХ ПРОЕКТІВ

Actuality of the article is caused by incompleteness of theoretical study of real options, as well as by need of their practical application in risk management of international projects.

Актуальність статті обумовлена незавершеністю теоретичного обґрунтування реальних опціонів, а також необхідністю їх практичного застосування в управлінні ризиками міжнародних проектів.

Актуальність статті обумовлена незавершеністю теоретичного обґрунтування реальних опціонів, а також необхідністю їх практичного застосування в управлінні ризиками міжнародних проектів.

Ключові слова: реальний опціон, базовий (базисний) актив, гнучкість, біноміальна модель.

Актуальність теми дослідження полягає у необхідності теоретичного розгляду реальних опціонів та їх практичного застосування в управлінні ризиками міжнародних проектів.

Останні кризові події в економіці як світу, так і України суттєво скоротили інвестиції в реальний сектор економіки і призвели до застою ще нещодавно успішних підприємств. Фактор ризику усе частіше посилює вплив на прийняття інвестиційних рішень, а це, в свою чергу, примушує менеджерів шукати нові способи управління ймовірністю негативних наслідків у майбутньому. Реальні опціони як фінансові продукти, що містять у своїй природі ключовий фактор – гнучкість, здатні за належних умов застосування стати потужним інструментом в менеджменті міжнародних інвестиційних проектів. Наведене припущення підтверджують реальні приклади у сучасній інвестиційній практиці в реальному секторі економік різних країн світу.

Предметом дослідження є реальні опціони та їх застосування у міжнародних інвестиційних проектах як один із засобів подолання ризиків.

Об'єктом дослідження є відношення між економічними суб'єктами у процесі управління ризиками міжнародних проектів.

Метою дослідження є теоретичне обґрунтування управління ризиками за допомогою реальних опціонів та доведення ефективності застосування цих фінансових інструментів в міжнародній інвестиційній практиці.

Головними завданнями дослідження, відповідно до поставленої мети є:

- дати визначення категорії ризику та показати його роль у міжнародних проектах;
- визначити систему послідовності управління ризиками та показати можливі сценарії управління ними;

* аспірант кафедри міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Науковий керівник: доц. Расшивалов Д.П.

- виділити реальний опціон серед інших деривативів та показати його переваги в управлінні ризиками;
- подати основні види реальних опціонів, що застосовуються на практиці та окреслити основні методи оцінки їх вартості;
- навести реальні приклади застосування реальних опціонів в міжнародній практиці управління ризиками проектів;
- показати можливість застосування реальних опціонів в українських реаліях.

Всю сукупність процесів, які відбуваються в економіці тієї чи іншої країни, можна розглядати як множину соціальних, технічних, організаційних, економічних та інших проектів. Інвестиційний проект як певний захід з наперед визначеною метою передбачає вирішення сукупності завдань, які здійснює менеджер з управління проектами.

Оформивши свої ідеї у вигляді бізнес-плану, він поступово наближається до поставленої мети, виконуючи необхідну кількість технічних, економічних, соціальних, юридичних, тощо вимог. Проте кожна вимога, кожна задача містить у собі деяку невизначеність, неможливість прорахувати наслідки її виконання до кінця в силу неповноти чи неточності інформації. В такому разі говорять, що проект реалізується в умовах ризику.

Інвестиційний ризик являє собою потенційну, чисельно вимірювану ймовірність настання несприятливих ситуацій і пов'язаних з ними наслідків у вигляді втрат, пошкоджень, збитків, наприклад очікуваного прибутку, доходу або майна, грошових коштів у зв'язку з невизначеністю, зокрема форс-мажорними обставинами, загальним падінням цін на ринку, можливість отримання непередбачуваного результату діяльності, залежно від результату прийнятого господарського рішення, дії. Ризики проекту визначаються як ступінь небезпеки для успішного здійснення проекту, яка вимірюється частотою, вірогідністю виникнення того або іншого рівня втрат.

Управління ризиками як сукупність методів аналізу і централізації чинників ризиків, об'єднаних в систему планування, моніторингу і корегуючих дій, представлених на рис. 1.

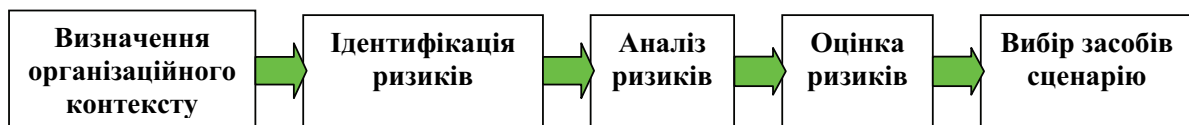


Рис. 1. Послідовність заходів з управління ризиками міжнародних проектів

Джерело: складено автором на основі [8, с. 202-217]

Вибір засобів сценарію є кінцевим і найважливішим етапом управління ризиками. Це послідовний аналіз можливостей вибору захисту від ризиків шляхом прийняття рішень застосувати ті чи інші альтернативи.

В світовій практиці існує сім основних видів сценаріїв управління ризиками. Ці сценарії є універсальними для декількох груп ризиків, а ризики в умовах реалізації міжнародного інвестиційного проекту мають свою специфіку.

Система внутрішніх механізмів нейтралізації фінансових ризиків передбачає використання наступних основних методів (сценаріїв) таких як: ігнорування ризику; уникнення ризику; лімітація концентрації ризику; трансферт ризику; самострахування; страхування; використання інструментів фінансового інжинірингу.

Використання інструментів фінансового інжинірингу як сукупності методів поводження з ризиками міжнародних проектів з точки зору сучасного ризик-менеджменту є сценарієм, що найбільш динамічно розвивається. Фінансова інженерія передбачає вико-

ристання простих та похідних фінансових інструментів та їх окремих частин з метою максимізації доходності та мінімізації ризиків.

Прості фінансові інструменти є формою залучення капіталу компанії для здійснення проекту і містять зобов'язання періодичної сплати частини доходів у вигляді дивідендів, купонних платежів чи процентів його власнику. Похідні фінансові інструменти – це фінансові контракти між двома чи більше сторонами, які ґрунтуються на майбутній вартості базового активу [9, с.25].

В основу похідних фінансових інструментів покладено фундаментальне поняття базового (базисного) активу. Базовим активом, як правило, виступає простий фінансовий інструмент, однак так буває не завжди. Акції, облігації, іноземна валюта є високоліквідними активами і обертаються, найчастіше на регульованому ринку, тобто на біржі. Однак, менеджер проекту не є професійним гравцем на ринку, тому ця діяльність не є профільною для нього. Профільним для менеджера є проект та його складові, тобто ресурси фірми, продукція, науково-технічні розробки, тощо. Тому необхідно, щоб ці реальні об'єкти виступали базовим активом. Та чи можливо це, і які переваги від цього отримає менеджер, управляючи міжнародним проектом? Цим питанням вчені зацікавились ще у 70-х роках минулого століття, проте актуальність проблеми адаптації фінансових інструментів до менеджменту проекту зберігається і до сьогоднішнього дня.

В сучасних наукових колах активно обговорюється проблема адаптації фінансових інструментів для реалізації міжнародних проектів. Одним з таких інструментів фінансового типу, який можна перетворити в інструмент захисту від ризиків міжнародних проектів є опціон.

Опціонний контракт є фінансовим інструментом, який дає право, проте не зобов'язує купити чи продати певний базовий актив по ціні виконання на вказану дату або до настання цієї дати.

Дійсно, згідно з визначенням, опціон не змушує учасника угоди купити базовий актив, а лише дає йому можливість скористатися правом придбання, якщо того вимагатиме стан проекту. В даному випадку базовим активом є проект, а учасником угоди – менеджер проекту. Отже, перша перевага – це гнучкість у прийнятті рішень. По-друге ґрунтується на майбутній вартості базового активу, що дає можливість менеджеру час на роздуми: виконувати чи не виконувати контракт. Протягом цього часу менеджер може збирати інформацію відносно цін на продукцію від проекту, обсяги виробництва та реалізації, процентні ставки, про можливість застосування інших сценаріїв як альтернативних. По-третє, такий контракт забезпечить компанії стратегічну цінність, яка зазвичай оцінюється методом чистої приведеної вартості (NPV). До того ж, у разі вдалого (оптимістичного) сценарію розвитку проекту компанія може розпочати реалізацію низки інших, які в перспективі можуть забезпечити колосальний дохід.

В наш час метод дисконтування грошових потоків проекту і оцінка NPV найбільш популярні серед менеджерів більшості корпорацій. Критерій NPV безпосередньо пов'язаний з метою власників та фінансового менеджменту – максимізацією цінності компанії. Він показує, наскільки мають збільшитись добробут власників компанії, її ринкова (економічна) вартість, якщо компанія приймає проект. Однак, економічна цінність, визначена як приведена вартість вільних грошових потоків, не враховує таких стратегічних аспектів, як перспективи майбутнього зростання та якість управління, можливість проявити управлінську гнучкість при здійсненні проектів. Тому на противагу економічній цінності деякі вчені пропонують впровадити більш повне поняття стратегічної цінності бізнесу, яке не обмежується тільки грошовими потоками, що належать лише до проекту, що аналізується, але також охоплює цінність стратегічних перспектив, які можна отримати від його здійснення [7, с.360].

В останній час тема реальних опціонів стала дуже популярною в колах наукових діячів та ділових людей. Цей метод доповнює традиційні методи оцінки і дає змогу враховувати деякі аспекти, які недоступні такому методу, як метод чистої приведеної вартості. Водночас, реальний опціон виступає фінансовим інструментом, який сприяє менеджерам знижувати ризики проекту.

Реальний опціон – це контракт, який дає право, але не зобов'язує купити чи продати базовий актив у вигляді реального проекту за заздалегідь встановленою ціною протягом деякого наперед встановленого проміжку часу і водночас виступає способом хеджування ризиків інвестиційних проектів, пов'язаних з придбанням та створенням власними силами нових реальних активів, а також придбанням реальних активів. Всі аналогічні фінансовому опціону параметри реального опціону можуть бути прописані в опціонних угодах [10, с.89].

Термін «реальний опціон» був запроваджений великим американським фахівцем з теорії фінансів Стюартом Майерсом у 1977 році. Основою появи нового поняття у теорії фінансового інжинірингу стала робота у 1973 році Фішера Блека (Fisher Black), Майрона Шоулза (Myron Scholes) та Роберта Мертонна (Robert Merton) стосовно оцінки вартості фінансових опціонів. У 1977 році за цю роботу Шоулз та Мертон були нагороджені Нобелівською премією з економіки.

Застосування методики реальних опціонів до оцінки інвестиційних проектів доцільне в тому випадку, коли виконуються наступні умови:

- результат проекту схильний до великої ступені невизначеності;
- менеджмент компанії здатний приймати гнучкі управлінські рішення при появі нових даних за проектом;
- велика ймовірність отримання нової інформації;
- фінансовий результат проекту переважно залежить від рішень, що приймаються менеджерами. При оцінці проекту методом дисконтованих грошових потоків значення NPV від'ємне або трохи більше нуля.

Реальні опціони часто розглядають у зв'язку з бізнес-планами інвестиційних проектів, в тому числі, інноваційних проектів. Мова йде по суті про деякі резервні сценарії відповідного проекту, які з деякого моменту можна втілити у життя. Ці резервні сценарії саме слугують засобом хеджування операційних та інших ризиків проекту.

В контексті управління проектами та їх ризиками реальні опціони зазвичай поділяють на наступні різновиди [2]:

- опціони на вихід з проекту (Abandonment Options);
- опціони на тимчасове призупинення чи відстрочку розвитку проекту (Options to Defer Development);
- опціони на розширення проекту (Options to Expand);
- опціони зростання (Options to Growth);
- опціони на контракцію (Options to Contract);
- опціони на «переключення» [на інші проекти] (Switching Options);
- опціони на зобов'язання за проектом (Liability Options).

Конкретні юридичні форми перерахованих реальних опціонів звичайно зводяться до укладення так званих опціонних угод.

Ці угоди можуть передбачати зобов'язання контрагента за ними, пов'язані з тим, що він протягом дії таких угод повинен придбати якесь майно за обумовленою в угоді ціною (як правило, меншої, ніж ринкова на момент укладення угоди) та утримуватися від ведення переговорів і укладення оборудок з іншими особами.

За подібні зобов'язання зацікавлений в опціонних угодах ініціатор проекту сплачує ціну, яка або прямо фігурує як ціна опціонної угоди, або еквівалентна ціні зустрічного зо-

бов'язання ініціатора проекту. Іноді реальні опціони реалізуються у формі форвардних контрактів на купівлю-продаж майна.

Укладання опціонних угод зумовлює менеджера визначати їх цінність для реалізації проекту, адже цінність будь-якого фінансового інструменту напряду пов'язана з прибутковістю проекту, для якого використовується даний інструмент. Тому і для реальних опціонів були розроблені методики оцінки їх вартості.

Для оцінки вартості реальних опціонів використовується три основних метода:

- метод приросту очікуваної чистої поточної вартості проекту;
- модель оцінки вартості опціонів Блека-Шоулза;
- біноміальна модель (або модель Кокса-Росса-Рубінштейна).

Реальні опціони дозволяють при правильній оцінці менеджером інвестиційного проекту приймати логічні і послідовні рішення по мірі надходження інформації про зміни у вихідних параметрах проекту. Такий підхід робить можливим перетворення проекту зі збиткового в прибутковий.

Перший практичний приклад стосувався цінних паперів, зокрема облигацій. Компанія, яка розмістила довгострокові облигації на ринку під певний відсоток, може в майбутньому стикнутися з ситуацією, коли вона може взяти кредит під менший відсоток. Вкуп облигацій, очевидно, є не вигідним. Отже, менеджер має негнучку ситуацію. Ситуацію можна зробити гнучкою, якщо подумати про бажаність гнучкості в момент емісії. Зараз в облигації вбудовують право відзиви облигацій емітентом (на певних фінансових умовах і у фіксовані моменти часу) – це називається опціоном, вбудованим в облигацію. Оскільки опціон є вигідним компанії і не вигідний покупцю облигації, то такий кредит коштує компанії більше, ніж тоді, якщо б умова дострокового відзиви була відсутня [3, с.5].

Розвиток реальних опціонів в Європі ознаменувався появою нових робіт Л. Тригеорґіса, А. Дамодарана, Т. Лермана, зокрема в Росії – М. Лімітовського, М. Пирогова, А. Бухвалова, А. Козирева, тощо. Звісно, сказати коли вперше з'явилися реальні опціони в Європі складно, адже багато компаній ледве не щомісяця застосовували їх в своїх операціях, проте не прахували вигоди від таких угод.

У середині 90-х років був зафіксований один з перших випадків застосування реальних опціонів на розширення. Тоді у Португалії неподалік від Лісабону був побудований міст через річку Тахо. Проектувальники настільки якісно і міцно встановили міст, що він за технічними параметрами витримував вдвічі більше навантаження, ніж це вимагалось. Уряд Португалії виконав придбаний заздалегідь опціон на будівництво палуби для приміської залізничної лінії. Таким чином, був виконаний опціон на розширення проекту [20].

Цей приклад практично показує значимість реальних опціонів для реалізації великих проектів, коли відбувається консолідація зусиль не лише компаній, але й державних органів, а інколи й держав. Так, наприклад, компанія Eurotunnel з допомогою урядів Франції та Великобританії успішно застосувала реальний опціон на розширення в процесі будівництва тунелю через протоку Ла-Манш [18].

Відповідно до стратегії розвитку енергетичних ресурсів можливість використання реальних опціонів в моделюванні стратегічних ризиків можна побачити у схематичному проекті «Generation», який стартував навесні 2008 року в Німеччині. Цей проект передбачає застосування методу розробки сценаріїв щодо використання різних видів джерел енергії, в тому числі і енергії вітру, до 2020 року. Для ідентифікації вартостей опціону проектом було передбачено 4 послідовних кроків. Ці кроки дозволяють структурувати хід майбутніх сценаріїв та дати їм математичну оцінку [19].

Україна належить до країн, в яких фондовий ринок починає розвиватися, а тому практика реальних опціонів в нашій державі не досить поширена.



Рис. 2. Послідовність дій стосовно аналізу вартості проекту з використанням реальних опціонів [19]

Визначення опціону приведене в Законі України «Про оподаткування прибутку підприємств» № 309-17-ВР в редакції від 11.02.2010 р. зі змінами та доповненнями (далі - Закон про прибуток). Відповідно до пп. 1.5.3 ст. 1 «Закону про прибуток», опціон - це стандартний документ, який засвідчує право придбати (продати) цінні папери (товари, кошти) на певних умовах в майбутньому з фіксацією ціни на час укладення такого опціону або на час такого придбання за рішенням сторін контракту [5].

Фінансові опціони поки-що також не користуються особливою популярністю в Україні. Відповідно до звіту Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку «Сучасний стан та тенденції розвитку фондового ринку України» за 2008 рік обсяг випуску опціонів у структурі цінних паперів, зареєстрованих комісією складає 0,2% [13]. Проте, можна навести декілька показових прикладів із застосування реальних опціонів.

На початку березня 2003 року ВАТ «Укртелеком» вирішив випустити 348 тис. опціонів на загальну суму UAH 75,9 млн., телекомунікацій, що дають операторам, право на підключення абонентських номерів і фізичним, і юридичним особам - на позачергову установку телефону. ВАТ «Укртелеком» є однією з перших українських компаній, що випустили опціони у відкритий продаж. Розміщення опціонів забезпечується наявністю незадіяної місткості телефонних мереж, яка, за даними на кінець 2003 роки, складала 690 тис. номерів. Термін виконання опціонів – 1 рік з моменту покупки [16].

Існує приклад застосування реальних опціонів і у довгострокових проектах. Так, в рамках I Інвестиційного воронезького форуму відбулося підписання двох контрактів на постачання українсько-російських регіональних пасажирських літаків нового покоління Ан-148. Першим контрактом стала угода між ВАТ «Об'єднана авіабудівна корпорація» (ОАК) і лізинговою компанією «Ільюшин Фінанс Ко» (ІФК), згідно якого ІФК придбає протягом 2008-2011 року у ОАК 34 літака сімейства Ан-148 з метою подальшої передачі їх в лізинг авіакомпаніям-замовникам, а також виражає готовність придбати ще 30 літаків цього сімейства протягом 2011-2012 років. В програмі серійного випуску Ан-148 беруть участь 34 українських підприємства. Їх сумарні доходи від споруди вказаної кількості літаків складуть близько \$820 млн., надходження в державний і місцеві бюджети України у вигляді податків і зборів досягнуть \$241 млн. [14].

Теорія і практика реальних опціонів як інструментів поводження з ризиками проектів активно розвивається в усьому світі. Збільшення в останній час масштабів ризиків змушують шукати нових засобів протидії. В такому випадку міжнародні угоди з використання опціонних елементів створюють в кожній країні неповторний, унікальний характер кожного проекту.

Підтвердженням даного факту є успішна практика багатьох країн світу у застосуванні реальних опціонів. Для України важливими складовими успішного розвитку проектів є залучення іноземних інвестицій, створення сприятливого економічного та політичного клімату, розвиток фондового ринку та переймання досвіду управління ризиками у зарубіжних компаніях, розвиток міжнародних економічних відносин. А вже ефективність реалізації міжнародних проектів в умовах невизначеності залежатиме від дій менеджера в управлінні ризиками.

Список використаних джерел

1. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов. – М.: Олимп-Бизнес, 2007. – 1008 с
2. Брусланова, Н. Оценка инвестиционных проектов методом реальных опционов / Н.Брусланова // Финансовый директор.- 2004.- № 7.
3. Бухвалов А.В. Реальные опционы в менеджменте: введение в проблему. «Российский журнал менеджмента» №1, 2004. С. 3-32.
4. Журнал «Российский журнал менеджмента» 2003. Т. 1. № 1. «Организационные формы инноваций: когда виртуальная корпорация эффективна?» Чезборо, Генри У., Тис, Дэвид Дж. с. 123-136.
5. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» № 309-17-ВР в редакції від 03.06.08 р.
6. Козырев А.Н. «Использование реальных опционов в инновационных проектах» – Доклад на всеобщем собрании Отделения общественных наук РАН, 2005.
7. Лимитовский М.А. Инвестиционные проекты и реальные опционы на развивающихся рынках, 4-е изд. М.: Дело, 2008
8. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: навчальний посібник. – Київ: «Центр навчальної літератури», 2004. – 376 с.
9. Методический журнал «Международные банковские операции» №4 2005, с. 24-29 «Производные инструменты: вопросы классификации и регулирования»
10. Реальные опционы в управлении инвестиционными рисками: теоретические основы и практические приемы / Д. И. Артемова, С. В. Валдайцев, Н. Д. Волкова, А. С. Минаяева // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5: Экономика. - 2001. - №3. - С. 89-103.
11. Вікіпедія – українська вільна енциклопедія / Евротуннель - <http://ru.wikipedia.org/wiki/Евротуннель>
12. Вікіпедія – українська вільна енциклопедія/Энергетическая политика ЕС - http://ru.wikipedia.org/wiki/Энергетическая_политика_ЕС
13. Державна Комісія з цінних паперів та фондового ринку / Сучасний стан та тенденції розвитку фондового ринку України - <http://avalon.ssmc.gov.ua/ShowPage.aspx?PageID=583>
14. Електронні вісті. Підписан контракт на поставку Ан-148 - <http://elvisti.com/node/77351>
15. Міністерство Зкордонних справ України / Прямі іноземні інвестиції - <http://www.mfa.gov.ua/data/upload/publication/uk/ua/12751/231.htm>
16. Телеком дайджест. Украина. «Укртелеком» сменил брокера по размещению своих опционов. - <http://www.mforum.ru/news/article/003749.htm>
17. Pharmaceutical and Biotechnology Financial Valuation by SG Systems/Case Studies / Expected Value Analysis / Real Options Modeling -http://www.sgsystems.com/case_study_expected_value_analysis_real_options.shtml
18. Planet Ware / Eurotunnel Description - <http://www.planetware.com/folkestone/eurotunnel-eng-k-et.htm>
19. Power Plant Portfolio Development in Germany – A Real Options Valuation: 2008 – www.tu-dresden.de/wwbwleeg/events/enerday/2008/Pres/Auerswald.pdf
20. Tao Wang, R. de Neufville. Identification of Real Options «in» Projects MA: 2006/ Manuscript - http://ardent.mit.edu/real_options/Real_opts_papers/Identification%20of%20Real%20Option%20in%20Projects%20INCOSE.pdf

Підчоса О.В.*

ФОРМУВАННЯ ТЕОРІЇ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ: БАЗИС ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

Article discusses the process of formation of transnational corporations theory. It is also give an overview of different theoretical approaches of various scientists concerning TNC's activity and provide the analyses of current tendencies in TNC's theory development.

Активний та динамічний розвиток процесу транснаціоналізації, залучення до нього все більшої кількості акторів та галузей господарювання характеризує сучасний стан розвитку світової економіки. Зростання могутності ТНК, широкий діапазон форм їх діяльності, охоплення операціями переважної частини країн світу – ці та інші риси зумовили надзвичайну актуальність розробки теорії транснаціональних корпорацій.

За останні роки як зарубіжна, так і вітчизняна література поповнилися значною кількістю змістовних досліджень [1, с.29].

Значний вклад в розвиток теоретичних та прикладних аспектів діяльності ТНК зробили такі закордонні та вітчизняні науковці як: Р. Коуз (Coase R.), С. Хаймер (Humer S.), Е. Пенроуз (Penrose, E.), Ч. Кіндлебергер (Kindleberger C.), Т. Хорст (Horst T.), Дж. Даннінг (Dunning J.), Р. Вернон (Vernon R.), С. Менарді (Mainardi St.), Р. Алібер (Aliber R.), А. Рагмен (Rugman A.), Ф. Кнікербоккер (Knickerbocker F.) П. Баклі (Buckley P.), К. Коджима (Kojima K.), Т. Озава (T. Ozawa), М. Портер (Porter M.), М. Кассон (Casson M.), А. С. Белорусов, І. Д. Иванов, Н. Х. Вафіна, О. В. Кузнецов, О. Г. Мовсесян, О. І. Рогач, А. С. Філіпенко, О. І. Шнирков, С. О. Якубовський, П. В. Дзюба та ін.

Враховуючи багатогранність та складність феномену ТНК слід зазначити, що теорії ТНК та прямих іноземних інвестицій знаходяться на перетині декількох напрямів економічної думки: теорії фірми, теорії міжнародної торгівлі, теорії міжнародних фінансів та ін. і це обумовлює значну кількість підходів та поглядів щодо формування теоретичної бази виникнення, існування та діяльності ТНК.

Метою даного дослідження є ретроспективний аналіз формування теорії транснаціональних корпорацій та виявлення тенденцій їх подальшого розвитку.

Активна робота наукової думки над теорією транснаціональних корпорацій почалася з 60-х років ХХ ст. і пояснювала закордонну виробничу діяльність в основному з позиції або теорії промислової організації, або теорії розміщення. Теорія промислової організації визначала конкурентні переваги транснаціональних корпорацій перед іншими фірмами.

С. Хаймер, аналізуючи причини росту виходу ТНК з США і їх рішення про виробництво за кордоном, прийшов до наступних висновків: ТНК прагнуть використовувати недосконалість ринку, тому що виробничі інвестиції за кордон пов'язані з більш високими ризиками і витратами, чим інвестиції у виробництво в країні походження корпорації. Зокрема, необхідне покриття технічних і організаційних витрат на дистанційне керування закордонними філіями, варто врахувати ймовірність дискримінації,

* аспірант кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Науковий керівник: проф. Рогач О.І.

а також витрати, пов'язані з лінгвістичними, культурними бар'єрами і т.п. [2; 3]. Таким чином, створення закордонної виробничо - технологічної мережі пов'язане з володінням специфічними, а по суті монополістичними, перевагами, що впливає з недосконалостей ринку.

Застосування теорії монополістичної конкуренції до ТНК спричинило дослідження таких елементів, як широкий доступ до факторів виробництва і споживачів, а також економії на масштабі в рамках міжнародного виробництва, дистрибуції і постачання. Ця теорія використовувалася для вивчення факторів, що сприяють успіху ТНК як на домашніх, так і на закордонних ринках.

Розвиваючи концепцію Хаймера, Чарльз Кіндлебергер у 1969 році виділив переваги ТНК, що представляють собою відхилення від принципу досконалої конкуренції:

1. переваги функціонування на товарних ринках, пов'язані з диференціацією товарів, використанням досягнень у сфері маркетингу і механізму керованих цін;
2. переваги на ринках факторів виробництва: власність на патенти, доступ до джерел капіталу, кваліфікація персоналу;
3. внутрішня і зовнішня економія від масштабів виробництва;
4. можливість використовувати у своїх інтересах різні форми державного втручання в різних країнах [4].

Таким чином, концепція Хаймера – Кіндлебергера вважає транснаціоналізацію виробництва результатом стратегії, що ТНК втілюють в життя, долаючи бар'єри, що відокремлюють національні ринки один від одного, і використовуючи для цього свої специфічні переваги.

Поряд з теорією промислової організації з 60-х років отримує розвиток теорія розміщення, що намагається відповісти на запитання: «Чому фірма розміщає виробництво в даній країні, а не в іншій?» З цієї позиції було проведено багато досліджень, присвячених аналізу прямих іноземних інвестицій, здійснюваних ТНК окремих країн, головним чином американських фірм у Західній Європі і Канаді. Зокрема, Томасом Хорстом була розроблена модель вибору фірми між експортом і закордонним виробництвом, пов'язана з обліком торговельних тарифів [5]. Надалі теорія розміщення розвивалася на основі включення в аналіз все нових зовнішніх і внутрішніх умов, що служать мотивами закордонної експансії. Наприклад, Е. Пенроуз вказує на горизонтальну і вертикальну інтеграцію як засіб подолання наслідків попиту: підкреслювалася роль контролю над технологією і сировиною; враховувалися переваги, що віддаються найбільш низькому рівню податків з корпорацій і т.п. [20].

Обидві теорії (промислової організації і розміщення) розвивалися незалежно друг від друга і вже це, вважає Джон Даннінг, було незадовільними [6]. Крім того, вони не відображали динаміку транснаціоналізації виробництва. Щодо цього велике значення мала розроблена Р. Верноном теорія циклу міжнародного виробництва товару (ЦМВТ), що розглядала торгівлю та інвестиції як елементи єдиного процесу використання закордонних ринків, а також враховувала зміну процесу в часі [7].

Теорія ЦМВТ пояснює транснаціоналізацію виробництва за допомогою характеристик попиту та пропозиції певних продуктів: виділяються стадії розробки, зрілості, стандартизації.

Інновації дають фірмі можливість спочатку експортувати продукт, а потім (через різницю цін на фактори виробництва) переводити його виробництво в країни, що імпортують. В ході подальшої розробки в цю модель була включена нова стадія, коли виробництво в закордонній філії ТНК досягає такого рівня економії на масштабі, що може не тільки забезпечити даним продуктом місцевий ринок, але й експортувати його в треті

країни (тут модель Вернона наближається до моделі Шмітца – Хелмбергера [21 с.761-767]). Надалі Вернон вводив в модель елементи олігополії і розглядав різні форми прямих інвестицій.

Підхід Вернона, вважає С. Менарді [8], вірний для пояснення ранніх стадій процесу транснаціоналізації стосовно до окремих готових продуктів і географічних регіонів (наприклад, для пояснення рішень американських корпорацій по переміщенню виробництва в Західну Європу в післявоєнні роки). На думку самого Вернона, у цей час ця модель може застосовуватися до дослідження японських і західноєвропейських інвестицій у країни, що розвиваються, і до держав Східної Європи.

Хоча рішення найбільших ТНК визначаються в сучасних умовах скоріше стратегічними цілями, ніж певними стадіями зрілості товару, проте ця теорія підштовхує до дослідження життєвих циклів на глобальному рівні стосовно не до конкретного товару, а до широких товарних груп, галузей і технологій.

В 70-х роках ХХ століття тривали дослідження в рамках теорії індустріальної організації. При цьому якщо Хаймер наголошував на перевагах, що стосуються технологій і інновацій, то інші автори, що розвивають цей напрямок, наприклад Т. Хорст, виділили такі специфічні переваги, як розмір компанії, диверсифікованість товарної номенклатури (вимірювана відношенням витрат на рекламу до обороту компанії). Однак деякі дослідники такі переваги замінювали іншими (перевагою технологій, корпоративною стратегією) і тому вони не є визначальними факторами транснаціоналізації виробництва. Справедливість цього аргументу продемонструвала транснаціоналізація діяльності все зростаючої кількості ТНК середнього і малого розміру, таким чином високі технології і ноу-хау, якими володіють ці компанії, стають вирішальними факторами їх глобальної присутності.

Розвиток фінансових теорій підсилив увагу до фінансових аспектів закордонної активності фірм. Більшість концепцій даного напрямку 70-х років можна розділити на дві великі групи: перша – ті, що підкреслюють недосконалість ринків капіталу і валют (Р. Алібер) [9]; друга – ті що використовують теорію портфельних інвестицій для пояснення галузевого і географічного розподілу закордонної активності, враховуючу диверсифікованість ризиків і стабільність доходів (А. Рагмен) [10].

Роберт Алібер, використовуючи макроекономічний підхід, намагався пояснити рух прямих інвестицій в рамках мережі транснаціонального виробництва змінами обмінних курсів валют. В країнах зі сталою валютою фірми мають можливість капіталізувати той же обсяг очікуваних доходів по більш високій відсотковій ставці або одержати кредити на фінансування своїх операцій під більш низькі відсотки, ніж фірми в країнах з менш сталою валютою (за інших рівних умов). Ця «валютна премія» покриває ризик можливого зниження курсу слабкої валюти. Крім змін обмінних курсів багато інших факторів обумовлюють розходження в рівні капіталізації - в цьому обмеженість теорії Алібера. Однак його модель заклала основи для сполучення макро- і мікроекономічних підходів в аналізі процесів транснаціоналізації виробництва.

Як самостійний теоретичний напрямок 70-х років також необхідно виділити олігополістичну модель транснаціоналізації виробництва. На основі емпіричного вивчення міжнародної діяльності 187 американських корпорацій Ніккербоккер відкрив, що в олігополістичних галузях лідерів ринку, інвестуючих за кордон, автоматично підтримують в цьому прикладі їх домашні конкуренти [11]. В 45 відсотках випадків ця стратегія «проходження за лідером» спостерігалася в плинні трьох років з моменту первинного інвестування, а в 75 відсотках випадків протягом семи років.

Прискорена транснаціоналізація європейських компаній була формою опору стратегій американських ТНК в Європі. Таким чином, процеси інтернаціоналізації не завжди

визначаються економічними вигодами, значною мірою вони можуть розглядатися як контрзаходи, спрямовані на стримування основних конкурентів ТНК як в країні походження, так і за її межами.

Серед теорій, що пояснюють процеси транснаціоналізації виробництва, варто виділити теорію «інтерналізації», що одержала розвиток у роботах П. Баклі й М. Кессона, А. Рагмена, І. Цурумі та ін. Теорія «інтерналізації» сформувалася в рамках нового теоретичного напрямку - теорії фірми. Початок розвитку цього напрямку було покладено Р. Коузом і Е. Пенроуз, потім продовжені в роботах К. Ерроу та інших економістів, які намагалися пояснити прагнення фірм до прямих інвестицій нездатністю ринку (як економічного інституту) ефективно здійснювати обмін активами, товарами і інформацією між незалежними продавцями і покупцями. Така нездатність ринку може проявлятися у високих витратах на перемовини і угоди (зокрема, на ринках проміжних продуктів), нестабільності поставок, необхідності захисту прав власності, відсутності ринків для термінових угод, нездатності фірми - постачальника одержувати максимальну ціну за продаваний товар або активи або через непоінформованість покупця, або через те, що повна ціна на активи, що продаються залежить від їх використання разом з іншими активами, якими володіє винятково продавець [12, с.36]. Чим вище ці витрати, тим активніше фірма прагне замінити ринкові відносини системою внутрішньофірмових зв'язків. Засновуючи власну збутову мережу або організовуючи виробниче відділення за кордоном фірма інтерналізує різні стадії виробництва і реалізації товару, про що свідчить різна структура внутрішньофірмових товарних потоків [13]. Термін «інтерналізація» (internal – «внутрішній») протиставляється терміну «інтернаціоналізація», оскільки автори цієї теорії переносять акцент при поясненні експансії ТНК із зовнішньоекономічних факторів на переваги керованого внутрішнього ринку транснаціонального формування. Як вказує А. Рагмен, інтерналізація дозволяє ТНК перетворювати невловимі дослідницькі активи в специфічний вид власності, створювати монополію на знання та інформацію [10]. В рамках міжнародної організованої виробничої мережі зростають можливості ТНК контролювати і планувати виробничі витрати, експлуатувати ринкову владу політикою дискримінації в цінах, обходити пов'язані з державним втручанням обмеження, зокрема, через механізм трансферних цін. Ця теорія, підкреслює Джон Даннінг, допомагає зрозуміти, яким чином фірма експлуатує свої переваги перед конкурентами. У попередніх теоріях дане питання не розглядалося [14].

Також можна виділити самостійну «японську» школу аналізу транснаціоналізації виробництва, представлену насамперед роботами К. Коджима в Т. Озава [15, с.1-20]. Автори відзначають, що існуючі теорії не приділяють належну увагу питанню впливу прямих іноземних інвестицій (ПІІ) на добробут країн - експортерів і імпортерів капіталу, зосереджуючись в основному на проблемі витрат і вигід від інвестицій для фірм.

К. Коджима і Т. Озава намагаються не тільки сполучити мікро- і макро- підходи до дослідження ПІІ, але й проаналізувати сумісність суспільних і приватних інтересів при їх здійсненні. При цьому автори виходять з передумови, що ТНК переміщують по світу не стільки капітал, скільки підприємницький фактор. Виділяється кілька схем впливу прямих іноземних інвестицій на економіку країн - реципієнтів і донорів капіталу. Розглядаючи інвестиції і торгівлю між промислово розвиненими країнами, К. Коджима і Т. Озава підкреслюють, що вони більшою мірою засновані на розходженнях у наділеності цих країн «підприємницьким фактором», чим у наділеності факторами виробництва.

Як пише Дж. Даннінг, оскільки всі існуючі теорії давали лише часткове пояснення транснаціоналізації виробництва, це привело його до необхідності розробити еkleктичний підхід. Відповідно до еkleктичної концепції загальний обсяг закордонного виробництва ТНК залежить від:

1. величини і видів конкурентних переваг, пов'язаних із власністю ТНК;
2. можливості сполучити ці переваги з немобільними факторами виробництва, тобто з перевагами, пов'язаними з розміщенням;
3. об'єднання переваг, пов'язаних із власністю і з розміщенням, з іншими активами ТНК, що в сукупності утворить переваги координації, або інтерналізації [16].

Всі перераховані види переваг залежать від специфічних характеристик фірм, галузі, регіону, країни.

Дж. Даннінг представив свою теорію як «парадигму ОЛІ (OLI)», тобто як комбінацію переваг трьох типів: пов'язаних із власністю (O - ownership) на невидимі активи, з розміщенням виробництва (L - location) і з інтерналізацією (I - internalization). Фірма, що володіє тільки перевагою O, продає патенти і ліцензії; фірма, що володіє перевагами O і L або всіма трьома, буде здійснювати інвестиції за кордоном [1]. Таким чином, в еkleктичній теорії Дж. Даннінга зроблена спроба інтегрувати елементи теорій інтерналізації, організації та географічного розміщення виробництва. Недоліком теорії є нерозробленість питання щодо динамік цих елементів в часі. Еkleктичний підхід Даннінга одержав розвиток у роботах ряду західних економістів. Так, французький дослідник Ж. Л. Мюккюеллі розробив в 1985 році «синтетичний підхід» до ТНК, беручи до уваги порівняльні переваги країни і конкурентні переваги фірми. На його думку, міжнародний обмін товарами і ПІІ визначаються дією наступних шести загальних факторів:

1. міжнародними розходженнями виробничих функцій;
2. неоднаковою наділеністю факторами виробництва;
3. розходженнями смаків споживачів;
4. наявністю економії на масштабах;
5. порушеннями на товарних ринках;
6. порушеннями на ринках факторів виробництва.

Перевага, що віддається фірмами міжнародному обміну товарами і прямим інвестиціям, визначається співвідношенням між конкурентоспроможністю і порівняльними перевагами: якщо вони збігаються, відбувається експорт товарів, якщо ж ні - відбувається переміщення виробництва за кордон [17].

Ці положення одержали подальший розвиток у теорії американського дослідника Майкла Портера. Серед елементів конкурентної переваги країни особлива увага приділена автором питанням стратегічного поведіння ТНК на сучасному етапі посилення глобальної конкуренції. Причому акцент зроблений на інноваціях, наявність яких істотно полегшує міжнародну експансію [18]. Подальша розробка Портером цього наукового напрямку знайшла своє відображення в сучасній теорії динамічних конкурентних переваг.

Аналізуючи існуючі теорії, ряд авторів звернув увагу на їх однобічність, тому що вони не враховували вплив політичних факторів.

Ф. Шнайдер і Б. Фрей [19, с.239] запропонували власну економіко - політичну модель, що включала поряд з економічними факторами (розмір ВВП на душу населення, темпи його зростання, темпи інфляції, стан платіжного балансу, рівень оплати праці, наявність кваліфікованої робочої сили) також і політичні (рівень політичної стабільності, політична орієнтація уряду, рівень націоналізму, обсяг допомоги від західних країн).

В ряді робіт, присвячених проблемам впливу політичних факторів на процеси транснаціоналізації виробництва, відзначалася нечіткість визначення поняття «політичний ризик» і його зв'язку з політичною нестабільністю. Американський науковець В. Тінг виділяє наступні види політичного ризику: політична нестабільність, «звичайно асоційована з різкими змінами в політичних режимах приймаючих країн, включаючи війну, революцію й інші політичні потрясіння»; нестабільність економічної політики уряду приймаючої країни, насамперед у таких сферах, як валютний режим, обов'язковість

партнерства з місцевими підприємцями, частка імпортованих компонентів у вартості продукції, нестабільність обмінного курсу валют, що підсилює уразливість фірми інвестора; випадкові ризики [17]. На думку Тінга, в існуючих макросоціополітичних моделях і підходах до оцінки рівнів ризику основний акцент робиться на політичну нестабільність, що викликає для іноземного інвестора такі негативні економічні наслідки, як експропріація, втрати від воєнних дій, неконвертованість валют, відмова від виплати зовнішнього боргу. Разом з тим за такого підходу не дається відповіді на наступні питання: чи поширюється експропріація на всі іноземні підприємства або на їх частину; чи охопить вона всі типи іноземних фірм або тільки деякі з них і т.д.

Цей пробіл був частково заповнений у роботах С. Робока й К. Саймондза, що розділяли макроризики для всіх діючих в країні іноземних підприємств і мікроризики для різних галузей і сфер [22], і в моделях інших, що намагалися визначити рівень ризику для потенціального інвестора. В сучасних умовах, вважає Тінг, зменшується значення макроризиків, особливо пов'язаних з політичною нестабільністю, і на перше місце виходять ризики від нестабільності економічної політики приймаючих країн.

Спроба інтегрувати елементи різних теорій була почата Пітером Баклі, що сформулював основні положення концепції «міжнародного бізнесу». Ця концепція відбиває економічні, політичні і соціальні складові міжнародного підприємництва. Зокрема, у ній досліджуються процеси, що відбуваються в міжнародній організованій виробничій системі під впливом зовнішніх факторів: диференціація і інтеграція. Диференціація - це процес створення в рамках транснаціональної мережі відділень для взаємодії з однорідними елементами зовнішнього оточення, а інтеграція - процес координації діяльності цих відділень. При цьому, на думку П. Баклі, на транснаціоналізацію виробництва на початку ХХІ століття буде робити вплив одночасне посилення як конкуренції, так і співробітництва між фірмами, що виражається, по-перше, у прагненні поліпшити конкурентоспроможність на національному, галузевому, фірмовому й продуктовому рівнях з підвищенням уваги до проблеми джерел конкуренції; по-друге, у розвитку спільного підприємництва різних союзів і альянсів, а також інших форм співробітництва між фірмами [23]. П. Баклі також підкреслює, що в міжнародному бізнесі росте значення технологічних імперативів. Все більшу роль відіграє напрямок зростаючих ресурсів на дослідження і розвиток, керування радикальними інноваціями як відносно виробленого продукту, так і самого інноваційного процесу.

Теорія міжнародного бізнесу включає важливий розділ, що стосується впливу розвитку регіональних інтеграційних процесів на транснаціональне виробництво. По переконанню П. Баклі, регіональні інтеграційні ринки все більшою мірою стають головними центрами тяжіння для ПШ. Внесок П. Баклі в теорію міжнародного бізнесу був доповнений положеннями, висловленими американським дослідником Р. Кейвзом. На його думку, ТНК - провідний оператор «міжнародного бізнесу» і найкраще пояснювати його суть як об'єднання виробництв, що «розповзається» через національні кордони, а якщо при такому визначенні застосувати підхід «трансакційних витрат», то завдяки цьому стає можливим пояснити, з якої причини територіально розосереджені підприємства являють собою єдині активи «...скоріше під єдиним контролем, чим щось, пов'язане один з одним торговельними зв'язками» [24, с.9-11]. Тут же відзначимо ще ряд міркувань Р. Кейвза про природу ТНК. За його переконанням, діяльність різних за потужністю ТНК не сумісна з поняттям «чиста конкуренція». ТНК негайно споруджує бар'єри на шляху появи в сфері її діяльності нової фірми, особливо тоді, коли конкуруючі суб'єкти господарювання схилені до проведення політики самооборони, а не політики співробітництва і взаємодії. Відхід від принципів здорової конкуренції також неминучий, коли ТНК поглинає місцеві компанії. З точки зору Кейвза ТНК із вертикальною структурою побудови, як правило,

конкурують на ринках не поновлюваних ресурсів. Це змушує їх, як вважає Кейвз, «змагатися» з урядовими структурами країн-реципієнтів, які прагнуть максимізувати переказ ресурсної ренти у свій національний дохід. Значущість витрат, пов'язаних з видобутком природних ресурсів, імовірність здійснення урядом експропріації теоретично стримують процес інвестування до тих пір, поки не відбудеться перенесення зобов'язань по витратах на плечі уряду і не усунуть цю проблему як таку [24, с.13-28].

Підводячи підсумок історичного дискурсу формування теорії транснаціональних корпорацій, необхідно окреслити ті тенденції як склалися в даній галузі економічної науки.

Як показує огляд та аналіз вищенаведених існуючих теорій транснаціональних корпорацій, на даний момент їх еволюційного розвитку не вдалося домогтися повного синтезу, хоча ступінь взаємопроникнення посилюється в процесі постійного сталого розвитку.

Так еволюція теоретичних підходів, що розкривають причини прискореної транснаціоналізації, пов'язана зі змінами в самій транснаціональній діяльності. Теоретичні конструкції відбивають збагачення спектра факторів, що визначають ефективність транснаціоналізації на етапах індустріального та постіндустріального розвитку суспільства.

Теоретична база транснаціоналізації розроблялася і розробляється представниками різних напрямків та шкіл економічної думки: неокласичної теорії, точніше, її більше пізньої модифікації - індустріальної економіки, а також прихильниками марксизма, неоінституціоналізму, еволюційної економічної теорії і ця тенденція залишається актуальною на сьогодні.

Об'єктивним фактом також є те, що для кожного відповідного напрямку і для різних історичних умов характерні свої акценти і пріоритети. Загальним недоліком всіх теоретичних концепцій є прагнення виокремити один або кілька вирішальних факторів, що визначають активізацію транснаціональної діяльності. Значимість факторів і їх співвідношення між собою міняються, тому неможливо одночасно зафіксувати всі зміни. Разом з тим розвиток кожного окремого теоретичного напрямку, його кристалізація та залучення до вивчення все більшого кола прикладних питань автоматично потребуватиме подальшої консолідації загальної теорії ТНК.

Вже сьогодні можна констатувати основну тенденцію до посилення інтеграції, взаємодоповнюваності різних теоретичних напрямків аналізу транснаціональної діяльності. Причому спостерігається прагнення до динамічного, а не статичного подання закономірностей розвитку досліджуваного об'єкта. Цей процес продиктований пошуком шляхів оптимізації всіх теоретичних напрацювань задля вироблення подальшого бачення розвитку транснаціональних корпорацій з урахуванням прискорення змін як в зовнішньому так і внутрішньому середовищі ТНК.

Також чітко просліджується тенденція до об'єктивного аналізу та оцінки результатів діяльності транснаціональних корпорацій з поступовим зменшенням розбіжностей між науковцями які гостронегативно та гостропозитивно оцінюють діяльність ТНК. Це пов'язано з одного боку з більш детальним вивченням транснаціональної діяльності і пристосуванням міжнародних акторів до неї, з урахуванням думки наукової спільноти, а з іншого боку намаганням ТНК максимально соціалізувати свою діяльність. Таким чином об'єктивна оцінка діяльності дає змогу використовувати результати цієї оцінки для подальших теоретичних розробок.

На даному етапі розвитку світової економіки іде достатньо швидкий процес зародження нових тенденцій розвитку транснаціональної діяльності і враховуючи той факт, що теорія транснаціональних корпорацій є передовим рубежем економічної науки

вона повинна забезпечити релевантний опис, дати правильну оцінку та виробити практичні рекомендації, відповідні існуючим викликам, і продовжити свій гармонічний розвиток.

Список використаних джерел

1. Рогач О.І. Транснаціональні корпорації: підручник / О.І. Рогач. – К.: ВПЦ «Київський університет», 2008. – 400 с.
2. Hymer, Stephen Herbert. «The Efficiency (Contradictions) of Multinational Corporations.» American Economic Association Papers and Proceedings (1970): С. 441-448.
3. Hymer S. H. The International Operations of National Firms: A Study of DFI. Ph. D. Dissertation - MIT: MIT Press, - 1976.
4. Kindleberger, Charles P. American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment. New Haven: Yale University Press, 1969.
5. Horst, Thomas (1971), «The Theory of Multinational Firm: Optimal Behavior Under Different Tariff and Tax Rates» Journal of Political Economy, Vol. 79, April.
6. Dunning, John H. International Production and the Multinational Enterprise, London: Allen and Unwin, 1981, pp.400.
7. R. Vernon «International Investment and International Trade in the Product Cycle,» in «Quarterly Journal of Economics», No. 80, 1966, pp. 190 - 207.
8. St. Mainardi, «An Appraisal of Different Theoretical Approaches and Models of Foreign Direct Investment», Rivista Illemaziollale di ScifII::e Ecollomichee Commerciali, Vol. 34, pp. 431 - 452.
9. R. Z. Aliber, «A Theory of Direct Foreign Investment» in «The International Corporation», Ed. by Ch. Kindlberger, Cam., Mass., MIT Press, 1970, p. 28.
10. A. Rugman «New Theories of Multinational Enterprise», L. & Canberra, Groom Helm, 1982.
11. Knickerbocker, F. Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise. Cambridge: Harvard Graduate School of Business Administration, 1973.
12. Buckley, P.J. and M.C. Casson. «A Long-run Theory of the Multinational Enterprise.» In The Future of the Multinational Enterprise, eds. P.J. Buckley and M.C. Casson, 32-65. London: Macmillan, 1976.
13. Penrose, Edith T. The Theory of the Growth of the Firm. Oxford: Basil Blackwell, 1963.
14. Dunning J. H. «Multinationals, Technology and Competitiveness, Union Human», 1988, p. 60.
15. Kojima K., Ozava T., «Micro- and Macro-economic Models of Direct Foreign Investment: Toward a Synthesis», in «Hitotsubachi Journal of Economics», 25, 1984, Tokyo.
16. Theories and Paradigms of International Business Activity: The Selected Assays of John H. Dunning, Volume 1, Cheltenham: Edward Elgar, 2002, pp. 521.
17. Вафина, Н. Х. Транснаціоналізація виробництва: методологія і теорія: дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.01 / Н. Х. Вафина. М., 2003.
18. Porter, Michael E. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. New York: The Free Press, 1980.
19. Politico–Economic Models of Macroeconomic Policy: Friederich Schneider and Bruno S. Frey in a Political Business Cycles, The Political Economy of Money, Inflation, and Unemployment Edited by Thomas D. Willet: Duke University Press, 1988, p. 509.
20. Penrose E. T. 1964. Monopoly and competition in the international petroleum industry. The Yearbook of World Affairs. Vol. 18. Stevens: London.
21. Schmitz, Andrew; and Peter Helmsberger (September 1970); «Factor Mobility and International Trade: The Case of Complementarity.» American Economic Review, 60(4).

22. Robock S., Simmonds K. International Business and the Multinational Enterprise. Fourth Edition, 1989.
23. P.J.Buckley, «Multinational Enterprise and the Globalization of Knowledge». - Palgrave Macmillan: New-York, 2006
24. R. Caves, «Growth and Decline in Multinational Enterprises: From Equilibrium Models to Turnover Processes,» in Corporate Links and Foreign Direct Investment Asia and The Pa-

Фрасинюк А.М.*

GLOBAL CUSTODY ЯК НАПРЯМ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ СУЧАСНОГО ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОГО БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ

В статье рассматриваются суть, содержание и особенности глобальных кастодальных услуг в контексте инновационного развития транснационального банковского бизнеса.

У статті висвітлюються природа, зміст та особливості глобальних кастодальних послуг у контексті інноваційного розвитку транснаціонального банківського бізнесу.

Ключові слова: глобальний кастодальний бізнес, глобальні кастодіани, кастодіани, субкастодіани

The article explores the nature, content and features of global custody services in the context of innovation development of transnational banking business.

Key words: Global Custody, global custodians, custodians, sub-custodians.

Актуальність дослідження. Тенденція сек'юритизації активів, разом із глобалізацією фінансової сфери та розвитком інформаційних технологій, призвели до структурних перетворень світового фінансового ринку, а саме - виникнення особливого утворення – інституту глобального кастодального бізнесу Global Custody, в рамках якого надаються послуги, пов'язані із здійсненням клієнтами транснаціональних інвестицій. Цей процес, розпочавшись наприкінці ХІХ ст. у розвинутих країнах, швидко поширюється на сучасні ринки, що формуються, і привертає увагу дослідників.

Ступінь розробленості проблеми та її невирішені частини. В працях вітчизняних економістів проблематика диверсифікації транснаціонального банківського бізнесу, пов'язана з розвитком кастодальних послуг, практично не досліджена, тоді як за рубежом їй присвячено численні публікації фахівців Банку міжнародних розрахунків, Європейського центрального банку, провідних ТНБ тощо.

Мета статті – висвітлення суті, змісту та особливостей кастодальних послуг у контексті інноваційного розвитку міжнародного банківського бізнесу.

Виклад основного матеріалу. Деякі види послуг з обслуговування інвестицій в американську промисловість здійснювалися європейськими банками (зокрема, Bank of Scotland) з кінця ХІХ ст., проте термін Global Custody введений в середині 1970-х рр.: У 1974 р. він був використаний в маркетинговій політиці Chase Manhattan Bank та пенсійному законодавстві США (що відобразило зростаючу потребу клієнтів, зокрема пенсійних фондів, в даних послугах). До середини 1980-х рр., із зростанням обсягів зарубіжних інвестицій і появою міжнародного ринку цінних паперів, сформувалося тлумачення Global Custody як окремого виду діяльності, що охоплює: облік, зберігання та посвідчення прав, мультивалютні розрахунки, виплата доходів, звітність та інші послуги з цінних паперів,

*здобувач кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Науковий керівник: проф. Рогач О.І.

що надаються незалежно від місцезнаходження глобального кастодіана, його клієнта, а також країни походження, валюти номінування і класу фінансового інструменту.

Основу інфраструктури Global Custody складає мережа першокласних комерційних банків, об'єднані єдиною технологією, єдиними принципами організації своєї діяльності та функціональної певністю: кожний з банків виконує певний набір функцій залежно від статусу, яким він володіє в системі. При цьому конкретний склад функцій для кожного банку, так само як і для будь-якого іншого оператора системи Global Custody, визначається в процесі технологічного проектування конкретного сегмента інфраструктури Global Custody. В рамках системи Global Custody банківська мережа має ієрархічну структуру:

- глобальні кастодіани;
- кастодіани;
- субкастодіани.

Ключовою функцією ієрархічної мережі кастодіанів є підтримка і розвиток унікальної технології Global Custody, що поєднує в собі новітні досягнення в сфері телекомунікацій, інформації, організації, зв'язку, управління активами, фінансових розрахунків та інших сполучених сферах. Власне технологія Global Custody - це складний комплекс гранично широкого спектру новітніх технологічних рішень, здатний з мінімальними витратами і максимальною якістю забезпечити ефективну взаємодію емітентів, інвесторів і кредиторів, а також всього комплексу керуючих компаній, у тому числі глобальних кастодіанів, кастодіанів (локальних кастодіанів) і субкастодіанів.

В основі системи глобального кастодіального бізнесу - статистична модель портфеля інвестицій з мінімальним ризиком, розроблена лауреатом Нобелівської премії Гаррі Марковіцем. За визнанням відомих аналітиків, інститут глобальних кастодіанів реалізує найдосконалішу технологію фінансової діяльності.

Global Custody в даний час являє собою класичну ліберальну торговельно-фінансову систему «Банк - фондовий ринок». Ця система передбачає особисту незалежність усіх учасників фондового ринку, добровільну співпрацю банків, інвестиційних і страхових компаній, що фінансують і страхують власними і позиковими засобами операції з цінними паперами, а також депозитаріїв та розрахункових палат в рамках міжнародного фондового ринку. Вона включає в себе ринок капіталу та прав власності, заснований на єдиному правовому, інформаційному та технологічному просторі, активно взаємодіє з ринком гарантій та поручительств.

Система спирається на єдині міжнародні стандарти для всіх її учасників, міжнародні класифікатори та забезпечує зниження ризиків за рахунок:

- рівних стартових можливостей учасників фондового ринку всіх країн і галузей бізнесу;
- формування титулів документарних цінних паперів (стандарти ISSA для процедур емісії, депозитарію, реєстру власників, клірингу);
- низьких процентних ставок залучених до операцій кредитів;
- надійності страхових операцій;раціонального розподілу капіталу по місцях його освоєння.

Конкретна конфігурація національного чи міжкорпоративного сегмента інфраструктури Global Custody розробляється в процесі її детального проектування.

Про масштаби створеної системи говорить перелік компаній - глобальних кастодіанів, що забезпечують стратегічний розвиток інфраструктури Global Custody і виконання найбільш важливих і значимих функцій. За даними Асоціації глобальних кастодіанів, функції глобальних кастодіанів виконують 53 компанії, які контролюють глобальні активи вартістю 106 254 млрд. дол., до 10 найбільших глобальних кастодіанів станом на бере-

зень 2010 р. увійшли: BNY Mellon, J.P. Morgan, State Street, Citi, BNP Paribas, Société Générale, HSBC, Securities Services, Northern Trust, CACEIS, UBS AG.

Ці компанії забезпечують стратегічний розвиток інфраструктури Global Custody через фінансові та інші інститути з різних країн, що виконують функції локальних кастодіанов і субкастодіанов.

Ці статуси відрізняються функціональним наповненням, що приймається конкретним фінансовим інститутом на себе. Кожен з учасників системи Global Custody повинен виконувати свої функції неухильно і бездоганно, забезпечуючи при цьому безперервну роботу всіх учасників ринку - емітентів та власників цінних паперів, реєстраторів, депозитаріїв, брокерів, дилерів, клірингових розрахункових центрів і т.п.

Узагальнюючи інформацію, розміщену на офіційних сайтах глобальних кастодіанів, можна визначити перелік ключових інструментів у технологічному процесі Global Custody:

- державні та корпоративні цінні папери;
- прості або переказні векселі корпорацій для короткострокового кредитування;
- облігації з дисконтом, банківську позику під касові облігації, конвертовані облігації;
- роздрібний банкінг, вклади фізичних осіб;
- заставні під нерухомість, облігації, забезпечені майном та цінними паперами інших компаній;
- ведення бази даних клієнтів, їх кредитної історії, кредитного забезпечення та лімітів;
- витрати і ризики бізнесу, хеджування ризиків;
- факторинг, форфейтинг;
- бухгалтерський облік, аудит;
- контроль платіжних та касових транзакцій.
- капіталізація активів;
- управління активами;
- уступка прав під заставу;
- клірингові міжбанківські розрахунки;
- фондові біржові операції;
- гарантії на кредити;
- забезпечення по кредиту;
- зберігач, піклувальник, номінальний утримувач акцій;
- облігації, забезпечені заставою на власність корпорації;
- репутація, ліквідність бізнесу;
- нематеріальні IT-активи;
- емісія, інвестиційний банкінг;
- інформаційні технології.

При цьому особливе значення надається комплексного обслуговування клієнта, покриттю всіх його потреб в інвестиційно-фінансовій сфері одним інститутом. Така діяльність глобального кастодіана іноді характеризується терміном *cross-border securities administration* - адміністрування транснаціональних операцій з цінними паперами. Деякі кастодіани поділяють свої послуги на основні (облік і зберігання цінних паперів, розрахунки, виплата доходів) та додаткові (банківські, адміністративні, юридичні та ін.), однак обидва види повинні бути доступні всім клієнтам. Для деяких клієнтів розробляється спеціальний пакет послуг.

Частка Global Custody досягає, за деякими даними, 14-18% від загального обсягу цінних паперів на зберіганні в депозитарних інститутах і продовжує зростати в умовах глобалізації ринків та інвестиційних потоків.

Організаційно-технологічну основу інфраструктури транснаціонального інвестиційного бізнесу утворює міжнародний інститут субкастодіальних банків із сукупним капіталом у 15 трлн. дол., які контролюють фондові біржі понад 120 країн світу. В умовах глобалізації та модернізації світової економіки цей інститут виступає як великий оптовий покупець електронних біржових послуг з онлайнним постачанням цінних паперів у біржове ядро з ринками 120 країн світу проти платежів і в якості міжнародного банківського альянсу з трансформації за допомогою біржового ядра «коротких» грошей в «довгі» - кредити та інвестиції, що надходять у реальний сектор економіки країн, що беруть участь в роботі цього найбільшого світового фінансового інституту [1, с.169].

За рахунок оптових покупок послуг за низькими цінами цей інститут істотно (у 2-5 разів) знижує транзакційні витрати і ризики своїх клієнтів. Тим самим він сприяє швидкому розвитку ринку корпоративних цінних паперів, як потенційного сегмента фінансового ринку, що забезпечує модернізацію і масове оновлення виробництва в реальній економіці. Навколо цього інституту концентруються і розвиваються за єдиними стандартами такі високі технології, як інтернет-банкінг, е-комерція, страхування і т.д., які витісняють посередників і привертають капітал середнього і дрібного інвестиційного бізнесу до участі в капіталі світового фондового ринку.

Своєю чергою, інститут субкастодіальних банків спирається на єдині стандарти і правила ведення біржової і банківської діяльності, що забезпечують небачене зростання ринкової капіталізації як власне бірж, так і банків. Наприклад, біржі країн ЄС вже досягли річного обороту в 120-150 трлн. дол., а біржі США - понад 140-180 трлн. дол. [1, с.173].

Діяльність глобального кастодіана неможлива без використання сучасних засобів комунікації та обробки інформації, що забезпечують обслуговування тисяч операцій на день при мінімальній (менше 0,2-0,09%) частини неврегульованих транзакцій.

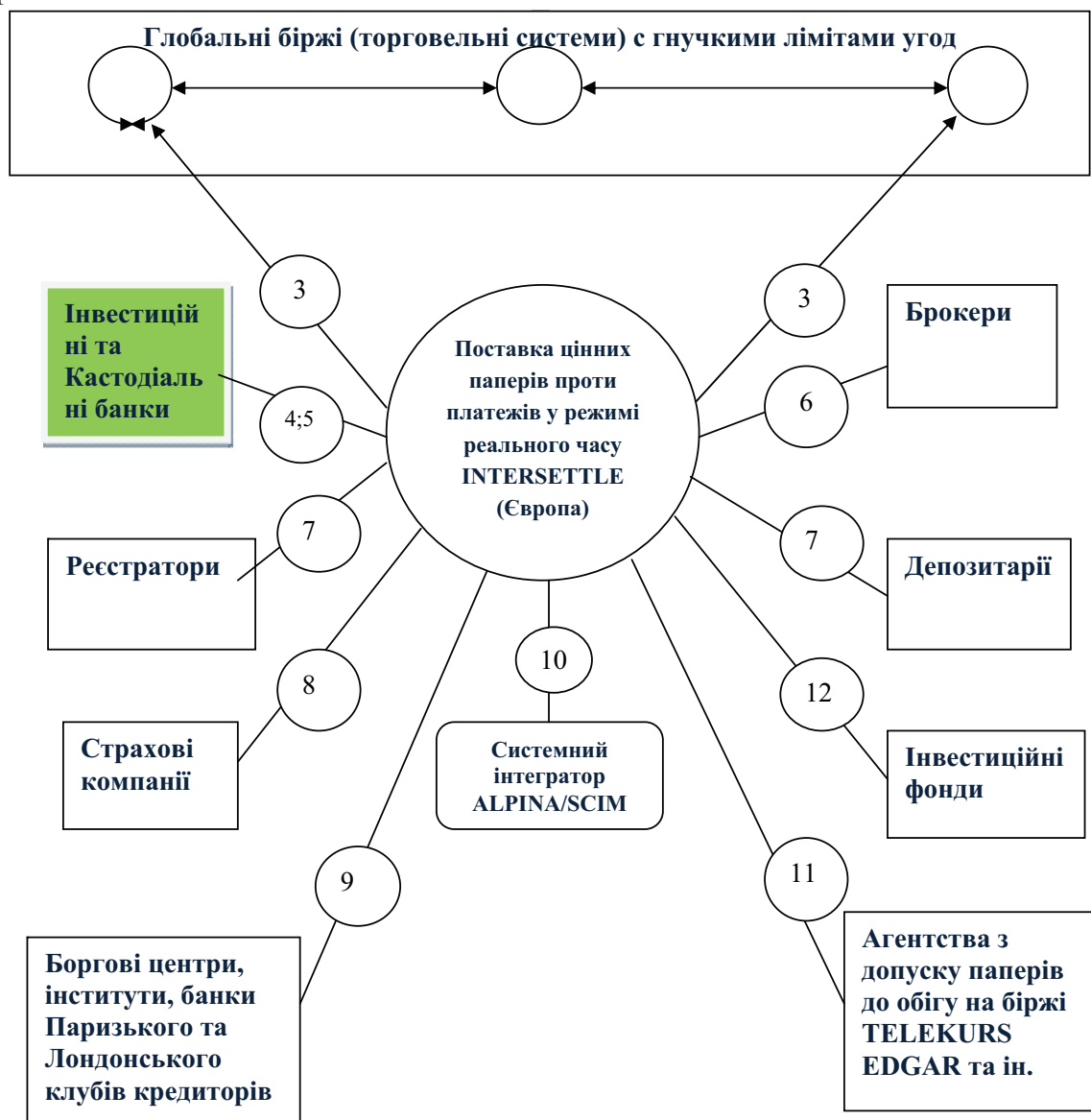
Технології Global Custody схематично представлені на рис.1.

Глобальний кастодіан повинен мати лінії прямого доступу до рахунків у клірингових центрах у режимі реального часу, «мости» для зустрічних розрахунків за цінними паперами, дубльовані системи зберігання інформації, а також забезпечити зручний зв'язок з клієнтами при дотриманні норм захисту інформації. Глобальний кастодіан повинен володіти надійною обліковою та операційною системою, що забезпечує облік цінних паперів та грошових коштів, бухгалтерське оформлення операцій, формування звітності в умовах інтенсивної обробки великих масивів даних.

Інститут субкастодіальних банків купує такі оптові послуги за низькими цінами у найбільшого в світі оптового продавця таких послуг - транснаціональної швейцарської корпорації INTERSETTLE. Остання має свою головну штаб-квартиру в м. Цюриху (Швейцарія) і ряд допоміжних фінансових центрів у країнах ЄС, Індії, Японії. Система підтримує найвищі обороти по онлайнних постачаннях цінних паперів проти платежів і ліквідність світового фондового ринку завдяки глибокій інтеграції як у біржову систему, так і в банківську телекомунікаційну інфраструктуру країн ЄС, США, Канади, Латинської Америки, Океанії, Азії та Африки і т.д. Саме ця система, з одного боку, прискорила закінчення століття класичних комерційних банків з їх класичним відсотковим і депозитним бізнесом, а, з іншого боку, одночасно прискорила розвиток сучасного інвестиційного бізнесу.

Характеризуючи цю систему, слід відзначити її високий рівень стандартизації та автоматизації кастодіальних і кредитних функцій та захисту від невиконання зобов'язань з постачання. Завдяки цьому, незважаючи на те, що система реалізує десятки тисяч транзакцій на добу по 30 найбільших біржах світу і оперує з сукупним капіталом у кілька трлн. дол., її експлуатацію здійснює лише близько 300 фахівців на місцях і 1260 фахівців в центральному офісі корпорації в м. Цюриху. Система має найнижчі в світі банківські витрати

з кредитування (не більше 1,2% від суми обороту), автоматично протоколює всі дії професійних учасників і на вимогу виводить на друк докладне опрацювання та виконання кожної транзакції з виявленням вузьких місць бізнесу з отримання доходу і трансформації «жорстких» грошей в «довгі» із заданим показником «подовження». Зрозуміло, що все це є можливим, у першу чергу, завдяки розвиткові інноваційних інформаційних технологій. Отже, банк, який увійшов до числа клієнтів цієї системи, стає конкурентоспроможним з іншими іноземними великими банками і отримує доступ до основних фінансових потоків.



- 1- Всесвітня автоматизація котирувань цінних паперів та крос-лістингу
- 2- Фінансові потоки та послуги
- 3- Кредити для погашення лімітів та зниження біржових ризиків
- 4- Кредитування під заставу
- 5- Контроль за діями брокерів
- 6- Управління активами
- 7- Корпоративні дії Global Custody
- 8- Страхування фінансових ризиків
- 9- Боргові технології
- 10- Ліміти на виконання угод
- 11- Збір інформації про емітентів та присвоєння цінним паперам номерів ISIN
- 12- Участь дрібних інвестрів

Рис.1 Кастодіальні банки в глобальній системі поставки цінних паперів проти платежів [1, с.156]

Багаторічний досвід експлуатації такої системи (з 1988 року) показав її високу надійність і захищеність від кризових явищ, яким піддається зазвичай фондовий ринок, за рахунок своєчасного та оптимального кредитування під заставу з цінних паперів. Дана система забезпечує входження країни в сучасні електронні торговельні системи Європи, Азії, Північної та Латинської Америки з автоматизацією контролю транспортних ресурсів з інвестиційних рахунків і боргових платежів, а також запобігання незаконних транзакцій. Крім того, подібна інфраструктура забезпечує широку пайову участь інвесторів з різних країн світу з різною структурою власності в транснаціональній торгівлі цінними паперами, знижує транзакційні витрати і ризики, сприяє зменшенню боргів (як приватних, так і державних), виведенню цінних паперів країни-учасниці системи на зовнішні ринки капіталу. При цьому забезпечується рівноправна участі країни в боротьбі із зростанням частки спекулятивного капіталу, протидії відтоку капіталу, в обліку і контролі інвестиційних транзакцій за діючими стандартами Global Custody.

Таким чином, у результаті банк-учасник отримує низку великих стратегічних переваг у залученні інвестицій: повноцінний вихід на світові ринки капіталу, значне зниження своїх ринкових ризиків, підвищення свого інвестиційного рейтингу. Це також допомагає знизити використання американських депозитарних розписок для продажу своїх акцій на фондовому ринку США на умовах високих витрат, пропонованих американською стороною. Отже, забезпечується цивілізована інтеграція ринку цінних паперів країни-учасниці з ринками інших країн ЄС, Азії, Європи, Латинської Америки і т.д. на конкурентних умовах.

Останніми роками спостерігається процес консолідації: провідні світові банки-депозитарії позбавляються від непрофільних активів і концентрують зусилля на основному напрямі свого бізнесу. Наприклад, State Street продав комерційний і торговельний банкінг, а натомість придбав у Deutsche Bank кастодіана, розмір активів на зберіганні у якого оцінювався в 4,2 трлн. дол. Банк HSBC придбав Bank of Bermuda з активами 113 млрд. дол. Приклад Bank of Bermuda показує, як банк, що не здійснює широкої міжнародної діяльності в інших областях, зумів створити якісний глобальний депозитарний бізнес, оцінений покупцем більш ніж в 1 млрд. дол.

Згідно із заявами керівництва низки американських банків, вони мають намір розширити свою присутність в Європі в якості кастодіанов. У той же час американські кастодіани State Street, Bank of New York та JP Morgan Chase багато в чому зорієнтовані на національних клієнтів. Так, частка закордонного бізнесу у State Street складає всього 15%, тоді як, наприклад, у французького банку BNP Paribas цей показник дорівнює 60% (додаток В). Цим же пояснюється й інтерес американців до Європи: купуючи європейські кастодіальні компанії, банки США прагнуть до більшої стійкості бізнесу.

Фінансова стратегія великих кастодіанов обумовлена низкою причин. По-перше, підтримка кастодіального бізнесу на належному рівні вимагає від банків великих витрат на оновлення технологій для обслуговування цього сектора (за деякими оцінками, провідні банки витрачають на ці цілі понад 500 млн. дол. на рік). У підсумку в цій сфері успішно можуть працювати тільки ті фінансові інститути, які володіють достатніми активами, мають великий масив великих клієнтів і роблять ставку на розвиток профільного бізнесу. З цієї причини 75% всього світового кастодіального бізнесу сконцентровано в 7 банках. По-друге, великі портфельні інвестори вважають за краще працювати з кастодіальними інститутами, які володіють великим досвідом роботи в цій сфері, оперують по всьому світу і надають широкий спектр супутніх послуг, тобто спеціалізуються на глобальній кастодіальній діяльності.

Існує два підходи до формування структури глобального кастодіана. Більшість з них має в складі головного офісу дирекцію Global Custody, іноді об'єднану з Asset Manage-

ment або Private Banking. Цей підрозділ формує широку кореспондентську мережу рахунків депо, покриваючи основні ринки цінних паперів - європейський, північноамериканський, азіатський, південноамериканський. Одночасно забезпечується (спільно з Казначейством) доступ до регіональних бірж і брокерів, що дає змогу банкові виконувати клієнтські заявки з придбання / продажу цінних паперів на всіх ринках. Підрозділ Global Custody розробляє методологію надання глобальних кастодіальних послуг, координуючи роботу з клієнтської, юридичної, регіональної та іншими службами банку. Global Custody безпосередньо займається найбільш великими клієнтами, решта розподіляються між підрозділами та філіями.

На національних ринках працюють філії банку або його дочірні банки. Їх депозитарні підрозділи забезпечують інфраструктурне обслуговування операцій глобальних клієнтів банку з цінними паперами на місцевому ринку, а також мають власну клієнтську базу. Подібну організацію глобальної депозитарної діяльності мають європейські банки, наприклад BNP Paribas, Barclays Bank, ABN AMRO, SEB, Norske Bank. Американські та азіатські банки - Citigroup, Chase Manhattan Bank, Sumitomo Mitsui Banking Corporation, State Street - створюють дирекції Global Custody у складі своїх дочірніх європейських банків, діючи за описаною схемою.

Дещо інший підхід полягає в наданні більшої самостійності регіональним дочірнім банкам, які при виникненні потреби клієнта в обслуговуванні на ринках інших країн виходять безпосередньо на відповідний дочірній банк головного банку. Цей підхід спостерігається у Bank of New York, JP Morgan Chase, HSBC і пояснюється, зокрема, великою увагою до функції управління активами клієнтів. Слід зазначити, що організаційна структура глобальних кастодіанов не є стабільною і схильна до частих змін з метою адаптації до конкретних задач, що стоять перед головним банком (включаючи перспективи злиття / поглинання).

Хоча глобальними кастодіанами завжди декларується комплексне обслуговування на всіх ринках цінних паперів, спостерігається їх географічна спеціалізація або робота переважно з певними видами цінних паперів. Значною мірою це визначається структурою клієнтської бази глобального кастодіана (точніше, інтересами найбільш великих клієнтів), а також появою нових перспективних ринків цінних паперів та центрів концентрації інвестиційних потоків.

Клієнтами глобальних кастодіанов є наступні групи інвесторів:

- інституційні інвестори (різні форми колективних інвестицій) - страхові компанії, пенсійні фонди, муніципальні адміністрації та благодійні організації;
- «прямі» учасники ринку - приватні і корпоративні інвестори;
- керуючі компанії.

Глобальному кастодіальному бізнесові притаманна концентрація у традиційних фінансових центрах - Нью-Йорку, Лондоні, Франкфурті, Парижі, Сінгапурі, а також місцях розташування міжнародних розрахунково-клірингових центрів Euroclear Bank і Clearstream Banking (Брюссель і Люксембург).

На тлі загального спаду інвестиційної активності підвищується привабливість країн Східної Європи, в тому числі України. Ринки цих регіонів є більш ізольованими, з нерозвиненою інфраструктурою, нестабільністю (за обсягом і ставками), високим рівнем політичних і операційних ризиків, але водночас високою прибутковістю. Світовий досвід свідчить, що послуги Global Custody з точки зору зіставлення витрат і одержуваних доходів потрібно надавати клієнтам з активами приблизно 1 млрд. дол. В Україні подібних клієнтів (зокрема, інвестиційних фондів) в даний час не існує. Отже, повноцінних глобальних кастодіанов в країнах Східної Європи, включаючи Україну, Середньої Азії та Казахстану, на думку більшості експертів, немає.

Висновки. Узагальнюючи все вищезазначене, підкреслимо, що створена інфраструктура глобального кастодіального бізнесу виявилася ідеально пристосованою для вирішення таких основних проблем, пов'язаних із глобалізацією світового ринку цінних паперів:

1. Удосконалення методів визначення інвестиційної привабливості емітентів.
2. Розвиток ринку для портфельних інвестицій, що має (за Марквіцем) істотний потенціал зниження ризиків інвесторів.
3. Створення резервних фондів, здатних запобігти обвальне падіння котирувань цінних паперів конкретних корпорацій на біржах світу.
4. Гармонізація кастодіальних і банківських продуктів, стандартів і нормативів учасників системи в усьому світі.
5. Формування міжнародних депозитарно-розрахункових систем, що здійснюють відповідальне зберігання і поставку цінних паперів проти платежів в режимі реального часу з використанням сучасних телекомунікаційних технологій.

З аналізу змісту діяльності кастодіанів стає очевидним факт кардинальної зміни змісту банківського бізнесу в системі Global Custody в напрямку диверсифікації - поєднання класичної кредитної діяльності з біржовою. Отже функціонування Global Custody веде до розмивання хрестоматійних відмінностей між організованим (біржовим) і неорганізованим (міжбанківським) ринками. Зважаючи на це, а також на довершені інформаційні технології, що застосовуються у цій сфері, можна стверджувати, що функціонування інституту глобального кастодіального бізнесу започаткувало нову технологічну революцію, що відбувається у транснаціональному банківському бізнесі і веде до зростання прибутковості банківського бізнесу на основі його диверсифікації.

Література

1. Овчинников В.В. Глобальная конкуренция / В.В. Овчинников – М.: Институт экономических стратегий, 2007.- 360 с.
2. Barbour, David, et al. 1998. Asset Securitization in Emerging Market Economies: Fundamental Considerations. Essays in International Finance and Economics. L. 13:8-11.
3. Benjamin, J. and Yates, M. The Law of Global Custody, 2002. - UK: Lexis-Nexis Butterworths.
4. Berger, A. N., et al. «The Consolidation of the Financial Services Industry: Causes, Consequences, and Implications for the Future» // Journal of Banking and Finance 23. – 1999. – P. 135-194.
5. Brusco S., Panunzi F. Reallocation of Corporate Resources and Managerial Incentives in Internal Capital Markets. - // CEPR Discussion Papers. – 2005 - No 2532.
6. Casson M. Evolution of multinational banks: a theoretical perspective, in J. Jones (ed.), Banks as Multinationals.- L., 1990.
7. Chan , D., Fontan, F., Rosati, S. and Russo, D. The Securities Custody Industry // ECB Occasional Paper. – 2007. - No. 68.
8. Fang Cai, Francis E. Warnock. International Diversification at Home and Abroad // NBER Working Paper. – 2006. - No. W12220. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: SSRN: <http://ssrn.com/abstract=902572>.
9. Hill, Claire. 1999. Latin American Securitization: The Case of the Disappearing Political Risk. Virginia Journal of International Law 38. – 1998.
10. Kireyev, Alexei. Liberalisation of Trade in Financial Services and Financial Sector Stability (Analytical Approach). IMF Working Paper. - 2002. - WP/02/138.

Глухова Д.А.*

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

У сучасних умовах глобалізації економічного життя розвинуті країни, де наука виконує роль головного економіко-відтворювального фактора, забезпечують свій розвиток за рахунок вдосконалення існуючих технологій, техніки та використання принципово нових наукових досягнень. Міжнародний технологічний та науковий обмін, трансфер інтелектуального потенціалу — одна з ознак нашого часу.

Українська економіка в період фінансово-економічної кризи гостро відчула негативні наслідки фактичної відсутності реформ у науково-технологічній сфері та відсутності сприятливого інноваційного середовища для підвищення конкурентоспроможності реального сектору і продуктивної зайнятості. Криза виявила як структурні деформації української економіки, так і неготовність науково-інноваційної системи до швидкого впровадження науково-технічної продукції в промисловості, енергетиці, ЖКГ - галузях, де потенційні втрати від використання застарілих технологій особливо значні. Національні інтереси України вимагають негайних та ефективних заходів, спрямованих на збереження її науково-технологічного потенціалу, забезпечення ефективнішого його використання для подолання кризових явищ у економічному та соціальному розвитку. Швидко втрачаються можливості розвивати належним чином наукові дослідження, оперативно впроваджувати їх результати у практику, реагувати на світові науково-технологічні досягнення та ефективно використовувати їх у національних інтересах. Значна частина вітчизняних товарів не відповідає рівню сучасного наукового та технологічного забезпечення, що зумовлює їх неконкурентоспроможність як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках.

В Україні відсутній дієвий механізм інвестування масштабних технологічних змін. Державні науково-технічні програми часто не забезпечують досягнення конкретних кінцевих результатів. Міністерства, інші центральні органи виконавчої влади не мають достатніх коштів для інноваційної трансформації відповідних галузей, а недержавні комерційні структури все ще не зацікавлені у здійсненні довгострокових проектів, які б забезпечували базові технологічні зміни. Перспективним напрямом вирішення проблем у цій сфері є перехід вітчизняного виробництва на інноваційний шлях розвитку. З урахуванням ситуації, що склалася, необхідно більш чітко визначити концептуальні засади державної науково-технологічної та інноваційної політики. Враховуючи економічні, соціальні, екологічні, оборонні та інші національні інтереси, слід за короткий строк здійснити комплекс заходів, які б сприяли підвищенню якісних характеристик вітчизняного науково-технологічного потенціалу до рівня стандартів розвинених країн, інтенсифікації процесу опанування науковими знаннями, новими технологіями та їх практичному використанню [1].

Основними негативними чинниками, які унеможливають розвиток наукової сфери України, є такі: 1. відсутність стратегічного плану розвитку економіки України, як основи для визначення пріоритетів науково-технологічної сфери та концентрації на їх вирішенні значних ресурсів; 2. існування надмірного адміністрування наукових досліджень, що за-

*асистент кафедри міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

глиблює проблему розділення наукових досліджень у закладах НАНУ та навчального процесу у закладах вищої освіти, а також впровадження результатів наукових досліджень; 3. інноваційна інвестиційна непривабливість сучасного виробничого сектору економіки України та відсутність відповідного законодавчого забезпечення або його часті зміни; 4. відсутність повноважного органу центральної виконавчої влади, здатного провести відповідні реформи науково-технологічної сфери України; 5. штучне створення державою несприятливих умов для неефективного використання потенціалу і можливостей академічного та університетського сектору науки; 6. значне скорочення державного сектору галузевої науки і його неефективне використання для національного виробництва; 7. недоліки у підготовці та атестації наукових кадрів, їх матеріального та соціального забезпечення; 8. відсутність дійової системи незалежної професійної експертизи наукових досліджень і розробок, захисту прав на інтелектуальну власність; 9. не ефективна діяльність більшості або відсутність громадських наукових товариств та спілок, їх незначний вплив на демократизацію наукового життя. Тому у короткотерміновій перспективі, наукова сфера України, позбавлена значної державної підтримки та альтернативного притоку вітчизняного капіталу, переживатиме значні труднощі. Серед першочергових заходів щодо виправлення ситуації в цій сфері є такі: 1. значне підвищення статусу вченого та ролі науки у суспільстві через нормалізацію оплати праці – забезпечення прожиткового мінімуму на основних посадах і можливості зрозуміло і прозоро планувати професійну кар'єру; 2. збільшення фінансового забезпечення наукової сфери з державного бюджету (до задекларованих 1,7% ВВП) з метою оновлення матеріально-технічної бази науки; 3. посилення інституційної та фінансової основи конкурсного (грантового) фінансування наукових досліджень; 4. посилення наукового потенціалу провідних університетів України, з об'єднанням їх з (окремими) елементами академічного сектору науки у трансформовану, оновлену та ефективну національну наукову систему; 5. створення умов для повернення висококваліфікованих науковців, що здобули досвід в університетах та наукових закладах світу; 6. створення програм по залученню молодих (до 35 років) наукових працівників до керівництва лабораторіями і підрозділами наукових установ та університетів; 7. зміцнення зв'язків наукової сфери з бізнесом, промисловими та підприємницькими структурами; 8. розширення міжнародної кооперації та інтеграція наукової сфери України у світову систему, зокрема до європейського наукового простору [5].

Зокрема, аналіз інноваційного розвитку дав змогу побачити не лише проблемні сторони, а й відслідкувати позитивні тенденції, що зводяться до: створення сприятливих ринкових умов для впровадження інновацій у виробничу діяльність та побут населення; поступового зростання бюджетного фінансування потреб науково-технічного розвитку; формування потенційних передумов зростання попиту на інноваційну продукцію у вітчизняній економіці; зростання споживчого попиту суб'єктів національної економіки на інноваційні продукти, технології, знання; зростання завдяки постійному збільшенню доходів населення споживчого попиту, що супроводжується приростом попиту на складну наукомістку продукцію; посилення конкурентного тиску на внутрішньому і зовнішньому ринках, що поступово підштовхує підприємства до розуміння важливості інноваційної переорієнтації виробництва; активізації участі українських виробників у конкуренції на зовнішніх ринках, які висувають додаткові жорсткі вимоги до їхньої інноваційної адекватності; збільшенню частки іноземних замовлень українським науковцям на виконання досліджень, в тому числі з боку США та країн Євросоюзу, що є свідченням збереження ще не до кінця втраченого потенціалу фундаментальної науки; підсилення ролі регіональних органів управління в забезпеченні науково-технічної діяльності.

Якщо проаналізувати перелік позитивних тенденцій, то вони з'явилися не завдяки виваженій державній політиці по підтримці і розвитку інноваційних процесів, а завдяки

саморегулюючим ринковим механізмом. Держава у даному процесі не займає провідних позицій. Саме відсутність тісної ефективної кооперації державних органів з наукою, бізнес-освітою та ринковими структурами не лише не дозволяє розв'язувати існуючі проблеми, а й сприяє породженню нових проблем, що ще більше ускладнює ситуацію з забезпеченням розвитку інноваційних процесів в Україні. Інноваційний розвиток, обраний Україною як стратегічний пріоритет для забезпечення конкурентоспроможності економіки країни, має спиратися як на головну конкурентну перевагу - на реалізацію людського потенціалу, тобто якнайефективніше застосування праці, знань, вмінь, інтелектуального капіталу.

Наявність сучасної матеріально-технічної бази, доступу до інформаційних наукових ресурсів є невід'ємними складовими у посиленні мотивації до наукової праці та підвищенні її результативності. Шляхом концентрації та раціонального розподілу фінансових ресурсів необхідно забезпечити створення у провідних університетах та наукових центрах країни умов, які сприятимуть залученню у вітчизняну наукову сферу талановитої молоді, поверненню з-за кордону українських фахівців, запрошенню для роботи в Україні зарубіжних вчених. Не можна допустити зменшення кількості наукових установ у природничих та технічних науках. Потрібно створити центри колективного користування високотехнологічним науковим обладнанням [4].

Світова практика підтвердила ефективність конкурсної системи у виконанні науково-дослідних робіт та науково-технічних розробок. Запровадження такої системи має забезпечити перехід від фінансування організацій до фінансування конкретних проектів, використання конкурентних важелів для об'єктивізації результатів наукової діяльності, прозорість у розподілі коштів. Необхідно також створити дієвий механізм відповідальності виконавців за використані фінанси, при цьому оцінка результатів фундаментальних досліджень повинна здійснюватися науковою спільнотою і суспільством в цілому, а прикладних досліджень і розробок - конкретними замовниками. Міжнародна наукова політика має передбачати участь України у Рамкових програмах ЄС, Міжнародній інноваційній науково-технічній програмі «EUREKA» та інших програмах і проектах. На сьогодні обмежені ресурси не дозволяють українським вченим бути повноправними партнерами у співпраці з багатьма країнами світу. Однак у найближчій перспективі пріоритетними науковими партнерами України мають бути країни-лідери ЄС (зокрема, Франція і Німеччина) та країни-сусіди (Росія, Білорусь, Польща, Туреччина і інші). Для отримання нового імпульсу в міжнародному обміні науковими результатами і кадрами також необхідно розвивати наукову співпрацю зі світовими лідерами - США, Китаєм, Японією і Південною Кореєю. Одним із ключових викликів глобалізації та критерієм високого розвитку країни є її паритетна участь у світовому інформаційному обміні та світовому розподілі праці у сфері інформаційно-комунікаційних технологій. Основним завданням у цій сфері є подальша технологічна модернізація для забезпечення доступу українським науковцям до міжнародних баз даних і електронних версій провідних світових журналів. Необхідно також зробити рішучі кроки для того, щоб більше українських журналів увійшло до міжнародних реферативних баз (без такого кроку наукові результати українських учених лишатимуться значною мірою непомічені світовою науковою спільнотою).

Водночас у найкоротший час мають бути зняті всі наявні на сьогодні бюрократичні перешкоди, що заважають розвиткові науки і наукових установ, так: при здійсненні програмно-цільового фінансування має бути скасовано тендерні процедури щодо наукових проектів, які пройшли конкурсний добір; має бути надано свободу у визначенні напрямів використання коштів спецфонду; має бути скасовано архаїчні і неефективні «акти експертизи» при надсиланні публікацій до друку тощо. Здійснення високотехнологічного прориву має забезпечуватись активною державною політикою, насамперед у напрямі роз-

ширення державно-приватного партнерства у сфері науки і інновацій з метою підвищення зацікавлення бізнесу щодо вкладення фінансових ресурсів (з доведенням частки таких ресурсів до 2/3 від загального обсягу фінансування наукової сфери) та посилення його відповідальності за ефективне використання інвестицій [2].

Пріоритетним завданням інноваційної політики має стати реструктуризація системи стратегічних пріоритетів інноваційного розвитку зі скороченням їхньої кількості та збереженням тих, в яких Україна має суттєвий науковий здобуток і перспективи. Доцільно використати практику країн Євросоюзу щодо впровадження спеціальних програм стимулювання малих і середніх підприємств, розвитку інноваційної інфраструктури за визначеними пріоритетними напрямками (зокрема, у 7-й Рамковій програмі). Необхідно розробити та запровадити комплексну систему фінансової підтримки інноваційної діяльності, зокрема щодо механізмів здешевлення кредитів і заохочення комерційних банків до активнішого кредитування інноваційних проектів, підвищення ефективності державної підтримки (бюджетного фінансування) інвестиційних та інноваційних проектів, відновлення системи податкових пільг, передбачених Законом України «Про інноваційну діяльність».

У межах цього слід повною мірою використати переваги апробованих моделей технологічних та наукових парків, усунувши штучні перешкоди на шляху їхньої діяльності. Слід сприяти створенню спеціалізованих інноваційних фінансово-кредитних установ для фінансування інноваційної діяльності у регіонах, венчурних фондів інвестування інноваційної діяльності. Потрібно розширити практику безоплатного користування державними інформаційними послугами інститутів, які надають фінансові, консалтингові, маркетингові, інформаційно-комунікативні, юридичні, освітні послуги для забезпечення інноваційної діяльності, концентрують та поширюють інформацію про інноваційні пропозиції та їх залучення до виконання державних замовлень на інформаційну продукцію. У той же час важливо належним чином охороняти інтелектуальну власність. Потрібно розвивати державне стимулювання правової охорони результатів науково-технічної та інноваційної діяльності. Разом з тим, варто спростити процедуру отримання патентів. Пріоритетами законотворчої діяльності в галузі активізації інноваційного попиту і трансферу технологій має бути, зокрема: прийняття нормативно-правових актів, що встановлюють чіткі умови участі ВНЗ і державних наукових установ у створенні малих інноваційних підприємств (впровадження пільгових умов їх заснування); впровадження справедливого розподілу доходів від використання інновацій між усіма учасниками комерціалізації технологій, створених за рахунок бюджетних коштів; визначення правових засад і механізмів передачі основних фондів державних наукових організацій і ВНЗ для створення інфраструктури трансферу технологій (бізнес-інкубатори, центри трансферу технологій тощо); впровадження однакових і прозорих процедурних норм щодо надання державної допомоги на проведення інноваційної діяльності підприємствам всіх форм власності й організаційно-правових форм створення [3].

Отже, підсумовуючи вищесказане, можна зробити висновок, що для забезпечення розвитку української інноваційної сфери могли б стати загальнодержавні пріоритети інноваційної політики за умови їх усвідомлення на всіх рівнях як основного засобу реалізації загальнонаціональної ідеї, досягнення єдиної і спільної для всіх мети: 1. створення високоефективної системи телекомунікацій, запровадження новітніх методів передачі та обробки інформації в усіх сферах людської діяльності, забезпечення якнайшвидшої інтеграції України в світовий інформаційний простір; 2. формування загальнодержавної системи автоматизованого пошуку, збору, накопичення, аналітичної обробки, систематизації, консолідації, зберігання, розповсюдження і надання інформації в сфері науково-технологічного та інноваційного розвитку, єдиної системи обліку електронних інформаційних

ресурсів держави; 3. забезпечення через систему інформаційних ресурсів НІС широкомасштабного використання існуючого науково-технічного доробку (зокрема, баз даних НДДКР) щодо його інноваційного впровадження та підвищення рівня науково-технічного потенціалу у сфері інноваційної діяльності; 4. перегляд підходів до програмно-цільового планування та фінансування інноваційного процесу, важливою особливістю якого на даний час є проблемна орієнтованість більшості програм на комерціалізацію технологій, у т.ч. й «критичних» та/або «високих»; 5. прискорене використання або впровадження (іноді і на безприбуткових засадах) нововведень; 6. трансфер технологій зі сфери ВПК у цивільні галузі виробництва (у т.ч. до приватного сектора господарювання); 7. сприяння організаційно-фінансової інфраструктури інноваційній діяльності по забезпеченню злагодженої дії ланцюжка: «наука – технологія – виробництво – ринок». До організаційно-фінансового аспекту також слід віднести «бюджет інноваційного розвитку». Такий бюджет (або ресурс) має надаватися підприємствам для проведення інноваційного оновлення виробництва через встановлення нормативів прискореної амортизації, пільгового оподаткування, надання «податкових канікул», інвестиційного кредиту, встановлення спеціального правового режиму пільгового оподаткування інноваційної продукції, виготовленої за інноваційними проектами, які мають державну підтримку та зареєстровані в установленому порядку. Досягти цього без використання індустрії венчурного бізнесу, тобто без створення приватних інвестиційних компаній, діяльність яких підтримується державними і суспільними фондами, є вкрай ускладненим; 8. визначення національних пріоритетів науково-технічного спрямування (напрямків робіт), «критичних» та/або «високих» технологій та їх забезпечення і супровід відповідною інвестиційною, податковою та амортизаційною політиками; 9. створення механізмів державного стимулювання інноваційної активності підприємств, а також здійснення інноваційного тиску на суб'єкти господарювання через введення санкцій на випуск застарілої продукції та використання неефективних ресурсо- й енергоємних та екологічно небезпечних технологій; 10. визначення територій інноваційного розвитку, як територій у межах одного чи декількох муніципальних утворень, основу економічного розвитку яких складає створення та реалізація конкурентоспроможної наукомісткої продукції, а також надання послуг по її створенню; 11. орієнтованість політики органів влади різних рівнів на активну взаємодію і співробітництво, як між собою, так і з підприємницькими та науковими і бізнес-освітніми секторами економіки територій; 12. цілеспрямована підготовка кадрів високої кваліфікації для високотехнологічних галузей, а також менеджерів інноваційної діяльності; 13. упорядкування роботи технопарків, створення сучасних наукових лабораторій при корпораціях, новітньої інфраструктури і інформаційних банків технологій, спеціальних інноваційних фондів з залученням інституціональних інвесторів, комерційних банків; 14. модернізація вільних економічних зон; 15. створення мережі малих інноваційних впроваджувальних підприємств; 16. удосконалення системи управління інноваційними проектами і програмами; 17. підвищення інноваційної культури суспільства; 18. створення системи організаційно-економічного та інформаційного забезпечення розвитку інноваційних процесів.

Список використаної літератури

1. Закон України «Про інноваційну діяльність», № 40–IV від 04.07.2002 р.
2. Данько М. Проблеми прогнозування інноваційно–технологічного розвитку економіки // Економіка України, 2000. №5.– С. 35–40.
3. Маевский В. Эволюционная теория и технологический прогресс // Вопросы экономики, 2001. – № 11. – С. 5– 16

4. Патон Б. Інноваційний шлях розвитку економіки України // Вісн. НАН України, 2001. – №2. – С. 11–16.
5. Журавский В. С. Проблемы законодательного обеспечения инновационно–инвестиционной модели развития Украины, 2003

Атаманчук О.Ю.*

ТЕОРЕТИЧНІ КОНЦЕПЦІЇ ВЗАЄМОДІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ ТА ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ РЕГІОНІ: ЧАСТИНА 1

In the article the author analyzed the influence of regional integration between the EU members and the economies of the Eastern and Central Europe (ECE) on the flow of foreign direct investments. The analysis includes the criticism of the existing theories explaining the interdependence between the economic integration and the flows of foreign direct investments. The author offered an estimated forecast for the expected long term level of foreign direct investments in the ECE economies. The author also analyzed the possible influence of rising investment attractiveness of several ECE countries in the eyes of foreign investors.

Оцінено вплив поглиблення регіональної інтеграції між країнами-членами Європейського Союзу (ЄС) і країнами Центральної та Східної Європи (ЦСЄ) на потоки ПІІ через критичний аналіз існуючих теорій взаємодії економічної інтеграції та прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Запропоновано прогнозовану системну оцінку очікуваного довгострокового рівня ПІІ у країнах ЦСЄ. Проаналізовано можливий вплив підвищення привабливості конкретних країн ЦСЄ чи їх регіонів для іноземних інвесторів.

Серед наукових праць, в яких досліджуються окремі теоретичні проблеми прямих іноземних інвестицій, розвиток економічної інтеграції в європейському регіоні та їх вплив на сучасне світове господарство, необхідно виділити дослідження таких зарубіжних вчених, як: Д.Маркусена, Е.Грехема, Е.Гундлаха, П.Нунненкампа, С.Брайнарда, Х.Ліннемана та Я.Агарвал, а також роботи вітчизняних вчених-економістів: А.А.Пересади, А.В.Омельченка, А.І.Кредісова, А.П.Румянцева, А.С.Філіпенка, Б.В.Губського, В.А.Вергуна, В.В.Волошина, В.Е.Коломойцева, В.І.Муравйова, В.І.Троненка, В.М.Коссака, В.М.Федосова, В.П.Клочка, В.С.Будкіна, В.Ф.Бесєдіна, В.Я.Шевчука, Г.Н.Климка, І.В.Бураковського, І.Й.Малого, Л.Л.Кістерського, Л.Л.Лазебника, М.А.Дудченка, О.В.Гаврилюка, О.В.Зав'ялової, О.І.Рогача, О.І.Шниркова, П.С.Єщенко, П.С.Рогожина.

Так, у своїй праці П.Брентон виявив, що формування Єдиного ринку в західноєвропейському регіоні призвело до активізації прямого іноземного інвестування в межах ЄС і країнах ЦСЄ на рубежі ХХІ ст. [5, с.5-134] Проте сучасна теорія руху ПІІ на сьогодні все ще не може чітко визначити конкретні ефекти, зумовлені лібералізацією торговельного та інвестиційного режимів, які можна було б емпірично перевірити. Дійсно, завдяки існуванню різних моделей функціонування багатонаціональних компаній (вертикальних та горизонтальних), теоретично визначити вплив преференційної лібералізації торгівлі та руху ПІІ досить важко, оскільки це вимагає багаторівневого і багатофакторного аналізу. Один з підходів щодо виявлення даних ефектів ґрунтується на імітаційних моделях, але

*аспірантка кафедри міжнародних економічних відносин Національного авіаційного університету
Науковий керівник: доц. Прохорова М.Е.

результати цього аналізу залежать безпосередньо від вибору конкретних параметрів моделі.

Все це свідчить про те, що на сучасному етапі розвитку світового господарства і міжнародних економічних відносин існує **гостра потреба в проведенні критичного, емпіричного аналізу, що дасть можливість виявити характерні особливості ПП та дослідити процес його розвитку в умовах поглиблення європейської регіональної економічної інтеграції**. Таке дослідження має важливе значення для визначення тенденцій руху ПП, а також для виокремлення їх кількісно-якісних характеристик і може сприяти розвитку подальших теоретико-методологічних досліджень ПП.

Крім того, незважаючи на велику кількість фундаментальних праць як українських, так і зарубіжних вчених, присвячених розкриттю різних аспектів ПП, практично не існує глибоких досліджень, які б всебічно та системно співставляли і аналізували існуючі теоретичні концепції взаємодії європейської економічної інтеграції та ПП. Вищезазначене й пояснює **актуальність та своєчасність розробки теми даного дослідження**.

Розвиток західноєвропейського регіону все більше засвідчує те, що регіональна економічна інтеграція в рамках ЄС здатна значно стимулювати не тільки розвиток торгівлі, але й рух ПП як в ЄС безпосередньо, так і за його межами. З огляду на це **головним завданням нашого дослідження** є оцінка впливу поглиблення регіональної інтеграції між країнами-членами ЄС та країнами ЦСЄ на потоки ПП через критичний аналіз існуючих теорій взаємодії економічної інтеграції та ПП за трьома наступними аспектами (*цілями дослідження*). *По-перше*, ми запропонуємо прогнозовану системну оцінку очікуваного довгострокового рівня ПП у країнах ЦСЄ. Характерною і невід'ємною рисою сучасного розвитку світової економіки є те, що рівень залучених ПП у країнах ЦСЄ значно збільшився після початку системної трансформації їх економік на рубежі ХХІ ст., особливо у найрозвиненіших перехідних країнах Центральної Європи. Не дивлячись на це, Х.Зінн та А.Вайхенрідер [24, с.179-210] стверджують, що рівень надходження ПП до країн ЦСЄ все ще занижений порівняно з іншими країнами, що мають приблизно такий самий річний обсяг національного доходу. Крім того, вихідний аналіз *потоків* ПП, проведений П.Брентоном та Ф.Ді Мауро [6, с.34-149], свідчить про те, що динаміка експорту ПП у найрозвиненіші країни ЦСЄ, передусім з ФРН, великою мірою відповідає динаміці руху іноземного підприємницького капіталу до інших перехідних країн, якщо брати до уваги основні фактори впливу на потоки ПП. З теоретичної точки зору важливо з'ясувати те, чи є ці ж висновки характерними і для аналізу залученого *рівня* ПП в країні ЦСЄ. При цьому ми скористаємось моделлю аналізу показників двосторонніх ПП, що за своїм характером є схожою та аналогічною гравітаційній моделі, яка часто використовується у економічній літературі для пояснення двосторонніх потоків ПП.

Передбачення зростання надходжень ПП до країн ЦСЄ, виходячи з можливостей подальшої ринкової трансформації, є важливим як для приймаючих ПП країн, так і для країн-інвесторів [1]. Для приймаючої країни економічні ефекти від залучення ПП, як правило, вважаються однозначно позитивними, оскільки ПП складають значну частку в загальних інвестиціях, залучених в економіку перехідних країн ЦСЄ. До того ж, через багаторічну орієнтацію західноєвропейських інвесторів на ринки ЦСЄ, ПП з країн ЄС є більш сталими та стабільними у порівнянні з іншими формами міжнародного руху капіталу. Крім того, ПП з країн ЄС є важливим джерелом сучасного управлінського досвіду та новітніх технологій, що надзвичайно важливо для трансформаційної перебудови економік перехідних країн ЦСЄ.

Для західноєвропейського інвестора прямий ефект зростання потоків ПП в ЦСЄ полягає у заміщенні експорту до країни-реципієнта організацією місцевого виробництва («горизонтальні» ПП) або – у використанні переваг більш дешевої робочої сили за кор-

доном на основі налагодження імпорту товарів, які раніше вироблялися виключно в межах національної економіки («вертикальні» ПІІ). В обох випадках в країні-реципієнті, скоріше за все, відбуватимуться структурні зрушення, що супроводжуватиметься відповідними витратами. Проте, з урахуванням таких песимістичних прогнозів, майже всі емпіричні дослідження ефектів впливу ПІІ на розвиток торгівлі стверджують, що при зростанні ПІІ відповідно збільшується й експорт країни-інвестора (більш детально даний аспект досліджено у працях Е.Грехема [13, с.24-110], П.Нунненкампа, Е.Гундлаха та Я.Агарвал [21, с.76-132].

По-друге важливо з'ясувати, - замінюють чи доповнюють один одного ПІІ, що вкладені у країни ЦСЄ, з одного боку, та експорт й імпорт країни-інвестора, з іншого боку.

Нарешті, *по-третє* необхідно проаналізувати можливий вплив підвищення привабливості конкретних країн ЦСЄ чи їх регіонів для іноземних інвесторів, що може мати місце в результаті зміни стратегії (наприклад, внаслідок розбудови Єдиного ринку в межах ЄС або трансформації економік країн ЦСЄ), на обсяги ПІІ, що вкладаються в «треті» європейські країни. Для цього нами буде побудована модель двосторонніх ПІІ на основі щорічних даних по потоках ПІІ та проаналізована зміна коефіцієнтів неістотних змінних для скандинавських країн, Іспанії та Португалії.

Логіка нашого дослідження побудована таким чином: у наступній його частині пояснюється гравітаційна модель, що є основою здійснюваного емпіричного аналізу; потім розраховуються середні довготермінові рівні ПІІ, вкладених в окремі країни ЦСЄ конкретними країнами-інвесторами, внаслідок чого ці рівні порівнюються з реальними показниками, які існують на сьогодні. У подальшому аналізуються взаємозв'язки між ПІІ та торгівлею, розглядається можливий вплив поглиблення економічної інтеграції між групами країн ЄС на потоки ПІІ у «треті» країни.

Емпірична модель двосторонніх потоків ПІІ. До недавнього часу домінуючою парадигмою, на якій ґрунтувалися всі емпіричні дослідження проблематики руху ПІІ, була концепція «OLI» Дж. Даннінга. Згідно з нею визначаються три головні передумови, необхідні для того, щоб компанія мала можливість здійснювати ПІІ: *переваги власності, розміщення та інтерналізації*. *Переваги власності* забезпечують фірмі цінові переваги на іноземному ринку порівняно з місцевими конкурентами. Це переваги, що пов'язані безпосередньо з характеристиками товару, технологією його виробництва, або з нематеріальними активами фірми; такими, як репутація якості, більш ефективний менеджмент тощо. Для здійснення ПІІ за кордоном необхідними є також переваги розміщення, що роблять виробництво товару або послуги за кордоном та їх подальший експорт вигіднішими, ніж в рідній країні. Основні *переваги розміщення* пов'язані з усуненням торговельних бар'єрів, - як *природних* (транспортні витрати), так і *штучних* (тарифи та квоти), - з використанням дешевших факторів виробництва та полегшенням доступу на місцевий ринок. *Переваги інтерналізації*, у свою чергу, спонукають фірму до заснування іноземної філії, тоді як вона може використати свої переваги власності по-іншому, наприклад, шляхом надання іноземній фірмі ліцензії на виробництво товару чи використання технології.

Цей підхід в значній мірі пояснює, чому фірми стають багатонаціональними, та які чинники на внутрішньофірмовому рівні впливають на розвиток багатонаціонального виробництва окремих товарів. Слід, однак, наголосити на тому, що концепція «OLI» не дає пояснення деяким ключовим тенденціям розвитку ПІІ протягом останніх сорока років; зокрема таким, як збільшення обсягів двостороннього інвестування між промислово розвиненими країнами при усуненні торговельних бар'єрів. До того ж, на основі цієї концепції неможливо досконало проаналізувати ефекти розвитку регіональної інтеграції, в нашому випадку європейської, за допомогою емпіричних моделей.

Останнім часом у світовій економічній літературі з'явилося декілька теоретичних досліджень, в яких такі ключові елементи, що спонукають до здійснення ПП, - як переваги власності та розміщення (переваги інтерналізації в більшій мірі ігноруються) розглядаються не в контексті концепції «OLI», що пояснює поведінку окремої фірми, а в контексті *моделей загальної торговельної рівноваги*. Згідно з цими моделями, багатонаціональні фірми створюються на ендогенній основі, внаслідок чого між країнами відбувається двостороннє пряме інвестування (дослідженню цієї проблематики присвячені, зокрема, праці С.Брайнарда [4, с.243-289], Д.Маркусена та А.Венеблза [18]). Виходячи з їх підходу, розгортання багатонаціональної діяльності (*горизонтальна модель*) керується у своєму розвитку альтернативою між додатковими фіксованими витратами, пов'язаними з організацією закордонного виробництва, та витратами експортного обслуговування закордонного ринку. Згідно з концепцією «OLI», торгівля та ПП є взаємозамінниками. Д.Маркусен, А.Венеблз, Д.Конан та К.Цванг [19, с.17-135] розробили модель, яка враховує як вертикальну, так і горизонтальну багатонаціональну діяльність, та одночасно – внутрішню і взаємну торгівлю. Особливістю цієї теоретичної моделі є те, що вона визначає роль характерних ознак країни (наприклад, економічної території) для пояснення тенденцій розвитку потоків ПП та торгівлі [2, с.11-13].

Цей підхід викликав проведення декількох емпіричних досліджень двостороннього розподілу ПП на основі гравітаційної моделі такими вченими-економістами, як С.Брайnard [4, с.243-289], Д.Ітон та А.Тамура [9, с.45-83], П.Брентон [5, с.5-134]. Слід зазначити, що на сьогодні гравітаційна модель є популярною, оскільки забезпечує емпіричне пояснення розвитку двосторонніх потоків торгівлі. Оскільки розвиток ПП за останні сорок років має деякі спільні риси з розвитком торгівлі (зокрема – зростаюча інтенсивність між країнами з відносно великим рівнем національного доходу; темпи зростання, що перевищують темпи зростання доходу), тому на основі гравітаційної моделі також можна проаналізувати розвиток ПП в регіональному контексті, а саме на прикладі країн ЄС та ЦСЄ.

У гравітаційній моделі, що була розвинута у 60-х рр. ХХ ст. Х.Ліннеманом [16, с.12-92], як правило, використовуються дані про річний (або середній за кілька років) рівень двосторонніх потоків торгівлі конкретних країн. Модель пояснює торговельний потік з країни походження і до приймаючої країни j з точки зору факторів пропозиції країни-походження (дохід, населення), факторів попиту приймаючої країни (знову ж таки, дохід та населення) та різноманітних стимулюючих або обмежуючих факторів по конкретних потоках (відстань між країнами, торговельні преференції). Однак два останні дослідження цієї проблематики – Д.Полака [23, с.533-543] та Л.Матіаса [20, с.363-368] – стверджують, що стандартна гравітаційна модель програє у зв'язку з тим, що враховує лише загальні дані, хоча, при цьому, слід розглядати дані по кожній окремій країні-походження за кожен окремий рік. Тому в нашому аналізі ми застосовуємо гравітаційну модель для розрахунку даних по двосторонньому розподілу ПП, імпорту та експорту по окремих країнах.

Ми здійснюємо розрахунки за наступною формулою (відповідні результати розрахунків будуть наведені і проаналізовані нами пізніше):

$$\ln X_{ij} = a + b_1 \ln Y_j + b_2 \ln POP_j + b_3 \ln DIST_{ij} + \delta_{ijk} D_{kij} ,$$

де X_{ij} – обсяг будь-якого потоку (ПП, експорт, імпорт) чи рівня ПП, що вкладаються країною i (країною походження) у країну j (приймаючу країну);

Y_j - рівень доходу країни;

POP_j - населення країни;

$DIST_{ij}$ - відстань між країнами i та j ;

D_{kij} - неістотні змінні, які відображають преференційні відносини між країнами i та j , що стимулюють даний потік/рівень ПП.

Водночас, обсяги відповідного потоку ПІІ в окрему країну пояснюються рівнем її доходу та абсолютним розміром, що обраховується чисельністю населення. Вважається, що ПІІ та експорт знаходяться у прямій залежності від рівня доходу країни, оскільки їх приваблюють великі внутрішні ринки, та – у зворотній залежності від розміру ринку. Країни з більшою кількістю населення здатні більшою мірою самозабезпечити себе перевагами торгівлі та інвестицій. Якщо ж приймати до уваги відстань між країнами, то; зважаючи на те, що при експорті торговельні витрати збільшуються; теоретично компанії віддаватимуть більшу перевагу ПІІ. Більш віддалені ринки скоріше обслуговуватимуться закордонними філіями, ніж на основі експортних операцій. Тим не менш, ця змінна (DIST) може мати негативний коефіцієнт й при розрахунках рівня ПІІ через те, що операційні витрати на обслуговування закордонних філій зростають по мірі віддалення філії від головної компанії (оскільки зростають витрати на перевезення персоналу до філії; витрати зв'язку; витрати, пов'язані з етнокультурними відмінностями; витрати на отримання інформації щодо місцевого податкового регулювання; витрати, пов'язані з відірваністю від внутрішньої фірмової мережі; з ризиком курсових різниць та ін.). Таким чином, показник «відстань» здатен гальмувати як торгівлю, так і ПІІ. Проте, розрахунки на основі гравітаційної моделі по потокам із Японії та США, що здійснені у працях С.Брайнарда [4, с.243-289], Д.Ітона та Я.Тамури [9, с.45-83], та з країн-членів ЄС (праця П.Брентона [5, с.5-134]) доводять, що негативний ефект буде більшим, все ж таки, для експорту, ніж для ПІІ.

У процесі емпіричного дослідження гравітаційна модель використовуватиметься наступним чином: *по-перше*, ми обраховуємо «середній рівень» двосторонніх ПІІ головних країн-інвесторів з ЄС, США, Японії та Південної Кореї. Цей середній рівень відповідно скорегований з урахуванням всіх минулих подій за допомогою каузальних змінних. Потім реальний рівень ПІІ, що вкладаються кожною окремою країною походження у країни ЦСЄ, буде порівняно з отриманим нами «середнім рівнем» за допомогою неістотних змінних по основних групах країн ЦСЄ (т.зв. колишнім кандидатам на членство в ЄС першої хвилі, та іншим країнам ЦСЄ – колишнім кандидатам другої хвилі).

По-друге, ми здійснимо аналіз торговельних потоків та ПІІ на предмет взаємозаміщення та взаємодоповнення. На основі підходу Е.Грехема [13, с.24-110] ми розраховуємо гравітаційну модель для експорту та імпорту ПІІ кожної країни походження. Якщо торгівля та ПІІ є взаємодоповнюючими, залишкові змінні по регресії експорту чи імпорту мають знаходитися у прямій залежності від залишкових змінних по відповідній регресії ПІІ. Якщо ж торгівля та ПІІ схильні до взаємозаміщення, ця залежність має бути зворотною.

По-третє, ми проаналізуємо можливий вплив лібералізації інвестиційного та торговельного режимів між окремими країнами ЦСЄ на процес здійснення ПІІ, що вкладаються у треті країни. Для цього ми використаємо гравітаційну модель на основі даних по потоках ПІІ за різні роки по окремих приймаючих країнах: для Португалії та Іспанії, а також для обраних трьох країн-членів ЄС (Австрії, Фінляндії та Швеції).

Реальні та очікувані рівні ПІІ у країнах Центральної та Східної Європи. У цій частині нашого дослідження представлені результати регресійного аналізу двосторонніх рівнів ПІІ в головних країнах-інвесторах на рубежі ХХІ ст. Гравітаційна модель, що описана нами раніше, застосовується в даному випадку для визначення «середнього рівня» двосторонніх ПІІ. Неістотні змінні представлені по двох групах країн Центральної та Східної Європи (колишні кандидати на участь у ЄС першої та другої хвилі) з метою виявлення ступеню можливого відхилення від середнього рівня. Якщо відповідні коефіцієнти від'ємні та значні за розміром, можна очікувати, що можливим буде подальше, значне надходження ПІІ до даних країн ЦСЄ, оскільки іноземні інвестори корегують свої вкладення у відповідності з новими можливостями, обумовленими успіхами економічної

трансформації. Якщо ж коефіцієнти є незначними за розміром, - подальше зростання рівня ПІІ відбуватиметься у відповідності з тенденціями «стандартних» факторів впливу на ПІІ, особливо у тісному взаємозв'язку з темпами зростання ВВП.

У розрахунках регресії враховано рівень Індексу економічної свободи (ІЕС), дослідженню якого присвячені праці Б.Джонсона, К.Холмеса та М.Кіркпатріка [14, с.34-49]). Індекс розраховується на основі річних даних по більше, ніж 150 країнам світу (його нижчий рівень відповідає більшій економічній свободі країни) і враховує 10 факторів «економічної свободи»: торговельну політику, податкову систему, ступінь втручання держави в економіку, монетарну політику, режим іноземного інвестування, банківський сектор, регулювання цін та заробітної плати, права власності, технічні норми та функціонування тіньового ринку [10, с.131]. Таким чином, він є показником «ринкової відкритості» економічної політики приймаючої країни. Отже, виходячи з даного визначення та його економічної суті, приймаючі країни з найменш сприятливим для іноземних інвесторів середовищем будуть мати від'ємне значення своїх показників у нашому аналізі.

Результати отриманої регресії представлені в табл. 1 по країнам-інвесторам і показують різницю між трьома специфікаціями моделі (що враховують різні фактори) по кожній країні. Якщо при розрахунках враховуються тільки фактори доходу, чисельності населення та відстані (додатково до неістотних змінних по країнам ЦСЄ), то більшість коефіцієнтів, як і очікувалось, є позитивними для доходу та негативними для населення і відстані. Якщо ж додатково врахувати ІЕС, коефіцієнти у більшості випадків будуть значними за розміром та від'ємними. При врахуванні значень цього Індексу, знак коефіцієнту населення зміниться в багатьох регресіях через те, що цей індекс знаходиться у зворотній залежності від рівня доходу на душу населення, що є комбінацією змінних ВВП та населення. Проте, приймаючи до уваги той факт, що індекс економічної свободи надає значну каузальну силу моделі та вимірюється коефіцієнтом корегування R^2 , ми віддаємо більшу перевагу тим результатам, що враховують цей фактор. При цьому ми намагаємось вираховувати реальний середній рівень двосторонніх ПІІ, а не зробити «точні» розрахунки індивідуальних коефіцієнтів. Отже, Індекс економічної свободи надає моделі значної каузальної сили, про що свідчать коливання коефіцієнта корегування R^2 у межах від 0,52 до 0,79 і, таким чином, можна вважати, що отримані результати об'єктивно відображають стандартний середній рівень двосторонніх ПІІ.

З метою виявлення можливої залежності між здійсненням ПІІ та європейською регіональною інтеграцією, у табл. 1 також представлені неістотні змінні, що відображають членство приймаючої країни у ЄС (15). Знак відповідного коефіцієнту заздалегідь визначити важко. Якщо країна-інвестор є членом ЄС, вона отримує додаткові вигоди від торгівлі та інвестування за кордоном через скорочення транзакційних витрат та лібералізацію фінансових потоків. Таким чином, якщо ПІІ та торгівля є взаємозамінними, тоді вплив європейської регіональної інтеграції на ПІІ не є очевидним. Якщо ж країна-інвестор не є членом ЄС, компанії-інвестори, можливо, віддадуть перевагу країні-члену ЄС, оскільки у такий спосіб вони отримують вільний доступ до ринків ЄС та ЄАВТ. Проте невідомим є те, чи призведе це до зростання обсягів ПІІ в усіх країнах ЄС. Саме це і є предметом нашого подальшого аналізу на основі дослідження неістотних змінних.

На основі даних табл. 1 стає зрозумілим, що відповідна змінна є незначною в усіх країнах-інвесторах окрім Японії, де вона є від'ємною. Таким чином, результати регресії показують, що загалом участь приймаючої країни в регіональному об'єднанні – ЄС не справляє значного впливу на надходження ПІІ. Обсяг вибірки по кожній країні-донору складає від 35 до 50. Виходячи з цього, колишні 15 країн-членів ЄС у цілому складають близько половини вибірки. Оскільки деякі інші країни з приблизно таким самим рівнем доходом на душу населення розташовані географічно поруч з країнами ЄС, то дана змінна залежить й від інших каузальних змінних.

Таблиця 1 Результати регресії: показники двосторонніх ПІІ за основними країнами-інвесторами – членами ОЕСР (Залежна змінна: log ПІІ)

Країна-інвестор	ВВП <i>log</i>	Населення <i>log</i>	Відстань <i>log</i>	ІЕС	ЄС	ЦСЕ1	ЦСЕ2	СНД	Тест Валда на рівність показників в по країнам ЦСЕ	Корегування, R2	S.E.	Обсяг вибірки
Австрія	1.23***	-0.38	-0.81***	-1.21*	1.07	2.31**	0.46 0.58	-1.06	3.30**	0.53	1.57	43
	0.82**	0.09	-0.97***	-1.27*		2.05*	1.47	-0.50	1.79	0.55	1.54	43
	0.74*	0.15	-0.69*			2.96**		0.10	2.15	0.56	1.52	43
Фінляндія	1.02***	-0.52	-1.25***		-0.31	-2.15		-4.44**	1.18	0.49	1.74	35
	0.32	0.47	-1.68***	-2.35**		-2.45*		-4.12**	0.73	0.56	1.62	35
	0.36	0.43	-1.77***	2.29**		2.71*		-4.39**	0.71	0.55	1.64	35
Франція	1.38***	-0.25	-0.59***	-1.36**	0.28	0.41 0.42	-0.61	-3.46***	4.49**	0.65	1.43	50
	0.91***	0.27	-0.71***	1.37**		0.57	-0.40	-2.72**	3.02*	0.68	1.37	50
	0.88***	0.30	-0.63**				-0.28	-2.62**	3.03*	0.67	1.39	50
Німеччина	1.22***	-0.30*	-0.52***	-1.03**	0.82	0.15 0.06	-0.51	-1.74*	1.85	0.67	1.12	48
	0.87***	0.11	-0.63***	1.08**		0.63	-0.25	-1.22	0.82	0.70	1.08	48
	0.81***	0.16	-0.41*				0.23	-0.83	1.10	0.70	1.06	48
Нідерланди	0.94***	-0.19	-0.43***	-1.52***	0.12	-1.36**	-2.78**		1.48	0.69	1.06	42
	0.44**	0.37	-0.55**	-1.53***		1.39**	-2.49**		1.17	0.77	0.91	42
	0.43*	0.37*	0.52**			1.32**	2.41**		1.13	0.77	0.93	42
Норвегія	0.88**	-0.56	-0.96***	-1.43*	0.40	-1.33		-1.77	0.06	0.50	1.46	34
	0.33	0.16	-1.23***	-1.50		-1.97		-1.63	0.04	0.53	1.41	34
	0.30	0.20	-1.09**			-1.64		-1.34	0.03	0.52	1.43	34
Великобританія	1.11***	-0.45**	-0.01	-1.74***	0.72	-2.55***	-3.47***	-2.37*	0.52	0.72	1.30	47
	0.53**	0.23	-0.21	-1.79***		-2.60***	-2.92***	-1.70	0.36	0.78	1.17	47
	0.49*	0.29	-0.02			-2.20***	-2.57***	-1.43	0.33	0.78	1.16	47
США	1.17***	-0.29**	-0.58	-1.55***	-0.27	-0.59	-2.58**	-1.78	1.46	0.65	1.06	48
	0.71***	0.28	-1.02***	-1.49***		-0.69	-2.11**	-1.11	0.82	0.72	0.95	48
	0.78***	0.21	-1.04***			-0.73	-2.12**	-1.18	0.72	0.72	0.95	48
Японія	0.95***	0.03	-0.99**	-2.80***	-1.24**	-2.95**	-4.12***	-2.23	0.45	0.59	1.68	40
	0.12	1.06**	0.05	-2.20**		-3.05***	-2.76**	-0.82	0.78	0.68	1.48	40
	0.52	0.64	0.08			-3.30***	-3.12**	-1.20	0.69	0.72	1.40	40
Південна Корея	0.51**	0.38	-1.26***	-2.45***	0.44	0.08	1.46	0.48	0.54	0.38	1.44	37
	-0.17	1.38***	-0.41	-2.64***		0.28	2.62**	1.69	1.89	0.52	1.28	37
	-0.30	1.53***	-0.40			0.37	2.74**	1.82	1.92	0.50	0.51	37

Примітки: *** (**, *) Істотний на рівні 1% (5%, 10%). - Країни призначення: всі країни ОЕСР, плюс Болгарія, Румунія, Росія, Словенія, Словаччина, Україна, Аргентина, Бразилія, Чилі, Китай, Гонконг, Індія, Індонезія, Корея, Малайзія, Філіппіни, Сінгапур, Таїланд. Охоплення країн - різне для кожної країни-походження, що пояснюється різним розміром вибірки. Змінні - ЄС: всі 15 країн-членів ЄС; ЦСЕ1: Чехія, Угорщина, Польща, Словенія, Балтійські країни, за виключенням окремих даних по Естонії; ЦСЕ2: Болгарія, Румунія, Словаччина; СНД: Росія та Україна.

Таким чином, за допомогою коефіцієнта неістотної змінної членства в ЄС важко визначити якими були б обсяги ПІІ за відсутності європейської економічної інтеграції.

Зважаючи на відсутність інших факторів аналізу, ми вимушені звернутися до коефіцієнтів неістотних змінних країн ЦСЕ. При цьому окремо розглядалися колишні кандидати першої хвилі на участь в ЄС (ЦСЕ1 – Польща, Угорщина, Чехія) та колишні

кандидати другої хвилі (Словаччина, Болгарія, Румунія). Для всіх країн-інвесторів значення даного коефіцієнту майже не залежить від специфікації факторів моделі (а саме від того, чи враховуються поряд з основними факторами також індекс економічної свободи та неістотна змінна ЄС). Тому ми аналізуватимемо отримані результати на основі вже обраної специфікації, що враховує лише індекс економічної свободи.

Коефіцієнти неістотних змінних ЦСЄ для країн-інвесторів ЄС, окрім Норвегії та Великобританії, суттєво відрізняються від коефіцієнтів інших країн. З трьох коефіцієнтів коефіцієнти ЦСЄ1 – завжди найвищі, ЦСЄ2 – середні та СНД – найнижчі за значенням. Результати «тесту Валда», що також представлені у табл. 1, заперечують гіпотезу про рівність коефіцієнтів по ЦСЄ1, ЦСЄ2 та СНД тільки для Франції.

Однак, слід зазначити, що під тести підпадають окремі країни, і, таким чином, не враховується, що багато країн-інвесторів ЄС мають такі ж самі тенденції. Отже, можна зробити висновок про те, що країни ЦСЄ1 – найпривабливіші для інвесторів з Європи – порівняно з іншими країнами Центральної та Східної Європи.

Список використаних джерел

1. Прямі іноземні інвестиції та технологічний трансфер у пострадянських країнах/ Д. Дайкер (ред.), І.Ю. Єгоров (пер.з англ.). — К.: К.І.С., 2003. - С. 129.
2. A theory of interregional dynamics: models of capital, knowledge and economic structures / W.-B. Zhang. - Berlin [u.a.]: Springer, 2004. - 11-13 pp.
3. Baldwin R.E., Forslid R., Haaland J. Investment Creation and Investment Diversion: Simulation Analysis of the Single Market Programme / Discussion Paper 1308. -CEPR.- London, 2005.
4. Brainard S.L. An Empirical Assessment of the Proximity-Concentration Trade-off Between Multinational Sales and Trade / American Economic Review. - №4. - Vol. 87.-2007.-pp. 243-289.
5. Brenton P. The Impact of the Single Market on Foreign Direct Investment in the EU. - Report for DGII. - 2006. - pp. 5-134.
6. Brenton P., Di Mauro F. The Potential Magnitude and Impact of FDI flows to CEECs. - CEPS working Document. - №119. - February, 2000. - pp. 34-149.
7. Brenton P., Di Mauro F., Lucke M. Economic Integration and FDI: An Empirical Analysis of Foreign Investment in the EU and in Central and Eastern Europe / Kiel Working Paper. - №1190. - Kiel, November 2001.
8. Brenton P., Gros D. Trade Reorientation and Recovery in Transition Economies / Oxford Review of Economic Policy. - №2. - Vol. 13. - 2007. - pp. 65-76.
9. Eaton J., Tamura A. Japanese and US Exports and Investment as Conduits of Growth. -NBER Working Paper. - №5457. - 2006. - pp. 45-83.
10. EU-Integration und regionale Spezialisierung: Eine empirische Analyse sektoraler Investitionsmuster / C.Stirboeck. - 1.Aufl. - Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft mbH & Co.KG, 2004. - S. 131.
11. Facilitating transition by internationalization: outward direct investment from Central European economies in transition / ed. by M.Svetlicic. - Aldershot [u.a.]: Ashgate, 2004. - P. 227.
12. Foreign direct investment: theory, empirical evidence and policy implications : 1st INFER Workshop on International Economics, May 2003 / Michael Frenkel (eds.). -1.Aufl. - Berlin : VWF, 2003. - P. 147.
13. Graham E.M. On the Relationship among Foreign Direct Investment and International Trade in the Manufacturing Sector: Empirical results for the United States and Japan. - WTO Staff Working Paper. - RD-96-008. - 2006. - pp. 24-110.

14. Johnson B.T., Holmes K.R., Kirkpatrick M. 1998 Index of Economic Freedom. -The Heritage Foundation. / The Wall Street Journal. -№11.- 2008. - pp. 34-49.
15. Lankes H.-P., Venables A.J. Foreign direct investment in economic transition: the changing pattern of investments / Economics of Transition. - №2. - Vol. 4. - 2006. -pp. 331-347.
16. Linnenmann H. An Econometric Study of International Trade Flows. -Amsterdam: North-Holland. - 2002. - pp. 12-92.
17. Markusen J.R. Trade Versus Investment Liberalisation - Nota di Lavoro 75.97. -FEEM, September 2007. - pp. 86-103.
18. Markusen J.R., Venables A.J. Multinational Firms and the New Trade Theory. -NBER Working Paper 5036. - 2005. - pp. 18-80 та Markusen J.R., Venables A.J. The Theory of Endowment, Intra-Industry and Multinational Trade. - CEPR Discussion Paper. -№1341. -February, 2006. -pp. 2-69.
19. Markusen J.R., Venables A.J., Konan D.E., Zwang K.H. An Unified Treatment of Horizontal Direct Investment, Vertical Direct Investment and the Pattern of Trade in Goods and Services. - NBER Working Paper. - №5696. - Cambridge MA, August 2006. -pp. 17-135.
20. Matyas L. Proper Econometric Specification of the Gravity Model / The World Economy. - №20. - 2007. - pp. 363-368.
21. Nunnenkamp P., Gundlach E., Agarwal J.P. Globalisation of Production and Markets / Kiel Studies. - №262. - Tubingen, 2004. - pp. 76-132.
22. Piazzolo D. Trade Integration between Eastern and Western Europe: Policies Follow the Market / Journal of Economic Integration. - № 3. - Vol. 12. - September 2007.-pp. 259-297.
23. Polak J.J. Is APEC a Natural Regional Trading Bloc? A Critique of the "Gravity Model of International Trade" / The World Economy. - №19. - Vol. 5. - 2006. - pp. 533-543.
24. Sinn H.W., Weichenrieder A.J. Foreign Direct Investment, Political Resentment and the Privatisation Process in Eastern Europe // Economic Policy. - 24.04.2007. - pp. 179-210.
25. Szalavetz A., Lucke M. Export Reorientation and Transfer of Know-how and Technology - The case of Hungarian Manufactured Exports / Kiel Working Papers. -№801. - Kiel, Institute of World Economics. - March 2007.
26. Winters L.A. Assessing Regional Integration Arrangements. - World Bank - Washington, D.C. - 2007.

ЗМІСТ

ПОЛІТИЧНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

Скороход Ю.С., Скороход Л.І. Перспективи демократизації Арабського Сходу в оцінках західних політологів.....	3
Галака С.П. ЄС та нерозповсюдження ядерної зброї.....	10
Дорошко М.С., Костіна М. Забезпечення національно-культурних прав українців в Російській Федерації: проблеми і перспективи.....	14
Капітоненко М.Г. «М'яка сила» у сучасній світовій політиці: теоретичні аспекти.....	20
Миронова М.А. Зовнішньополітична стратегія ЄС щодо Туреччини в контексті процесів розши- рення та поглиблення європейської інтеграції.....	30
Аблазов І.В. Стратегічний моніторинг при виборі невоєнних засобів досягнення воєнно-по- літичних цілей держави.....	38
Кушніренко В.О. Альтернативні підходи до історичної шаріатської моделі у конструюванні полі- тичної реальності в рамках ісламської автентичної традиції.....	44
Чабанна М.В. Роль трансакційних видатків у процесі прийняття політичних рішень (теоре- тичний аспект).....	52
Захарченко А.М. Роль релігійного фактору в палестинсько-ізраїльському конфлікті на початку XXI століття.....	59
Литвиненко Н.П., Ополинська Д. Національні інтереси України в інформаційній сфері.....	67
Сербіна Н.Ф., Корнійчук Т. Особливості політичного й економічного співробітництва Європейського Союзу та України на сучасному етапі.....	72
Волошенко І.О. Неврегульованість кордонів між країнами Центральної Азії як джерело регіо- нальної конфліктогенності.....	82

Матвєєва О.В. Вплив глобального кіберанархізму на сучасні міжнародні відносини.....	90
Цибуляк А.Г. Військово-політична концепція Російської Федерації: курс на стратегічне стримування.....	96
Копотун Н.І. Відносини США-Європейський Союз після ратифікації лісабонського договору...	109
Слабоус-Лущенко А.О. Регіоналізація та її роль у сучасній системі міжнародних відносин.....	116
Халаджи В.В. Головування Іспанії в Європейській Раді – перше випробування «перехідного періоду» після набуття чинності лісабонським договором.....	123
Ігошина Ж.Б. Гендерне питання та процеси глобалізації на Арабському Сході.....	130
Софронов О.О. Військово-технічне співробітництво як складова державної політики України.....	138

СУЧАСНА СИСТЕМА МІЖНАРОДНОГО ПРАВА

Дяченко В.І. Проблеми підвищення ефективності прокурорського нагляду за додержанням законів щодо захисту прав мігрантів, біженців та осіб без громадянства.....	144
Чорнобай Д.В. Відповідальність за правомірну діяльність в загальному міжнародному праві.....	152

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА ТА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Заблоцька Р.О. Концептуальні засади дослідження торговельних обмежень у міжнародній торгівлі послугами.....	158
Мазуренко В.І. Вплив фінансової кризи на реальну світову економіку.....	166
Крись П.О. Безпека праці та виробничого середовища: європейський аспект.....	181

Морозов В.С. Система регулювання державних закупівель у ФРН.....	185
Полунєєв Ю.В. Конкурентоспроможність країни як економічна категорія та стратегія розвитку....	189
Поліщук Л.С. Економічна політика європейських країн.....	205
Русак Д.М. Грошово-кредитні системи країн ЦСЄ в контексті забезпечення конкурентоспроможності національних економік.....	212
Городня Н.Д. Закордонна інвестиційна політика Китаю: динаміка й основні тенденції.....	218
Іксарова Н.О. Міжнародні аспекти управління зовнішньою торгівлею послугами.....	225
Бондар Є.М. Розвиток банківської інфраструктури.....	235
Дмитрієва Н.О. Міжнародні й національні центри електронної торгівлі: оцінка діяльності та перспектив розвитку.....	241
Підвисоцький Я.В. Реальні опціони в управлінні інвестиційними ризиками міжнародних проектів.....	250
Підчоса О.В. Формування теорії транснаціональних корпорацій: базис та тенденції розвитку...	257
Фрасинюк А.М. Global Custody як напрям диверсифікації сучасного транснаціонального банківського бізнесу.....	266
Глухова Д.А. Проблеми забезпечення інноваційного розвитку України.....	274
Агаманчук О.Ю. Теоретичні концепції взаємодії економічної інтеграції та прямих іноземних інвестицій в європейському регіоні: частина 1.....	280

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ
МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН**

Збірник наукових праць

ВИПУСК 94

(Частина II)

Засновано 1996 року.

Засновник: Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Свідоцтво про державну реєстрацію: К1 № 292 від 05.11.1998 р.

Науковий редактор: д-р екон. наук, проф. Шнирков О. І.

**Рекомендовано до друку Вченою Радою Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Протокол № 11 від 29 червня 2010 року.**

Підписано до друку 30.06.2010.
Наклад 1000 прим.

Відділ оперативної поліграфії
Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Тел. 483–11–25