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

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ
МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН**

**ВИПУСК 117
(ЧАСТИНА II)**

ISSN 2308-6912



2 308691 200005 >

КИЇВ – 2013

Збірник наукових праць «Актуальні проблеми міжнародних відносин».
Випуск 117 (у двох частинах). Частина II.

К. : Київський національний університет імені Тараса Шевченка.

Інститут міжнародних відносин. 2013. – 236 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:

Копійка В. В. доктор політичних наук, професор (головний редактор)
Дорошко М. С. доктор історичних наук, професор (заст. головного редактора)
Вергун В. А. доктор економічних наук, професор
Дайнеко В. В. кандидат філологічних наук, професор
Денисов В. Н. доктор юридичних наук, професор
Довгерт А. С. доктор юридичних наук, професор, член-кор. АПрН України
Кисіль В. І. доктор юридичних наук, професор
Коппель О. А. доктор історичних наук, професор
Крижанівський В. П. доктор історичних наук, професор
Крушинський В. Ю. ... доктор політичних наук, професор
Макаренко Є. А. доктор політичних наук, професор
Манжола В. А. доктор історичних наук, професор
Матвієнко В. М. доктор історичних наук, професор
Муравйов В. І. доктор юридичних наук, професор
Пахомов Ю. М. доктор економічних наук, професор, академік НАН України
Перепелиця Г. М. доктор політичних наук, професор
Пирожков С. І. доктор економічних наук, професор, академік НАН України
Пузанов І. І. доктор економічних наук, професор
Рижков М. М. доктор політичних наук, професор
Рогач О. І. доктор економічних наук, професор
Скороход Ю. С. доктор політичних наук, професор
Філіпенко А. С. доктор економічних наук, професор
Фурса С. Я. доктор юридичних наук, професор
Шемшученко Ю. С. ... доктор юридичних наук, професор, академік НАН України
Циганов С. А. доктор економічних наук, професор
Шнирков О. І. доктор економічних наук, професор
Відповідальний редактор: **Макєнко Л. Ф.**

Адреса редакційної колегії:

04119, Київ, вул. Мельникова, 36/1, Інститут міжнародних відносин; тел. 483-11-25.

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

© Інститут міжнародних відносин. 2013.

ПОЛІТИЧНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

УДК 341(477+470) «1918/1919»

Дорошко М. С.*

ВІДНОСИНИ ДИРЕКТОРІЇ УНР З УРЯДОМ РАДЯНСЬКОЇ РОСІЇ В КІНЦІ 1918 – 1919 РР.: НЕЗАСВОЄНІ УРОКИ ІСТОРІЇ

В статті проаналізовано українсько-російські міждержавні відносини в кінці 1918-1919 рр. Автор переконаний, що драматичні події недавнього минулого мають стати наглядним уроком для сьогодення, адже як і майже сто років тому Росія залишається ключовим фактором української зовнішньої і, як не прикро, внутрішньої політики. Особливо очевидним це стає під час політичних криз. До Росії, як засвідчує історія, українська влада звертається в моменти, коли її легітимність ставиться під сумнів.

Ключові слова: міждержавні відносини, зовнішня політика, Україна, Радянська Росія.

This article of the analysis of Ukrainian – Russia interstate relations during 1918-1919 years. We consider it is our duty to remind the Ukrainian community about dramatic events of the recent past in order that they may be a visible lesson for the present, because like almost a hundred years ago, Russia remains a key factor in Ukrainian foreign and, sadly, domestic policy. Especially it becomes obvious during political crises. As history proves, the Ukrainian government calls for Russia's assistance in the moments when its legitimacy is being questioned.

Key words: interstate relations, foreign policy, Ukraine, Soviet Russia.

В статье проанализированы украинско-российские отношения в конце 1918-1919 гг. Автор убежден, что драматические события недавнего прошлого должны стать уроком для современности, ибо также как и почти сто лет тому назад Россия остается ключевым фактором украинской внешней и внутренней политики. К России, как свидетельствует история, украинская власть обращается в моменты, когда ее легитимность ставится под сомнение.

Ключевые слова: межгосударственные отношения, внешняя политика, Украина, Советская Россия.

Постановка проблеми. 95 років тому, взимку 1919 р., скориставшись внутрішньо-політичною кризою в Україні, спричиненою поваленням гетьманату Павла Скоропадського і переходом влади до Директорії Української Народної Республіки, більша частина Наддніпрянської України опинилася в руках російських більшовицьких окупаційних

* доктор історичних наук, професор, заступник директора Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

військ. Так розпочалася нова фаза радянізації України, наслідком чого стало проголошення у Харкові Української Соціалістичної Радянської Республіки (УСРР) і створення підконтрольного Москві уряду – Раднаркому УСРР.

Мета статті – проаналізувати відносини Директорії УНР з більшовицьким урядом Радянської Росії і з'ясувати причини втрати Україною державності в добу Національно-демократичної революції 1917-1921 рр.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Попри публікацію значної кількості праць, у яких висвітлюється зовнішньополітична і дипломатична діяльність Директорії УНР, проблема її відносин з більшовицькою Радою Народних Комісарів (за окремими винятками [9; 11]) не виступає самостійним об'єктом дослідження, а досліджується в контексті тогочасних міжнародних відносин [1; 3-7; 9-11]. На наше переконання, українсько-більшовицькі стосунки доби Директорії УНР є показовими у сенсі незмінності «візантійської» політики Росії щодо України від часу визвольних змагань українців середини XVII ст. до сьогодні, а отже заслуговують на прискіпливу увагу дослідників.

Основні результати дослідження. Створення Директорії та організація нею народного повстання проти режиму гетьмана П. Скоропадського припали на час кардинальних змін у міжнародній ситуації й зовнішньополітичному становищі України, спричинених завершенням Першої світової війни. Для української державності вони були дуже несприятливими, бо з поразкою двох найбільших учасників Четвертого союзу – Німеччини й Австро-Угорщини та евакуацією їхніх військ УНР загрожувала повномасштабна війна з РСФРР. Антанта негативно ставилася до «сепаратизму» народів, які входили до складу колишньої Російської імперії; на північному заході відновленої УНР активізувалися польські війська, що переважали українські кількістю і якістю; без формального оголошення війни посилювався рух більшовицьких формувань з півночі й північного сходу; на південно-східному кордоні зосереджувалися сили «білої» Росії під командуванням генерала А. Денікіна, а південна смуга з Кримом, Одесою, Миколаєвом і Херсоном була зайнята десантом Антанти. Загальний стан республіканського війська, що брало участь у проти-гетьманському повстанні, не давав вагомих підстав вірити в те, щоб Україна могла втриматися власними силами без союзу з одним із головних центрів сили у Східній Європі, – Антантою, РСФРР чи «білою» Росією, але жоден із них не відзначався прихильністю до української незалежності.

Директорія, що прийшла до влади в Україні 14 грудня 1918 р., не мала чіткої зовнішньополітичної концепції та єдиного погляду на пріоритети у міжнародних справах. Угрупування В. Винниченка і прем'єр-міністра В. Чехівського наполягало на союзі з більшовиками проти Антанти, інша група, яку підтримував С. Петлюра, висувала протилежну думку – йти на зближення з Антантою проти російських більшовиків. Тому нова українська влада спершу заявила про свій нейтралітет у громадянській боротьбі, яка розгорнулася на теренах колишньої Російської імперії. Але для реалізації нейтралістської платформи в умовах революції й громадянської війни не було можливості, УНР могла орієнтуватися або на Антанту, або на Радянську Росію.

В основу політики Радянської Росії щодо України була покладена зовнішньополітична концепція, що сягала своїм корінням дореволюційного великодержавного сприйняття України. Згідно Брестського договору Москва зобов'язана була укласти мир з УНР та визнати мирний договір між нею та Центральними державами, однак із виконанням цих зобов'язань Раднарком зволікав і, згідно зі своєю зовнішньополітичною стратегією, продовжував надавати військову допомогу Народному Секретаріату, а згодом – Тимчасовому робітничо-селянському урядові, які лише на ній і трималися.

Першою спробою нейтралізації імперських планів більшовицької Росії щодо включення України до «світової комуни» стала особиста домовленість майбутнього голови Директорії В.Винниченка з керівниками делегації РСФРР на мирних переговорах з Українською Державою Д. Мануїльським і Х. Раковським про нейтралітет більшовиків під час повстання проти гетьмана П.Скоропадського. Про це, зокрема, зазначив у своїй праці «Україна в огні й бурі революції» голова уряду УНР кам'янецької доби І. Мазепа. Суть домовленості, на його думку, полягала в тому, що «Совітська Росія мала признати самостійність Української Народньої Республіки й демократичний лад на Україні. Українська Народня Республіка мала забезпечити легальне існування партії комуністів і також свій нейтралітет у боротьбі Совітської Росії з її зовнішніми ворогами» [4, с. 85].

Жодної допомоги у боротьбі проти гетьмана російський Раднарком не обіцяв, але коли повстання під проводом Директорії почало перемагати, більшовики зайняли Гомель і почали наступ проти військ Директорії на Чернігівщині й Харківщині. «В Харкові, – писав І. Мазепа, – большевики на чолі з П'ятаковим, Аусемом та іншими випускають відозву, в якій заслуги повалення гетьмана приписують собі й ... проголошують совітську владу на Україні. Такого віроломства з боку большевиків, – зауважив І. Мазепа, – українські соціалісти не чекали» [4, с.85]. Хоча б мали звернути увагу на застереження одного з лідерів української соціал-демократії передреволюційної доби Л. Юркевича, висловлене ним щодо своєрідного трактування лідером російських більшовиків тези про право української нації на самовизначення.

У написаній наприкінці 1916 р. брошури «Російські соціал-демократи і національне питання» теоретик УСДРП стверджував, що проголошення, за сприятливих умов, незалежності України неминуче підштовхне російський пролетаріат на виступ проти неї, а на своє виправдання він скаже, що «право на самовизначення націй зовсім не рівнозначне з вимогою відокремлення, роздрібнення, утворення дрібних держав». Українських же робітників, якщо вони, повіривши в «право на самовизначення», приєднаються до повстання, російський пролетаріат назве зрадниками справи «повного політичного й економічного визволення» і буде боротися проти них з «визвольною» метою [8, с. 19].

Передбачення Л. Юркевича справдилося не лише в кінці 1917 – на початку 1918 р., коли більшовицький Раднарком відрядив проти своїх колег-соціалістів з Української Центральної Ради війська полковника М. Муравйова, а й рік по тому, коли скориставшись антигетьманським повстанням Директорії, російські більшовики почали наступ в Україну з півночі й сходу. Спершу Директорія намагалася урегулювати конфлікт з РСФРР мирним шляхом. Із цією метою до Москви виїхала офіційна делегація на чолі з лівим соціал-демократом С. Мазуренком з пропозицією укладення військового союзу і економічної угоди на умовах припинення бойових дій та визнання Кремлем суверенності України. Але позиція Раднаркому Росії на переговорах свідчила про те, що він не мав наміру встановлювати добрі стосунки з Директорією УНР. Представники радянської делегації не прийняли пропозицію українських дипломатів щодо припинення військових дій між двома державами, зводячи проблему до поладження стосунків між урядом УНР та Радянською Україною. Підписавши пакт щодо посередництва РСФРР у переговорах між двома українськими урядами, місія С. Мазуренка погодилася на фактичну капітуляцію, якої Директорія ще під проводом В. Винниченка не прийняла.

Оскільки проблему миру з УНР лєнінський уряд цинічно зводив до урегулювання внутрішньоукраїнського конфлікту й відставки Директорії, московські переговори зайшли в глухий кут і на початку лютого 1919 р. були припинені.

Безуспішні переговори у Москві спонукали Директорію змінити курс зовнішньої політики, шукати собі підтримки та союзників серед країн Антанти. Поміrkовані кола ук-

раїнського керівництва, що орієнтувалися на порозуміння з державами Антанти, активізували переговорний процес із командуванням французького експедиційного корпусу в Одесі й Бірзулі. Однак, попри те, що Директорія погодилася на більшу частину антантівських вимог, у тому числі й відставку В. Винниченка та В. Чехівського, досягнути бажаної угоди не вдалося. Каменем спотикання стало питання про контроль над армією УНР з боку денікінських офіцерів, оскільки західні демократії були переконані, що уряд УНР нездатен протистояти внутрішній анархії й зовнішній більшовицькій агресії. Таким чином, двозначність і нерішучість зовнішньої політики Директорії взимку 1918 – навесні 1919 рр. лише ускладнила її стосунки з обома центрами сили – Кремлем і Антантою, не допомігши ані попередити агресію з боку РСФРР, ані забезпечити дипломатичне визнання УНР Заходом.

Офіційні переговори з польським урядом велися дипломатичними місіями Директорії УНР з серпня 1919 р., але, попри швидке укладення перемир'я вже 1 вересня, досягнення повномасштабного порозуміння ускладнювалося проблемою визначення кордонів між обома країнами. Сумнівною для більшості польських партій, насамперед для націонал-демократів, які мали відносну більшість у Сеймі, була ідея незалежності України, гострим на переговорах виявилось і питання вступу союзних (у випадку підписання відповідної угоди) польських військ на територію Наддніпрянської України. З іншого боку, явно нерівноправний характер проєктованого варшавською дипломатією союзного договору сприймався вкрай негативно широкими колами української громадськості як на Заході, так і на Сході.

Уряд УНР не полишав спроб порозумітися з Москвою, але через політику більшовиків усі ці намагання були марними. Невдалі спроби Радянської Росії силоміць накинути більшовицьку владу Україні змусили її керівництво вдатися до тактичного маневру. Накреслений В. Леніним і Х. Раковським у ході боротьби з денікінщиною курс на створення незалежної від Росії Української радянської республіки, що ніби-то втілювався в життя, вніс розкол до лав провідників української незалежної державності.

Відомо, що оманливі ілюзії щодо перспектив існування самостійної УСРР поділяв (з деякими серйозними застереженнями) экс-голова Директорії В. Винниченко. Коли в другій половині вересня 1919 р. до нього в австрійській Ляйпці прибув колишній голова місії Директорії на переговорах з РСФРР С. Мазуренко, і висловив у розмовах думку про можливість поїздки Винниченка до Москви для переговорів, экс-голова Директорії, що на той час був прихильником передачі влади в Україні Радам робітничих, солдатських і селянських депутатів, в цілому схвально поставився до ідеї переговорів з більшовиками, висловиши низку застережень. «Тільки наперед, зазначав В. Винниченко, – треба все ж таки в'яснити, чи, справді, моя участь дасть користь справі. Але не тільки з соціального, але й з національного боку. Українська нація повинна жити, повинна бути увільнена від усяких утисків, від усякого поневіряння і знуцання, звідки б воно не походило. Самостійність державна; цілком незалежний, чисто національний український уряд; українська мова в усіх інституціях, урядах, школах; не тільки посереднє, але й безпосереднє, активне національне визволення; незалежне військо; військовий і економічний союз та взаємна найтісніша допомога. Без вирішення цих питань їхати не можу» [2, с. 98].

Вже після остаточного утвердження більшовицької влади в Україні В. Винниченко все-таки вів переговори влітку 1920 р. з керівництвом РКП(б) про можливість свого включення до партійно-державних структур влади УСРР. Однак за місяць перебування у Харкові і Москві пересвідчився, що ні самостійної УСРР, ні непідконтрольної Кремлю КП(б)У немає, а є тільки РКП(б) в Україні, яка проводить політику, вироблену московським пар-

тійним центром. «Ніякої радянської (совітської) влади на Україні, – писав після своєї поїздки В. Винниченко, – не було заведено... Владу всю захопила... купка людей з Російської Комуністичної партії. Ця влада спиралась на військову збройну силу навезених з Росії... полків червоної армії». Для більшовицького керівництва, що лише декларувало право націй на самовизначення, було краще, вів далі В. Винниченко, «щоб на Україні вся влада була в руках своїх людей, позбавлених усякого українського патріотизму, не зв'язаних з українським народом ніякими традиціями й емоціями» [12; с. 463-464]. В цьому й полягала суть імперської політики більшовицького режиму, накиненого Україні військами Радянської Росії.

Висновки. Нині, коли український народ піднявся на революцію гідності за свої права і свободи, існує небезпека повторення кремлівського сценарію перетворення української влади на маріонетку Москви. Вважаємо своїм обов'язком нагадати українській спільноті про драматичні події недавнього минулого з тим, щоби вони послугували наглядним уроком для сьогодення, адже як і майже сто років тому Росія залишається ключовим фактором української зовнішньої і, як не прикро, внутрішньої політики. Особливо очевидним це стає під час політичних криз. До Росії, як засвідчує історія, українська влада звертається в моменти, коли її легітимність ставиться під сумнів. Так було і після перебирання влади в Україні Директорією УНР в грудні 1918 р.

Список використаних джерел

1. Веденєєв Д. Дипломатична служба Української Народної Республіки доби Директорії / Д. Веденєєв, А. Гошуляк // Пам'ять століть. – 1998. – № 1. – С. 73-86.
2. Винниченко В. Щоденник / В. Винниченко // Київ. – 1990. – № 11. – С. 92-108.
3. Дорошенко Д. Історія України 1917-1923 рр. [У 2 т.] / Д. Дорошенко. – Ужгород : Накладом О. Цюпки, 1930. – Т. 2: Українська Гетьманська Держава 1918 р. – 424 с.
4. Мазепа І. Україна в огні й бурі революції / Ісак Мазепа. – К. : Темпора, 2003. – 608 с.
5. Матвієнко В. Українська дипломатія 1917 – 1921 років на теренах постімперської Росії: монографія / В. Матвієнко. – К. : ВПЦ «Київський університет», 2002. – 373 с.
6. Нариси з історії дипломатії України / О. І. Галенко, Є. Є. Камінський, М. В. Кірсенко та ін. / За ред. В. А. Смоля. – К. : Видавничий дім «Альтернативи», 2001. – 736 с.
7. Поссе С. Українська Директорія та її зовнішня політика: (Київський і Вінницький періоди) / С. Поссе // Літопис революції. – 1929. – № 5-6. – С. 3-44.
8. Рыбалка Л. Русские социал-демократы и национальный вопрос / Л. Рыбалка. – Женева : Б.и., 1917. – 67 с.
9. Солдатенко В. Ф. Надзвичайна дипломатична місія УНР до Москви 1919 р. / В. Ф. Солдатенко // Зб. наук. пр. Наук.-дослід. ін-ту українознавства. – К., 2007. – Т. 15: На пошану проф., чл.-кор. НАН України В. Д. Барана. – С. 450-472.
10. Соловйова В. В. Дипломатична діяльність українських національних урядів 1917–1921 рр.: монографія / В. В. Соловйова; НАН України, Ін-т історії України. – К. : Донецьк, 2006. – 393 с.
11. Солуха П. Договір з Москвою проти Гетьмана Павла Скоропадського (В. Винниченко та М. Шаповал по допомогу до Москви – до Леніна) / П. Солуха. – Чикаго : Накладом авт., 1973. – 382 с.
12. Українська суспільно-політична думка в 20 столітті / Упорядники Т. Гунчак, Р. Сольчаник – Т. 1. – Мюнхен: Сучасність, 1983. – 511 с.

УДК 323.1:(470+571)

Алексейченко О. В.*

ГЕОПОЛІТИЧНІ ІНТЕРЕСИ РОСІЙСЬКОЇ ФЕДЕРАЦІЇ У ЗОНІ «ЗАМОРОЖЕНИХ» КОНФЛІКТІВ НА ПОСТРАДЯНСЬКОМУ ПРОСТОРИ

Аналіз причин та наслідків «заморожених» конфліктів на пострадянському просторі показав, що основним геополітичним гравцем на терені колишнього СРСР є Російська Федерація. Збереження статусу ключової фігури на пострадянському просторі дозволить Росії суттєво обмежувати євроінтеграційні прагнення країн-учасниць програми Європейського Союзу «Східне партнерство».

Ключові слова: «заморожені» конфлікти, пострадянський простір, геополітичні інтереси, Російська Федерація, миротворчі сили.

Analysis of the reasons and consequences of «frozen» conflicts in the post-Soviet space showed that the Russian Federation is the major geopolitical player in the former USSR. Conservation of the key figure status of the post-Soviet space will allow Russia to significantly limit European aspirations of the member countries of the European Union's «Eastern Partnership» program.

Key words: «frozen» conflicts, the post-Soviet space, geopolitical interests, the Russian Federation, peacekeeping forces.

Анализ причин и последствий «замороженных» конфликтов на постсоветском пространстве показал, что основным игроком на территории бывшего СССР является Российская Федерация. Сохранение статуса ключевой фигуры на постсоветском пространстве позволит России существенно ограничивать евроинтеграционные устремления стран-участниц программы Европейского Союза «Восточное партнерство».

Ключевые слова: «замороженные» конфликты, постсоветское пространство, геополитические интересы, Российская Федерация, миротворческие силы.

Постановка проблеми. Невід'ємною складовою сучасного світу є етнополітичні і міжетнічні конфлікти. Відтак аналіз феномену конфлікту є актуальною проблемою сучасної політичної науки, адже правильне розуміння сутності конфлікту є однією з передумов його врегулювання.

Особливе місце серед конфліктів посідають так звані «заморожені» конфлікти, що виникли на терені колишнього СРСР в останні роки його існування. Предметом етнополітичних конфліктів на пострадянському просторі стали, головним чином, території, які вольовим рішенням комуністичного центру в Москві були передані до складу націо-

* доцент кафедри міжнародних відносин та міжнародної інформації Українсько-Арабського інституту міжнародних відносин та лінгвістики імені Аверроеса Міжрегіональної академії управління персоналом.

Науковий керівник: доктор історичних наук, професор Дорошко М. С.

нально-державних утворень без урахування етнічного чинника, згідно з принципом «поділяй і володарюй!». На територіях Придністровського регіону Молдови, в Абхазії, Південній Осетії і Нагірному Карабасі на терені Південного Кавказу й донині лишаються неврегульованими конфлікти, що представляють загрозу міжнародній та регіональній безпеці. Їх підтримання у «замороженому» стані є вигідним для окремих геополітичних потуг першого порядку, серед яких правонаступниця СРСР – Російська Федерація.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. «Заморожені» конфлікти на пострадянському просторі викликають значну увагу вітчизняних [4; 9; 14-15] та зарубіжних науковців [1-2; 5-7; 10-13; 16-19]. Проте їх геополітична складова, а саме інтереси у зоні конфліктів Російської Федерації (РФ), досліджені, на нашу думку, недостатньо. З'ясувати геополітичні інтереси Росії у зоні «заморожених» конфліктів на пострадянських теренах є метою даної статті.

Основні результати дослідження. Розглядаючи мотивацію дій РФ у зоні «заморожених» конфліктів слід враховувати те, що у зовнішньополітичному плані Росія не лише не відмовляється від відновлення статусу великої держави, а й все наполегливіше прагне і надалі залишатись впливовим центром формування всього геополітичного ландшафту Європи, особливо ж – Східної Європи та регіону Чорноморського басейну. Придністров'я й Південний Кавказ є важливими військово-стратегічними плацдармами Росії: присутність у Придністров'ї забезпечує їй вплив у Південно-Східній Європі та на Балканах, а контроль над розташованим на перетині Європи й Азії Закавказзям дає можливість просування вглиб Середнього і Близького Сходу, до басейнів Каспійського, Чорного і Середземного морів. З'ясуємо основні чинники впливу Росії в регіонах «заморожених» конфліктів.

Значний вплив на збереження конфліктів у «замороженому» стані має присутність у зоні конфліктів російських військ та озброєнь. Так, у Придністров'ї, де, згідно зі Стамбульськими домовленостями 1999 р. Росія зобов'язалась ліквідувати наявні там з радянської доби військові озброєння до 2002 р., попри часткове виконання Москвою взятих зобов'язань, основна частина озброєнь залишається на території Східної Молдови. Крім очевидного небажання влади Придністров'я втрачати військові ресурси, що надають відчуття захищеності від потенційного військового тиску офіційного Кишинєва, причиною невирішеності цього питання є небажання Росії залишити останній військовий форпост у цьому регіоні і, таким чином, втратити один з дієвих інструментів впливу на ситуацію в ньому, адже Придністров'я є також важелем політичного впливу Росії на Україну. Тому Придністровська Молдавська Республіка (ПМР) є стратегічним партнером РФ.

Російська військова присутність також є чинником, що стоїть на заваді навіть гіпотетичній можливості поновлення перемовин офіційного Тбілісі з бунтівними Абхазією і Південною Осетією щодо повернення цих сепаратистських регіонів під юрисдикцію Грузії.

Конфлікт в Абхазії, коріння якого, втім, як і решти етнополітичних конфліктів на пострадянському просторі, сягає доби, коли більшовицьке керівництво СРСР, проводячи національно-територіальне розмежування, керувалось не історичними реаліями, а бажанням посварити між собою сусідні народи, зачіпає інтереси багатьох етнічних та політичних груп. Прямо чи опосередковано у протистояння було втягнуто Грузію, Абхазію, Росію, її північнокавказькі республіки, Вірменію та Туреччину. Керівництво Грузії у 1990-ті рр. прагнуло вирішити абхазьку проблему шляхом співробітництва з Росією, адже, окрім Росії, Абхазія не має другого такого союзника. Зацікавлена в отриманні необхідної кількості озброєнь, що згодом мала перейти в її власність, Грузія свого часу підписала дого-

вір про розміщення російських військових баз на її території. Положеннями цього договору передбачалось відновлення територіальної цілісності Грузії, допомога РФ у створенні грузинської армії, роззброєння сепаратистських формувань. Проте жодна з цих умов не була виконана. Тому грузинським парламентом, окремими політичними партіями, вищими посадовими особами все частіше порушувалися питання про виведення з території Грузії усіх російських військ і можливий вихід Грузії з СНД.

Водночас Росія постійно вимагала продовження мандату перебування російських миротворчих сил в Абхазії. Ці вимоги, однак лише поглиблювали конфронтацію. У середині липня 2006 р. парламент Грузії прийняв резолюцію з вимогою виводу російських миротворчих сил з Абхазії й Південної Осетії. У відповідь на це парламент Абхазії закликав світову спільноту розпочати процес офіційного визнання незалежності самопроголошеного регіону.

Після проголошення незалежності Косова і визнання її країнами Заходу у 2008 р., проблема міжетнічних конфліктів в Грузії постала з новою силою. До цього спричинилися як наміри Грузії стати членом НАТО, так і практичні дії Росії, спрямовані на недопущення дрейфу Грузії в бік Заходу. Саме 2008 року Росія продемонструвала світові, що вона залишається найвпливовішим геополітичним гравцем на просторі СНД. Спочатку, у квітні 2008 р., завадивши Грузії й Україні отримати План дій щодо членства в НАТО на саміті в Бухаресті, згодом, у серпні 2008 р., взявши участь у 5-денній війні з Грузією в Південній Осетії, Росія, що визнала незалежність сепаратистських регіонів Грузії, унеможливила в найближчій перспективі повернення Абхазії й Південної Осетії під юрисдикцію Грузії.

Окрім чинника військової присутності Росії в зоні міжетнічних конфліктів, суттєвим важелем впливу Кремля на ситуацію в конфліктних регіонах стало отримання значною кількістю населення Придністров'я, Абхазії і Південної Осетії статусу громадян Росії. Роздаючи своє громадянство населенню сепаратистських регіонів, Росія, таким чином, отримала легальну можливість у будь-який час використати цей чинник як вагомий аргумент для надання військової допомоги «співвітчизникам».

Про те, що інститут російського громадянства є одним з основних засобів впливу Росії в Придністров'ї засвідчують статистичні дані, згідно яких станом на 2000 р. Росія надала своє громадянство понад 60 тис. придністровців і посилено збільшує цю гігантську для маленького регіону кількість [8]. Очевидно, до моменту виведення останнього російського солдата з Придністров'я тут буде значно більше громадян Російської Федерації, в руках яких опиниться вся реальна влада в регіоні, який називає себе незалежною країною. Освіта, культура, законодавство в основному вже давно підігнані під російські стандарти, а мовою придністровської політичної еліти є російська.

Крім цього фактора, на особливу увагу заслуговує і ставлення Москви до посередницької місії Києва в Придністров'ї, а саме до посилення її ролі в цьому регіоні. Зі зміною зовнішньополітичних пріоритетів України та зростання її ваги в переговорному процесі як сили, що найбільше влаштовує Кишинів, Тирасполь, Брюссель і Вашингтон, відповідно виникає небезпека (з точки зору Кремля) щодо зменшення ваги Росії та її можливостей утримувати статус визначального гравця в районі Чорноморського басейну.

Неврегульованість конфлікту в Придністров'ї є вигідною для Кремля, позаяк дозволяє закріпитися в регіоні задля тиску на Молдову й Україну. У зв'язку з цим можна констатувати, що придністровський конфлікт залишається замороженим у силу геополітичних обставин та факторів, головним з-поміж яких є російський геополітичний інтерес. Для зміцнення своїх геополітичних позицій в регіоні Росія намагається дискредитувати

Україну шляхом вкидання в інформаційний простір відвертих інсинуацій на кшталт розробки сценарію майбутнього приєднання Придністров'я до України. Деякий час окремі російські і придністровські ЗМІ посилено експлуатували ідею можливого включення Придністров'я до складу України. Поширюються інформаційним простором й інші варіанти «вирішення» Придністровської проблеми. Так, восени 2000 р. в «Независимой газете» з'явилася стаття С. Градіровського «Малая шахматная доска» [3]. Публікація зводилась до встановлення кондомініуму, тобто спільного володіння Придністров'ям. Кондомініум, на думку автора публікації, мають укласти між собою країни-гаранти мирного розв'язання придністровського протистояння – Росія та Україна.

Звісно, що Україна має брати до уваги різні варіанти врегулювання Придністровського конфлікту, бодай тому, що українська меншина у Молдові є найчисельнішою, а велика частина Придністров'я розташована на історично українських землях. У разі змін у державному статусі Молдови, Придністров'я, згідно з Московським меморандумом 1997 р., має право на самовизначення. Більше в документі не сказано щодо цього нічого. Тим часом, реально претендувати на цю землю не зможе ніхто, крім України. Це визнають навіть крайні румунські націоналісти, які бачать кордони «Великої Румунії» вздовж Дністра. Росія про це воліє не говорити, або ж вкидає в інформаційний простір заяви окремих своїх депутатів і лідерів самопроголошеної «ПМР», що Придністров'я – це російська земля. Отже, в Придністров'ї ми маємо справу із суто прагматичними інтересами Росії, які суперечать інтересам інших учасників процесу врегулювання.

У цьому контексті варто зазначити, що проблема Придністров'я розглядається Москвою значно ширше, ніж локальна проблема в рамках російсько-молдовських відносин. Для Росії актуальною є необхідність призупинення процесів її політичного витіснення з регіону. Відповідно, військова присутність у зоні Придністровського конфлікту розглядається Росією як своєрідний важіль тиску не тільки на розвиток процесу мирного врегулювання, але й на процеси всередині Молдови, на її зовнішню політику, на розвиток загальної політичної й економічної ситуації за її межами. Гальмування процесу мирного врегулювання та збереження російського військового контингенту, надання йому юридичного статусу з функціями миротворчої місії сьогодні є принциповим питанням для РФ.

Виконання в повному обсязі рішень Стамбульського саміту ОБСЄ (1999 р.) щодо виведення російських військ та озброєнь з території Молдови, як і наполегливість європейських організацій у цьому питанні, значно зменшують вплив Росії на процес мирного врегулювання. Але уповільненість з виведенням 14-ї армії з Придністров'я може надати Росії фактичні можливості шляхом тиску на Тирасполь (використовуючи при цьому і самий факт виведення російських військ) домогтися поступок Кишинева щодо статусу Придністров'я у складі «спільної держави» в обмін на згоду керівництва Молдови на правове оформлення статусу російського контингенту як гаранта в рамках майбутньої угоди про остаточне врегулювання, а також й у питанні щодо майбутнього формату миротворчої операції.

Поряд з військовою присутністю та інститутом російського громадянства для збереження свого геополітичного впливу Росія активно сприяє використанню сепаратистськими режимами такого інструментарію як проведення референдумів, що надають видимості легітимності рішенням маріонеткових режимів. Показовою у цьому сенсі є передісторія сепарації Південної Осетії зі складу Грузії.

Як відомо, восени 1990 р. Південно-Осетинська обласна рада, спираючись на закон СРСР від 26 квітня 1990 р., що передбачав розширення повноважень радянських авто-

номій, проголосила область Південно-Осетинською Радянською Демократичною Республікою і звернулася до Москви з проханням про визнання її незалежним від Грузії суб'єктом радянської федерації. У відповідь на це, офіційний Тбілісі в грудні 1990 р. ліквідував Південно-Осетинську АО і розпочав блокаду регіону, що тривала до липня 1992 р.

Економічна блокада супроводжувалась військовим протистоянням сторін конфлікту. Особливо запеклим воно стало після того, як в результаті референдуму, проведеного південно-осетинським керівництвом 19 січня 1992 р., понад 90% його учасників висловились за приєднання регіону до Росії. Бойові дії, що тривали (з перервами) до липня 1992 р., були припинені за посередництва Росії, яка розмістила на території Південної Осетії свої миротворчі сили.

Протягом часу, що минув з часу грузинсько-осетинського конфлікту 1992 р., Росія послідовно озброювала і зміцнювала південно-осетинський сепаратистський режим, роблячи відверту ставку на відокремлення цього регіону. Задля цього й проводила активну політику роздачі російських паспортів не грузинському населенню Південної Осетії. Ця обставина, не в останню чергу, сприяла визнанню Росією незалежності Абхазії й Південної Осетії 26 серпня 2008 р.

Аналіз причин російсько-грузинського протистояння в Південній Осетії вкотре підтвердив аксіоматичне твердження, що міжетнічні конфлікти часто провокуються саме зовнішніми силами імперського зразка й набувають неабияких масштабів внаслідок їхнього втручання у локальні суперечки. Ці сили мають власні інтереси та зацікавлені в поглибленні конфліктних ситуацій. Улагодження спонтанних міжетнічних суперечок безболісніше за умов відповідної роботи міжнародних механізмів безпеки і взаємної толерантності сторін. Домінування в регіоні лише однієї держави може лише провокувати нові конфлікти або, як у ситуації навколо Нагірного Карабаху, грати на непримиренних суперечностях учасників конфлікту, тримаючи його у невизначеному «замороженому» стані.

Як відомо Нагірно-Карабаський конфлікт – це територіальний конфлікт між Азербайджаном з одного боку та його автономією Нагірним Карабахом і Вірменією – з іншого. Предметом конфлікту є територія Нагірного Карабаху, на якій мешкають переважно вірмени. Конфлікт призвів до поляризації позицій сусідніх держав довкола нього і став джерелом загрози регіональній безпеці Кавказу і всього Середнього Сходу.

Нагірний Карабах проголосив незалежність у 1991 р. – згідно з результатами референдуму, проведеного за законами ще існуючого тоді СРСР, але це не було визнано керівництвом Азербайджану. В результаті збройного конфлікту, що тривав близько трьох років, Азербайджан втратив майже 20% території (Нагірний Карабах та сім прилеглих до нього районів), понад 300 тисяч азербайджанців змушені були залишити місця свого постійного проживання.

18 лютого 1994 р. у Москві міністрами оборони Азербайджану й Вірменії за посередництва міністра оборони Росії було підписано Протокол про повне припинення вогню та воєнних дій й досягнуто згоди щодо розведення військ ворогуючих сторін. Проте в подальшому, попри неодноразові зустрічі президентів Азербайджану і Вірменії, а також те, що до урегулювання конфлікту долучились ООН і ОБСЄ (так звана «Мінська група»), а співголовами на переговорному процесі щодо статусу Нагірного Карабаху стали РФ, США і Франція, жоден із запропонованих посередниками планів поетапного досягнення миру до врегулювання конфлікту не привів.

Влітку 1997 р. Мінська група ОБСЄ запропонувала взяти за основу для подальших переговорів пакетний варіант врегулювання конфлікту, яким передбачався відхід нагірно-

карабаських збройних сил до територіальних кордонів автономії та повернення до вимог адміністративного статусу 1988 р. Ця пропозиція була рішуче відхилена Вірменією і Карабахом з огляду на відсутність, на їх думку, правових гарантій для етнічних вірмен, які мали б перейти під юрисдикцію Азербайджану.

Вірменія взяла на себе значний тягар обов'язків щодо надання військової та економічно-фінансової допомоги самопроголошеній Нагірно-Карабаській Республіці (НКР). Ігноруючи рішення міжнародних інститутів безпеки, Вірменія, таким чином, опинилася у стані відносної ізоляції від країн регіону, що не сприяє її економічному розвитку та створенню систем регіональної стабільності. Більше того, на невизначені строки загальмовано включення Вірменії в систему світової економіки шляхом участі в масштабних міжнародних економічних і транспортних проектах.

На поліпшення ситуації не вплинула і певна активізація економічного співробітництва Вірменії з Іраном, щодо якого діють санкції США. Від свого стратегічного партнера – Росії, Вірменія надто віддалена і фактично не має з нею прямих шляхів сполучення. В пошуках виходу з ізоляції офіційний Єрewan значно розширив спектр дипломатичних контактів як в рамках двосторонніх відносин з Вашингтоном і Парижем, так і у відносинах з міжнародними європейськими організаціями, насамперед з Європейським Союзом і Радою Європи.

У Вірменії розуміють, що досягнення миру відкриє кордони з Туреччиною та Азербайджаном, а це дасть можливість Вірменії взяти участь у вигідних транспортно-енергетичних проектах. Водночас Єрewan категорично виступив проти американського «плану Гобла», побудованому на обміні територіями, про що офіційно висловлювалися другий президент країни Р. Кочарян та керівники всіх парламентських фракцій і груп парламенту Вірменії, вважаючи неприйнятною зміну територіальної цілісності республіки.

Нагірно-Карабаська Республіка фактично ізольована від участі у переговорному процесі. Її інтереси на міжнародній арені обстоює уряд Вірменії. Тому влада НКР дотримується позиції, згідно з якою угода з врегулювання конфлікту може бути досягнута тільки в рамках загальнорегіональної системи безпеки, учасниками якої мають стати усі сусідні з Азербайджаном і Вірменією країни включно з НКР.

Азербайджан в цілому дотримується позиції збереження територіальної цілісності країни в кордонах 1988 р., але не проти надання Нагірному Карабаху широких прав автономії. У той же час тривала антивірменська політика, яка проводилася офіційним Баку, створила ситуацію, за якою Нагірний Карабах психологічно не готовий на будь-які поступки. З іншого боку, Баку розглядає перспективу обміну «географічних коридорів» між Вірменією та Азербайджаном (Нагірним Карабахом та Нахічеванню) як можливий варіант врегулювання.

Російська Федерація залишається традиційним партнером Вірменії, в якій і зараз розквартировано не менш аніж 20 тис. вояків російської 4-ї армії. З боку РФ надається значна військово-технічна допомога Вірменії. Питання Нагірного Карабаху для РФ набуває більш широкого, регіонального значення, оскільки безпосередньо стосується майбутнього вірменсько-російських відносин і посилення впливів Москви на Кавказі. Росія має свої особливі інтереси в Кавказькому регіоні, які полягають у тому, щоб зберегти політичне, економічне та військове домінування у Закавказзі, максимально узгодити зовнішню політику закавказьких держав з інтересами Росії і не допустити посилення в цьому регіоні ролі третіх країн (передусім Туреччини, США та країн Заходу).

Росія намагається розглядати питання нагірно-карабаського врегулювання у більш широкому геополітичному контексті, пов'язуючи його із загальними процесами, що від-

буваються на Північному Кавказі та в СНД. Відтак Москва активно підтримує позицію Вірменії, оскільки перехід (за планом обміну територіями) південної частини Вірменії під юрисдикцію Азербайджану або під контроль міжнародних миротворчих сил остаточно закриває для Росії вихід у регіон Південного Кавказу та Середнього Сходу. Тому Росія підтримує неприйняття Єреваном варіанту територіального обміну між Вірменією та Азербайджаном.

Такої ж позиції дотримується й офіційний Тегеран, позаяк територіальний обмін позбавляє Вірменію географічного зв'язку з Іраном, який вже неодноразово пропонував розпочати будівництво газопроводу Вірменія-Іран, і є загрозою остаточної політичної ізоляції Ірану на рівні регіону, в тому числі в силу його політичного протистояння Анкарі. Незважаючи на те, що Тегеран не бере безпосередньої участі в переговорному процесі, Єреван економічно зацікавлений у збереженні прямого виходу до території Ірану, як і в позитивній динаміці двосторонніх відносин.

В цілому масштаби конфлікту між двома республіками Південного Кавказу – Азербайджаном та Вірменією – виходять далеко за межі регіону. Від його остаточної врегулювання залежить не тільки атмосфера взаємної довіри кавказьких держав, а й економічні та політичні інтереси країн, які шукають можливості активізувати політику в регіоні. Геополітичне значення нагірно-карабаської проблеми останнім часом зросло у зв'язку із відкриттям значних покладів вуглеводневого палива в Каспійському регіоні та проектами прокладання стратегічних транспортних магістралей, безпосередньо наближених до зони конфлікту. Тліюче міжетнічне протистояння негативно впливає на перспективи розвитку економіки країн регіону та на загальну ситуацію європейської безпеки і стабільності.

Висновки. Аналіз причин та наслідків «заморожених» конфліктів пострадянському просторі показав, що основним геополітичним гравцем на терені колишнього СРСР залишається Російська Федерація, яка зацікавлена: у збереженні військових баз у східній Молдові і в Закавказзі для гарантування безпеки своїх південно-західного і південного флангів; збереженні залежності пострадянських держав від постачання російських енергоносіїв і контролі над їх енергетичними системами; стабілізації ситуації у Придністровському регіоні Молдови і на Південному Кавказі; зменшенні впливу Заходу в країнах колишнього СРСР шляхом визнання і підтримання життєдіяльності самопроголошених республік. Збереження статусу ключової фігури на пострадянському просторі дозволяє Росії суттєво обмежувати євроінтеграційні прагнення таких країн-учасниць програми Євросоюзу «Східне партнерство» як Азербайджан, Вірменія, Грузія, Молдова й Україна та гальмувати процес посилення впливу НАТО і США на терені СНД. Позаяк Росія не має намірів долучитися до процесу європейської інтеграції, а прагне одноосібного лідерства у Східній Європі, на неї очікують непрості відносини з НАТО і ЄС. Такі претензії Росії, безумовно, призведуть до зіткнення інтересів, а отже, й до поновлення небезпеки регіональної конфронтації в Європі. За таких умов роль неврегульованих конфліктів, а також їх вплив на міжнародні процеси суттєво зростають.

Список використаних джерел

1. Абдулатипов Р. Г. Этнополитические конфликты в странах СНГ: некоторые миротворческие и правовые механизмы разрешения / Р. Г. – Баку : Б. и., 1996. – 365 с.
2. Гарнетт Ш. В. Чи настане мир у Придністров'ї / Ш. В. Гарнетт, Р. Лебенсон // Політика і час. – 2003. – № 5. – С. 51-63.
3. Градировский С. Малая шахматная доска / С. Градировский // Независимая газета. – 2002, – 29 июля.

4. Дорошко М. С. Конфлікт у Придністров'ї: політичне підґрунтя / М. С. Дорошко // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Зб. наук. пр. – К. : Київ. нац. ун-т імені Т. Шевченка, Інститут міжнародних відносин, 2005. – Вип. 53. – Ч. II. – С.13-14.
5. Европеизация и разрешение конфликтов: конкретные исследования европейской периферии / Пер. с англ. – М. : Издательство «Весь Мир», 2005. – 312 с.
6. Здравомыслов А. Межнациональные конфликты в постсоветском пространстве / А. Здравомыслов. – М. : Аспект-пресс, 1997. – 607 с.
7. Кавтарадзе С. Д. Этнополитические конфликты на постсоветском пространстве / С. Д. Кавтарадзе. – М. : Экзамен, 2005. – 223 с.
8. Кизка Василь. Придністров'я: геополітичне перехрестя на кордонах України / Василь Кизка // День. – 2000. – 19 вересня.
9. Конфликты и войны после распада СССР / В. Ю. Богданович, А. Я. Маначинский, Ю. В. Егоров, В. А. Муха, А. А. Бортник. – К. : «Кий», 2008. – 420 с.
10. Кременюк В. А. Международные конфликты: проблемы управления и контроля / В. А. Кременюк. – М. : Ин-т США и Канады РАН, 2006. – 121 с.
11. Лебедева М. М. Политическое урегулирование конфликтов: подходы, технологии, решения / М. М. Лебедева. – М. : Аспект-Пресс, 1997. – 303 с.
12. Морозов Ю. В. Миротворческая деятельность России по урегулированию конфликтов в Европе. Ч. 1: Операции на постсоветском пространстве / Ю. В. Морозов. – М. : Ин-т Европы РАН, 2007. – 135 с. – (Доклады Института Европы ; № 185).
13. Наджафов Э. Н. Южный Кавказ: тернистый путь к безопасности / Э. Н. Наджафов. – М. : Научная книга, 2005. – 225 с.
14. Перепелиця Г. М. Генезис конфліктів на посткомуністичному просторі Європи / Г. М. Перепелиця. – К. : Стилос – ПЦ «Фоліант», 2003. – 256 с.
15. Плаксенко М. Л. Роль та інтереси Росії в урегулюванні Придністровського конфлікту / М. Л. Плаксенко // Стратегічні пріоритети. – 2008. – № 3 (8). – С. 233-239.
16. Пряхин В. Ф. Региональные конфликты на постсоветском пространстве: (Абхазия, Южная Осетия, Нагорный Карабах, Приднестровье, Таджикистан) / В. Ф. Пряхин. – М.: Гном и Д, 2002. – 312 с.
17. Самедов А. Механизмы влияния Российской Федерации на разрешение конфликтов на Кавказе / А. Самедов. – Баку : Нац. академия наук Азербайджана, Ин-т по правам человека., 2007. – 191 с.
18. Саркисян Т. Геополитическая роль России в Закавказье / Т. Саркисян. – М. : РИЦ ИСПИ РАН, 2005. – 101 с.
19. The International Spread of Ethnic Conflict: Fear, Diffusion and Escalation / Ed. by D. A. Lake, D. Rothschild. Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1998. – 374 p.

УДК 321.64

Піскорська Г. А.* Шкуров Є. В.**

РОЗВИТОК ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА ФРАНЦІЇ

У статті досліджується політика Франції в сфері розбудови інформаційного суспільства. Аналізуються проекти PAGESI («Програма дій з переходу Франції в інформаційне суспільство»), «Administration Electronique 2004/2007» («Електронний уряд 2004/2007»), «France numérique 2012» («Цифрова Франція 2012»), «France numérique 2020» («Цифрова Франція 2020») тощо, а також їх впровадження.

Ключові слова: інформаційне суспільство, інформаційна політика Франції, інформаційні та комунікаційні технології.

In this article the author investigates policies of France in building its informationl society. There are several projects which are being analyzed, including government programmes and projects PAGESI («Programme for the transition of France in the Information Society»), «Administration Electronique 2004/2007» («E-government 2004/2007»), «France numérique 2012» («Digital France 2012»), «France numérique 2020» («Digital France 2020») etc.

Key words: information society, information policy of France, information and communication technologies.

В статье исследуется политика Франции в сфере построения информационного общества. Анализируются проекты PAGESI («Программа перехода Франции в информационное общество»), «Administration Electronique 2004/2007» («Электронное правительство»), «France numérique 2012» («Цифровая Франция 2012»), «France numérique 2020» («Цифровая Франция 2020»), а также внедрение.

Ключевые слова: информационное общество, информационная политика Франции, информационно-коммуникационные технологии.

Постановка проблеми. Сучасна інформаційна політика в розвинених країнах – це сукупність напрямів і способів діяльності компетентних органів держави з контролю, регулювання та планування процесів у сфері одержання, зберігання, оброблення, використання та поширення інформації [4, с. 27]. Інтернет став стратегічною інфраструктурою, що грає першорядну економічну і соціальну роль. Сучасна інформаційна політика Франції спрямована на реформування інформаційного законодавства, стимулювання наукових досліджень у галузі розбудови електронного уряду та електронного ринку, створення систем інформаційної безпеки та запобігання комп'ютерним злочинам. Важливими складовими інформаційної політики Франції є розвиток інформаційних магістралей, адже інформаційна інфраструктура є запорукою розвитку будь-якої держави, оскільки дає змогу різко

* кандидат історичних наук, доцент, старший науковий співробітник науково-дослідної частини Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

** магістр Інституту філології Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

скоротити час на висунення та обговорення нових ідей, проектів, людей. Розвинута інформаційна інфраструктура дає змогу розробляти найбільш ефективну галузь економіки, як зазначає Г. Почепцов, – економіку інформації, економіку з виробництва нових знань [6].

Метою статті є дослідження розбудови сучасного інформаційного суспільства у Франції, зокрема через реалізацію проектів PAGSI («Програма дій з переходу Франції в інформаційне суспільство»), «Administration Electronique 2004/2007» («Електронний уряд 2004/2007»), «France numérique 2012» («Цифрова Франція 2012») тощо, а також їх впровадження.

Виклад основного матеріалу дослідження. 16 січня 1998 року Франція прийняла першу урядову програму щодо побудови інформаційного суспільства – «Програму дій по переходу Франції в інформаційне суспільство» (PAGSI). Ця програма, відповідно до напрямків, раніше позначених в 1997 році прем'єр-міністром Франції в його промові у місті Хоуртін, включала в себе шість пріоритетів, а саме:

1. Впровадження нових інформаційних та комунікаційних технологій у сфері освіти;
2. Амбітна культурна політика для нових мереж;
3. Використання інформаційних технологій як інструменту для модернізації суспільних служб;
4. Використання інформаційних технологій як необхідного інструменту для ведення бізнесу;
5. Зустріч викликів індустриальних та технологічних інновацій
6. Заохочення появи ефективного регулювання і регулюючої структури для нових інформаційних мереж [2].

Розглянемо ці пріоритетні напрямки детальніше. Франція великої уваги надала впровадженню нових інформаційних та комунікаційних технологій в сферу освіти. В тексті урядової програми було відзначено, що комп'ютерні технології сприятимуть розвитку творчого потенціалу учнів через різноманітність і багатство доступних засобів інформації [2]. Окрім того, ці технології можуть допомогти учням, які мають труднощі в засвоєнні інформації традиційними шляхами, пропонуючи їм нові інструменти навчання. Використовуючи внутрішні шкільні мережі, учні можуть обмінюватися інформацією і працювати в групах, ламаючи звичайні властиві їм класу та рівню освіти обмеження. Електронна пошта дає можливість обмінюватися інформацією і на місцевому та міжнародному рівні. Використовуючи бази даних, доступні на CD-ROM або Інтернет, учні мають простий та інтерактивний доступ до інформації, і можуть таким чином краще виконувати індивідуальну роботу. Також інформаційні мережі стимулюватимуть обмін досвідом та ідеями між викладачами. Окрім того, уряд Франції зважив, що засоби інформаційних та комунікаційних технологій могли б просунути розвиток дистанційної освіти і навчання, створеного за замовленням (самоосвіта, навчання за допомогою репетитора і т.д.), які ставлять і учня, і студента в центрі процесу навчання [2]. Наслідком цієї роботи стало те, що лише за рік роботи програми число шкіл, підключених до Інтернету, збільшилося для середніх шкіл від менш 40% до 85% і від 1% до більше 10% для початкових шкіл. У 2000 році більшість шкіл та університетів отримали адреси електронної пошти і їх було обладнано комп'ютерами, пов'язаними з мережею Інтернет.

Амбітна культурна політика для нових мереж була зумовлена недостатньою, на думку уряду Франції, часткою матеріалів та послуг на французькій мові, що були доступними в мережі Інтернет. Складовими політики культури мережі стало оцифрування національної культурної спадщини, урядова підтримка створення контенту й мультимедійних по-

слуг. Створено було мультимедійні центри мистецтв з метою навчання громадськості мультимедійним технологіям. В рамках цього пункту Франція також звертає велику увагу на організацію захисту авторських прав у цифровому середовищі.

Політика Франції у використанні інформаційних технологій як інструменту для модернізації суспільних служб спрямована на покращення зв'язку з широкою громадськістю, завдячуючи чому держава діятиме ефективніше і стане більш доступною. Всі міністерства та інші державні служби до 2000 р. отримали електронну адресу. Уряд Франції вважає, що оскільки в даний час вся діяльність міністерств знаходиться на очах у користувачів Інтернету, то, безсумнівно, це підвищує відповідальність і ефективність роботи чиновників. Велика увага у Франції приділяється підвищенню комп'ютерної грамотності як населення, так і державних службовців. Так, уряд організував спеціальні програми з навчання чиновників роботі з персональними комп'ютерами та з Інтернетом [2]. Крім того, володіння новими інформаційними технологіями повинно було увійти в навчальну програму при підготовці чиновників у вищих навчальних закладах. У Франції також була реалізована програма використання інформаційних та телекомунікаційних технологій урядом – основа для державних реформ. Для фінансування цієї програми був створений фонд, бюджет якого становить 130 млрд. франків.

1 лютого 1998 року державою відкрито сайт «LEGIFRANCE», на якому у безкоштовному доступі розміщено додаток до «Journal Officiel de la République Française» («Офіційний бюлетень Французької Республіки»), головні закони і правові документи, а також відомості про всі головні рішення, прийняті адміністративними і судовими властями.

У рамках PAGESI було створено адміністративний «шлюз» AdmiFrance, дозволено використання електронних підписів у відносинах уряд – громадяни, модернізовано державні інформаційні системи. Деякі зі створених у 1999 р. систем повинні були забезпечити зв'язок між усіма міністерствами, а інші – надавали бланки і зразки документів, доступні для всіх. У 2000 р. щомісячно пошуковою системою користувалися 350 000 чоловік. Використання інформаційних та комунікаційних технологій полегшило можливість обміну інформацією між відомствами та збільшило їх ефективність.

Нині пошукова система «AdmiFrance» надає своїм користувачам найрізноманітнішу корисну в повсякденному житті інформацію: довідники з права, тексти законів та положень, оголошення пропозицій державних організацій, офіційні доповіді, довідники сайтів державних установ Франції та інших країн. Сайт пропонує величезну кількість послуг, включаючи внесення поправок до законів, інформування про права населення в їх взаєминах з державними органами та адреси сайтів усіх міністерств та урядові сайти [9].

На сайті Міністерства закордонних справ можна ознайомитися з матеріалами (обсягом 25 тис. сторінок) з питань французької дипломатії, а також культури, туризму та економіки (англійською, французькою, німецькою та іспанською мовами). Цей сайт був відзначений Міністерством державних служб як один з 6 кращих французьких сайтів. Цікавий сайт міністерства фінансів. Тут населення може знайти дуже потрібну інформацію, наприклад спосіб обчислення прибуткового податку. Вся інформація тут представлена в доступному вигляді [9].

В рамках заохочення використання інформаційних технологій як інструменту ведення бізнесу уряд Франції направив свої зусилля у напрямку створення умов довіри та правової бази для розвитку електронної торгівлі, полегшення доступу до мережі Інтернет для малого бізнесу, розвитку умов та захисту сфери електронної комерції [8].

В тексті PAGESI відзначено, що вміння користуватись інформаційними та комунікаційними технологіями має життєво важливе значення, через те що майбутні багатство і

влада будуть сконцентровані там, де цими технологіями володіють на високому рівні [2]. Тож Франція оголошує своїм стратегічним пріоритетом відповідь на виклики технологічної революції (зазначимо, що ще з 1996 ANVAR (Agence Nationale pour la Valorisation de la Recherche – Національне Агентство з Розширення Досліджень підтримує технологічний розвиток малих і середніх підприємств в секторі інформаційних та комунікаційних технологій).

Заохочення появи ефективного регулювання і регулюючої структури для нових інформаційних мереж передбачає формування «мережного етикету», забезпечення ефективного саморегулювання та гнучкості послуг он-лайн, сприяння розвитку ефективних механізмів захисту приватної інформації.

Основні положення PAGESI були успішно майже повністю виконані до 2002 р. [5]. У листопаді 2002 року було прийнято урядовий План RE/S02007 «Для цифрової республіки в інформаційному суспільстві». Він включав у себе дії щодо технологічного розвитку мереж, забезпечення всіх громадян можливістю використовувати базові послуги мережі Інтернет та електронного уряду до 2007 р, рекомендацію щодо створення Агентства електронного уряду (ADAЕ) тощо. 21 лютого 2003 р. у Франції було створено Агентство з розвитку електронного уряду – «ADAЕ», яке переслідує дві головні цілі: спростити й сумістити адміністративні інформаційні системи та запровадити конкретні міжвідомчі проекти. Урядова програма «Електронний уряд 2004/2007» («Administration Electronique 2004/2007», чи «ADELE 2004/2007») створила точку відліку електронного уряду, вона включає техніко-економічні обґрунтування цілей і завдань, розробку й упровадження близько 300 електронних державних послуг тощо. Програма забезпечила повною мірою надання громадянам і підприємствам державних послуг через Інтернет і дозволила перейти державно-адміністративному апарату на використання безпаперових технологій та повністю комп'ютеризований режим роботи.

У Франції активно відбувається інформатизація регіонів. Так прикладом цього постає система «GIP e-Bourgogne», вона передбачає масштабне об'єднання державних і приватних ресурсів на всіх рівнях. На порталі системи виставляються тендери і ведуться е-консультації, публікуються і обговорюються всі супутні документи (zareєстровано більше 17500 компаній). «GIP e-Bourgogne» – це мультисервісна платформа, приєднання до якої дозволяє організації (неважливо, державної або приватної) надавати свої послуги споживачам по найкращим з наявних стандартам і правилам (електронно-цифровий підпис, інтерфейси), а також нарошувати нові послуги – платежі, архівацію (регулюється окремими контрактами).

Серед проектів ADELE було встановлення єдиного телефонного номера для адміністративних запитів, ведення централізованого державного Інтернет-порталу «Servicepublic.fr» для забезпечення користувачів персональним доступом до всіх суспільних послуг он-лайн, уведення в експлуатацію національної електронної картки-ідентифікатора (CNIE), запровадження «оперативної карти», або «щоденної карти життя» (CVQ), що зробить можливим звернутися до державних установ з кіосків у громадських місцях, у магазинах, державних суспільних установах чи просто на вулиці, а також створення єдиної процедури або «єдиного вікна», зокрема соціальних та податкових виплат.

З 2001 р. працює державний портал – «www.service-public.fr», а також національний колл-центр з єдиним номером 3939, на який звертаються щорічно 1,4 млн. громадян. У 2006 р. з офіційного державного порталу було завантажено 1,2 млн. електронних форм (документів для звернення до органів влади в електронному вигляді). Уряд Франції збирається просувати послуги в реальному часі, використовуючи різні канали доступу до

громадян (стаціонарні і мобільні телефони, інфомати). Єдиний стандарт для функціонування і зовнішнього вигляду державних порталів всіх рівнів управління дозволить уніфікувати доступ громадян до е-послуг.

Виходячи з пріоритетної необхідності розвитку передових цифрових технологій, в жовтні 2008 року Ерік Бессон, державний секретар Франції з розвитку цифрової економіки, представив план «Цифрова Франція 2012», в якому викладено «154 невідкладні заходи». В документі йдеться про просування високошвидкісного Інтернету, перехід до цифрового телебачення, до стимуляції конкуренції в галузі мобільного зв'язку. Відправною точкою плану стало послання міністра Еріка Бессона про основи цифрової революції, оприлюднене в червні 2008 року. Ціллю «154 заходів» стало зробити до 2012 р. з Франції цифрову державу, яка не поступається найрозвиненішим країнам [8]

Серед головних «154 заходів» по перетворенню Франції в цифрову державу відзначаємо такі пункти:

- зробити загальнодоступним високошвидкісний Інтернет з фіксованими цінами;
- відраховувати частину прибутку за цифрові технології телекомунікацій. Так званий «цифровий прибуток» пов'язаний зі звільненням герцевої частоти, викликаний переходом телекомунікацій на нові технології. Продаж вільних частот здатний приносити державі мінімум 1,4 млрд. євро прибутку;
- стимулювати конкуренцію в галузі мобільного телефонного зв'язку, зокрема, зменшуючи терміни, необхідні щоб змінити мобільного оператора, зберігаючи той же номер;
- зменшити можливість цифрових зломів і посилити довіру до Інтернету, не забуваючи про підтримку таких специфічних користувачів, як літні люди, інваліди, люди з обмеженими руховими функціями і одночасно вести боротьбу проти всіх форм злочинів у мережі Інтернету;
- створити національну раду по цифровим технологіям, що об'єднує різні інстанції.
- посилення цифрову довіру, гарантувати захист особистих даних;
- пристосувати освіту до потреб цифрової економіки, зокрема, оцифрувати навчальні матеріали та розробити навчальні програми для дистанційного навчання у вищих навчальних закладах;
- забезпечити оперативну сумісність між службами управління та доступності управлінських сайтів, розвивати електронний уряд;
- розширити доступ до електронних платіжних систем, розробити політику безпечної цифрової архівації;
- вдосконалити національну електронну ідентифікаційну картку з електронним підписом;
- полегшити доступ до державних служб та забезпечити доступність урядових сайтів.

Мета всіх цих заходів – перетворити Францію на цифрову державу, яка не поступається найрозвиненішим в технологічній галузі державам.

Серед досягнень можна відмітити зрушення в сфері охорони здоров'я. Так, при відшкодуванні витрат громадяни використовують спеціальну карту здоров'я громадянина, а обробка електронного дос'є тепер подешевшала з 1,74 до 0,27 євро. В сфері оподаткування – кількість декларацій, що подаються через Інтернет, перевищила 10 млн. декларацій на рік. Окрім того – оформлення біометричних паспортів займає лише 3 тижні, а виплата заробітної плати чиновникам відбувається через єдиний електронний «Бухгалтерський центр» уряду. Також серед досягнень відмітимо високошвидкісний Інтернет, якій введено в усій країні з 1 січня 2010 року, тариф на який не перевищує 35 євро в мі-

сяць. Міжон Ф. Д. вказує, що французький уряд лише за 3 роки впровадження системи електронного уряду витратив більше 10 млрд. євро [7].

З'явилась послуга «електронний сейф», в якому можна зберігати копії паспорта та інших важливих документів. Цією послугою вже скористалися понад 1 млн. французів. В майбутньому планується надати можливість відслідковувати хід поліцейських розслідувань в мережі Інтернет: від моменту подачі заяви до винесення рішення суду. Вже зараз користувачі можуть отримувати SMS-повідомлення, наприклад про те, що готовий паспорт або їм потрібно сплатити деякі державні послуги.

Уряд Франції запровадив два нові проекти – національну платформу «EtatLab» і «DataPublica». Перший проект дозволить оптимізувати роботу по створенню нових ІТ-рішень, а другий проект спрямований на розвиток більшої відкритості уряду шляхом доступу громадян до державної інформації, що підлягає розкриттю.

Також в останні роки у Франції було впроваджено платформу для порталу електронних державних закупівель. Служба е-закупівель здійснює закупівлі на 10 млрд. євро щорічно. Нова служба держзакупівель повинна забезпечити конфіденційність, інфраструктуру електронного довіри, простежування транзакцій, шифрування, перенесення на нову платформу та її спадкоємність. Загальна вартість усіх етапів розвитку системи – 2,1 млн. євро. У системи складна управлінська структура: міжвідомчий комітет, команда погодження з Міноборони, наглядовий комітет, клуб користувачів (15000 організацій і громадян). 82% користувачів залишилися задоволені її системи. Власник системи – держава. [7]

У зв'язку із завершенням виконання плану «Цифрова Франція 2012» (France Numérique 2012), прийнятого в жовтні 2008 р., Міністерство економіки, фінансів і промисловості створило новий проект розвитку цифрових технологій Франції на період 2012-2020 рр. під назвою «Цифрова Франція 2020» (France Numérique 2020). Одна з цілей нового плану – прискорити реалізацію всеосяжного проекту «електронного уряду», покликаною максимально спростити контакти громадян з усіма рівнями регіональної та центральної влади. Він також повинен стимулювати розвиток малих та середніх підприємств у сфері інформаційних технологій, яким у Франції все більше відводиться роль «локомотива» в забезпеченні економічного зростання [10]. Особливу увагу планується приділити сфері освіти. З цією метою пропонується створити спеціалізоване національне агентство з комунікацій і новим технологіям в галузі освіти. Цій структурі буде доручена координація програми електронного оснащення школи ХХІ століття, взаємодія з асоціаціями батьків, громадськими організаціями. Всі платежі і ділова переписка до 2020 року має перейти в електронний формат [10]. В руслі заданих стратегічних пріоритетів відбувається розвиток мереж широкосмугового доступу. Наприклад, у лютому 2013 року у Франції зусиллями французької компанії-виробника телекомунікаційного обладнання Alcatel Lucent між Парижем та Ліоном ввели в експлуатацію найбільш швидкісну лінію зв'язку (450 км), яка дозволяє передавати дані на швидкості 400 гібб/с. Це дозволить значно збільшити швидкість доступу для кінцевих абонентів без збільшення вартості послуги [11].

Таким чином, Франція за останні роки впровадила багато успішних проектів у сфері розбудови інформаційного суспільства. Інформаційна політика Франції спрямована на розвиток електронного уряду, інформаційних магістралей, реформування законодавства, створення систем інформаційної безпеки тощо.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про Національну програму інформатизації» від 4 лютого 1998 року № 74/98-ВР [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2684-14>.
2. Подготовка вхождения Франции в информационное общество. Правительственная программа действий [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.unesco.kz/ip/countries/france_is_rus.htm.
3. Бекірова А. Р. Електронне урядування на державному (центральному) рівні у Франції / А. Р. Бекірова // Вітчизн. та зарубіж. досвід впровадження електрон, урядування: зб. матеріалів наук.-практ. конф. / за заг. ред. С. А. Чукут, О. В. Загвойської. – К. : 2008. – С. 57-64.
4. Брижко В. До питання сучасної інформаційної політики / В. Брижко // Вісник Академії управління МВС. – 2009. – № 2. – С. 27-28.
5. Мельник М. Державна політика у сфері розвитку інформаційного суспільства у Франції: перспективи для України [Електронний ресурс] / М. Мельник. // Державне управління та місцеве самоврядування. Збірник наукових праць. – 2011 – Вип. 4 (11) – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Dums/2011_4/11mmvfpu.pdf.
6. Почепцов Г. Г., Чукут С. А. Інформаційна політика [Електронний ресурс] / Г. Г. Почепцов – К. : Знання, 2006. – 664 с. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/15840720/politologiya/informatsiyna_politika_-_pochepctsov_gg.
7. Российско-французский семинар «Электронное правительство: взаимодействие государственного и частного секторов» [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://gos-expert.ru/downloads/163-172_Styrin.pdf.
8. Сергиева О. В. Интернет будущего: политика Евросоюза в области цифровых технологий [Електронний ресурс] / О. В. Сергиева. – Режим доступу: http://infoculture.rsl.ru/NIKLib/home/news/KVM_archive/articles/2010/02/2010-02_r_kvms3.pdf.
9. Создание электронного правительства во Франции. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.svobodainfo.org/ru/node/25>.
10. Objectifs du Plan France Numérique 2020 et bilan du plan 2012 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.francenumerique2012.fr>.
11. Во Франции запустили самый быстрый интернет [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://therunet.com/news/476-vo-frantsii-zapustili-samyu-bystryu-internet>.

УДК 327

Остап'як В. І.*

КИТАЙ КРІЗЬ ПРИЗМУ ГЛОБАЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

Проводиться дослідження розвитку однієї з найбільших та найпотужніших країн Східної Азії. Автор здійснює спробу проаналізувати подальший розвиток зазначеної країни в глобальному форматі. Розглянуто позиції та системи впливу в Азійсько-Тихоокеанському регіоні та посилення геополітичного авторитету Китаю в Азії. Зазначено провідну роль Китаю після розпаду біполярного світу та його суперництво з США і Російською Федерацією. Аналізується комплекс соціальних, політичних та економічних реформ КНР, що призвів до збільшення її ваги в системі міжнародних відносин. Підкреслено потребу ефективного вивчення й використання китайського досвіду в політичному житті України.

Ключові слова: глобальні проблеми, трансформації, централізоване управління, КНР, Російська Федерація, Україна.

The study of the development of one of the biggest and most powerful East Asian countries has been conducted. The author has attempted analyze further development of the mentioned country on a global basis. The positions and systems of influence in Asia-Pacific and strengthening of the Chinese geopolitical authority in Asia have been studied. The leading role of China after dissolution of the bipolar world and its competition with the USA and Russian Federation has been mentioned about. A complex of social, political, and economical reforms in the PRC that led to strengthening of its weight in the international relations system has been analyzed. A necessity of effective study and utilization of Chinese experience in Ukrainian politics has been emphasized.

Key words: global problems, transformations, centralized administration, PRC, the Russian Federation, Ukraine.

Проводиться исследование развития одной из крупнейших и мощнейших стран Восточной Азии. Автор делает попытку проанализировать дальнейшее развитие указанной страны в глобальном формате. Рассмотрены позиции и системы влияния в Азиатско-Тихоокеанском регионе и усиление геополитического авторитета Китая в Азии. Отмечено ведущую роль Китая после распада биполярного мира и его соперничество с США и Российской Федерацией. Анализируется комплекс социальных, политических и экономических реформ КНР, что привел к увеличению ее веса в системе международных отношений. Подчеркнуто необходимость эффективного изучения и использования китайского опыта в политической жизни Украины.

Ключевые слова: глобальные проблемы, трансформации, централизованное управление, КНР, Россия, Украина.

* кандидат політичних наук, викладач кафедри історії політології Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Постановка проблеми. Утворення нових силових центрів, що формуються на базі економічних компонентів та використовують сучасні політичні імперативи задля розширення власної гегемонії, завжди було і буде пріоритетним у дослідженні міжнародних відносин. Особливо важливо в сучасній українській політичній аналітиці досліджувати досвід східних держав, що протиставляють і впроваджують власні альтернативні концепції розвитку на противагу західним – ліберально-демократичним. Після впровадження ризикованих реформ Мао Цзедуну Китай спромігся здійснити доволі стрімкий економічний стрибок, котрий також привів і до посилення політичного впливу цієї країни не тільки в Азійсько-Тихоокеанському регіоні (АТР). Російський дослідник А. Попов вважає, що система номенклатури працює як основний інструмент контролю Компартії Китаю (КПК) над ідейно-політичними та соціально-економічними процесами в країні [1; с. 232].

Досліджуючи фактори, завдяки яким Китай здійснив настільки сміливий політико-економічний експеримент, варто зазначити і те, що він є доволі ефективним. Бачимо, що в сучасних процесах глобалізації східно-азійський регіон посідає ключові позиції, саме тому дослідження цього досвіду і застосування його в українській політичній парадигмі може мати визначальний характер. Сьогодні показало, що потужні демократії західного типу (в тому числі країни Північної Америки) здають свої військові, економічні та політичні інтереси перед натиском «східного тигра». Також здається цікавим висвітлити проблеми комунікацій нашого «східного сусіда» Росії в аспекті формування нового центру сили, сконцентрованого в АТР. Отож, маємо намір в умовах сучасних політичних викликів проаналізувати, як саме Китай спромігся здійснити настільки ризиковану, проте в світлі останніх подій доволі ефективну економічну і політичну реформу, що призвела до зміцнення його позицій на світовій арені. Потрібно також згадати і про той вплив, який КНР справляє на Російську Федерацію, а відтак опосередковано й на нашу державу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні дослідження, що торкаються феномену розвитку КНР та її успіхів на світовій арені, проводили та проводять чимало дослідників. Ця тема в сучасній науковій думці є широко представленою і буде досліджуватися й надалі, позаяк Китай спромігся вміло, використовуючи власні ресурси, досягти чималого прориву у всіх внутрішніх та зовнішніх сферах свого буття. Серед українських дослідників у цьому векторі вважаємо цікавими праці Ю. Пахомова, Ю. Павленка, А. Гальчинського, та ін. Серед закордонних дослідників цікавими є дослідження П. Сабатєєва, К. Паттена, С. Крейга, М. Титаренко, М. Потапова і т.д.

Китай у сучасних умовах глобалізації та розвитку АТР стрімко змінюється. Як зазначає Є. А. Макаренко, масштабність і швидкоплинність трансформацій спричинить появу нових лідерів, нових викликів міжнародному співтовариству, нових підходів до розуміння безпеки існування цивілізації [2]. У сучасних умовах розвитку КНР здійснює якісний стрибок в економічному, політичному, воєнному та інших аспектах, а також завдяки впровадженню ефективних механізмів інтеграції в новітні союзи АТР. Використовуючи моделі новітніх союзів, які включають в себе КНР, Японію, Корейську Республіку та ін., вдається пристосувати АТР до новітніх умов, за якими об'єднуються ЄС та ЄврАзЕС. Можна сказати, що у всіх сучасних союзів, котрі утворюються під впливом глобалізації, є дещо спільне, і це не тільки зближення задля економічної, політичної і військової переваги. Об'єднання в союзи, блоки чи інші форми співпраці, також є способом зберегти власну національну ідентичність, котру, на думку автора, можна зберегти завдяки об'єднанню з собою подібними. Бачимо, що створення нових макрополітичних союзів виступає не тільки способом глобалізації, а й способом запобігання глобалізації, тобто такі союзи стимулюють збереження власної ідентичності кожної країни. Хоча збереження ідентичності

і відбувається (в таких форматах, як ЄС, ЄврАзЕС та ін.) воно все ж піддається впливу глобалізації і трансформується.

У сучасному світі Китай намагається відігравати домінуючу роль після розпаду біполярного світоустрою. КНР спромоглася виробити ефективну систему протидії процесам європеїзації східного світу, на відміну від Японії, котру полонила американська культура і звичаї після другої світової війни. «Східний тигр» також агресивно і жорстко почав діяти проти континентальних сусідів, зокрема Росії. Цікавою склалася ситуація в Тибетському автономному районі, де Пекін, сповідуючи політику жорсткого тиску спромігся власне культурне надбання «конфуціанства» протиставити класичному тибетському буддизму. Про агресію, спрямовану на Тибет, також може свідчити арешт 300 тибетських жителів після смерті Мао Цзедуна [3]. Основною рисою культури Китаю звісно виступає застосування так званих «Стратагем» – тактик поведінки, сформованих і імплементованих у культуру східного суспільства.

Відносини в форматі Китай – Росія – АТР, до недавнього часу формувалися під пильним наглядом США [4]. Та після утвердження Пекіном економічної гегемонії в світі і після виходу Китаю переможцем з усіх «торгових воєн», як в локальному, так і в глобальному масштабах, «східний тигр» трансформувався в найвпливовішу державу регіону, а в майбутньому має всі шанси стати центром нової світової політики, сформованої на засадах економічного та культурного факторів. Сьогодні Китай разом з Росією відіграють значний вплив у світлі останніх подій у Сирії. Можна окреслити і певну зацікавленість Китаю в посиленні свого тиску, зокрема на політику країн СНД, можна в першу чергу згадати таку країну, як Казахстан, котра в силу власного геополітичного розташування намагається зберегти самобутню ідентичність під тиском Росії та КНР.

Як система, що вдало функціонує та виконує свою економічну програму з врахуванням власної самоідентичності «конфуціанського типу», якій вдається поширити політичний вплив далеко за межі власних кордонів, Китай є надзвичайно цікавим. Повчальним також видається модерновий підхід КНР до вироблення власних стратегій на світовій арені, та вдало трансформована власне філософська концепція «неоконфуціанства», поєднаного з політичним комунізмом, легізмом та капіталістичним підходом до формування економіки на мікро- і макро- рівнях. Також треба підкреслити, що Пхеньян (а при чому тут столиця КНДР, може йдеться про офіційний Пекін?) вдало поборов наслідки масштабної економічної кризи, зумівши негативні та деструктивні тенденції перетворити та використати на свою користь. Поставивши питання, як КНР досягнула такого якісного стрибка та вдалої модернізації, варто згадати, що:

- використавши прагматичний суто китайський підхід, комуністична верхівка «піднебесної» проголосила політику відкритості та прозорості;
- здійснивши соціально-економічну реформу, процес поступового та постійного реформування під впливом глобалізації став невід'ємною складовою частиною китайської економічної політики (якась логічна невідповідність!);
- держава попри проведення економічних реформ, також реформувала і зміцнювала воєнно-промисловий комплекс, що дало змогу зміцнювати власні позиції, як на АТР так і в глобальному масштабі загалом;
- та найосновніше, Китай, модернізуючи ключові елементи власної політичної та економічної систем, також вдало трансформував ідеологічну складову. В питаннях ідеологічної складової віддзеркалюється політична система «конфуціанства», що допомагає підтримувати легітимність влади у цій державі.

Отже, бачимо, що КНР вдало використала зміни зовнішнього (глобального) середовища, проводить політику модернізації економіки, м'яку зміну ідеологічної системи та її

політичної складової, виробила концептуальний підхід, який базується на швидкому та гнучкому рефлексуванні на міжнародні і глобальні виклики. При цьому варто зазначити, що Пхеньян (при чому тут знову столиця Північної Кореї!) проводить зміни та аналізує глобальні тенденції в рамках часу, не частково, а постійно. Постійний аналіз міжнародної ситуації та прогностика майбутніх подій, дозволяють Китаєві влучно та швидко реагувати на всі зміни політики міжнародних акторів.

Варто зазначити, що в нашій державі треба використовувати досвід провідних країн світу у виробленні власної політичної стратегії, зокрема в українській політиці буде цікавим досвід такої держави як Китай. Україні також буде корисна співпраця з КНР, так як ця держава, здійснюючи пошук нових джерел сировини, економічних ресурсів, концентруватиме свою політичну увагу також і на нашій країні. Пекін зумів за відносно короткий проміжок часу, перетворити країну з відсталою економікою на регіонального лідера та сформував новітній центр сили глобального рівня, що здатен конкурувати з США. Проте в країні «східного тигра» присутні безліч проблем, головними з яких є величезний розрив між різними соціальними класами та велика кількість бідного населення. Низка внутрішніх конфліктів усередині держави загрожує всьому регіону, зокрема АТР, чим можуть скористатися країни конкуренти [5].

Україна може вдало використати своє геополітичне становище та стати одним з партнерів Китаю. Партнерство в різних сферах соціального, економічного та політичного життя може надати нашій країні значних геополітичних дивідендів і забезпечить зміцнення під призмою збереження самоідентичності.

Видається ефективним у реаліях нашого суспільства застосувати досвід Китаю, для побудови міцної української держави на поприщі соціально-економічних, культурних і політичних перетворень, а також для зміцнення культурної та духовної систем країни [6]. Україна може і повинна накопичувати знання та досвід інших держав для вироблення власних ефективних стратегій розвитку в сучасній світ-системі. Використання новітніх напрацювань, а також застосування досвіду інших держав в нашій країні з частковим їх трансформуванням під суто українські реалії має дати вагомі переваги в сфері політичного, економічного і духовного життя нашої самобутньої цивілізації.

Українська держава здатна, накопичивши досвід, здійснити якісний прорив у політико-соціальній, економічній сферах, ставши «новим форпостом» у парадигмі розвитку країн Центрально-Східної Європи. Від КНР наша держава може запозичити та впровадити:

- досвід використання та трансформації політичних й ідеологічних підсистем, що дозволить ефективно реагувати на прояви глобалізації;
- вміння змінювати економічну та соціальну орієнтацію держави, що виробить ефективні механізми протидії зовнішнім кризовим викликам;
- ефективні механізми модернізації військово-промислового комплексу, котрий забезпечить гідний рівень безпеки в регіональному та глобальному масштабах;
- напрацювання у популяризації власної самобутньої культури та духовної сфери життя, які можуть дати поштовх для зміцнення процесів самоідентифікації в середині країни, так і за її межами;
- якісний підхід в усіх сферах політико-соціального життя, який дозволяє гідно рефлексувати на всі без винятку деструктивні і конструктивні прояви глобалізації.

Бачимо, що використання досвіду провідних зарубіжних країн та країн, що мають значний вплив у системі регіонального розвитку, є досить цікавим для нашої держави зокрема. Також нам здається цікавим досвід виходу з складної політико-соціальної кризи

такої держави як Китай [7]. Саме КНР, знаходячись у достатньо складному геополітичному просторі, будучи враженим низкою внутрішніх перманентних криз та зовнішніх загроз, виробила і впровадила ефективну систему розвитку. Збудувавши ефективний механізм рефлексування на виклики зовнішнього геополітичного простору, Пекін вивів країну з стану кризового ексцесу, здійснивши значний політико-соціальний, економічний і культурний прорив. Вивчення цього досвіду та запровадження його в українських реаліях, на нашу думку, має бути досить цікавим. Україна, як молода держава, має використовувати досвід провідних країн світу у виробленні власної стратегії розвитку під призвою глобалізації.

Висновки. Дослідження трансформаційних процесів КНР є досить складним і важко аналізованим явищем. Проте ми вважаємо, що саме такий формат досліджень є доволі ефективним та цікавим для нашої держави, зокрема в контексті останніх подій на світовій арені. Наростання локальних конфліктів у сучасному світі несе низку загроз, котрі мають глобальний характер. Тому вивчення досвіду інших країн та застосування його в українській політиці є одним з доволі ефективних засобів вироблення власної стратегії та концепції розвитку. Це дозволить нашій державі підходити до будь-яких процесів регіонального, локального масштабу під призвою глобалізації і дозволить ефективно оцінювати весь комплекс глобальних загроз.

Список використаних джерел

1. Попов А. П. Политические системы и политические режимы в Китае в XX веке / А. П. Попов. – М. : Экзамен, 2007. – 216 с.
2. Макаренко Є. А. Міжнародна інформаційна безпека: сучасні виклики та загрози / Макаренко Є. А., Ожеван М. А., Рижков М. М. та ін. – К. : Центр Вільної преси, 2006. – 916 с.
3. Statement of His Holiness the Dalai Lama on the Eighteenth Anniversary of the Tibetan National Uprising Day, 10 March 1977 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.tibet.net/en/ohhdl/statements/10march/1977.html.
4. Шевчук О. В. Зовнішньополітична стратегія США та РФ щодо КНР: автореф. дис. д-ра політ. наук: 23.00.04 / О. В. Шевчук; Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин НАН України. – К., 2009. – 33 с.
5. Каганець О. Тибет і Китай: півстоліття протистояння / О. Каганець. – Газета «День». – №40. – 2009. – 11 березня [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.day.kiev.ua/290619?idsource=270949&mainlang=ukr.
6. Модернізація України – наш стратегічний вибір : Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/public/File/2011_Book/Poslannya_2011.pdf.
7. Віктор Янукович: Китай є головним партнером України в Азійсько-Тихоокеанському регіоні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/news/20457.html>.

УДК [353.1+327.7](430)

Маковський С. О.*

ЄВРОПЕЙСЬКІ СТРАТЕГІЇ ФЕДЕРАЛЬНИХ ЗЕМЕЛЬ НІМЕЧЧИНИ

Одним з ключових завдань німецьких регіонів, – федеральних земель у вимірі зовнішніх (і, зокрема, європейських) відносин було і залишається забезпечення прямого доступу до процесів прийняття політичних рішень з питань європейської політики як на національному, так і на комунітарному рівні. Дана потреба продовжує актуалізуватись у часі по мірі збільшення обсягу безпосередніх взаємодій між комунітарним та регіональним рівнями влади та, зокрема, постійному зростанню числа галузей, які передаються зі сфери відання земель до сфери відання Європейського Союзу.

В основі європейської стратегії німецьких регіонів лежить ставка на комбінування двох напрямів впливу – внутрішнього (шляхом залучення федеральних правових і політичних механізмів) та зовнішнього (за допомогою мобілізації загальноєвропейської підтримки з боку регіонів та інших акторів субнаціонального рівня). У залежності від конкретних політичних обставин, дані напрями європейської стратегії федеральних земель мали різну пріоритетність: якщо до кінця 1990-х рр. «зовнішня дія» практикувалась нарівні з «внутрішньою», то на теперішньому етапі перевага віддається її «внутрішній» складовій.

Ключові слова: регіоналізм, регіоналізація, європейські стратегії, федеральні землі, ЄС.

One of the key tasks if the German regions, – federal lands in the field of external and European relations in particular, is to provide direct access to the process of political decision making in the field of European policy both at the national and communitarian level. This necessity continues to be up to date along with the increase of direct interactions between communitarian and regional power levels and, particularly, with the growth of spheres which are transferred from the responsibility of lands to the responsibility of the European Union.

European strategy of the German lands is based on the emphasis on the combination of two types of influences – internal (through engagement of federal legal and political mechanisms) and external (through mobilization of all-European support from regions and other actors of subnational level). Depending on the specific political conditions, these directions of the European strategy of federal lands has different level of priority: if before 1990 «external action» was applied at the same level as «internal», at the current stage «internal» component is preferred.

Key words: regionalism, regionalization, European strategies, federal lands, EU.

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

Одним из основных заданий немецких регионов, – федеральных земель в сфере внешних (в том числе и европейских) отношений было и остается обеспечение прямого доступа к процессу принятия решений в сфере европейской политики, как на национальном, так и на коммунитарном уровнях. Эта проблема продолжает актуализироваться по мере увеличения объема прямых взаимодействий между коммунитарным и региональным уровнями власти, а так же постоянным увеличением количества сфер деятельности, которые передаются из компетенции земель в компетенцию Европейского Союза.

В основе европейской стратегии немецких регионов лежит ставка на комбинирование двух направлений влияния – внутреннего (через привлечение федеральных правовых и политических механизмов) и внешнего (при помощи мобилизации общеевропейской поддержки со стороны регионов и прочих акторов субнационального уровня). В зависимости от конкретных политических обстоятельств, эти направления европейской стратегии федеральных земель имели разную степень приоритетности: если до конца 1990-х годов «внешнее действие» использовалось наравне с «внутренним», то на нынешнем этапе предпочтение отдается внутренней составляющей.

Ключевые слова: регионализм, регионализация, европейские стратегии, федеральные земли, ЕС.

Постановка проблеми. Федеральні землі ФРН відчують усе зростаючий тиск з боку комунітарного рівня управління, що значно «потіснили» регіональну владу в її сферах повноважень. У світлі цієї тенденції, землі ФРН взяли курс на забезпечення хоча б часткового контролю за процесами прийняття рішень на федеральному і європейському управлінських рівнях. Пов'язані з цими зусиллями суперечливі процеси багато у чому формують специфіку німецького регіоналізму у проекції до європейської політичної площини, що представляє собою значний інтерес і в дослідницькому, і у практичному ключі. Політичний діалог у форматі регіоналізації в Німеччині має значний вплив на європейські реалії у масштабах Союзу, визначаючи, у тому числі, і перспективи інших регіонів ЄС в обстоюванні своїх потреб та інтересів.

Мета статті – проаналізувати процес становлення і розвитку стратегій федеральних земель з інституціоналізації свого впливу на формування європейської політики.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематика сучасного європейського регіоналізму розробляється цілим рядом вітчизняних та зарубіжних вчених. Серед українських дослідників можна виділити, у тому числі, І. Бусигіну [12] та Ж. Ушакову [1]; значну увагу процесам регіоналізації, в цілому, та зусиллям федеральних земель ФРН з набуття «європейської ролі», зокрема, приділяють такі європейські автори, як К. Мур [9], Т. Бюрцель [2], Р. Деєг [3], М. Кітінг [7] та інші.

Основні результати дослідження. Упродовж тривалого періоду одним з ключових завдань німецьких регіонів-федеральних земель у вимірі зовнішніх (і, зокрема, європейських) відносин було забезпечення доступу до процесів прийняття політичних рішень з даних питань як на національному рівні, за допомогою інституційних інструментів федерації, так і на комунітарному рівні, шляхом участі у відповідних структурах. Дана настанова породила стратегію регіоналізації, відому під назвою «пустіть нас всередину» («let us in»), основний акцент якої робився на якомога більш вираженій присутності у політичних механізмах федерації та ЄС заради впливу на вироблення політики постільки, оскільки це торкалось інтересів розвитку регіонів [5]. Лейтмотивом цієї політики був, у тому числі, курс на регіоналізацію, проголошений у форматі ЄЕС.

Членство в ЄЕС та участь у процесі європейської інтеграції стала джерелом постійних структурних викликів для системи федеральної німецької держави та збудником політичної дискусії всередині країни. Специфіка тиску європейської інтеграції на федеральні землі полягала, зокрема, у тому, що при перерозподілі компетенції між комунітарними та німецькими інститутами повноважень втрачав як регіональний, так і федеральний рівень, однак останній, на відміну від першого, зберігав системні важелі контролю за комунітарним рівнем прийняття рішень – представництво та членство у керівних органах Союзу [10]. Можна констатувати, що даний структурний чинник (постійне звуження сфери компетенції за відсутності контролю) зумовив послаблення позицій регіонів, або навіть їх маргіналізацію у німецькому політичному контексті. Слід зазначити, що тиск з боку ЄС збігся з тиском з боку федерального центру, який здійснював спроби поставити регіони під більший контроль федерації шляхом просування стандартизації та забезпечення однаковості державних послуг. Даний тиск викликав протидію з боку регіонів у формі висування концепції «компенсація шляхом участі», що передбачала розширення повноважень федерального центру в регіонах в обмін на посилення впливу останніх на загальнодержавні рішення. Подібну модель регіони взяли на озброєння і в аспекті європейської проблематики [2, с. 51].

Боротьба регіонів за доступ до механізмів вироблення німецької політики з європейської інтеграції та взаємин всередині Спільного Ринку, з одного боку, та зусилля федерального центру з подолання протистояння на компромісній платформі, з іншого боку, привели упродовж 1960-70-х рр. до поступового «проникнення» земель до внутрішньо-німецької площини прийняття рішень з європейських питань. Так, за регіонами було де-факто зафіксовано право на своєчасне отримання інформації, пов'язаної з діяльністю ЄЕС, та на участь у внутрішньому обговоренні при підготовці позиції ФРН на переговорах з євроінтеграційних питань. Серйозних деформуючих впливів дана модель підсистеми відносин «центр-регіони» у частині європейської проблематики зазнала на наступному етапі, що розпочався з середини 1980-х рр., з часу прийняття Єдиного Європейського Акту (ЄЕА) та програми побудови спільного ринкового простору. ЄЕА вивів зі сфери відповідальності регіонів широкий спектр питань, чим істотно урізав їх функції і вплив, а також спричинив звуження простору автономії [3, с. 203]. Відповіддю на це з боку земель стала активна політика, витримана у дусі концепції «компенсація шляхом участі» та спрямована на розширення участі регіонального рівня у виробленні рішень з європейських тем.

Підписання Маастрихтського договору (ДЄС) створило перспективу чергових деформацій у системі німецького федералізму: безпрецедентне розширення компетенції комунітарного центру істотно звужувало спектр застосування регіональних повноважень. При цьому, з точки зору регіональних інтересів, ситуацію додатково ускладнювала та обставина, що саме федеральні землі несли основну відповідальність за практичну імплементацію цих законів, що, з огляду на обмеженість ролі німецьких регіонів у прийнятті таких актів, створювало ситуацію, у якій регіональна суб'єктність була нівельована.

З іншого боку, перспектива ратифікації ДЄС відкривала додаткові важливі можливості для регіонів, надаючи в їх розпорядження новий важіль тиску на федеральний центр. Оскільки запровадження ДЄС (яке, до того ж, хронологічно збіглося з розширенням ФРН «на Схід») тягло за собою зміну конституції ФРН, федеральні землі, поруч із традиційною «внутрішньою дипломатією», змогли використовувати погрозу відмови від ратифікації поправок до основного закону країни в якості інструменту просування своєї позиції [6, с. 60].

Завдяки послідовній позиції федеральних земель та наявності в їх розпорядженні потужного інструментарію впливу, вони добились введення до конституції так званої «Європейської статті» (ст. 23), яка розширювала інституційні можливості регіонів з впливання на європейську політику Німеччини. По-перше, нова редакція основного закону встановлювала принцип необхідності затвердження передачі суверенних прав ЄС кваліфікованою більшістю (двома третинами) Бундесрату, – органу, що є основним виразником інтересів німецьких земель. По-друге, «Європейська стаття» передбачала обрання міністра однієї з земель з метою участі у роботі Ради Міністрів ЄС в якості представника Німеччини. По-третє, у Бундесраті запроваджувалась так звана «Європейська палата», до функцій якої увійшло проведення засідань у вузькому форматі для обговорення та прийняття рішень з питань європейської політики ФРН [3, с. 204]. У цілому, зміни та доповнення до основного закону Німеччини стали значним успіхом лобістських зусиль регіонів ФРН, у цілому, та політики «компенсація шляхом участі», зокрема. Прийняття нової статті конституції інституціоналізувало вплив регіонів на процес вироблення рішень та визначення положень політики Німеччини з питань ЄС, надавши їм потужний інструмент трансляції своїх поглядів та позицій федеральних земель до європейського рівня. У той же час, подібне піднесення статусу регіонів Німеччини створило важливий прецедент для решти країн Європи, а елементи стратегії земель стали прикладом для наслідування для інших європейських регіонів.

Паралельно з роботою, спрямованою на підвищення свого статусу та розширення можливостей зі здійснення впливу на європейську політику всередині країни, землі ФРН розгорнули активну міжнародну діяльність, спрямовану на загальне посилення ролі і місця регіонів у системі вироблення рішень на європейському щаблі.

Слід зазначити, що землі ФРН були одними з «піонерів» практики справляння безпосереднього впливу регіонами на систему європейських відносин у комунітарному та міждержавному вимірах останньої. Основними ідейними орієнтирами європейської стратегії федеральних земель стали концепції «Європі регіонів» та «третього рівня» влади [6] – концепції, що обстоювали необхідність переносу частки управлінської відповідальності у європейському політичному просторі на субнаціональний, регіональний рівень.

У своїй роботі в даному напрямку німецькі регіони тісно взаємодіяли з провідними регіональними суб'єктами інших федеративних або децентралізованих держав – зокрема, з австрійськими землями, бельгійськими регіонами і спільнотами, а також автономними громадами Іспанії. Широка міжнародна діяльність німецьких земель стала одним з чинників просування регіональних питань у порядку денному Європейського Співтовариства. Основним результатом роботи регіонів ФРН та їх «союзників» з числа регіонів і спільнот інших країн Європи стало фіксування регіоналізму в якості одного з аспектів європейської політики, а регіонального виміру – в якості елементу системи комунітарних відносин, ще однієї з підсистем організації європейських процесів. Формальним вираженням досягнень колективних кроків регіонів, консолідованих, у значній мірі, зусиллями німецьких земель, стали ухвали, прийняті у ході Маастрихтської міжурядової конференції 1991 р. Так, маастрихтський консенсус щодо регіональної політики визначив три нових системних параметри реалізації регіоналізму в нових політичних умовах Європи. По-перше, було затверджено право кожної окремої держави надсилати регіонального міністра в якості свого делегату до Ради Міністрів ЄС. По-друге, до тексту ДЄС було введено концепцію субсидіарності, що стало правовим визнанням цього поняття, яке до того моменту існувало здебільшого у теоретичній площині. По-третє, на визнання прав регіонів висловлювати свою позицію безпосередньо в організаційних рамках системи ЄС, було

засновано Комітету Регіонів в якості форуму медіації регіональних інтересів в Європейському Союзі. Підписання ДЄС стало кульмінацією координаційних зусиль земель ФРН з просування особливого статусу регіонів та визнання за ними певних прав суб'єктності у європейському вимірі міжнародних відносин. ДЄС офіційно оформив особливе положення регіонів у системі європейської політики, заклавши підвалини під подальшою роботою з розширення ролі і місця регіонів у цій системі у рамках принципу субсидіарності.

У цьому контексті, як можна побачити, землі ФРН зробили ставку на комбінацію «внутрішньої» та «зовнішньої» стратегій: якщо перша була орієнтована на консолідацію інституційного потенціалу, структурно обумовлених можливостей у рамках німецької національної системи державного управління та формування зовнішньої політики, то друга – на «розукрупнення» системи європейської політики, визнання за регіонами статусу суб'єктів загальноєвропейської системи комунітарних відносин. За ознакою виду дії, можна позначити ці стратегії земель як, відповідно, «пряму» і «опосередковану»: «внутрішня» стратегія була спрямована на досягнення європейської суб'єктності безпосереднім чином, тоді як «зовнішня» – на отримання такого статусу за допомогою структурних зрушень у системі міжнародних відносин в рамках ЄЕС/ЄС. Хотілось би підкреслити, що стратегії регіонів ФРН носили тісно взаємопов'язаний та взаємно резервуючий характер. За їх допомогою німецькі регіони створювали подвійний системний тиск на федерацію як центральний елемент системи державної влади та на саму систему організації відносин «центр-регіони», комбінуючи впливи зсередини системи та ззовні, з боку більш крупної системи європейських відносин, елементом і підсистемою якого, у свою чергу, є німецька система політико-адміністративних відносин.

Слід зазначити, що «пik» «зовнішньої» європейської стратегії німецьких федеральних земель майже збігся хронологічно з її фактичним згорненням, яке стало очевидним, починаючи з середини 1990-х рр. Поглиблення європейської інтеграції, обумовлене тим же Маастрихтським договором, сформувало низку структурних викликів, які істотно вплинули на систему державної організації та внутрішньодержавних відносин Німеччини. Піднесення ролі регіонів як суб'єктів (чи квазісуб'єктів) системи європейської політики, їх вбудовування до цієї системи як елементів (хоча й периферійного значення), було компенсовано зменшенням їх ваги у структурі даної системи: зріс тиск комунітарних зобов'язань, тоді як сфера відповідальності німецьких земель звузилась за рахунок вилучення повноважень на користь ЄС. Все це, по суті, підірвало спроможність федеральних земель з проведення та організації колективних політичних дій, причому скорочення впливу регіонів як політичних гравців було відчуте і ними, і іншими елементами політичної та державної системи як у внутрішньому (у рамках системи федерації), так і у зовнішньому (у рамках системи внутрішньоєвропейських відносин) вимірах.

У світлі вищезгаданих реалій, німецькі регіони відкоригували свою «внутрішню» стратегію у дусі збільшення акценту на захисті власних автономних сфер компетенції при відданні пріоритету саме внутрішньодержавним механізмам вертикальної «парадипломатії». Упродовж 2000-х років з'явилися додаткові фактори, що стимулювали, з одного боку, більш «інтровертну» позицію німецьких федеральних земель у термінах основних засад їх європейської політики, а, з іншого боку, примусили їх ширше звертатися до федеральних засобів захисту своїх інтересів.

По-перше, з моменту перетворення європейських інститутів на керівні органи з компетенцією, спроектованою до внутрішнього середовища держав-членів Союзу, ЄС став об'єктивним антагоністом німецьких земель; при цьому, маючи відповідні повноваження, комунітарний щабель продемонстрував рішучість використовувати їх на практиці навіть

за наявності опозиції з боку акторів регіонального рівня [7, с. 201]. Ще одним крупним «подразником» у відносинах «землі – комунітарний центр» стала проблематика подальшого розширення ЄС на Схід, серед якої особливо виділяється питання прийняття Туреччини [14]. Усе це додатково сприяло згортанню «зовнішньої» європейської стратегії регіонів та перенесенню основного акценту в їх зусиллях із забезпечення власної участі у прийнятті зовнішньополітичних рішень та, зокрема, вироблення європейської політики на внутрішні національні механізми.

Складні реалії системного середовища, згадані вище, під впливом яких знаходились федеральні землі Німеччини, викликали потребу у проведенні комплексної переоцінки стратегії регіонів ФРН та їх бачення перспектив європейського регіоналізму. «Флагманами» змін виступили найбільш крупні та економічно розвинуті регіони як такі, що мали ширше коло політичних можливостей всередині та назовні країни, – насамперед, йдеться про Баварію, Баден-Вюртемберг, Гессен та Північну Рейн-Вестфалію.

Так, на початку 2000-х рр. федеральні землі, у рамках своєї стратегії внутрішньої дії, взяли активну участь у просуванні ідеї необхідності чергової зміни конституційних основ федеративної системи держави з метою приведення їх у відповідність до нових умов внутрішнього та зовнішнього середовища. У цілому, реформування німецької системи державного устрою було викликано зростаючою неефективністю поточної парадигми федерації, яка, на думку широких кіл політичних і громадських діячів та науковців, перетворилась на чинник стримування розвитку країни та не відповідала викликам, що постали у зв'язку з об'єднанням Німеччини, збільшенням Європейського Союзу, економічної глобалізації та демографічних змін у ФРН [11].

Одним із центральних пунктів зусиль регіонів стало, зокрема, проведення перегляду існуючих механізмів реалізації політичної участі земель у європейських справах. Якщо раніше, у повоєнний період, основна ставка робилась на розширенні повноважень Бундесрату як ключового органу, що представляє інтереси регіонів, то, починаючи з 2000-х років, акцент зсунувся на захист індивідуальних повноважень земель. Політика «компенсації шляхом участі» перестала розглядатись як така, що відповідає інтересам крупних земель, оскільки просте розширення прерогатив Бундесрату в обмін на звуження сфери відповідальності регіонів на користь федерального і/або європейського рівнів прийняття рішень перестало давати крупним регіонам можливість висловлювати свою точку зору та досягати своїх цілей у комунітарному контексті: з середини 1990-х рр. більшість у цій палаті перейшла до менш економічно розвинутих земель, які, відповідно, більше залежали від європейської допомоги і федеральних субсидій та, з огляду на це, не були схильні опонувати цим центрам влади [13]. З іншого боку, у світлі зростання частки законодавства європейського походження до 80% від усіх законів, що виносяться на затвердження Бундесрату, крупні федеральні землі стали приділяти усе більшу увагу лобюванню своїх інтересів на ранніх стадіях розробки законопроектів у системно-інституційній площині комунітарного рівня влади. За свідченням європейських дослідників, активніше використання прямих каналів зв'язку між крупними німецькими землями та ключовими інститутами з метою впливання на процеси вироблення політики і ухвалення конкретних законопроектів допомогло хоча б почасти компенсувати негативні наслідки недосконалої федеральної системи прийняття рішень та уникнути необхідності йти на компроміси у Бундесраті [9, с. 192]. Подібна ситуація яскраво свідчила про наявність нагальної потреби у реформуванні державної системи ФРН, переформатуванні парадигми відносин «землі-федерація».

У своїх зусиллях з оптимізації конституційних механізмів із захисту європейських інтересів регіонів останні виходили з необхідності зміцнення системи залучення земель до процедури творення європейської політики ФРН та отримання реальних важелів протидії таким перспективам і варіантам розвитку подій, які розглядалися як негативні скрізь призму регіональних інтересів. Зокрема, землі обстоювали ідею розширення свого «зовнішнього» інституційного представництва з європейської тематики: вони вимагали збільшення повноважень Європейської Палати Бундесрату, посилення можливостей земель зі здійснення парадипломатичних функцій через німецьке представництво у Брюсселі та залучення регіональних репрезентантів до неформальних зустрічей РМ ЄС з метою раннього обговорення проектів документів, що стосуються земель. У цілях посилення своїх інституційних важелів впливу на європейський рівень влади, землі виступали за надання Бундесратові права брати участь у призначенні суддів Європейського Суду. Окрім того, федеральні землі настоювали на отриманні фактичного права вето на участь ФРН у переговорах з подальшого розширення ЄС з метою отримання контролю над процесом збільшення Союзу. Регіони також домагались більш чіткого розмежування повноважень між землями та федерацією в комунітарному аспекті [4, с. 82].

Незважаючи на значні зусилля, докладені регіонами з просування своєї концепції реформування моделі відносин «федеральні землі-центр» в аспекті впливу земель на державну політику з європейських питань, реалізувати вдалось лише деякі з вищезгаданих положень. Зокрема, ключовий елемент системи правового забезпечення «європейської ролі» федеральних земель, «Європейська стаття» основного закону, був модифікований у дусі звуження можливостей тлумачення та зменшення невизначеності на користь регіонів. Так, в частині участі регіональних міністрів у роботі Ради Міністрів ЄС, формулювання було змінено з тим, щоби зафіксувати обов'язковість, а не просто можливість такої участі. Окрім того, додаткові положення тієї ж статті окреслюють коло конкретних напрямів політики, при розгляді яких на комунітарному рівні регіональні міністри можуть очолювати німецьку федеральну делегацію. До таких сфер увійшли початкова і середня освіта, культура та ЗМІ. У процедурному зрізі, було передбачено, що саме землі формуватимуть основний зміст офіційної німецької позиції з даних питань. Хоча усі інші питання становитимуть, як і раніше, предмет відання федерального центру, було визначено, що Бундесрат матиме право призначати до делегацій ФРН на РМ ЄС регіональних міністрів, уповноважених брати участь в обговоренні додаткового кола питань, яке включатиме, зокрема, внутрішню політику та політику у галузі дослідницької діяльності [8, с. 14]. Ще одне доповнення посилювало інститут Європейської палати Бундесрату, розширивши її права у вимірі самостійного функціонування, що зменшувало термін її реагування на нормативні ініціативи та, у цілому, підвищувало її значення як елемента трансляції позиції німецьких земель з європейської проблематики.

Таким чином, конституційна реформа певним чином сприяла зміцненню інституційно-правових можливостей німецьких федеральних земель зі здійснення власних повноважень у європейському вимірі. Позаяк, реформа носила, багато у чому, половинчастий характер. Більше того, незважаючи на настанову на розмежування повноважень між «центром» і регіонами, його не тільки не було досягнуто, але, навпаки, регіони і федерація стали більше взаємопов'язаними на тлі вироблення європейської політики. Посиливши вагу регіонів у системі узгодження і прийняття рішень у сфері європейської політики, з європейських питань, реформа додатково збільшила складність цієї системи, а отже і тривалість часу, відведеного на її робочі цикли.

З огляду на згадані недоліки, процес реалізації «внутрішньої» стратегії було продовжено. Як і в попередніх випадках (наприклад, у ході обговорення й прийняття Маастрихтського договору), регіони значно посилювали свій політичний тиск на федеральну владу в тих ситуаціях, коли від їхнього схвалення залежала ратифікація важливих міжнародно-правових документів комунітарного значення. Зокрема, землі домагались крупних поступок з боку федеральних властей під час обговорення проекту європейської конституції, Лісабонського договору тощо. З іншого боку, у рамках «внутрішньої» стратегії, регіони Німеччини продовжували регулярну роботу з просування та подальшої інституціоналізації своєї участі в системі прийняття рішень з європейських питань в якості дедалі важливішого елемента в парадипломатичній та інформаційній площині.

Отже, як можна побачити, «внутрішня» стратегія посіла ключове місце на тлі стратегічної парадигми німецьких земель у вимірі просування ними своєї ролі в якості елемента системи прийняття рішень з питань зовнішньої і, насамперед, європейської політики. Спрямовані на даний напрям дії більшої частини політичних, інформаційних та адміністративно-лобістських зусиль федеральних земель принесло свої позитивні результати, консолідувавши реальні можливості та зміцнивши статус регіонів у згаданій системі.

Висновки. В основі європейської стратегії німецьких регіонів лежить ставка на два напрями впливу – внутрішній (шляхом залучення федеральних правових і політичних механізмів) та зовнішній (за допомогою мобілізації загальноєвропейської підтримки з боку регіонів та інших акторів субнаціонального рівня). У залежності від конкретно-політичних обставин, дані напрями європейської стратегії федеральних земель мали різну пріоритетність: якщо до кінця 1990-х рр. «зовнішня дія» практикувалась нарівні з «внутрішньою», то на теперішньому етапі перевага віддається її «внутрішній» складовій. Внутрішній напрям стратегії німецьких федеральних земель передбачає створення передумов для консолідації інституційного потенціалу та структурно обумовлених можливостей земель ФРН у рамках німецької національної системи державного управління та формування зовнішньої політики. Одним з важливих проміжних підсумків цих зусиль стало закріплення за регіонами ряду особливих функцій як за елементами системи прийняття рішень з питань ЄС. У вимірі сучасної «зовнішньої» європейської стратегії, основний акцент політичної діяльності регіонів зроблено на просуванні двох взаємопов'язаних настанов:

по-перше, на захист і всебічне запровадження принципу субсидіарності у межах європейської системи міжнародних відносин та,

по-друге, на здійсненні комплексного розмежування повноважень між регіональним, національним і наднаціональним (комунітарним) рівнями влади в Європі.

Список використаних джерел

1. Ушакова Ж. С. Регіон як політичний феномен в умовах формування нового світового порядку / Ж. С. Ушакова // Наук. вісник : зб. наук. праць. – К. : Вид-во НПУ ім. М. П. Драгоманова, 2009. – С. 265-271.
2. Börzel T.A. States and Regions in the European Union: Institutional Adaptation in Germany and Spain. Cambridge: Cambridge University Press / T.A. Börzel. – Oxford : Oxford University Press, 2002. – 284 p.
3. Deeg R. Germany's Länder and the Federalization of the European Union / R. Deeg // The State of the European Union. – Volume 3. – Harlow : Longman, 1995. – P. 197-216.

4. Eppler A. Die Europafähigkeit Deutschlands in der Diskussion: Bundesstaatskommission und Ratifizierung des Vertrags über eine Verfassung für Europa / Eppler, Annegret // Der deutsche Föderalismus im Reformprozess. – Sankt Augustin : Konrad-Adenauer-Stiftung, 2006. – P. 73-100.
5. Jeffery C. The German Länder and Europe: From Milieu-Shaping to Territorial Politics / C. Jeffery // Germany and Europe: A Europeanised Germany? – Oxford : Oxford University Press, 2003. – P. 97-108.
6. Jeffery C. The Regional Dimension of the European Union: Towards a Third Level in Europe? / C. Jeffery. – London : Frank Cass, 1997. – 240 p.
7. Keating M. Regions and the Convention on the Future of Europe / M. Keating // South European Politics and Society. – No. 9(1). – 2004. – P. 192-207.
8. Mitteilung der Landesregierung: Bericht über die Europapolitik der Landesregierung im Jahre 2005-6 / Landtag von Baden Württemberg. – Stuttgart : Drucksache, 2006. – 315 p.
9. Moore C. «Schloss Neuwahnstein»? Why the Länder Continue to Strengthen their Representations in Brussels / Carolyn Moore // German Politics. – No. 15(2). – 2006. – P. 192-205.
10. Naß K.-O. The Foreign and European Policy of the German Länder / K.-O. Naß // The Journal of Federalism. – No. 19(4). – 1989. – P. 165-184.
11. Scharpf F. Community, Diversity and Autonomy: The Challenges of Reforming German Federalism / Fritz Scharpf // German Politics. – No. 18 (4). – 2008. – P. 509-521.
12. Бусигіна І. Сучасне й майбутнє «Європи регіонів» [електронний ресурс] / Ірина Бусигіна // Незалежний культурологічний часопис «І»: [сайт]. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ji.lviv.ua/n23texts/busygina.htm> (27.01.2013). – Назва з екрану.
13. Die Europafähigkeit des deutschen Bundesstaates. Diskussionspapier zum Föderalismus-Reformdialog [електронний ресурс] // Bertelsmann Stiftung : [сайт]. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bertelsmannstiftung.de/bst/de/media/xcms_bst_dms_14822__2.pdf (29.09.2013). – Назва з екрану.
14. Stoiber E. Grußwort des Bayerischen Ministerpräsidenten Dr. Edmund Stoiber anlässlich der Eröffnung der Bayerischen Vertretung in Brüssel am 29 September 2004. – [Електронний ресурс]. / Edmund Stoiber // Bayerisches Landesportal. – Режим доступу: http://www.bayern.de/Presse-Info/Reden/2004/rede_040929 (27.03.12). – Назва з екрану.

УДК 327 (470): 356.35

Волошенко І. О.*

ВПЛИВ РОСІЙСЬКОЇ ФЕДЕРАЦІЇ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБОРОНОЗДАТНОСТІ ПОСТРАДЯНСЬКИХ ДЕРЖАВ ЦЕНТРАЛЬНОЇ АЗІЇ

В статті проаналізовано проблеми розбудови збройних сил нових незалежних держав Центральної Азії, а також їх потенціал. Визначено особливу роль Російської Федерації для підтримки військово-політичного становища кожної з держав. Критично оцінено роль ОДКБ в Центральній Азії.

Ключові слова: нові незалежні держави Центральної Азії, забезпечення обороноздатності, військовий потенціал, Організація Договору колективної безпеки.

The article analyzes the problems of building the armed forces of newly independent states of Central Asia, and their capacity. Defined Russian's special role for the support of the military-political situation in each State. Critically evaluated the role of the CSTO in Central Asia.

Key words: newly independent states of Central Asia, ensure the defense, military capabilities, Collective Security Treaty Organization.

В статье проанализированы проблемы развития вооруженных сил новых независимых государств Центральной Азии, а также их потенциал. Определено особую роль Российской Федерации для поддержки военно-политического положения каждого из государств. Критически оценена роль ОДКБ в Центральной Азии.

Ключевые слова: новые независимые государства Центральной Азии, обеспечение обороноспособности, военный потенциал, Организация Договора коллективной безопасности.

Постановка проблеми. Трансформаційні процеси в Центральній Азії (ЦА), які мали місце в 1990-х – на початку 2000-х років і супроводжувались складними внутрішніми конфліктами (громадянська війна в Таджикистані 1992-1997 рр., сутички з радикальними ісламістами на території Узбекистану в 1999-2000 рр.), а також сусідство з Афганістаном, показали, що питання забезпечення обороноздатності країн регіону є нагальною проблемою їх розвитку. Актуалізують її й окремі внутрішньо-регіональні проблеми, на кшталт питання розподілу водних ресурсів, розбіжності щодо якого здатні, на думку президента Узбекистану І. Карімова, «викликати війну» [2]. Тому підтримка обороноздатності держави залишається пріоритетом для всіх держав ЦА, включно з нейтральним Туркменістаном.

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

Науковий керівник: доктор історичних наук, професор Дорошко М. С.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Досліджуючи дану проблему, автор спиралася на роботи Л. Бондарця [10], О. Костюхіна [5], М. Лаумуліна [6], В. Лєтова [11], К. Сироежкіна [14], В. Парамонова і О. Столповського [13] та інших. В ході роботи використовувалися дані інтернет-джерел, аналітичні праці спеціалізованих дослідницьких організацій з військової проблематики.

Мета статті. Дати характеристику сучасному стану збройних сил держав ЦА, визначити роль РФ в підтримці обороноздатності кожної з країн, розглянути діяльність ОДКБ як прикладу військово-політичного співробітництва РФ з країнами ЦА.

Основні результати дослідження. Поняття безпеки в «класичному» реалізмі виходить з базових принципів цієї теорії, засновник якої Г. Моргентау зазначає: «На що б не була спрямована політична діяльність держави, яку б форму не приймали її інтереси в своєму остаточному вигляді вони все одно будуть представляти собою боротьбу за могутність» [1, с. 72-88]. Безпека для реалістів – це, перш за все, політична безпека держави, що забезпечується за рахунок її могутності. Серед компонентів могутності провідне місце займають ресурси, пов'язані з військовими можливостями держави.

Виокремлення Р. Ульманом та Б. Бузаном у першій половині 80-х рр. ХХ ст. невійськового виміру безпеки, розширило поняття «безпека» і поле для його дослідження. Від акценту на національну безпеку дослідники перейшли до досліджень міжнародної і, в першу чергу, регіональної безпеки. Розширився і об'єкт вивчення безпеки – ним стала не тільки держава, але й суспільство, окрема людина. Стала більш складною типологія безпеки: дослідники почали писати не тільки про військову і політичну безпеку – акцент, характерний для реалістів – але й про економічну, соціальну, екологічну безпеку.

Незважаючи на розбіжності у поглядах на природу і сутність національної безпеки як науковців, так і окремо взятих держав, її фундаментальною основою залишається військово-політична складова. Саме вона є наріжним каменем як в теоретичних концепціях безпеки держав ЦА, так і їх практичної реалізації у внутрішній і зовнішній політиці. Військово-політичні аспекти національної безпеки держав ЦА стосуються в першу чергу такого поняття, як підтримка обороноздатності країни, яке включає в себе стан збройних сил країни, наявність (або відсутність) військових союзників; розміри військового бюджету; науково-технічний, економічний та демографічний потенціал країни, моральний дух нації.

Після розпаду СРСР і утворення на території колишньої радянської Середньої Азії п'яти нових незалежних держав майже вся радянська бойова техніка та озброєння, що опинилися на той час на території цих країн, за винятком ядерної зброї і стратегічних ракет, стали основою для створення національних збройних сил нових незалежних республік. Винятком був лише Таджикистан, який практично не отримав у спадок озброєння колишньої Радянської армії.

Практично у всіх країнах регіону були проведені і продовжують проводитися військові реформи, створена власна інфраструктура і система командування, проведена передислокація військ, розроблена військова доктрина, покликана відповідати новим військово-політичним умовам і національним інтересам незалежних держав, принаймні, в розумінні цих інтересів правлячими елітами. Кожна з молодих національних армій зіткнулася і продовжує стикатися з найскладнішою проблемою нестачі кваліфікованих офіцерських кадрів і військово-технічних фахівців, викликаної масовим відтоком з колишньої радянської Середньої Азії офіцерів і фахівців. Для вирішення цієї проблеми в кожній республіці була створена національна система військової освіти. Однак можливості національних військових навчальних закладів обмежені, а тому в рамках програм двосто-

роннього та багатостороннього міжнародного військового співробітництва тисячі офіцерів і кандидатів в офіцери з країн Центральної Азії пройшли і проходять підготовку в Росії, Україні, Білорусі, а з середини 1990-х років, ще й у США, Туреччині, Німеччині, Великобританії, Франції, інших країнах НАТО, а також у Китаї та Індії. І все-таки «кадрова проблема» не втрачає своєї актуальності, особливо для армій Таджикистану, Туркменістану та Киргизстану.

Військові витрати центральноазіатських держав постійно зростають, що дозволяє говорити про мілітаризацію регіону. Згідно даних SIPRI (Стокгольмський інститут дослідження проблем миру) військові витрати в ЦА стабільно росли. Так військові витрати Казахстану зросли з 206 млн. дол. США в 1999 р. до 855 млн. дол. в 2008 р., а Киргизстану відповідно з 44,8 млн. до 79,3 млн. дол. [3].

Узбекистан і Киргизстан, які займають 34 і 44 місце серед 171 країни світу за рівнем військових видатків, витрачають близько 3% ВВП на цю сферу, при 74 і 145 місці за рівнем ВВП на душу населення [4]. Таджикистан, що займає 142 місце за рівнем ВВП, витрачає 1,5% ВВП на військові потреби, Казахстан з 49 місцем витрачає 1,1% [4].

Якщо порівнювати військові витрати окремих країн, відразу виявляться абсолютні лідери регіону. Так, за даними лондонського Міжнародного інституту стратегічних досліджень (МІСД), військові витрати Казахстану та Узбекистану за 2012 рік становлять по 1,4 млрд. дол. на рік, що в 20 разів більше, ніж військовий бюджет Таджикистану і в 45 разів – Киргизії. На оборону Туркменістану, згідно з офіційними даними, йде 1,5 відсотка видаткової частини бюджету – близько 130 млн. дол. Однак, за альтернативними підрахунками, на оборону і безпеку Туркменістан витрачає не менше 500-600 млн. дол. на рік [5].

Чисельність особового складу Збройних сил Казахстану налічує близько 74 тис. осіб. Важливо зазначити, що армія Казахстану переведена на бригадну основу, за зразком армій країн-членів НАТО. При цьому близько 65% особового складу є військовослужбовцями, що проходять службу за контрактом. Країна володіє достатньою кількістю військової техніки, активно розбудовує морський флот на Каспії. Військовий бюджет Казахстану виріс у 25 разів за 20 років незалежності, при цьому чверть військового бюджету у 2012 році було виділено на закупівлю сучасного комунікаційного обладнання [5]. У 2012 році в Уральську на воду спустили ракетно-артилерійський корабель «Казахстан» водотоннажністю близько 250 тонн. Казахстан планує перетворити порт Актау у важливий транспортний вузол.

Казахстан став єдиною країною в Центральній Азії, яка за військовими закупівлями змогла потрапити в «Мілітері Беленс» у 2012 році. Виокремлено дві важливих угоди – 40 систем ППО С-300 і 20 винищувачів МіГ-31, які були укладені з Рособоронекспортом [5]. Закупівлі такої великої кількості військової техніки у Росії показують, що незважаючи на плани з диверсифікації військово-політичного співробітництва, Казахстан залишається орієнтованим на свого північного сусіда.

Володіючи досить великою для регіону армією, Казахстан проводить незалежну, однак узгоджену з Росією, військову політику. Казахстансько-російські відносини відрізняються від усіх інших в регіоні. Казахстан – один з найбільш лояльних і надійних партнерів Росії на пострадянському просторі, а також учасник усіх інтеграційних проектів за участю РФ. Росія є основним зовнішньополітичним партнером Казахстану. Вони є співзасновниками СНД, Митного Союзу/ЄврАзЕс, взаємодіють у рамках ОДКБ і ШОС, беруть участь у багатосторонніх переговорах щодо статусу Каспійського моря. Але між двома партнерами не виключені протиріччя. Так у російської сторони викликали занепокоєння

переговори, які провів у Пекіні Президент Казахстану в кінці грудня 2006 р., в ході яких обговорювалися деталі прокладки відразу двох трубопроводів для нафти і газу [6, с. 109]. Однак економічне зближення Казахстану з КНР все ж не викликає в Москві сильного занепокоєння, як наприклад зміна зовнішньополітичного курсу інших країн регіону. Однак Казахстан намагається позбутися «комплексу молодшого брата», розбудовуючи свою політику по різним векторам.

Найважливішою складовою військово-технічного співробітництва Казахстану з РФ з 2003 р. є співробітництво в галузі захисту повітряного простору. Ремонт казахстанської техніки на російських заводах ведеться за зниженими цінами. Першочергові інтереси Росії в Казахстані в сфері безпеки полягають у наступному: підтримка тісного двостороннього військового співробітництва на стратегічному рівні; спільна експлуатація і підтримка на належному рівні боеготовності космодрому Байконур, який РФ орендує до 2050 року, полігонів і стратегічних баз; збереження Казахстану в системі колективної ППО.

Збройні сили Узбекистану становлять близько 65 тисяч осіб. Сухопутні війська у їх складі налічують до 45 тис. осіб. На думку О. Костюхіна, незважаючи на удаваний бум у галузі військових витрат, ця країна не уклала великих угод у військовій області. Це дає підстави припускати, що замість закупівлі сучасного озброєння і військової техніки (ОВТ) Узбекистан витрачає кошти на модернізацію, утримання і технічне обслуговування наявних ОВТ та інші адміністративно-господарські потреби [5]. Причинами мілітаризації держави є складна соціально-політична обстановка, а також конфлікти з сусідами Узбекистану – Киргизстаном і Таджикистаном.

Рівень освіченості та бойової підготовки військовослужбовців в Узбекистані вважається найвищим в Центральній Азії. Збройні сили країни в даному відношенні перевершують армії Казахстану, Туркменістану, Киргизії і Таджикистану. Вся наявна бойова техніка в республіці радянського виробництва. Події 1999 та 2000 років, коли на території Узбекистану відбувалися сутички урядових військ з радикальними ісламістськими угрупованнями, стали реальною перевіркою армії Узбекистану.

В забезпеченні обороноздатності офіційний Ташкент довго орієнтувався на співробітництво із США. Після відмови РФ надати термінову військову допомогу влітку 1998 р. у зв'язку з виходом армії талібів до узбецько-афганського кордону, в 1999 році Узбекистан відмовився пролонгувати Договір про колективну безпеку. Цей крок був обумовлений не лише реакцією на бездіяльність Москви, скільки бажанням підстрахуватися на випадок неспроможності Росії гарантувати безпеку регіону. Однак події 2005 року в Анджані, і криза в узбецько-американських відносинах, змусила Узбекистан радикально змінити вектор військово-політичного співробітництва у бік РФ. Так Узбекистан підписавши договір про союзні відносини з Росією, у 2006 році оголосив про свій вихід з ГУУАМ і вступив до ЄврАзЕС та ОДКБ. Однак поступово політичний режим І. Карімова відмовився і від допомоги Москви у забезпеченні військово-політичної безпеки. В кінці серпня 2012 року був ухвалений закон «Про затвердження Концепції зовнішньополітичної діяльності Республіки Узбекистан», яким закріплена неможливість приєднання держави до військово-політичних блоків [7]. Крім того, в країні заборонено розміщувати військові бази іноземних держав. В Ташкенті сподіваються, що позаблоковий статус дозволить передусім захистити інтереси політичного режиму І. Карімова щодо недопущення втручання зовнішніх сил у внутрішні справи держави.

Російсько-узбецькі відносини у військово-політичній сфері пройшли кілька етапів. До 1999 р. РФ мала вплив на Ташкент, в першу чергу пов'язаний із спадщиною СРСР. У 1999-2005 рр. відносини двох країн погіршилися, на що вплинули тісні контакти узбець-

кого керівництва з членами НАТО, особливо США. З 2005 р. спостерігалось покращення відносин РФ і Узбекистану, що було пов'язано з підтримкою позиції узбецького керівництва офіційною Москвою щодо «андижанських подій» 2005 р. Однак таке потепління тривало до 2009 р., після чого Узбекистан знову змінив вектор своєї зовнішньої політики в бік західних держав. Очевидно, що участь в ОДКБ обтяжувала Узбекистан. Однак для збройних сил Узбекистану військове співробітництво з РФ залишається вкрай важливим: армія, бронетехніка, авіатехніка, засоби ППО потребують модернізації. Серед республік Центральної Азії Узбекистан займає 1-е місце по закупівлях російських озброєнь. З 2000 р. Узбекистан щорічно резервує до 250 тис. тонн бавовняного волокна в обмін на військово-технічну продукцію з Росії (біля чверті всієї виробленої в країні бавовни). Оплатою за постачання зброї є й транзит туркменського газу через узбецьку територію [6, с. 79].

Однак 4 червня 2009 р. Узбекистан відмовився підписати угоду про створення Колективних сил оперативного реагування ОДКБ. 28 червня 2012 р. Ташкент направив ноту з повідомленням про призупинення членства своєї країни в ОДКБ, а 19 грудня 2012 р. офіційно призупинив членство в цій організації. З 2006 р., коли Ташкент відновив членство після виходу в 1999 р., взаємодія цієї країни з іншими учасниками ОДКБ була неповноцінною. В останні роки Узбекистан все частіше відмовлявся від участі у заходах, що проводяться ОДКБ, причому не тільки військових. На таку політику керівництва Узбекистану впливали як особливий погляд на роль держави в регіоні, так і напружені відносини з сусідніми державами – Киргизстаном і Таджикистаном, що одночасно є членами ОДКБ, – з питань територіального розмежування і будівництва гідроенергетичних споруд на їх території.

Збройні сили Киргизької республіки утворені 29 травня 1992 р., коли під її юрисдикцію були переведені з'єднання і частини Радянської Армії, що дислокувалися на території республіки. На той час чисельність військ Міністерства оборони становила 20 тис., за останні роки чисельність скоротилася до 15 тис. чоловік, 70-75% становлять контрактники. Оскільки держава немає достатніх фінансових ресурсів для забезпечення власної воєнної безпеки, вона досягається Киргизстаном активними союзними відносинами з більш потужними державами. До 2010 року Киргизія активно розбудовувала військово-політичні відносини з США, а на сьогодні військово-політична безпека держави забезпечується союзницькими відносинами з РФ. У рамках ОДКБ керівництво Киргизії погодилося на розміщення на території аеродрому Кант російської військової бази. Авіабаза призначена в першу чергу для забезпечення спільної безпеки Росії і Киргизії. Керівництво Киргизії прагне активно користуватися перевагами ОДКБ, зокрема з метою отримання озброєнь на безоплатній основі або за внутрішніми цінами. З цією метою, а також для розвитку промислової кооперації в Бішкеку діє представництво Рособоронекспорту. Збройні сили Киргизстану відчувають потребу в отриманні засобів зв'язку, боєприпасів, вертолітних двигунів і обмундирування. Зазвичай, в якості оплати за російське озброєння Киргизія не стягує орендну плату з російських військових частин, дислокованих в Чуйській і Іссик-Кульській областях республіки. Натомість Росія поставляє військово майно Киргизії в рахунок оплати за оренду чотирьох військових об'єктів на киргизькій території, в тому числі авіабази в Канті. Сума орендної плати становить 4,5 млн. дол. на рік. Киргизька сторона в рамках взаємозаліків двох держав витрачає 2 млн. дол. США на навчання своїх військовослужбовців у російських військових вузах [6, с. 80]. Киргизія зацікавлена в тісній промисловій інтеграції з Росією, що також відповідає інтересам Росії, бо дозволяє відновити порушену з розпадом СРСР кооперацію, а також створити умови для самостійного виробництва Киргизією військової техніки.

На відміну від інших колишніх радянських республік Середньої Азії Таджикистан не отримав у спадок ніякого озброєння колишньої Радянської армії. Замість цього, Міністерство оборони РФ узяло під контроль дислоковану в Душанбе 201-ю мотострілецьку дивізію, перенісши командування дивізії з Ташкента до Москви. На території Таджикистану розташовувався великий контингент радянських прикордонних військ СРСР, який надалі комплектувалися російським офіцерським складом і таджицькими призовниками. Довгий час на базі 201 дивізії дислокувалися миротворчі сили СНД.

Внаслідок присутності в країні російських військ і громадянської війни, Збройні сили Таджикистану формально і юридично з'явилися тільки в квітні 1994 року, хоча датою відліку вважається 23 лютого 1993 р., коли частини, сформовані з Народного фронту пройшли урочистим маршем по Душанбе. Рівень технічного забезпечення і боєздатність таджицької армії як протягом 1990-х років, так і на сьогодні залишаються низькими. Про це свідчить неможливість контролювати кордон з Афганістаном, відсутність контролю урядових військ над цілими районами держави. Армія республіки залишається найменш оснащеною в регіоні. Як і Киргизстан, Таджикистан змушений покладатися на допомогу зовнішніх сил. Протягом довгого періоду часу це була РФ. Збройні сили Таджикистану – найслабші в Центральній Азії. Оборонного бюджету не вистачає на військові закупівлі. У такій ситуації ВТС з Росією набуває важливості для таджицьких збройних сил. Таджикистан займає не останнє місце у військових планах Росії: тут розташовується переданий у власність Росії оптико-електронний вузол Нурек («Окно») системи контролю космічного простору. Цей об'єкт важливий для національної безпеки Росії та її союзників. Російська 201-а мотострілецька дивізія (8 тис. осіб) дислокується в Душанбе, Кулябі і Курган-Тюбе. На аеродромі Айні в 10 км від Душанбе розміщується авіаційна складова російської бази: до 10 літаків Су-25 і Су-27, а також не менше 10 бойових вертольотів. Крім цього, при Міноборони Таджикистану на основі міждержавних угод між Росією і Таджикистаном сформований апарат Головного військового радника. Ремонт, постачання запасних частин, модернізацію озброєнь і навчання майбутніх офіцерів Росія здійснює майже безоплатно [6, с. 81].

РФ намагаючись посилити свій вплив в регіоні запропонували деяким з держав ЦА щедру фінансову допомогу в обмін на лояльність до військово-політичних проектів, які просуває Москва на теренах СНД. Так візит російського президента В. Путіна у вересні 2012 року в Бішкек, зокрема, був спрямований і на остаточне вирішення питання щодо продовження термінів перебування військової бази «Кант» Росії і надання безоплатної допомоги в розмірі 1,1 млрд. дол. на закупівлю озброєння і військової техніки російського виробництва. Киргизстан продовжив терміни присутності російської військової бази на 15 років. Однак така щедра допомога Киргизстану вплинула на відносини РФ з Таджикистаном, якому Москва вирішила виділити лише 400 млн. доларів США. При цьому Душанбе продовжив терміни присутності на своїй території 201-ї російської військової бази на 49 років. У відповідь на таку політику з боку Москви Душанбе відклав візит начальника генерального штабу збройних сил Росії Валерія Герасимова на невизначений термін і розпочав переговори з представником США Р. Блейком. Таким чином Таджикистан з часів розпаду СРСР вперше отримав геополітичну альтернативу Росії. Активізацію відносин із західними країнами керівники республіки використовують як метод тиску на РФ.

Окремо від усіх інших держав регіону стоїть Туркменістан, який з 12 грудня 1995 року дотримується нейтрального статусу. Резолюція № 50/80 «Про постійний нейтралітет» була офіційно прийнята Генеральною Асамблеєю ООН.

Збройні сили Туркменістану налічують 22 тисячі чоловік (за деякими даними, 26 тисяч). Вони складаються з сухопутних військ, ВПС і ВМФ. Оскільки Туркменістан фак-

тично є тоталітарною державою і залишається однією з найбільш закритих країн світу, то дані про її збройні сили ніде не публікуються [8].

У липні 1992 року Росія і Туркменістан уклали договір щодо спільних дій у сфері оборони. Відповідно до цього документу Російська Федерація виступила в якості гаранта безпеки Туркменії і передала частини колишньої Радянської армії, дислоковані на туркменській території, для формування національних збройних сил. Деяка частина військ залишалась під російським і спільним командуванням з поступовою передачею його туркменській стороні протягом 10 років. У 1993 році Москва і Ашхабад підписали угоду про спільну охорону державного кордону Туркменістану і статус російських військовослужбовців на туркменській території. На прохання Ашхабада російські прикордонники залишили Туркменію до кінця 2000 року. Однак з моменту початку військової операції США в Афганістані Ашхабад надав транспортний коридор для гуманітарних вантажів у цю країну.

Туркменістан, який здійснює масштабний експорт нафти і газу, не відчуває труднощів з фінансуванням армії. Головними проблемами збройних сил країни полягають у низькому рівні підготовки солдатів і офіцерів, у нестачі запасних частин для бойової техніки, і особливо в нестачі підготовлених пілотів. Тому важко визначити боєздатність армії цієї країни [8]. Останні роки Ашхабад приділяє значну увагу розбудові військово-морського флоту на Каспії, який базується в м. Туркменбаші. У 2010-му була прийнята програма розвитку військово-морських сил збройних сил Туркменії на період до 2015 року, але її зміст залишається закритою інформацією.

Каспійська флотилія діє як частина спільної російсько-казахсько-туркменської флотилії під російським командуванням зі штабом в Астрахані. Вона включає 5 патрульних катерів «Гриф-Т» українського виробництва, 2 ракетних катера «Блискавка» і 1 американський патрульний катер. Як повідомляють інтернет-джерела, Туркменістан спушив на воду 8 бойових кораблів, 4 з яких будуть оснащені сучасною зброєю, в тому числі, ракетами типу «земля-повітря», мінометами і кулеметами. Військові кораблі були виготовлені турецькою фірмою «Dearsan» [9].

В цілому збройні сили Туркменії за своєю боєздатності займають середнє положення в регіоні. Вони перевершують армії Киргизії і Таджикистану, але значно поступаються арміям Узбекистану та Казахстану. Туркменська армія, цілком ймовірно, може відбити вторгнення невеликих озброєних груп, але нездатна самостійно витримати локальний конфлікт ні з одним зі своїх сусідів.

Незважаючи на всі успіхи ЦА республік у розбудові національних збройних сил, жодна з них не має справді боєздатної армії і не може забезпечити обороноздатність власними силами. В першу чергу це пов'язано з відсутністю достатнього фінансування і кадровою проблемою. Отже, основним шляхом удосконалення власних збройних сил залишається військово-технічне співробітництво держав ЦА з Росією у рамках ОДКБ, з європейськими країнами і США в рамках НАТО, а також іншими суттєвими політичними силами в регіоні – КНР, Індією, Туреччиною. Однак, найбільший вплив на вирішення проблеми обороноздатності країн регіону має РФ – в першу чергу в рамках організації ОДКБ.

Взаємодія Росії з більшістю пострадянських держав, у тому числі країнами ЦА, у сфері безпеки почалося в форматі СНД. Першою спробою сформувати механізми забезпечення регіональної безпеки безпосередньо в Центральній Азії було створення та розгортання на території Таджикистану в період громадянської війни 1992-1996 років Колективних миротворчих сил (КМС) СНД. Відповідно до рішення Ради глав держав СНД від 22 січня 1993 року до складу КМС увійшли російська 201-я мотострілецька дивізія і по одному зведеному батальйону від Казахстану, Киргизстану і Узбекистану. На думку

провідних експертів Центральної Азії з питань безпеки, «КМС зіграли важливу роль в стабілізації обстановки та попередження впливу конфлікту на територію сусідніх держав ЦА» [10, с. 92].

Багатосторонньої взаємодії всередині Співдружності вимагала сфера охорони державних кордонів. Особливо це стосувалося ділянок кордону з Афганістаном. В 1992 році був утворений єдиний координаційний орган – Рада командувачів прикордонними військами СНД. За оцінкою експертів, «саме завдяки спільним зусиллям та провідній ролі Росії, колишнім радянським республікам вдалося зберегти стійку систему охорони кордонів. При цьому Росія в рамках СНД взяла на себе основний тягар зобов'язань з формування прикордонних структур Таджикистану, Киргизстану та Туркменістану» [11, с. 105].

Практична реалізація багатосторонньої взаємодії у сфері безпеки втілювалася також у створенні в 1995 році Об'єднаної системи протиповітряної оборони (ОС ППО) СНД. В рамках ОС ППО стали щорічно проводитися навчання «Бойова співдружність» із залученням підрозділів ППО національних збройних сил країн СНД.

Одним з напрямків військово-політичної взаємодії Росії з центральноазіатськими державами став Договір «Про колективну безпеку» (ДКБ), який було підписано 15 травня 1992 року всіма ЦАД (крім Туркменістану), РФ та Вірменією. Співпраця в рамках Договору у 90-ті роки йшла паралельно з аналогічними процесами в форматі СНД і в основному залишалася на рівні декларацій, що не переходила у практичну площину. Це, в свою чергу, призвело до падіння популярності ДКБ і скорочення числа його членів. У 1999 році Договір не пролонгували Узбекистан, Азербайджан і Грузія.

Поновлення багатостороннього співробітництва в рамках Договору почалося з ініціативи Росії. 14 травня 2002 на московській сесії було прийнято рішення про перетворення ДКБ в міжнародну структуру – Організацію Договору про колективну безпеку (ОДКБ). 18 вересня 2003 держави-члени ОДКБ (Росія, Білорусь, Вірменія, Казахстан, Киргизстан і Таджикистан) ратифікували Статут і Угоду про її правовий статус, а 2 грудня 2004 року організація отримала статус спостерігача в Генеральній Асамблеї ООН. У серпні 2006 року до ОДКБ приєднався Узбекистан, що в першу чергу було пов'язане з напруженістю у стосунках узбецького керівництва з США і західними країнами після «андижанських подій» 2005 року. В цей період ОДКБ, робота якої стає механізмом посилення ролі Росії в ЦА, поступово трансформується з військово-політичного блоку в міжнародну універсальну організацію безпеки, прагнучи зайняти особливу нішу, як в глобальній системі міжнародних відносин, так і на регіональному рівні.

Вищим органом Організації є Рада колективної безпеки (РКБ) у складі глав держав-членів ОДКБ. Основними органами ОДКБ є: Рада міністрів закордонних справ – консультативний і виконавчий орган з питань координації взаємодії держав-членів у сфері зовнішньої політики; Рада міністрів оборони – консультативний і виконавчий орган з питань координації взаємодії держав-членів в області військової політики, військового будівництва та військово-технічного співробітництва; Комітет секретарів рад безпеки – консультативний і виконавчий орган з питань координації взаємодії держав-членів в області забезпечення їх безпеки; Об'єднаний штаб ОДКБ – постійно діючий робочий орган Організації, що відповідає за підготовку пропозицій і реалізацію рішень з військової складової ОДКБ [12].

З 2004 року в рамках ОДКБ увійшло в практику проведення в країнах Центральної Азії щорічних навчань «Рубіж», орієнтованих на протидію загрозам регіональної безпеки, а починаючи з 2003 року, силами спеціальних і прикордонних служб держав ОДКБ на регулярній основі проводиться антинаркотична операція «Канал».

З метою інтенсифікації співробітництва між державами-членами ОДКБ у 2004 році Росія виступила за скасування діючої в рамках СНД Міждержавної комісії з військово-економічного співробітництва (МКВЕС) і запропонувала, щоб робота органу з подібними функціями була організована в рамках ОДКБ. 23 червня 2005 президентами держав-членів Договору (Росії, Білорусії, Вірменії, Казахстану, Киргизстану і Таджикистану) було прийнято рішення про створення Міждержавної комісії з військово-економічного співробітництва (МКВЕС) ОДКБ. Створення Комісії мало на меті об'єднати і скоординувати зусилля держав-членів Організації для подальшого поглиблення і вдосконалення співробітництва, розвитку інтеграції і більше комплексного вирішення питань військово-економічного та військово-технічного співробітництва.

Виходячи з того, що колективні сили безпеки і багатосторонні формати найбільше підходять саме для Центральноазіатського регіону, в ОДКБ було прийнято рішення про створення Колективних сил оперативного реагування (КСОР), а також власного спецназу – Колективних сил швидкого реагування (КСШР). Ще в рамках ДКБ Рада колективної безпеки прийняла рішення про формування КСШР в Центральній Азії у складі військових підрозділів Росії, Казахстану, Киргизстану і Таджикистану загальною чисельністю до 1500 чоловік, за підтримки російських ВВС. У 2003 р. на території Киргизстану на авіабазі «Кант» було розміщене авіаційне угруповання ВПС Росії, яке стало однією зі складових КСШР. У 2004 р. за пропозицією Москви Рада міністрів оборони країн ОДКБ прийняла рішення довести чисельність КСШР до 4 тисяч чоловік. Перспективним напрямком роботи з розвитку та вдосконалення КСШР на сучасному етапі залишається створення об'єднаних систем бойового управління, розвідки та зв'язку.

Усі центральноазіатські республіки пов'язані з Росією двосторонніми угодами про військово-технічне співробітництво. Однак співробітництво РФ з кожною з республік має свої особливості. Загальним є те, що для членів ОДКБ створюються найбільш сприятливі умови для закупівлі російської військової техніки. Однак ця військова техніка повинна озброювати національні військові формування, включені до складу КСШР. Лише в такому випадку вартість продукції буде відповідати ціні для російської армії. Незважаючи на досить велике число оборонних підприємств в регіоні, без участі Росії не функціонує жодне з підприємств оборонної промисловості країн Центральної Азії.

Головна цінність ОДКБ для пострадянських країн полягає в тому, що на сьогоднішній день ця організація є єдиним спеціалізованим регіональним інститутом безпеки військово-політичного характеру. Причому, ОДКБ має необхідний організаційний, нормативний і політичний інструментарій для протидії існуючим загрозам і викликам, і в той же час «не обтяжена додатковими вимірами (економічними, культурними і т.п.)» [13]. Саме в такому вигляді Організація має реальний зміст і найбільш приваблива для її членів, в тому числі для Росії, яка розраховує з її допомогою зміцнити свої позиції в Центральній Азії.

Однак на сучасному етапі ОДКБ демонструє свою неефективність і стикається з низкою проблем. Як справедливо відзначає К. Сироежкін, в ОДКБ відсутні загальні підходи до проблем регіональної безпеки і концептуальні підходи до військового будівництва держав-членів ОДКБ. Національні концепції безпеки, зовнішньої політики і військові доктрини не тільки не узгоджуються між державами-членами організації, але часто розробляються за участю фахівців держав, що належать до інших військово-політичних блоків. Немає розуміння загальних загроз глобальної та регіональної безпеки. Кожна з держав-членів ОДКБ прагне самостійно визначати власну ієрархію загроз і викликів безпеки, які можуть сильно відрізнятись від обраної іншими державами ієрархії загроз. Ді-

яльність ОДКБ орієнтована виключно на захисті від зовнішньої агресії. Про існуючі або потенційні загрози всередині простору ОДКБ, за рідкісним винятком, держави-члени вважають за краще не говорити.

Якщо ОДКБ претендує на роль організації колективної безпеки, то вона не може не робити акцент на розвитку політичних компонентів, не працювати з конфліктами на території країн-учасниць, не займатися перед-конфліктним моніторингом і не розвивати арсенал попереджувальних заходів і санкцій, не організовувати переговорні процеси і пост-конфліктне врегулювання.

Процедури прийняття рішень в ОДКБ (консенсус, обов'язкове офіційне звернення президента чи парламенту тієї чи іншої країни за допомогою) істотно обмежують можливості ОДКБ по практичному використанню її потенціалу [14, с. 133-134].

Висновки. Таким чином, в Центральній Азії проблема забезпечення обороноздатності пов'язана в першу чергу з недостатніми фінансовими можливостями держав регіону. Якщо економічний розвиток Казахстану, Узбекистану і Туркменістану дозволяє підтримувати збройні сили в належній бойовій готовності, то Киргизстан і Таджикистан майже повністю залежні від зовнішніх сил, особливо РФ. Двосторонні відносини РФ з ЦАД у військово-політичній сфері націлені в першу чергу на підвищення ролі РФ у Центральній Азії. А ОДКБ можна розглядати як структуру, що працює переважно в національних інтересах Росії. Тому участь держав Центральної Азії, наприклад в ШОС або програмі НАТО «Партнерство заради миру», можна назвати спробою зберегти баланс сил в регіоні і зменшити залежність держав від РФ.

Список використаних джерел

1. Моргентау Ганс. Политические отношения между нациями: борьба за власть и мир / Ганс Моргентау // Теория международных отношений: Хрестоматия / Сост., науч. ред. и коммент. П. А. Цыганкова. – М. : Гардарики, 2002. – С. 72-88.
2. Проблемы с водными ресурсами в Центральной Азии могут стать причиной конфликта [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://aljazeera.ru/проблемы-с-водными-ресурсами-в-центра>.
3. Розраховано за даними SIPRI Yearbook 1999 та SIPRI Yearbook 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sipri.org/yearbook/1999>, <http://www.sipri.org/yearbook/2008>.
4. The World Factbook. Country comparison: Military Expenditures [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rank-order/2034rank.html>.
5. Костюхин А. А. Центральная Азия: отход от России или интеграция в рамках Евразийского Союза? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mir-politika.ru/3121-centralnaya-aziya-uhod-ot-rossii-ili-integraciya-v-ramkah-evraziyskogo-soyuza.html>.
6. Лаумулин М. Т. Центральная Азия в зарубежной политологии и мировой геополитике. Том II: Внешняя политика и стратегия США на современном этапе и Центральная Азия / М. Т. Лаумулин. – Алматы : КИСИ, 2006. – 348 с.
7. Закон Республіки Узбекистан про основні принципи зовнішньополітичної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lex.uz/Pages/GetAct.aspx?lact_id=39322.
8. Соколов Б. Армия пустыни. Туркменские вооруженные силы с легкостью поместятся на стадионе средних размеров / Борис Соколов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vpk-news.ru/articles/16734>.

9. Туркменистан спустил 8 военных кораблей на Каспий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tert.am/ru/news/2013/06/10/turkmenstan-kaspits-tsov>.
10. Бондарец Л. М. Военно-политический аспект интеграции в Центральной Евразии / Л. М. Бондарец // Проекты сотрудничества и интеграции для Центральной Азии: сравнительный анализ, возможности и перспективы: материалы международной конференции, Худжанд, 26-28 июня 2007 года. – Бишкек : Общественный фонд Александра Князева (Кыргызстан) и Институт Центральной Азии и Кавказа (Россия), 2007. – С. 85-100.
11. Летов В. Ю. Историческая роль пограничных войск России в обеспечении безопасности южных рубежей СНГ / В. Ю. Летов // Проекты сотрудничества и интеграции для Центральной Азии: сравнительный анализ, возможности и перспективы: материалы международной конференции, Худжанд, 26-28 июня 2007 года. – Бишкек : Общественный фонд Александра Князева (Кыргызстан) и Институт Центральной Азии и Кавказа (Россия), 2007. – С.105-109.
12. Структура ОДКБ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.odkb-csto.org/structure/>.
13. Парамонов В., Столповский О. Россия и Центральная Азия: многостороннее сотрудничество в сфере безопасности / В. Парамонов, О. Столповский. – Defence Academy of the United Kingdom: Advanced Research and Assessment Group, 2008. – 15 с.
14. Сыроежкин К. Л. Пути и механизмы решения проблем региона ЦА. Роль и потенциал ОДКБ / К. Л. Сыроежкин // Вызовы безопасности в Центральной Азии. – М. : ИМЭМО РАН, 2013. – С. 131-134.

Купрейчук В. Ю.*

ВПЛИВ ЛІВАНСЬКО-ІЗРАЇЛЬСЬКОЇ ВІЙНИ 2006 РОКУ НА МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ БЛИЗЬКОСХІДНОГО РЕГІОНУ

В статті аналізуються причини, структура та вплив лівансько-ізраїльської війни 2006 р. на міжнародні відносини на Близькому Сході. Особлива увага акцентується на геополітичному вимірі цього конфлікту в рамках арабо-ізраїльського протистояння. Досліджуються підходи регіональних та поза-регіональних держав щодо врегулювання даного конфлікту.

Ключові слова: Ліван, Близький Схід, міжнародні відносини, конфлікт, геополітика.

The article deals with the complex analysis of the Lebanon-Israeli war of 2006 exerting its influence on the international relations in the Middle East. Attention is concentrated on geopolitical dimension of the conflict in sphere of Arab Israeli confrontation. Research is carried out on various approaches towards conflict regulation expressed by different states of the region and beyond the region.

Key words: Lebanon, Middle East, international relations, conflict, geopolitics.

В статье анализируются причины, структура и влияние Ливанско-израильской войны 2006 года на международные отношения на Ближнем Востоке. Внимание акцентируется на геополитическом измерении этого конфликта в рамках арабо-израильского противостояния. Исследуются подходы региональных и внерегиональных стран касательно урегулирования данного конфликта.

Ключевые слова: Ливан, Ближний Восток, международные отношения, конфликт, геополитика.

Актуальність статті обумовлюється складністю поточної соціально-політичної ситуації на Близькому Сході. Традиційно непрості відносини між Ізраїлем та арабськими країнами (зокрема, Ліваном) відіграють важливу роль в рамках перебігу кризових тенденцій політичної ситуації регіону. Ліван, як прикордонна з Ізраїлем країна, завжди займав провідне місце в геостратегічних імперативах останнього. Водночас, наявність партії «Хезболлах» з її радикальними поглядами на побудову діалогу з Ізраїлем, слугує додатковим каталізатором конфліктогенності. З огляду на вкрай складне переплетіння близькосхідних геополітичних інтересів регіональних та позарегіональних країн, та наявність осередків збройного протистояння (Сирія) лівансько-ізраїльський антагонізм в поточний час являє собою особливу актуальність, адже він органічно пов'язаний з цілим комплексом близькосхідних кризових тенденцій.

* аспірант кафедри міжнародних організацій та дипломатичної служби Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Науковий керівник доктор політичних наук, професор Скороход Ю. С.

Метою статті є дослідження впливу ізраїльсько-ліванської війни 2006 року на політичні процеси на Близькому Сході.

Передісторія виникнення Лівансько-ізраїльської війни 2006 року (в арабських країнах – липнева війна) має свою специфіку. У травні 2000 року Ізраїль остаточно вивів свої війська з південного Лівану, внаслідок чого було практично виконано вимогу резолюції РБ ООН № 425 від 19.03.1978 року [1]. Ряд дослідників вважають, що вивід військ послужив основоположною причиною початку «Інтифади аль-Акса» палестинців проти Ізраїлю у вересні 2000 року (інтифада – «повстання»). Дана латентна військова кампанія тривала по 2004 рік включно [3]. На початку 200-х рр. XXI ст. центросиловим актором у Лівані стала утворена в 1982 р. недержавна шіїтська радикальна організація «Хезболлах», котра з 2004 за наявності сирійської та іранської економічної підтримки почала активно збільшувати свій військовий потенціал. По суті, по своїй функціональній направленості дана організація є тотожною ОВП, яку як військово-політичне формування вона фактично замінила. «Хезболлах» перетворилася на впливовий центр сили у Лівані після того, як у 2005 р. Сирія, виконуючи положення резолюції РБ ООН № 1559, прийняту у вересні 2004 року [1] вивела свій військовий контингент з долини Бекаа, котра після цього стала одним з опорних пунктів бойовиків «Хезболлах». Показовою є позиція Лівану стосовно угруповань «Хезболлах»: уряд цієї країни офіційно відмовився поширювати дію резолюції на військові загони цієї недержавної структури заявивши, що «національний супротив служить стратегічним цілям Лівану в боротьбі з ворогом та поверненню права на ферми Шебаа, а також в аспекті повернення біженців на батьківщину» [6]. Даний коментар слід розцінювати не як антиізраїльський демарш а радше, як ознаку того, що «Хезболлах» за роки своєї діяльності зуміла інтегрувати свої ідейні погляди в ліванський соціум, зробила їх його органічною складовою, що являло собою запоруку отримання підтримки серед представників різних конфесійних спільнот. Окремо слід зазначити, що в Ізраїлі і нині існують числені дискусії стосовно правильності того кроку, котрий було зроблено у травні 2000 року [5]. Наявність буферної зони між ізраїльсько-ліванським кордоном та р. Літані, котра до 2000 року перебувала під фактичним контролем Ізраїлю попри очевидну невирішеність проблеми палестинської присутності в Лівані все ж відігравала дуже важливу роль, котра полягала в наступному:

- Складність активного використання даної території для будь-яких військових чи терористичних актів проти Ізраїлю, як це було до 1982 року.
- Збільшення стабільності на лівансько-ізраїльському кордоні, що значною мірою унеможливило розгортання нового конфлікту, адже безпека кордонів між Ізраїлем та сусідніми арабськими країнами має підкреслено важливе значення.

12 липня 2006 р. стався прикордонний інцидент в північному Ізраїлі поблизу містечка Заріт (Шломі). Декілька членів «Хезболлах» атакували прикордонний патруль, внаслідок чого загинуло 3 військовослужбовців ЦАХАЛ. Прем'єр-міністр Ізраїлю Ехуд Ольмерт назвав даний випадок фактичним розв'язанням війни. Це означало, що Ізраїль терміново готується до нової війни. Основні цілі Ізраїлю в даному конфлікті, котрі були оголошені міністром закордонних справ цієї країни Ципі Лівні зводилися до наступного:

- Звільнення захоплених в полон двох військовослужбовців ЦАХАЛ.
- Нейтралізація «Хезболлах» та знищення її інфраструктури.
- Жорсткий тиск на уряд Лівану з ціллю розпуску угруповань «Хезболлах» південніше Літані.

13 липня ЦАХАЛ розпочала широкомасштабну військову операцію. Цю силову акцію Ізраїль планував декілька років, адже в ізраїльських політичних колах абсолютно чітко

розуміли, що після виводу ЦАХАЛ з півдня Лівану рано чи пізно відбудеться новий етап силового протистояння з «Хезболлах». Повітряним та артилерійським ударам було піддано декілька тисяч об'єктів важливого та стратегічного значення – мости, дороги з твердим покриттям, залізниця, аеропорт Бейруту, численні будівлі, цілі житлові квартали. Фактично, в радіусі бомбардування опинилася вся територія Лівану, проте найінтенсивніші атаки здійснювалися на півдні та в центрі, а також в Бейруті. Головна ціль даної військової операції була практично тотожною порівняно з 1982 р. – ліквідувати військову загрозу Ізраїлю. Однак склад учасників даного конфлікту є більш мозаїчним порівняно з 1982 р., адже по-перше, такі країни Заходу як США та Франція практично відразу стали непрямими учасниками, по-друге, активну приховану участь приймали також Сирія та Іран, котрі зацікавлені у посиленні «Хезболлах» як протидії Ізраїлю в регіоні. США зайняли проізраїльську позицію.

В рамках даного конфлікту відразу сформувалися два опонуючих угруповання: Ізраїль, США, Франція (а також з деякими застереженнями Російська Федерація) з одного боку та «Хезболлах» як недержавне військово-політичне утворення з неприхованою підтримкою з боку Сирії та Ірану. Таким чином даний конфлікт є відмітним ще й тому, що суверенна держава (Ізраїль) воювала з недержавним утворенням. Ліван намагався позиціонувати себе як нейтральну сторону, однак попри формальну неучасть збройних сил Лівану в даному конфлікті з боку міжнародних спостерігачів зафіксовані окремі випадки допомоги з боку ліванських офіцерів як інструкторів.

Загальний перебіг бойових дій можна охарактеризувати як складний для обох сторін конфлікту. Попри те, що силами ЦАХАЛ Ізраїль зумів швидко окупувати прикордонну з Ліваном смугу шириною 7 км поблизу селища Марун ар-Раас, досить скоро стало зрозуміло, що без збільшення військових сил задля здійснення наступу по всьому фронту успіх ізраїльських військ буде короткотривалим, адже попри якісну та кількісну перевагу ЦАХАЛ в озброєнні та чисельному складі військовослужбовців (перевищували аналогічні показники «Хезболлах» більше ніж в 10 раз) «Хезболлах» організувала цілу мережу укріплень, опорних пунктів, сховищ котрі розміщувалися практично по всій території Лівану (в тому числі в його важкодоступній гірській частині). 11 серпня розпочинається широкомасштабна наступальна операція ЦАХАЛ за участі 30 тис. її військовослужбовців.

Того ж дня РБ ООН намагалася прийняти Резолюцію № 1701, котра зобов'язувала б сторони припинити бойові дії, однак процес прийняття було заблоковано Сполученими Штатами. Резолюція була прийнята 11 серпня, а виконана лише 14 серпня [4]. По своїй функціональній направленості ця резолюція не відповідала інтересам Ізраїлю, адже, по суті, нівелювала всі зусилля, яких доклав Ізраїль у напрямку нейтралізації загрози з боку «Хезболлах».

Згідно коментарів ієрусалимського періодичного видання «Дебка», котрі вона поширила зі слів анонімного офіцера ЦАХАЛ від 26 липня «Це надзвичайно складна операція. Вона потребує багато часу – тижнів, якщо не місяців. До того ж дуже небезпечна і потребує більшої кількості військ від тієї, котра задіяна нині» [3]. Складність бойових дій полягала в тому, що сили ЦАХАЛ були не готові грати по правилах «Хезболлах», котра ефективно використовувала 4 тис. добре підготовлених до ведення партизанської війни бійців.

Даний військовий конфлікт практично проілюстрував недосконалість та штучність системних зв'язків в регіоні Близького Сходу. Ситуація багато в чому повторила аналогічну в 1982 р. Повторилася очевидна відсутність переможців та переможених, а також вірогідність виникнення нового етапу конфлікту через завіdomу утопічність успіху, котрий

намагалися досягти сторони конфлікту використовуючи силові методи. Найбільших втрат зазнав Ліван – понад 3,5 млрд. дол. через зруйнування інфраструктури (у відновленні котрої прийняла активну участь зокрема і РФ), втрати серед цивільного населення близько 1190 чол. Ізраїль зазнав порівняно тяжких втрат: 121 військовослужбовець ЦАХАЛ загинув, руйнування інфраструктури на півночі Ізраїлю сягнули на суму 1, 3 млрд. дол. (згідно висновку сирійського періодичного видання «Тішрін») [2].

Друга Ліванська війна вплинула на динаміку близькосхідної системи МВ як фактор визначення її центрів сили. Відомо, що ключові країни регіону мали свої погляди на розвиток даного конфлікту, та відповідно підтримували окремо взятую сторону. Зокрема, 1 серпня 2006 р. Сирія привела свої війська в стан підвищеної боєготовності, а 23 липня міністр інформації цієї країни Мухсен Біляль заявив, що «...у випадку, якщо ізраїльські сухопутні війська увійдуть на територію Лівану, то вони опиняться на відстані 20 км від Дамаску. В даному випадку Сирія не буде очікувати і втрутитися в конфлікт» [6]. Дану заяву слід оцінювати як демарш проти очевидної на той час підготовки до можливого втручання у конфлікт.

Проте позицію Сирії, озвучену її міністром інформації можна оцінювати скоріше як погрозу, адресовану своєму давньому ворогу – Ізраїлю, адже протягом бойових дій в рамках наступу Сирія не здійснила жодних конкретних кроків. Також це може свідчити про зміцнення осі «Хезболлах» – Сирія – Іран», котра неофіційно існує як вираження ідеологічної єдності її суб'єктів та протидії Ізраїлю на Близькому Сході. Від конкретних дій чи оголошення подальших заяв Сирія утрималася.

Окремої уваги заслуговує позиція Ірану. Дана країна зіграла вагомий роль в рамках конфлікту. З моменту створення організації «Хезболлах» і до нині Іран морально та матеріально підтримує дане угруповання. На озброєнні її загонів окрім стрілецької зброї, є некеровані ракети з дальністю польоту заряду понад 50 км, артилерійська зброя, міномети, радіолокаційні станції (РЛС), котрі здатні відслідковувати переміщення кораблів ВМС Ізраїлю [6]. Показовим є, зокрема, випадок влучання ракети класу «земля – море» С-802 іранського виробництва в корвет ВМС Ізраїлю «Ахі – Ханіт», котрий стався 14 липня. Окрім того, в Тегерані існує представництво ліванської «Хезболлах» [6]. Широкого розголосу набули офіційні заяви іранських високопосадовців, котрі виражали підтримку боротьби, котру веде «Хезболлах» та всіляко «співчували» Лівану. 13 липня офіційний представник МЗС Ірану Хамід Реза Асефі зазначив, що Ізраїль користується підтримкою США та проводить бойові дії проти безневинного народу. Асефі наголосив на бездіяльності міжнародних організацій в руслі даної проблеми та зауважив, що Іран докладе всіх зусиль для того, щоб врегулювати ситуацію шляхом проведення консультацій з країнами регіону. Днем раніше президент Ірану М. Ахмадінежад в телефонній розмові з президентом Сирії Б. Асадом обговорив ситуацію на Близькому Сході та заявив, що Іран не допустить розростання конфлікту [2]. В загальному план Ахмадінежада щодо врегулювання проблеми зводився до того, щоб шляхом консолідованих дій мусульманських країн, об'єднаних за допомогою дипломатичних засобів чинити тиск на країни Заходу, котрі підтримують Ізраїль та досягти деескалації конфлікту. Основну роль Ахмадінежад відводив ОІК. Міністр закордонних справ ІРІ Манучехр Моттакі навіть провів переговори з генеральним секретарем ОІК Акмеледдіном Іхсаноглу, під час котрих зазначив, що Тегеран очікує від членів ОІК «практичних дій» щодо припинення Ізраїлем бойових дій [5]. Під «практичними діями» офіційний представник іранського МЗС мав на увазі втручання у конфлікт третіх країн. 19 липня 2006 р. представники країн ОІК в ООН виступили із заявою, в котрій було задекларовано їхню консолідовану позицію по лівано-ізраїльському

конфлікту: «Організація ісламська конференція виражає солідарність з ліванським народом перед лицем ізраїльської агресії. Вона закликає до повномасштабного припинення бойових дій...» [1]. Свої військові контингенти погодилися відправити Туреччина, Бангладеш, Індонезія та Пакістан. По суті, даний хоча і безрезультатний, але, все-таки, практичний крок світової мусульманської спільноти було ініційовано саме Іраном, хоча дана участь була помітно декларативною, досить гнучкою [6]. Разом з тим, подібним демаршам не слід відводити важливу роль в рамках перебігу конфлікту, адже з самого початку серед країн-учасниць не було консенсусу та єдиного плану дій.

Безперечним успіхом іранської дипломатії можна назвати активну участь у створенні консультацій з ОІК [5]. Наприклад, 18 глав держав та урядів, з-поміж всіх присутніх членів ОІК засудили агресію Ізраїлю та наступні за цим порушення територіальної цілісності та суверенітету Лівану. Також країни-члени висловили вимогу стосовно «негайного припинення Ізраїлем бойових дій та звільнення всіх ліванських в'язнів з відшкодуванням усіх економічних збитків, заподіяних Лівану». Іран доклав зусиль щодо формування контактної групи задля моніторингу ситуації в Лівані. Головою даної групи стала Малайзія. Паралельно з цим, поки в РБ ООН велися дебати щодо резолюції по ліванській проблематиці міністр закордонних справ ІРІ М. Моттакі систематично здійснював човникові рейси, під час котрих відвідував Бейрут, Дамаск, Доху та Каїр. 1 серпня 2006 р. в Бейруті М. Моттакі мав зустріч з президентом Лівану Емілем Лахудом, прем'єр-міністром Ф. ас-Синьйорою, міністром закордонних справ Фавзі Салехом та спікером парламенту Набіхом Беррі. Актуально зазначити, що дані високопосадовці презентували найбільші конфесійні спільноти Лівану [5]. Разом з тим, М. Моттакі зустрівся в Бейруті з міністром закордонних справ Франції Філіппом Дуст-Блазі. Тема переговорів із зазначеними високопосадовцями досі невідома, однак досить важливим є зауваження Дуст-Блазі під час його подальшої розмови із ас-Синьйорою стосовно того, що Іран є стабілізуючим фактором на Близькому Сході, і заради врегулювання кризової ситуації навколо Ізраїлю та Лівану необхідно підтримувати постійний зв'язок з Тегераном. Зазначена позиція Франції значною мірою суперечить баченню США методів та засобів врегулювання конфлікту та свідчить про небажання уряду Ширака псувати відносини з Іраном, котрий постає значну кількість енергоносіїв у Франції та заключив ряд довготермінових контрактів в галузі машинобудування. Стосовно Ірану, то дана країна повністю схвалила Резолюцію 1701, що було підтверджено в телефонній розмові Ахмадінеджада з К. Аннаном, протягом якої президент ІРІ запевнив, що Іран готовий вдатися до активних дій щодо посткризового врегулювання та досягнення миру в регіоні. Однак представник МЗС Ірану Асефі зазначив, що ІРІ вимагає від світового співтовариства вжити санкції проти Ізраїлю, а стосовно роззброєння «Хезболлах» Асефі оприлюднив офіційну позицію Тегерану словами: «Це абсолютно неприйнятна вимога. Вона не логічна... Розвиток Палестини та Лівану довів, що Ізраїль є головною причиною кризи в регіоні» [4]. ІРІ також офіційно пристала до думки, що саме «Хезболлах» здобула перемогу в даній війні, і ця перемога змінить розстановку сил в регіоні.

Таким чином на основі даного військового конфлікту Іран провів практичну апробацію нових підходів в рамках зовнішньополітичних пріоритетів на Близькому Сході. ІРІ проявила стійкість та незмінність своєї позиції та не піддалася на провокації з боку США та Ізраїлю. В найкритичніші моменти протистояння Ізраїлю з «Хезболлах» М. Ахмадінежад зумів зупинити прояви радикалізму в Ірані та довести світовій спільноті можливість проводити прагматичний курс в зовнішній політиці, ІРІ прийняла активну участь в якості країни, котра прагне якомога швидшого завершення бойових дій. Попри те, що зов-

нішньополітична риторика Ірану досить химерно поєднувала радикалізм та пацифізм, а всі його вимоги мали яскраво виражений декларативний характер та не могли чинити вирішальну роль на перебіг конфлікту, в тому числі враховуючи неефективність ОІК, що позбавляло дані дії конкретного значення [3], активна участь ІРІ та неприхована підтримка «Хезболлах» вплинула на близькосхідну систему МВ в аспекті формування стратегічної осі «Хезболлах» – Сирія – Іран», а Ізраїль остаточно закріпився в ролі головного зовнішньополітичного противника Ірану.

24 липня в Бейрут прибула Держсекретар США Кондоліза Райс. В переговорах з прем'єр-міністром Ф. ас-Синьорою та спікером Набіхом Беррі було озвучено американський план врегулювання конфлікту, котрий підтримувався також Е. Ольмертом та Ц. Лівні [4]. План зводився до наступних положень:

- Роззброєння «Хезболлах» та її вивід з прикордонних територій.
- Введення на південь Лівану ліванської армії.
- Допоміжну роль мали виконувати міжнародні сили під командуванням НАТО.

Н. Беррі відмовився від будь-яких дій в напрямку роззброєння «Хезболлах».

В подальшому, США, Франція та РФ зайняли обережну позицію стосовно даного конфлікту. На Римській конференції від 26 червня 2006 р., котра була скликана задля пошуку механізмів припинення конфлікту, жодних дієвих важелів впливу не було знайдено. Лише позиція США була чітко сформованою та зводилася до того, що всю провину за розгортання війни несла «Хезболлах», котра має бути роззброєна та ліквідована, а Сирія та Іран несли другорядну провину за підтримку формування під керівництвом Х. Насраллаха. Відтак, Ізраїль міг опиратися на США, зважаючи на їхню очевидну підтримку (заблокували ранні спроби прийняття Резолюції РБ ООН, котра б унеможливила подальше проведення Ізраїлем військово-силової акції), в результаті котрої Ізраїль отримав «зелене світло» на продовження військової операції, проти котрої виступали Франція та РФ, котрі в загальному виступали за заміщення ізраїльської військової присутності силами ООН. Франція не наважилася відверто критикувати сторони конфлікту, а позиція РФ виражала неприпустимість втягнення в даний конфлікт Сирії та Лівану (що було абсолютно нерезальним навіть зважаючи на радикальну підтримку урядами цих країн «Хезболлах» в силу того, що участь зазначених країн в бойових діях проти Ізраїля, котрого підтримували США могла призвести до військової катастрофи, що було нікому не потрібно) [6].

Отже, липнева війна вплинула на регіональну систему МВ наступним чином:

- Зміцнила «антиізраїльську тріаду» – Сирію, Іран та «Хезболлах», котра представляла інтереси мусульманської частини ліванського соціуму та, по суті, Палестини.
- Перетворила Ліван на країну, котра має «дві армії» – регулярну та «Хезболлах».
- В силу того, що питання щодо статусу «Хезболлах» не було вирішено, Ізраїль отримав певну ретроспекцію політичної ситуації, котра за своїми рисами наближається до аналогічної на початку 80-х рр. ХХ. ст.
- Посилила ізоляцію Ізраїлю серед країн Близького Сходу.
- Посилила антагонізм з боку світової спільноти стосовно Сирії та Ірану.
- Посилила політико-ідеологічне протистояння Ірану та Ізраїлю, котре загрожує не лише стабільності регіону, а й в загальносвітовому масштабі.
- Довела, що країни Заходу все обережніше виражають своє відношення до політичних процесів на Близькому Сході через очевидне посилення ряду країн регіону як політичних гравців.

Як наслідок, війна 2006 року являла собою своєрідну «точку біфуркації» в рамках політичної еволюції міжнародних відносин Близького Сходу, та стала тим поворотним мо-

ментом, котрий змінив політичний клімат регіону з відносно впорядкованого на непередбачуваний та неврегульований, котрий ставить перед світовим співтовариством а також перед Ізраїлем та Ліваном зокрема, нові виклики та загрози.

Список використаних джерел

1. Hizbollah Don't Disarm. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.iran-newsday.com/view_news.asp?id=135979.Leader.
2. Iran will Stand with Lebanon. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.iran-newsday.com/view_news.asp?id=137082.Leader.
3. Hizbollah Brings out Iranian Silkworm to Hit Israel Navy Corvette. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.debka.com/article.php?aid=1184>.
4. Hizbollah Brings Iwojima Tactics to Battle Israeli Forces in South Lebanon. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.debka.com/article.php?aid=1189>.
5. The Qana Trap. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.debka.Com/article.php?aid=1193>.
6. Washington Expected an ADF Grand Slam to Dispose of Hizbollah. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.debka.Com/article.php?aid=1188>.

Глібова С. О.*

ДІЯЛЬНІСТЬ КУЛЬТУРНИХ ЦЕНТРІВ ЯК СКЛАДОВА КУЛЬТУРНОЇ ПОЛІТИКИ ІТАЛІЇ

У статті досліджується культурна політика Італійської Республіки на сучасному етапі, нові завдання, які постають перед італійською дипломатичною службою. Особлива увага при цьому приділена аналізу ролі інститутів культури і культурних центрів в зовнішньополітичній діяльності Італії.

Ключові слова: Італія, Фарнезіна, «м'яка сила», інститути культури, посольство, культурний центр.

The article examines the cultural policy of Italy at the present stage, the challenges faced by the Italian diplomatic service. Particular attention is paid to the activity of cultural centers and institutes in the foreign policy of Italy.

Key words: Italy, Farnesina, «soft power», cultural institutes, embassy.

В статье исследуется политика в области культуры Итальянской Республики на современном этапе, новые задачи, стоящие перед итальянской дипломатической службой. Особое внимание при этом уделено анализу роли институтов культуры и культурных центров во внешней политике Италии.

Ключевые слова: Италия, Фарнезина, «мягкая сила», институт культуры, посольство, культурный центр.

Особливості відносин у сфері культури між більшістю країн дуже часто визначається їх географічною близькістю та історичним минулим. Наявність спільних точок переплетіння сприяє розвитку більш тісних та плідних взаємозв'язків. Як приклад можна навести співпрацю сучасної Австрії та Угорщини, яких об'єднує спільне історичне минуле Австро-Угорської імперії.

За даними Міжнародної Організації з дослідження культури, станом на 2013 р. налічувалося понад 450 інститутів культури. Серед них найбільш відомою є діяльність цих установ Франції, Великобританії, Німеччини та Італії. Однак, якщо французькі, англійські та німецькі центри загальновідомі, то про роботу італійських інформації дуже мало, хоча їх зовнішньополітична активність досить помітна. Серед українських науковців, які досліджують аспекти «м'якої сили» в дипломатичній практиці європейських держав, варто виділити праці Кучмі О. П., які присвячені вивченню загалом ролі та місця міжкультурного співробітництва в зовнішньополітичній практиці європейських держав, Матвієнка В. М. – спеціаліста з особливостей дипломатичної та консульської служби, Шинкаренко Т. І., яка у своїх роботах досліджує особливості моделей дипломатичної практики, Ковальчук Т. І., яка вивчає загалом особливості культурного фактору європейської інтегра-

* здобувач кафедри міжнародних організацій та дипломатичної служби Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка, службовець управління міжнародної діяльності Державної міграційної служби України.

Науковий керівник – професор, доктор політичних наук Скороход Ю. С.

ції. Серед безумовних авторитетів на пострадянському просторі варто виділити Зонову Т. В. Виходячи з того, що в українській науковій думці увага до цієї теми зосереджена переважно на культурній політиці Франції, Німеччині, Великобританії та США, головним завданням вбачається дослідити особливості діяльності інститутів культури Італії закордоном. На думку автора вивчення цієї теми сприятиме кращому розумінню місця та ролі «м'якої сили» в політиці середніх держав, яскравим прикладом яких і виступає Італія [4; 5; 6; 3].

Звичайно глобалізація міжнародних, в тому числі, культурних відносин вплинула на діяльність інститутів культури. Зменшення фінансування з боку держави призвело до появи нових акторів – фондів, через які почали фінансуватися деякі проекти. Тому поява «нових суб'єктів» культурної діяльності змусило інститути шукати шляхи розвитку та адаптуватись до нових відносин. Головною проблемою їх діяльності стала недостатність фінансування, і, як наслідок, закриття деяких установ. Європейські країни знайшли вихід з цієї ситуації: з метою оптимізації діяльності, Інститути культури деяких з них почали об'єднувати свої зусилля і розташовувати офіси в одному приміщенні. Це призвело до того, що інститути отримали певну автономію в своїй діяльності від уряду. Навіть більше, в тих питаннях які стосуються спільних європейських проектів, можна побачити об'єднані зусилля декількох країн. Найбільш ефективні проекти здійснюються у сфері кіно, дизайну, музики та моди. Загалом можна сказати, що незважаючи на те, що говорити про спільний «європейський інститут культури» ще рано, такі країни як Італія, Франція, Німеччина заявляють що їх національні культури є невід'ємною складовою та визначальною рисою європейської культури [1; 7].

На сучасному етапі міжнародних відносин, з метою подолання проблем ісламського тероризму на ґрунті релігій та різних культур, особлива увага приділяється роботі з молоддю та подоланню культурних бар'єрів. У світлі розвитку ідеї міжкультурного діалогу, діяльність більшості європейських культурних установ спрямована на налагодження взаєморозуміння європейських країн з ісламським світом. Країни Європи (Франція, Німеччина, Італія, Іспанія), де проживають великі мусульманські діаспори виділяють кошти на поширення культури та музики цих країн, наголошуючи на тому, що вони не мають нічого спільного з фундаменталізмом. Лише поширюючи ідеї толерантності та взаєморозуміння, можливо знайти відповіді на виклики сучасності.

В цьому контексті надзвичайно ефективною виділяється діяльність Інститутів культури як головних інструментів культурної дипломатії, що проявляють свою діяльність не лише як центри поширення інформації та надання послуг, але й є осередком дослідження культури приймаючої країни. Таким чином інститути є тим місцем, де відбувається безпосередня взаємодія культур різних країн.

Діяльність інститутів культури Італії визначається законом № 401 від 22. 12. 1990 р. «Про реформування італійських Інститутів культури з метою поширення культури та італійської мови закордоном». В цьому законі зазначається, що з метою налагодження взаєморозуміння та співпраці між країнами держава забезпечує поширення культури та італійської мови закордоном. Передбачається, що на Міністерство закордонних справ покладені функції формування та визначення головних завдань зовнішньополітичної культурної діяльності. Воно визначає основні угоди про обмін та співпрацю в культурній сфері між різними країнами, забезпечуючи виконання 2 статті закону, сприяє координації діяльності між державними установами, громадськими організаціями, культурними та науковими центрами, а також контролює діяльність приватних організацій та фондів [13].

Також саме на міністерство покладені організаційні та контрольні функції з організації закордонних виставок, конференцій та впровадження проектів з метою просування

культури. Кожного року, разом із інститутами культури у різних країнах відбувається понад 500 заходів такого характеру. Як приклад можна навести виставку, що проведено за підтримки МЗС Італії в Аддис Абебі (Єфіопія) в квітні-травні 2013р. на поширення ідеї діалогу між культурами під назвою «Від серця до серця» у приміщенні Інституту культури Італії і Єфіопії. П'ять митців з Італії та шість з Єфіопії об'єднали свої зусилля в сфері живопису, дизайну, фотографії та інсталяції, щоб разом відобразити на скільки взаємопов'язаним є сучасний глобалізаційний світ. В проєкті взяли участь видатні митці обох країн, маючи меті поєднати різні культури та цивілізації [11].

Цікаво, що закон передбачає щорічний звіт міністерства перед парламентом з приводу виконання положень даного закону.

Задля більш ефективної політики з поширення культури при міністерстві створено Національну комісію з поширення італійської культури закордоном, що обирається строком на три роки і збирається на засідання не менше ніж три рази на рік. Комісія визначає загальні цілі поширення італійської культури та мови, а також напрями двостороннього та багатостороннього співробітництва, координує діяльність урядових та неурядових установ та громадських організацій, а також бере участь в призначенні та затвердженні директорів інститутів культури за кордоном. В даному контексті варто зазначити, що комісія тісно співпрацює з самими інститутами культури з метою організації різних заходів з просування та поширення культури [13].

Загальні критерії для організації та функціонування інститутів затверджуються постановою міністра, спільно з міністром фінансів та міністром у справах державної служби. Такі правила визначають деталі фінансового управління інститутами, зобов'язуючи самі установи щорічно звітувати перед міністерством закордонних справ і фінансів через дипломатичні або консульські канали з приводу підсумкових рахунків та виконаної роботи. До функцій, які виконують інститути належать: встановлення контактів з установами, організаціями та особистостями культурного і наукового світу приймаючої країни, сприяння впровадженню пропозицій і проєктів з поширення італійської культури і співробітництва в культурній та науковій сфері; надання документації та інформації з приводу культурної діяльності інститутів; сприяння ініціативам, культурних заходів та виставок; підтримання культурного розвитку італійської громади за кордоном; забезпечення та допомога італійським ученим і студентам у своїх дослідженнях і навчанні за кордоном; сприяння і заохочення ініціативи з поширення італійської мови.

З виділених коштів на міністерський бюджет Міністр щороку визначає кошти на кожний інституту. Інститути створюються в столицях і великих містах країни, з якими Італія має дипломатичні відносини. Вони створюються або скасовуються наказом міністра, в межах фінансових коштів, передбачених у відповідному розділі бюджету Міністерства [13].

З метою реалізації своєї діяльності в галузі вивчення, дослідження та розвитку культури, в тому числі викладання італійської мови, інститути можуть створювати, зі схвалення міністра, та за згоди міністра фінансів у співпраці з дипломатичним органом, відповідальним за даний регіон, філії. Керівники секцій призначаються директорами самих інститутів, а фінансування і контроль та управління активами покладене на директорів центральних інститутів.

При кожному інституті створено фонд основним завданням якого є здійснення платежів та видатків, необхідних для функціонування інституту, початкова сума якого визначається міністром спільно з міністром фінансів, відповідно до оцінки потреб зацікавлених установ, на основі цифр, представлених у попередні роки. При чому при мініс-

терському бюджеті розходи виділені в окрему статтю «Фонд для витрат, необхідних для функціонування та діяльності інститутів культури» [13].

Варто наголосити, що з метою налагодження продуктивних відносин з приймаючою країною передбачається можливість формування при інститутах комітетів культурного співробітництва. До числа почесних членів Комітету можуть входити діячі культури приймаючої країни, зацікавлені італійською культурою, а також провідні представники італійської громади.

Загалом до числа співробітників культурних установ приймаються особи, що володіють відповідним досвідом та відповідають вимогам держслужбовців. Реформи 1990 р. та 2010 р. сприяли суттєвому оновленню складу працівників закордонних установ. Міністерство у співпраці з Департаментом державної служби разом із вищими навчальними закладами, сприяє організації навчальних курсів з метою навчання та підвищення кваліфікації працівників інститутів культури в областях просування культурного та міжнародного співробітництва. Вимоги до бажаючих отримати місце визначаються декретом міністра закордонних справ, у відповідності з рекомендаціями міністра з державної служби та комісії з культурного співробітництва. Процедури, що стосуються проведення конкурсу, складу відбіркової комісії та формування списків визначаються спільно з міністром у справах державної служби [13].

Необхідно зазначити, що законом передбачається, проведення політики з міжкультурного співробітництва та поширення італійської культури як закордоном, так і в самій Італії.

Тривалість перебування персоналу в інститутах за кордоном з одного боку не може тривати більше восьми років поспіль, з іншого не може складати менше трьох років. Директор не може займати посаду в одній країні перебування більше шести років поспіль [13].

Після кожного періоду служби за кордоном, служба в Італії повинна тривати не менше двох, але й не більше чотирьох років. Дані вимоги також поширюються на керівників університетів, державних установ культури, науково-дослідних інститутів та інших державних установ, що здійснюють свою діяльність відповідно до цього Закону [13].

Стаття 13 визначає, що Директори інститутів призначаються міністром з числа співробітників, що володіють рангом не нижче VIII і IX рівня, і мають досвід у сфері розвитку культурного співробітництва, за рекомендацією Комісії. У разі необхідності функції Директора Інституту можуть бути також надані експертам в даній сфері. Призначення та країна перебування директора інституту встановлюється міністром, за пропозицією Генерального директора з просування країно-системи [13].

У статті 15 визначені функції директора інституту, відповідно до яких він підтримує стосунки з установами та діячами культури приймаючої країни, і несе відповідальність за здійснення та проведення культурних заходів, а також координацію культурної політики загалом, щорічно звітує про свою діяльність і готує річний бюджет і підсумкові рахункові документи, щорічно представляючи їх до Міністерства через з дипломатичні або консульські канали [13].

Для потреб інститутів і відділів, в тому числі роботи технічного секретаріату, міністерство залучає до центрального апарату та у відрядження співробітників інших державних відомств, організацій, університетів і некомерційних громадських організацій. Крім того, інститутами культури, за погодженням із дипломатичною установою, можуть долучатися на службу громадяни країни-перебування [13].

З метою реалізації політики поширення італійської мови було запроваджено ініціативи з надання допомоги навчальним закладам і зарубіжним університетам для створення

та викладання італійської мови, а також присудження стипендій для тих, хто має здобутки із вивчення мови та італійської культури; надання грантів організаціям і об'єднанням для організації навчальних курсів, перепідготовки та підвищення кваліфікації для викладачів італійської мови, що працюють в університетах і зарубіжних школах або в італійських освітніх і культурних установах за кордоном; надання премій та грантів для поширення італійської книги для перекладу літературних і наукових робіт, а також для виробництва, дубляжу і субтитрів короткометражних фільмів, художніх фільмів і телесеріалів для засобів масової комунікації.

Слугуючи дієвим механізмом налагодження двосторонніх відносин, діяльність інститутів культури позитивно впливає і на формування економічних зв'язків. Як приклад можна навести продуктивні економічні відносини Італії з такими країнами як Індія, Китай та Японія, які базуються на можливості Італії запропонувати успішну модель культурної привабливості. На підтримку просування економічної співпраці між Італією та Японією у квітні 2013 року в Токіо, за підтримки посольства та інституту культури, було проведено виставку «Леонардо, риси генія». Її головною відзнакою було те, що вперше в Японії було представлено 109 експонатів з колекції Бібліотеки Амброзіо Мілану. На церемонії відкриття посол Ітаїї Доменіко Джоргі відзначив, що пишається можливістю провести таку важливу виставку, яка потребувала об'єднаних зусиль не лише двох країн, але й співпраці з Ватиканом. Політика «Ефективності в дії», яку проводять спільно МЗС з Міністерством Культури Італії, насправді виявилась демонстрацією дієвої політики Італії у Японії [10].

Головним завданням перед дипломатичними установами постає необхідність визначити найбільш дієві інструменти діяльності Інститутів культури з просування діалогу між культурами, визначити співвідношення між просто пропагуванням культури (що проявляється в організації виставок та схожих подій) та довготривалими ініціативами (мовними курсами культурними та освітніми обмінами та інші). Така діяльність пов'язана із співпрацею з НУО, суб'єктами підприємницької діяльності та освітніми колами.

Головними сферами втілення культурної дипломатії виявляються культура, мова та наука, причому перші двоє безпосередньо пов'язані, адже саме мова є каналом передачі інформації та просування культури, в якому закодований культурний код нації. У свою чергу співпраця в науковій сфері безпосередньо пов'язана з рівнем розвитку культурних відносин між країнами, рівень наявності яких гарантує більш плідну і наукову співпрацю.

На сучасному етапі більшість подій, що влаштовуються МЗС за кордоном позитивно впливають як на імідж країни, так і на рівень розвитку економічних відносин, презентуючи не лише традиційні для Італії сторони культури, але й звертаючи увагу на сучасне мистецтво. Головним чином політика країни з просування культури спрямована по трьох напрямках:

- 1) «східна політика» як відповідь на розширення ЄС,
- 2) налагодження міжкультурного діалогу з країнами Середземномор'я,
- 3) посилення зв'язків з латиноамериканськими країнами.

Географічне розташування Інститутів культури Італії та кількість подій, які влаштовує країна відображають зацікавленість країни в тому чи іншому регіоні. Будучи однією із засновниць ЄС Італія пропагує європейські цінності та намагається бути мостом між новими країнами-членами ЄС та старою Європою [7].

На жаль, не зважаючи на те, що налагодження діалогу з країнами Середземномор'я та Близьким Сходом є одним з головних пріоритетів зовнішньої культурної політики

країни, в цьому регіоні відчувається брак інструментів культурної діяльності. Так в порівнянні з Америкою та Європою, де кількість Інститутів культури складає понад 20 і 40 відповідно, в цьому регіоні представлено лише 9 установ. На початку XXI ст. можна казати про активізацію східного Китайського напрямку. В липні 2013 року з ініціативи основних університетів Італії, що спеціалізуються на дослідженні країн Сходу Фоскарі у Венеції, «Орієнтале» в Неаполі та «Універсіта дел'ї студії» в Римі, за сприяння посольства Італії у Пекіні, Торгової палати Китаю, Фондації Італія – Китай та університету Конфуція у Венеції було започатковано освітню програму в рамках підготовки магістрів з управління, що спеціалізувалися б на керівництві підприємств, що здійснюють свою політику в рамках ведення бізнесу в Китаї. В рамках цієї трирічної програми передбачено вивчення бізнес реалій Китаю на основі п'яти великих курсів: правова база, економіка, управління, суспільний устрій та мова Китаю. Ця ініціатива запроваджена спеціально з метою більш тісної співпраці та ознайомлення з реаліями бізнесу обох країн, передбачає також, взаємне стажування. Що позитивно відображається на економічних та дипломатичних відносинах між країнами [8].

В світлі відповіді на виклики глобалізації та розбіжності культур між європейським та ісламським світом, було б надзвичайно ефективно посилити розвиток культурних відносин в регіоні Середземномор'я та Близького Сходу, зробивши акцент на влаштуванні спільних заходів із ознайомлення з культурою регіонів.

Отже, активна політика інститутів культури сприяє формуванню позитивного іміджу Італії на міжнародній арені, посилюючи позиції країни на міжнародних ринках. Формування позитивного образу відбувається шляхом пропагування належності до світової культурної спадщини, літератури, особливості італійських традицій. Поширення інформації про привабливість країни з точки зору скупчення великої кількості археологічних об'єктів, музеїв, церков має на меті привернути увагу і до туристичної сфери країни. Іншими словами можна сказати, що просування культури сприяє не лише підтриманню культури італійських спільнот за кордоном, але й направлене на отримання фінансової вигоди та підтримання іміджу привабливої економічно італійської моделі.

Список використаних джерел

1. Астахов Е. М. Мировая практика культурной дипломатии / Диалог культур и партнерство цивилизаций. VIII Международные Лихачевские научные чтения. 22-23 мая 2008 г. – СПб. : Изд-во СПбГУП, 2008.
2. Боголюбова Н. М. Культурный обмен в системе международных отношений: Учеб. пособ. / Н. М. Боголюбова – СПб. : Изд-во СПбГУ, 2003. – 276 с.
3. Зонова Т. Модернизация дипломатической службы Италии. – Режим доступа: <http://www.mgimo.ru/news/experts/document168586.phtml>.
4. Кучмій О. П. Використання технологій публічної дипломатії для просування інтересів держави на міжнародній арені (на прикладі Німеччини та Великої Британії) / О. П. Кучмій, А. Носенко // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – Вип. 78. Ч. II. – 2008. – С. 147-151.
5. Матвієнко В. М, Головченко В. І.. Історія української дипломатії ХХ століття у статтях. / Матвієнко В. М, Головченко В. І. – К. : ВПЦ «Київський університет», 2001. – 126 с.
6. Шинкаренко Т. І., Копійка В. В. Європейський Союз: історія і засади функціонування./ Т. І. Шинкаренко., В. В. Копійка В. – К. : Знання, 2009. – С. 751.

7. Breindenbach J., Znkrih I., Danza delle culture. L'identità culturale in un mondo globalizzato. – Torino, – 2000.
8. CINA – Università, al via iscrizioni per Master in global management. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.esteri.it/MAE/IT/Sala_Stampa/ArchivioNotizie/Approfondimenti/2013/07/20130722_Cinamasterglobal.htm.
9. Decreto del Presidente della Repubblica 19 maggio 2010 n. 95 Riorganizzazione del Ministero degli affari esteri, a norma dell'articolo 74 del decreto-legge 25 giugno 2008, n. 112, convertito, con modificazioni, dalla legge 6 agosto 2008, n. 133. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.esteri.it/MAE/normative/Normativa_Online/PrincipaliDisposizioniMAE/DPR_95_19.05.2010.pdf.
10. GIAPPONE – Il «genio» di Leonardo in mostra a Tokyo. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.esteri.it/MAE/IT/Sala_Stampa/ArchivioNotizie/Approfondimenti/2013/04/20130426_tokyo_leonardo.htm.
11. Heart to Heart. From Rome to Addis. Art exhibition by Italian and Ethiopian artists. April 24, 2013 – May 07, 2013. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.iicaddis-abeba.esteri.it/IIC_AddisAbeba/webform/SchedaEvento.aspx?id=114&citta=AddisAbeba.
12. L'italiano con un CLIQ Marchio di qualità per l'insegnamento della nostra lingua all'estero. 26.05.2013 – Roma, 2013. [Електронний ресурс] – Режим доступу: 2013 http://www.esteri.it/MAE/IT/Sala_Stampa/ArchivioNotizie/Comunicati/2013/02/20130206_cliq.htm.
13. La Legge 22 dic 1990 n.401 Riforma degli Istituti italiani di cultura e interventi per la promozione della cultura e della lingua italiane all'estero. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.esteri.it/MAE/IT/Politica_Estera/Cultura/Documentazione/Normativa.htm.

УДК: 339.924:+334.726

Шинкаренко В. І.*

АСЕАН В ОТОЧЕННІ АЗІАТСЬКИХ СУСІДІВ: ВІД КОНФРОНТАЦІЇ ДО ПАРТНЕРСТВА

В статті аналізуються основні етапи розвитку відносин між Асоціацією держав Південно-Східної Азії та провідними регіональними державами Східної й Південної Азії; окремої уваги надано з'ясуванню впливу цих взаємин на формування системи безпеки в Азійсько-Тихоокеанському регіоні.

Ключові слова: безпека, зовнішня політика, міжнародний тероризм, партнерство, холодна війна.

The article spotlights the main stages of relations' development between the Association of Southeast Asian Nations and leading regional states of East and South Asia; special attention is paid to elucidating of this interaction influence on formation of security system in the Asian-Pacific region.

Key words: security, foreign policy, international terrorism, partnership, cold war.

В статье анализируются основные этапы развития отношений между Ассоциацией государств Юго-Восточной Азии и ведущими региональными государствами Восточной и Южной Азии; отдельное внимание уделено выяснению влияния этих взаимоотношений на формирование системы безопасности в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

Ключевые слова: безопасность, внешняя политика, международный терроризм, партнерство, холодная война.

Міжнародні проблеми глобального й регіонального рівня невпинно підштовхують азійські держави до економічної інтеграції, за допомогою котрої їхні державно-політичні еліти сподіваються посилити свої позиції в мінливому світі й захистити країни від фінансових потрясінь. Тому в науково-експертному товаристві АСЕАН, за урядової підтримки, було опрацьовано концепцію всеохоплюючого економічного партнерства задля створення зони вільної торгівлі з країнами Східної та Південної Азії. Розрахований на 10 років проект формування Східно-Азійського співтовариства (САС) був представлений 23 жовтня 2009 р. на 15-му саміті АСЕАН у Таїланді.

Реальності задуму додає той безперечний факт, що регіон Південно-Східної Азії посідає вагомe місце в зовнішньополітичних конструкціях КНР, Японії, Південної Кореї й Індії з огляду на свій геоекономічний та геополітичний потенціал, а також тенденцію зростання нетрадиційних загроз. Адже з погляду міжнародної безпеки Південно-Східна Азія є відносно спокійним регіоном, порівняно, наприклад, із Близьким Сходом чи навіть Південною Азією, включаючи Афганістан. Китай та Індія проходять в своєму розвитку ста-

* здобувач кафедри міжнародних організацій і дипломатичної служби Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Науковий керівник: професор Матвієнко В. М.

дію успішних і результативних ринкових реформ та соціально-економічної модернізації, що змушує їх розглядати стабільність у регіоні «Великої Східної Азії» в якості ключового завдання своєї політики.

Але за доби холодної війни й біполярного протистояння для відносин як Індії, так і КНР з членами АСЕАН була властива певна напруженість, оскільки одним із головних мотивів створення Асоціації виступав саме антикомуністичний чинник. В безпековому контексті, з одного боку, це пояснювалось початковим сприйняттям учасниками Асоціації реальності китайської комуністичної загрози в формі експорту революції, а з іншого – Індії пропонувалось вступити до новоствореної організації, але вона відмовилась. Ставлення Індії до АСЕАН було хоча й не ворожим, однак позначене певною настороженістю: індійське керівництво розглядало Асоціацію в якості американського «імперіалістичного» партнера в регіоні, у відповідь на що АСЕАН оцінювала Індію як «васала СРСР».

Тісні зв'язки Індії з Радянським Союзом, у тому числі військові, підписання з ним 9 серпня 1971 р. Договору про дружбу й співробітництво, прихильна до СРСР позиція Нью-Делі з афганської проблематики, нарощування військово-морських потужностей країни, підтримка пров'єтнамського режиму Хенг Самріна в Камбоджі виступали серйозними подразниками у взаєминах Індії з країнами АСЕАН. В той час як камбоджійсько-в'єтнамський чинник, включаючи напад КНР на СРВ в лютому 1979 р., зумовив «китаєцентричний» прохолодний характер політики Індії щодо Південно-Східної Азії, цей же чинник значною мірою сприяв розбудові відносин між КНР та АСЕАН у 1980-х рр. [1, р. 334-335].

Успішна ринкова трансформація та глобалізація економіки КНР дозволила розраховувати на неї як найбільш зацікавленого учасника інтеграційних процесів у регіоні. Китайська модель «чотирьох модернізацій», започаткована в грудні 1979 р. й працююча відтоді в цивілізаційному ключі, дуже нагадувала ту, що виникла трохи раніше в регіоні АСЕАН на основі таких компонентів:

- політична стабільність, забезпечена авторитарною владою;
- економічний динамізм, що впливає з оптимальної комбінації ринку та державного регулювання;
- офіційний націоналізм, який налаштований на зміни й при цьому не відлякує будь-якого іноземного інвестора [2, с. 48-51].

Очевидно, жоден із міжнародних акторів не оцінив трансформацію офіційного Пекіна від маоїстської революційності до реформістської поміркованості Ден Сяопіна, від політизованого мислення в дусі «великих стрибків» до дедалі більш економізованого курсу наступних десятиліть так високо, як лідери «первісної» АСЕАН-5 з їхнім жорстким антикомунізмом. Спостерігаючи як Народний Китай відходить усе далі від лівацької ортодоксії до «нормального» націоналізму, добиваючись успіхів в економіці й перетворюючи тоталітарні механізми верхівкового контролю в авторитарні, керівники Індонезії, Малайзії, Сінгапуру, Таїланду й Філіппін вже бачили в ньому свого партнера за всією сукупністю політичних і економічних критеріїв.

У супротивному випадкові виявилось б неможливим розширення АСЕАН за рахунок В'єтнаму, Лаосу й Камбоджі, де при владі й досі перебувають партії – прямі спадкоємці Комуністичної партії Індокитаю. Адже саме китайський досвід модернізації переконав засновників АСЕАН, що можливий некатастрофічний, продуктивний вихід із комуністичної системи в їхній власний модуль розвитку. Тому й прийняття «індокитайців» до Асоціації відбувалося лише тоді, коли з'ясувалося, що вони фактично наслідують вибір КНР.

Китай, зі свого боку, старанно врахував уроки конфронтації з країнами АСЕАН 1960-1970-х рр., опанував запропоновані ними «правила гри» й на момент азійської фінансової кризи 1997-1998 рр. запевнив сусідів, що, коли не брати до уваги територіальні суперечності в Південно-Китайському морі, він є цілком прийнятним безпечним партнером (ще в період першої фази ядерної кризи в КНДР голова КНР Цзянь Цземінь на зустрічі в Сіетлі з В. Клінтоном заявив президенту США, що Китай не допустить застосування сили проти Північної Кореї [3, с. 107]).

Тільки-но члени АСЕАН зіткнулися з обвальним знеціненням національних валют (постраждали, втративши 20-60% вартості, практично всі регіональні грошові одиниці, а індонезійська рупія знецінилася в 4 рази), що призвело до паніки серед іноземних інвесторів, як КНР уперше продемонструвала себе в якості держави, відповідальної за весь регіон «Великої Східної Азії», причому не лише завдяки суттєвій фінансовій допомозі країнам ПСА, яка лише в першій половині 1998 р. склала 4 млрд. США. [4, с. 41].

Допомога Пекіна врятувала гонконгський долар, що в свою чергу стабілізувало валютні ринки учасників АСЕАН. Але найбільший внесок в оздоровлення економіки регіону КНР зробила тим, що зберегла стабільність власного юаня, інакше фінансова криза мала б катастрофічні наслідки для країн регіону, а можливо, і для всього євразійського економічного простору. Країни АСЕАН офіційно висловили свою вдячність Пекіну, водночас надавши китайському бізнесу широкі можливості для капіталовкладень. У відповідь на це глава Центрального банку КНР заявив, що «обов'язок Китаю як великої держави – підтримувати фінансову стабільність у регіоні».

Зближення з принципових геостратегічних питань відразу ж відбилосся на стрімкому збільшенні товарообігу між КНР і країнами АСЕАН: уже в 1999 р. його обсяг, порівняно з попереднім роком, зріс на 16,9% і склав 24,173 млрд. дол. США. У схемі співробітництва «АСЕАН + 3» Китай посів ключову позицію – не того, «кого залучають», а того, «хто залучає» [5, с. 118]. Відтоді правомірність такої «зміни віх» підтверджувалася не лише феноменальними темпами господарського росту КНР, а й перетворенням країни на своєрідний взірць східноазійської політичної культури.

Адже саме за прикладом Китаю та з оглядкою на нього інші азійські держави, що розташовані поза межами АСЕАН, але прагнуть грати на цьому полі, активізували переговори про свободу торгівлі з учасниками Асоціації, підвищили рівень порозуміння з нею, приєднуючись до Балійського договору (як це зробили, після КНР, протягом 2003-2008 рр. Індія, Японія, Пакистан, Республіка Корея, Росія, Бангладеш, Шрі Ланка і КНДР), а також оформили з учасниками АСЕАН відносини «стратегічного партнерства».

Водночас не варто скидати з рахунку й те, що в рамках своєї «Великої стратегії» Китай розглядає здобуття ним політичного впливу на країни ПСА через економічну залежність регіону як засіб врівноваження та зменшення контролю США над стратегічними регіональними «choke points» (вузькими морськими протоками), через які проходить 80% імпортованої КНР нафти. Потреба в цьому пояснюється тим, що блокування тієї ж Малаккської протоки розглядається американськими аналітиками як найбільш проста і водночас ефективна тактика нейтралізації КНР, оскільки матиме катастрофічні наслідки для економіки Китаю та його збройних сил. З метою протидії подібним планам, Китай, паралельно з включенням таких «чутливих» районів до радіусу дії свого ракетного арсеналу, працює над створенням із країнами АСЕАН спільної оборонної системи (з можливістю оренди військово-морських баз), що значно обмежило б свободу дій супротивника КНР в цьому регіоні [6, с. 75].

В свою чергу, Індією в 1991-1992 рр. була розроблена нова політика – «Погляд на Схід» (Look East Policy), що зумовлювалася такими чинниками:

- впровадженням нового принципу економізації зовнішньої політики;
- прагненням Нью-Делі вийти з певного стану регіональної ізоляції, спричиненого наступальною поведінкою Індії в Південній Азії;
 - усвідомленням керівництвом республіки того, що Південно-Східна Азія - єдиний регіон, де політико-стратегічні та економічні умови дають Індії можливість відігравати вагомую роль поза Південною Азією;
 - намірами збалансувати зростаючу китайську присутність у регіоні, а в більш жорсткій формі – розрахунками на стримування китайського експансіонізму, хоча на офіційному рівні роль китайського чинника заперечується;
 - підвищенням значення Південно-Східної Азії для енергетичної безпеки Індії; в 1999 р. офіційний Нью-Делі оголосив, що його стратегічні інтереси простягнулись від Перської затоки до Малаккської протоки [7].

Безперечно, індійський уряд намагається нині компенсувати недостатню в минулому увагу до регіону ПСА шляхом інтенсифікації зв'язків по лінії енергетичної безпеки. Адже Індонезія, Малайзія, Бруней-Даруссалам, В'єтнам і М'янма мають значні розвідані запаси енергоносіїв (нафти, природного газу й кам'яного вугілля), що, згідно з прогнозами, в найближчому майбутньому будуть лише збільшуватися. Тому розвідка й видобуток індійськими компаніями енергоресурсів у країнах ПСА став важливим напрямком взаємодії. До того ж імпортувати вугілля з країн АСЕАН морським шляхом для Індії дешевше, ніж транспортувати його залізницею в межах самої республіки з районів видобутку (Біхар і Західна Бенгалія) до інших промислово розвинених штатів країни.

Таким чином, політика «Погляду на Схід» від початку розглядалась індійським урядом у якості важливої платформи для переходу з регіонального на метарегіональний рівень, оскільки статус впливової сили в Південно-Східній Азії дозволяв вийти на рівень взаємодії в масштабах АТР. Нині Індія та Китай є не просто зростаючими «центрами сили», наділеними перспективами й можливостями переходу з регіонального на глобальний рівень міжнародної діяльності. Їхнє суперництво також набуває нової якості, перетворюючись у велику гру в Світовому океані, де США дедалі більше підтримують Індію в її прагненні врівноважити потужність і «мирний наступ» КНР.

Співробітництво країн Асоціації з Індією вже має тривалу історію, обумовлену, передусім, територіальною близькістю, а знаковою подією в якісній зміні взаємин АСЕАН та Індії став не лише офіційний зовнішньополітичний курс «Погляд на Схід», ухвалений індійським урядом у 1992 р. і зорієнтований на учасників Асоціації, а й надання Індії в грудні 1995 р. статусу повноправного діалогового партнера АСЕАН та створення в листопаді 2002 р. механізму взаємодії між Асоціацією й Індією в рамках самітів АСЕАН+1.

Наступного року Індія приєдналася до Договору про дружбу і співробітництво 1976 р. й визнала без'ядерну зону в ПСА. Окрім щорічних самітів лідерів держав, АСЕАН підтримує постійний контакт з Асоціацією регіонального співробітництва Південної Азії (СААРК), де Індія відіграє провідну роль, і бере участь у форумах Діалогу зі співробітництва в Азії, ініційованого Таїландом. Індія також висловила повну підтримку 2-й Декларації згоди й планам створення Спільноти АСЕАН.

З огляду на величезний потенціал КНР та Індії (демографічний, фінансово-економічний, військово-стратегічний, культурно-цивілізаційний), двосторонні індійсько-китайські взаємини багато в чому визначають стабільність на регіональному та метарегіональному рівнях. Отже, обидві держави не лише безпосередньо впливають на систему міжнародних відносин в Азії, а й беруть помітну участь у формуванні континентальної структури безпеки. Водночас політичні й торговельні інтереси двох світових держав, що перетинаються,

змушують як Індію, так і Китай звертати якомога ретельнішу увагу на розвиток відносин із країнами АСЕАН.

В Асоціації склалася певна ієрархія впливовості міжнародних центрів сили, які діють у регіоні ПСА: на вищому щаблі знаходяться США та Китай (хоча КНР за деякими позиціями ще наздоганяє Японію), другий ярус займає Японія, до якої підтягується Індія. В цьому контексті провідними політологами-міжнародниками прогнозуються такі можливі варіанти розвитку подій:

1) КНР самостійно або за погодженістю зі США (якщо між офіційними Пекіном і Вашингтоном виникне домовленість щодо глобального розподілу сфер впливу) прагнучиме позбавити Індію та Японію південно-східно-азійського стратегічного простору в тихоокеансько-азійській безпековій конфігурації. З метою створення контрбалансу таким спробам останніми роками відбувається нарощування стратегічного та військового партнерства між Індією та Японією, враховуючи, серед іншого, підтримку ними ідеї багатополусної безпеки в АТР в цілому [8]. Як зазначає російський дослідник Н. Лебедева, всупереч бажанню, Індія опинилась певною мірою в ролі «козирної карти» в складній грі між Китаєм та Японією за верховенство у новостворюваних структурах регіону АСЕАН. Тому Пекін від самого початку прагнув обмежити кількість учасників Східно-Азійського саміту, а Японія виступила з пропозицією запрошення на нього Індії, а також Австралії, Нової Зеландії та інших країн, щоб «розмити» досить міцні позиції Китаю (на думку Пекіна, так само як і Японія, ці країни здатні проводити там проамериканську лінію). Щоб не допустити такої перспективи, Китай нарешті погодився з пропозицією включення Росії в створювану систему міжнародного порядку у «Великій Східній Азії» [9];

2) Індія стане самостійним і самодостатнім центром впливу в Південно-Східній Азії, альтернативним як щодо Китаю, так і Японії;

3) стримування Китаю в регіоні на основі існуючого військово-стратегічного партнерства США з Японією, Тайванем і Південною Кореєю, а також за рахунок посилення стратегічного партнерства між Індією та США, включаючи можливе отримання американськими військовослужбовцями доступу до індійських військових баз та інфраструктури [10, с. 80];

4) на думку австралійського оглядача А. Бойда, АСЕАН і далі відіграватиме роль буферу між конфліктуєчими інтересами Китаю, Індії та Японії, однак центр тяжіння угруповання поступово переміщуватиметься в бік КНР. Водночас динамічне співробітництво між АСЕАН та Китаєм призведе до покращення політичних відносин та відкладання в бік проблем територіальних претензій, а відтак – виступатиме чинником регіоноутворення [11].

Отже, на відміну від Південної Азії, яка є ареалом природного домінування Індії, роль Нью-Делі в Південно-Східній Азії поки що зводиться до чинника рівноваги стосовно інших великих держав, насамперед, Китаю. Разом з тим, в останні роки в Південно-Східній Азії спостерігаються дві паралельні тенденції в сфері безпеки:

1) безпекова взаємодія між державами регіону і позарегіональними державами на двосторонньому рівні;

2) створення багатосторонніх механізмів безпеки, що, серед іншого, зумовлено посиленням таких нетрадиційних загроз, як піратство, міжнародний тероризм, об'єднання на регіональному рівні екстремістсько-терористичних сил країн Південної та Південно-Східної Азії, природні катастрофи, наркотрафік, торгівля людьми тощо.

Наразі існує об'єктивна зацікавленість південно-східно-азійських країн в об'єднанні ресурсів із позарегіональними державами, включаючи насамперед Індію та Китай, задля

більш ефективного подолання вищезгаданих загроз та створення регіональної системи кооперативної безпеки. Поряд із цим, глибина інтересу асеановських країн у співробітництві з Індією в безпековій сфері значним чином залежатиме від поведінки КНР в регіоні.

Третій об'єкт регіональної зацікавленості АСЕАН – Японія вже давно стала моделлю модернізації для країн Східної й Південно-Східної Азії, перетворилась на одного з найбільших торговельних партнерів, найважливіше джерело прямих інвестицій і найціннішого постачальника технологій для всіх економік ПСА. В зв'язку з економічною кризою 2008-2009 рр. Японія виділила багатомільярдні ресурси на підтримку фінансової стабільності в менш розвинених членах АСЕАН. Але на тлі тієї ж фінансової кризи та в процесі подолання її наслідків країни Асоціації сконцентрувалися саме на Китаї як головному економічному стабілізаторові регіону, від якого чекають подальшого зміцнення національної валюти й підтримання високих темпів господарського зростання за рахунок внутрішнього попиту.

Хоча початок взаємин АСЕАН із Японією традиційно датується створенням у листопаді 1973 р. спільного Форуму зі штучного каучуку, офіційні відносини діалогового партнерства були встановлені лише після завершення В'єтнамської війни й проведення Першого саміту АСЕАН на Балі 23-24 лютого 1976 р. В умовах швидкого скорочення військово-політичної присутності США в регіоні Японія охоче брала на себе роль активного партнера у встановленні миру й стабільності в ПСА. Саме в цьому крився сенс доктрини «від серця до серця», проголошеної 18 серпня 1977 р. прем'єр-міністром Японії – Фукудою Такео в його виступі у Манілі. Відтоді офіційний Токіо підтримував усі починання й проекти АСЕАН, створивши Фонд культурного обміну, проводячи регулярні зустрічі глав зовнішньополітичних відомств, скликаючи численні конференції й форуми.

А оскільки й на сер. 2010-х рр. КНР, як і раніше, сприймається в АСЕАН із певним дискомфортом і тривогою, регіональні лідери вбачають у Японії своєрідний «баланс» КНР, що дозволяє Асоціації, з одного боку, стримувати Китай, а з іншого – грати на змаганні Токіо й Пекіна за лідерство у відносинах із АСЕАН. Причому навіть в умовах зростлого значення китайського чинника в керівних колах Асоціації ніхто не прагне робити вибір між Китаєм і Японією: для них по-своєму важливі обидва економічні гіганти.

На відміну від перших повоєнних десятиліть, коли на Японію в країнах АСЕАН дивилися з недовірою й підозрою, нині ця держава сприймається в громадській думці ПСА більш дружньо й швидше як партнер, що розуміє потреби країн регіону та їхні прагнення. Японська допомога під час азійської кризи 1997-1998 рр. була зустрінута елітами країн АСЕАН зі щирою вдячністю, адже жодна японська корпорація не залишила Асоціацію й продовжувала працювати, незважаючи на втечу капіталів західних держав. Фінансова допомога Японії також виявилася значною й, головне, вчасною.

Протягом останніх десятиліть Японія продемонструвала обережний і прагматичний підхід до ПСА, кожного разу уникаючи, на відміну від США і Євросоюзу, втручання у внутрішні справи країн АСЕАН. Хворобливі й болючі спогади народів регіону про японську окупацію під час Другої світової (Тихоокеанської) війни та антивоєнна ст. 9 конституції Японії 1947 р. заважали всебічному військово-політичному співробітництву Асоціації з Японією, натомість в інших сферах імперія виявила себе найактивнішим чином. Проголошена в 2002 р. «доктрина Коїдзумі», яка закликала до тіснішої співпраці АСЕАН із Японією щодо розвитку економіки й зміцнення безпеки, була в цілому позитивно зустрінута в країнах ПСА.

Тому на постміністерській зустрічі АСЕАН – Японія в Сінгапурі 23 липня 2008 р. глави зовнішньополітичних відомств країн Асоціації вітали ратифікацію японським пар-

ламентом Угоди про всеохоплююче економічне партнерство Японії й АСЕАН та висловилися на підтримку т. зв. «Нової доктрини Фукуди», в якій тогочасний прем'єр-міністр Японії – Фукуда Ясуо (старший син Фукуди Такео) наголосив, що країни Асоціації і Японія мають бути «партнерами, думаючими й діючими разом, поділяючи «спільний погляд на майбутнє», а наступні три десятиліття мають стати «роками будівництва мостів через прірву, що розділяє азійські країни за рівнем економічного розвитку».

Для досягнення такої мети на саміті було вирішено сформувати групу відомих діячів країн АСЕАН і Японії, що мала виробити рекомендації майбутнього розвитку двосторонніх відносин. На зустрічі особливо виділялася потреба тіснішої співпраці в підвищенні енергетичної ефективності, розвитку відновлюваних джерел енергії й боротьбі проти епідемій інфекційних захворювань [12]. Хоча притік прямих японських інвестицій в АСЕАН протягом 2006-2007 рр. скоротився з 10,7 млрд. дол. США до 8,9 млрд. дол. США, серед діалогових партнерів Японія залишилася другим головним джерелом інвестицій після Євросоюзу, але першою серед окремих держав.

В оприлюдненій через рік доповіді «групи мудреців» черговому саміту АСЕАН – Японія, який відбувся в жовтні 2009 р. в Таїланді, підкреслювалося, що інтереси обох сторін «співпадають у регіональному й глобальному плані», а це відкриває для них можливість розвивати партнерство й зберігати свої провідні ролі в будівництві Східно-Азійського співтовариства. Довгострокова концепція розбудови цього Співтовариства стала, на думку авторів доповіді, їхньою спільною справою, а «її здійснення повинне перетворитися в головну ціль співробітництва АСЕАН і Японії» [13].

Постійно притягував увагу багатьох політиків АСЕАН і достатньо успішний приклад створення та функціонування ЄС за доби холодної війни. Тому вже в 1990 р. тогочасний прем'єр-міністр Малайзії – Махатхір бін Мохамад запропонував сформувати регіональне об'єднання під назвою «Східно-Азійська економічна група» за участю шести членів АСЕАН, КНР, Японії й Республіки Корея. Вони могли б стати рушіями майбутньої інтеграції в Азії, але пропозиція глави уряду Малайзії тоді не була реалізована внаслідок заперечень США і Японії, які побачили в ній протидію щойно створеному за їхньою ініціативою форуму АТЕС.

Однак фінансова криза 1997-1998 рр. підштовхнула країни Східної й Південно-Східної Азії до зміцнення регіональної співпраці, й інтеграційні процеси поновилися. Вже 14-16 грудня 1997 р. на другому неформальному саміті АСЕАН у Куала-Лумпурі, за участі представників КНР, Японії та Республіки Корея, було реанімовано ідею прем'єра Малайзії про створення в Східній і Південно-Східній Азії торговельно-економічного блоку, що мав зрівняти позиції цих регіонів з такими регіональними об'єднаннями як Євросоюз та керовані Сполученими Штатами АТЕС і НАФТА.

Відтоді саміти в форматі АСЕАН+3 стали регулярними й проводилися зазвичай після чергових самітів Асоціації, але на поч. ХХІ ст. інтеграційну ініціативу перехопив Китай. Під час дискусій лідерів АСЕАН і групи АСЕАН+3 народилася ідея провести Східно-Азійський саміт із запрошенням ще трьох країн – Австралії, Нової Зеландії й Індії. З огляду на руйнівні наслідки фінансово-економічної кризи 1997-1998 рр., правлячі еліти країн-учасників АСЕАН дійшли висновку, що без тісної кооперації з найбільшими азійськими економіками, включно зі створенням зон вільної торгівлі з ними, Асоціація не зможе реалізувати свої цілі.

Щоправда, Індія геополітично не належить до Азійсько-Тихоокеанського регіону, але друга за чисельністю населення держава світу, що входить до вестмінстерської системи державного управління (разом із Бангладеш і Пакистаном у Південній Азії та Малайзією,

Сінгапуром і Таїландом в АСЕАН), має тісні міжнародно-політичні й фінансово-економічні зв'язки з країнами ПСА. Тому в Асоціації Республіку Індія розглядають як складову частину «Великої Східної Азії», а регіональне співробітництво АСЕАН відкрите як на північний захід у бік Індії, так і на південний схід – до Австралійської Співдружності й Нової Зеландії.

Вже в 2000 р. на саміті АСЕАН+3 на пропозицію південнокорейського президента Кім Те Чжуна була створена Східно-азійська робоча група експертів і видатних діячів із 13-ти країн для розроблення концептуального «Бачення Східно-Азійського співтовариства» (East Asia Vision) й підготовки першого Східно-Азійського саміту. Через два роки в Пномпені була заснована Рада підприємництва САС, виникла спільна мережа електронних комунікацій та ухвалена низка інших заходів із посилення інтеграції в форматі АСЕАН+3.

За підсумками роботи дослідницької групи, що опрацьовувала конкретні пропозиції стосовно політики, економіки й соціальної сфери, на саміті АСЕАН+3 у В'єт'єні в листопаді 2004 р. було вирішено скликати наступного року в Малайзії Східно-Азійський саміт під егідою Асоціації з тим, щоб у подальшому такі зібрання були прив'язані до самітів АСЕАН. Перший Східно-Азійський саміт відбувся 14 грудня 2005 р. в Куала-Лумпурі в форматі АСЕАН+3 із запрошенням глав урядів Індії, Австралії й Нової Зеландії (Росія була присутня в якості гостя), після чого почалася робота над проектом створення Східно-Азійського співтовариства (САС) на взірець ЄС.

У країнах САС, що формується, нині мешкає більше половини населення планети – майже 4 млрд. чол., але 54 % зовнішньоторговельного обігу Асоціації припадає на КНР, Японії й Південну Корею, що визначило серцевину Співтовариства за формулою АСЕАН+3. Таку спонтанну інтеграцію залишилося оформити спільним ринком, але, на відміну від Євросоюзу, промоутери САС вважають, що в Азії вони вповні можуть обійтися без спільної військової й політичної стратегії [14]. Координаційним механізмом створення Співтовариства було вирішено зробити Східно-Азійський саміт, який має збиратися щорічно на додаток до самітів АСЕАН, АСЕАН+1 та АСЕАН+3.

Підсумкова декларація Першого Східно-Азійського саміту наголошувала, що він створюється «в форматі АСЕАН+6 для обговорення політико-економічних питань, що становлять спільний інтерес, задля підтримання миру, зміцнення стабільності й економічного процвітання в регіоні Східної Азії з відкритістю назовні й транспарентністю, з опорою на загальноприйняті норми міжнародного права й спільні цінності та з АСЕАН у якості рушійної сили, що працює в партнерстві з усіма іншими членами Співтовариства» [15, с. 269].

Незважаючи на чергове загострення напр. 2005 р. відносин між КНР, Південною Кореєю та Японією, країни АСЕАН спільно з їхніми північними партнерами погодилися на тому, що майбутнє Співтовариство будуватиметься спершу на базі саме інтеграційного угруповання АСЕАН+3, оскільки на той час воно фактично вже склалося. Таке рішення було безперечним успіхом Китаю й невдачею Індії, уряд якої розраховував на вагомійшу роль у процесі паназійської інтеграції. Офіційний Нью-Делі з піднесенням поставився до своєї участі в Східно-Азійському саміті й навіть висловився на користь підписання його учасниками договору про вільну торгівлю, але партнери віддали перевагу на початковому етапі вужчій інтеграційній схемі.

Першому саміту САС передували тривалі суперечки щодо складу його учасників: Китай від початку прагнув обмежити зібрання 13-ма державами (АСЕАН+3), а Японія, як уже зазначалося, наполягала на запрошенні Австралії, Нової Зеландії й Індії, щоб саміт

і майбутнє Східно-Азійське співтовариство були менш залежні від КНР. Присутність же Австралії, тісно пов'язаної зі США, могла б пом'якшити невдоволення офіційного Вашингтона, що, на відміну від РФ, взагалі не був запрошений до Куала-Лумпура.

Вирішальну роль у вирішенні цієї колізії відіграла спільна політична позиція всіх учасників АСЕАН, що, всупереч потужному тиску Китаю, наполягли на присутності Індії, а чимало з них виступили на підтримку Австралії й Нової Зеландії. Країни Асоціації ефективно застосували тактику політичного балансування між крупними міжнародними акторами й використання протиріч між ними, що вкрай необхідно для реалізації стратегічного курсу на «асаноцентричну» інтеграцію в АТР й дозволяє тією чи іншою мірою відстоювати свої інтереси в різних інтеграційних форматах. Аби закріпити за собою керівну роль, Асоціація вирішила не проводити Перший Східно-Азійський саміт у Пекіні, як того прагнуло керівництво КНР, і наполягла на тому, щоб зібрання й усі наступні саміти Співтовариства відбувалися в країнах АСЕАН.

А той факт, що жоден із учасників Першого саміту САС не забажав присутності США, означав, що для Сполучених Штатів «призначалась» інша – східна частина АТР і трибуна в АТЕС. Реакція офіційного Вашингтона спершу була негативною, а держсекретар США К. Райс ще в лютому 2005 р. висловила стурбованість з приводу формування «закритого» й «інтровертного» угруповання держав Східної Азії [16]. Стосовно ж Росії, то передбачалося, ніби на наступному саміті в Себу (Філіппіни) до 16-ти учасників приєднається й Росія, але цього не сталося.

Щоправда, Малайзія від початку була згодна на включення РФ до САС, тому й запросила В. Путіна, що гостював у грудні 2005 р. в прем'єр-міністра країни Абдулі Ахмада Бадауї, виступити на саміті. Цю пропозицію активно підтримали посткомуністичні країни Східного Індокитаю й М'янма, але Індонезія й Австралія виступили проти – під формальним приводом браку в Росії «сутнісного співробітництва» з країнами АСЕАН. Зрозуміло, що насправді для відмови були зовсім інші й вагоміші причини: Індонезія побоювалася майбутньої конкуренції з боку Росії на ринку скрапленого газу, а Австралія послалася на незадовільний стан справ із дотриманням прав людини й демократією в РФ.

Японію продовжувала хвилювати за давню й невирішену проблему «північних територій», хоча імперія й не виступала офіційно проти запрошення Росії. Додатковим мотивуючим чинником для офіційного Токіо виступала й відсутність на перших п'яти самітах Східно-Азійського співтовариства президента США Б. Обами, оскільки Сполучені Штати залишилися надійним стратегічним гарантом безпеки острівної імперії.

Стосовно ж обструкціоністської позиції Пекіна, то вона пояснюється визначенням місця західної частини АТР в зовнішньополітичній доктрині КНР як зони виключно китайських інтересів, що потребує перебудови з погляду регіональної безпеки. В Китаї прискіпливо вивчають багатий досвід євроінтеграції, щоб уникнути притаманних їй помилок в аналогічних азійських процесах. По-перше, офіційний Пекін турбує роль США у САС, особливо їхній вплив через ті держави, які можуть слугувати провідниками американських геополітичних інтересів у Співтоваристві, – Японію, Республіку Корея, певною мірою Сінгапур і Таїланд.

Не надто влаштовує КНР і перспектива входження Росії в якості рівноправного учасника в різноманітні інститути політичної й соціально-економічної взаємодії в АТР, у тому числі й у Східно-Азійське співтовариство. Але хоча Росію в ПСА й досі не сприймають у якості такого ж економічного партнера як КНР, США чи Японію, все ж у Шостому саміті САС 19 листопада 2011 р. на Балі (Індонезія) взяли участь Д. Медведев і Б. Обама (хоча на Сьомому саміті 20 листопада 2012 р. в Пномпені Росія вже була представлена міністром закордонних справ С. Лавровим).

Для КНР створення зони вільної торгівлі з АСЕАН (ще 26 серпня 2007 р. Асоціація заявила, що планує укласти всі угоди про вільну торгівлю з шістьма партнерами по САС до 2013 р., у відповідності з наміченим на 2015 р. завершенням створення Економічної спільноти АСЕАН [17]) і просування в напрямку будівництва САС мотивоване стратегічно й економічно. Зіткнувшись із невизначеністю і змінами в зовнішній політиці США після трагічних подій 11 вересня 2001 р., Китай розгорнув широкий дипломатичний наступ задля поліпшення взаємин із південними сусідами, передусім через АСЕАН+3.

Спираючись на цей новий регіоналізм як на засіб обережності, Китай активно протидіяв потенційним наслідкам важко прогнозованої політики однобічності, яку здійснювали в регіоні США. Причому курс КНР на регіональну інтеграцію не був спробою створення якогось єдиного антиамериканського фронту, чимало учасників АСЕАН, а також Японія й Республіка Корея активно включились у цей процес, переслідуючи власні цілі й інтереси. До того ж спершу в аналітичних колах КНР переважали проекти інтеграції в рамках лише Східної Азії у вузькому розумінні цього географічного терміну – через побудову «вісі Пекін – Токіо». Але досить швидко внаслідок чергового загострення китайсько-японських відносин від такого підходу довелося відмовитися, принаймні на невизначений термін.

Розробники китайської зовнішньополітичної стратегії дійшли висновку, що для КНР буде значно легше почати справу саме з Асоціацією, а створення зони вільної торгівлі Китай – АСЕАН спричинить ланцюгову реакцію в формі двосторонніх угод АСЕАН+1 і поступово призведе до єдиної зони вільної торгівлі в межах Східної й Південно-Східної Азії. Для Китаю принциповим було те, що Асоціація виступала політично більш незалежним об'єднанням, ніж військово-політичні союзники США – Японія й Південна Корея. Крім того, учасники АСЕАН зайняли тверду й недвозначну позицію щодо тайванської проблеми, стійко дотримуючись принципу «одного Китаю». Збереження й зміцнення Асоціації в цілому відповідає геополітичним інтересам КНР, незважаючи на розбіжності з територіальних питань у Південно-Китайському морі.

У кінцевому підсумку в експертному загалі КНР взяла гору думка, що в майбутньому Східно-Азійське співтовариство в економічній площині сформується з кількох зон вільної торгівлі в форматі АСЕАН+1, а зона вільної торгівлі Китай – АСЕАН перетвориться на доцентрову силу всієї азійської інтеграції. В подальшому вона зіллється в одну спільну ЗВТ в форматі АСЕАН+3, а пізніше до неї приєднаються й інші країни діалогового партнерства в міру їхньої готовності. Саме такими були й рекомендації вищезгаданої групи експертів, що напрацювала за дорученням саміту АСЕАН+3 концептуальне «Бачення Східно-Азійського співтовариства» за моделлю ЄЕС.

Китайський представник у цій експертній групі – директор Інституту азійських і тихоокеанських досліджень Академії суспільних наук КНР професор Чжан Юнлін, виступаючи в квітні 2003 р. в Токіо на Конференції з питань азійської економічної інтеграції, наголосив, що «з огляду на глибокі політичні розбіжності серед країн Східної Азії метою політичного співробітництва не може бути створення будь-якої наднаціональної регіональної політичної організації, наділеної наднаціональним правом і адміністративною владою як у Європі. Мова може йти лише про створення механізму політичних консультацій, що пом'якшують суперечності й конфлікти та полегшують їхнє вирішення, коли вони виникають чи можуть виникнути. Враховуючи це, справжня цінність східно-азійського співробітництва – це його процес, а не наперед намічена мета. Процес сам породить механізм, який поєднає країни регіону з більш незалежною зацікавленістю й довірою один до одного» [18].

Але й досі всі формулювання стосовно того, що фундатори САС мають на увазі під терміном «співтовариство», залишаються не вповні чіткими. Приміром, у випущеному в 2008 р. японським Центром міжнародних обмінів збірникові статей із проблематики створення Східно-Азійського співтовариства, зазначається: «Співтовариства – це групи держав, які активно взаємодіють, мають близькі інтереси й спільні історичні долі» [19, р. 94].

Звичайно, викликає сумнів спільність історичних долей таких учасників самітів Східно-Азійського співтовариства як Китай і Японія, чи В'єтнам і Камбоджа, але з усіх навмисно туманних формулювань можна зробити висновок, що йдеться дійсно не про створення певної регіональної надструктури європейського зразка, а про власне процес будівництва того, що уявляється як співтовариство за відомим принципом «ціль – ніщо, рух – все». Таким чином, на практиці реалізується той же підхід, що плідно застосовується й до будівництва Спільноти АСЕАН.

Напередодні Першого саміту САС Сінгапурський інститут оборонних і стратегічних досліджень оприлюднив головні умови успішного просування шляхом будівництва Східно-Азійського співтовариства. Коротко вони зводилися до такого:

- рушійною силою інтеграції в САС може бути лише АСЕАН, а єдність усередині Асоціації – головна умова результативної розбудови САС;
- концепція САС ще не визначена, а її розроблення вимагає чимало часу, тому наразі головним завданням є створення стійкої спільноти безпеки;
- дотримання фундаментальних принципів АСЕАН, викладених передусім у Балійському договорі 1976 р., має бути поширене на всю «Велику Східну Азію»;
- будівництво Співтовариства повинне починатися не рішеннями зверху, а на низовому рівні, що вимагає активного заохочення відносин між націями в усіх областях і на всіх рівнях;
- з гіркими спогадами й образами часів Другої світової (Тихоокеанської) війни слід покінчити, але почуття народів, які стали жертвами окупації, мають поважатися [20].

Ключовою з вищевикладених умов, на нашу думку, є та, що передбачає поширення принципів Балійського договору на весь регіон «Великої Східної Азії». Адже китайські розробники концепції САС від початку виходили з того, що Співтовариство не лише займатиметься економічними проблемами, але й створить механізми регіональної безпеки. Спершу ця роль відводилася щорічним самітам САС, а у віддаленому майбутньому пропонувалося навіть започаткувати «східно-азійський комітет безпеки», що проводитиме консультації й налагодить діалог із проблем безпеки та поступово перетвориться на механізм співробітництва в цій області.

Причому мова йшла про співробітництво з питань нетрадиційної безпеки, що не мало призвести до ліквідації американсько-японського й американсько-південнокорейського військово-політичних союзів. Але водночас не допускалося втручання цих союзів у співпрацю країн САС з питань безпеки. Саме така лінія була прийнята до виконання китайською дипломатією, що до сьогодні на всіх форумах Асоціації виступає з різноманітними ініціативами щодо розвитку діалогу й співробітництва в сфері протидії нетрадиційним загрозам.

Цілком ураховуючи суперечливий і складний характер розпочатого процесу будівництва Східно-Азійського співтовариства, керівництво КНР уникає відвертого виявлення своєї лідерської ролі, всіляко підтримуючи в цій іпостасі АСЕАН. Особливо активно Китай презентує себе в будівництві САС через співробітництво в галузі культури, освіти, спорту, туризму, соціального забезпечення, зв'язків профспілок і наукових центрів, різних неурядових організацій для формування атмосфери довіри і взаємоповаги.

Японія ж, хоча в економічній дипломатії й намагається виступати гарантом фінансової безпеки «Великої Східної Азії», досі не приміряє на себе роль інтелектуального та політичного лідера східноазійської інтеграції (до чого в економічному плані Токіо об'єктивно готовий), остерігаючись, ймовірно, небажаної протидії з боку і АСЕАН, і Китаю. Група японських міжнародників, що розробляли «Глобальну стратегію Японії на першу половину XXI століття», поточною задачею вважають формування зон вільної торгівлі у «Великій Східній Азії» з опорою на Угоду про економічне партнерство між Японією й Асоціацією.

Тому стратегія інтеграції, на їхню думку, має включати дві ініціативи:

1) перспективу комплексного економічного партнерства в Східній Азії (Comprehensive Economic Partnership in East Asia, CEP EA) за участю АСЕАН як ключової регіональної організації, Японії, Південної Кореї, КНР, а також Індії, Австралії й Нової Зеландії;

2) створення міжнародної організації, що стала б політичним форумом і «мозковим трестом», на кшталт Організації економічного співробітництва та розвитку [21].

Отже, будівництво Східно-Азійського співтовариства немислимо без рівних і гармонійних китайсько-японських відносин, їхнє поліпшення останнім часом було із задоволенням зустрінуте в усіх країнах АСЕАН. В експертному товаристві висловлюються думки, що для дійсної регіональної інтеграції «Великої Східної Азії» одного двигуна – АСЕАН – очевидно замало, й необхідний другий, більш потужний, у складі Китаю і Японії. На другому діалозі експертів Японії, США і країн Азії на тему Східно-Азійського співтовариства, що відбувся в січні 2008 р. в Токію, японські науковці стверджували, ніби АСЕАН взагалі не є двигуном, а лише займає тимчасово вакантне місце водія, що вказує дорогу, а двигуни знаходяться в іншому місці, тобто в КНР і Японії, що «прохають водія вести машину обережніше» [21].

Таким чином, швидше всього, країни «Великої Східної Азії» не мають наміру розбудувати Співтовариство як копію Євросоюзу. Вони віддають перевагу підтримці різних форм преференційного двостороннього і регіонального співробітництва під єдиним поняттям «Східно-Азійського співтовариства», вже випробуваним в АСЕАН. В усякому випадку, є спільне розуміння того, що подальше економічне зростання без просунутої регіональної інтеграції неможливе.

Процес дедалі більше набуває характеру незворотної історичної тенденції: для країн Східної й Південно-Східної Азії вже не стоїть питання, будувати Співтовариство чи ні, питання полягає в тому, як його будувати. Отже, важливий не стільки кінцевий результат, скільки рух до нього, що забезпечує соціальний і міждержавний мир, безпеку та економічне зростання, а відповідно – політичну й соціальну стабільність та збереження при владі політичних еліт і відповідних режимів.

Нині очевидно, що щорічні Східно-Азійські саміти стали новим регіональним форумом, який відіграє істотну роль у підтриманні політичної стабільності й інтеграційних процесів у напрямку створення САС зі своєю суто регіональною специфікою. Протягом останнього десятиліття країни Східної й Південно-Східної Азії довели своє прагнення вивести регіональне співробітництво далеко за межі традиційної міждержавної взаємодії. Зупинити цей процес уже неможливо, незважаючи на весь песимізм і скептицизм, якими він супроводжується.

Виходячи із сучасної міжнародно-політичної ситуації в регіоні, мир і стабільність можуть бути збережені лише в тому випадку, коли всі держави «Великої Східної Азії» погодяться прийняти однакові норми й принципи, а такими є принципи самої Асоціації. Адже АСЕАН була першим об'єднанням держав регіону, що спробувало встановити такі

норми й принципи з моменту свого народження й зберігає їх досі чинними за всіх критичних оцінок ефективності й оперативності Асоціації як у минулому, так і в сучасному. Це неодноразово дозволяло АСЕАН рятувати Азійсько-Тихоокеанський регіон від розростання конфліктів і нестабільності.

Список використаних джерел

1. Naidu G.V.C. Whither the Look East Policy: India and South-East Asia / G.V.C. Naidu // Strategic Analysis (Institute for Defense Studies and Analyses). – 2004. – Vol. 28, No. 2. – P. 331-346.
2. Авторитаризм развития: генезис, функции, перспективы (круглый стол) // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – № 5. – С. 24-56.
3. Мясников В. С. Безопасность в Восточной Азии : обновляющиеся горизонты / В. С. Мясников // Восток (ORIENTS). – 2005. – № 4. – С. 106-114.
4. Козлов А. А. Особенности внешнеполитической активности КНР в период финансового кризиса в Восточной Азии / А. А. Козлов // Китай и АТР на пороге XXI в. – М. : Наука, 1998. – Ч. I. – С. 40-53.
5. Канаев Е. АСЕАН-КНР: новая парадигма отношений в сфере безопасности / Е. Канаев // Проблемы национальной безопасности во внешней политике КНР / Отв. ред. чл.-корр. РАН Г. И. Чуфрин. – М. : ИМЭМО РАН, 2005. – С. 110-122.
6. Володин Д. А. США, Китай и новое военно-стратегическое уравнение в АТР / Д. А. Володин // Мировая экономика и международные отношения. – 2006. – № 2. – С. 74-81.
7. Ramachandran S. India signs on as Southeast Asia watchdog / S. Ramachandran // Asia Times online, April 5, 2002 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.atimes.com/ind-pak/DD05Df01.html>.
8. Kapila S. China and the Major Asian States : An Analysis / Subhash Kapila // South Asia Analysis Group, Paper No. 945. – 2004, March, the 9th.
9. Лебедева Н. Индия на пути к статусу великой державы / Н. Лебедева // Азия и Африка сегодня. – № 10. – 2006. – С. 3-7.
10. Володин Д. А. США, Китай и новое военно-стратегическое уравнение в АТР / Д. А. Володин // Мировая экономика и международные отношения. – 2006. – № 2. – С. 74-81.
11. Kuppuswamy C. S. ASEAN Economy – Dominated by China? / C. S. Kuppuswamy // South Asia Analysis Group, Paper No.1184. – 2004, December, the 10th.
12. ASEAN Chairman's statement on Conference in Singapore 23 July 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.WebNewsWire.com>.
13. ASEAN – Jar EPG [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.15thASEAN-summit>.
14. Информационное агентство DV-NEWS. 08.08.2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dvnews.com>.
15. АСЕАН в начале XXI века. Актуальные проблемы и перспективы / Л.Е. Васильев [и др.]. – М. : ИД «ФОРУМ», 2010. – 368 с.
16. Pomonti J.-C. Un sommet sans les Etats-Unis. Redistribution des cartes en Asie / Jean-Claude Pomonti // Le Monde Diplomatique. – Decembre 2005.
17. ASEAN to complete free trade agreements by 2013 // Forbes. – 2007, August the 26th.

18. Zhang Yunling. Toward an East Asian Community. Still a Long Way to Go. Paper Prepared for the Research Institute of Economy, Trade and Industry (RIETI) International Symposium «Asian Economic Integration: Current Status and Future Prospects», April 22-23, 2002, Tokyo, Japan / Zhang Yunling [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rieti.go.jp.
19. Tanaka H., Liff A. The Strategic Rationale for East Asia Community Building / H.Tanaka, A.Liff // East Asia at a Crossroads / J. Wanandi and T. Yamamoto (Eds.). – Tokyo: Japan Center for International Exchange, 2008. – P. 90-104.
20. Hersutanto B. Prospects for East Asia Community: Security Perspective. October 2005 / B. Hersutanto [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.csis.org/id/papers/wpi063>.
21. Report of the Second Japan-US-Asia Dialogue on «An East Asian Community and United States». January 22, 2008. – Tokyo : The International House of Japan, 2008.

СУЧАСНА СИСТЕМА МІЖНАРОДНОГО ПРАВА

УДК 341.215.2

Белоусова А. А.*

РОЛЬ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В СТАНОВЛЕНИИ И ОБЕСПЕЧЕНИИ ПРАВА НА ЗДОРОВЬЕ

Стаття присвячена історії розвитку охорони здоров'я та його ролі у забезпеченні права на здоров'я в міжнародному праві. Дослідження засноване на аналізі одного з факторів, завдяки яким право на здоров'я опинилося в центрі нового підходу до розуміння прав людини на міжнародному рівні.

Ключові слова: право на здоров'я, охорона здоров'я, права людини, міжнародне право.

The article is devoted to the history of health care and its role in ensuring the right to health in international law. The study is based on an analysis of one of the factors by which the right to health was at the center of a new approach to the understanding of human rights at the international level.

Ключевые слова: to health, health, human rights, international law.

Стаття посвящена історії розвитку здравоохранения и его роли в обеспечении права на здоровье в международном праве. Исследование основано на анализе одного из факторов, благодаря которому право на здоровье оказалось в центре нового подхода к пониманию прав человека на международном уровне.

Key words: право на здоровье, здравоохранение, права человека, международное право.

На сьогоднішній день здоров'я людини визнається найвищою цінністю і право на здоров'я закріплено в якості важливого права людини во многих міжнародно-правових актах універсального і регіонального характеру. Стоїть відзначити, що тема права здоров'я і його взаємодії з іншими основопологаючими правами людини [1, с. 80] опинилася в центрі уваги завдяки новому підходу до розуміння прав людини на міжнародному рівні і певним факторам, лежачим в основі процесу виходу права на здоров'я на передній план. Один з таких факторів пов'язаний з історією здравоохранения. В нинішній статті буде розглянута історія здравоохранения, і освітлений процес розробки і просування концепції права на здоров'я.

Безумовно, що історія здравоохранения, так же, як і сама історія прав людини, носить складний і суперечливий характер. На протязі всієї історії людства

* старший преподаватель кафедры международного права Российского университета дружбы народов, г. Москва.

Научный руководитель: доктор юридических наук, профессор Абашидзе А. Х.

такие угрозы здоровью, как: инфекционные заболевания, плохие санитарно-гигиенические условия жизни, питьевая вода низкого качества и сложность получения медицинского обслуживания, представляли собой причину и повод для повышенной обеспокоенности общества. Чтобы лучше представлять себе ситуацию следует обратиться к конкретным примерам.

В городах Древней Индии «банные помещения были оборудованы системой отвода сточных вод с закрытыми канализационными коллекторами, в Древней Греции существовала развитая система трубопроводов» [12, с. 1-4], а при раскопках в Египте, Трое и городах древних инков археологи обнаружили водопроводы и системы канализации.

Профессор Д. Портер в своей работе отмечает, что с древних пор государства уделяли внимание организации предоставления медицинских услуг населению, созданию соответствующих учреждений здравоохранения и подготовке кадров медицинских работников. Так же профессор Д. Портер приводит в качестве примера тот факт, что «опыт медицинского обслуживания населения в греческих городах-государствах распространялся на завоеванные территории, а позже – и на территории, которые занимала Римская империя» [12, с. 1-3]. Помимо этого, римляне хорошо знали, что причиной заболеваний могли стать так же вредные или опасные производственные факторы, и в результате ко II веку нашей эры была создана служба медицинской помощи, где главной обязанностью врачей было оказание врачебной помощи бедным гражданам, включая предоставления бесплатных услуг.

Что же касается эпохи Средневековья, то тут следует отметить, что «под эгидой Церкви были развернуты муниципальные мероприятия в интересах обеспечения здоровья граждан». Безусловно, что эти средневековые муниципальные образования не имели как таковой организованной системы здравоохранения в том виде, в котором мы привыкли ее видеть на сегодняшний день. Но, не смотря на это, они все же обладали административными ресурсами для проведения профилактики заболеваний и для обеспечения санитарно-гигиенического надзора. Именно меры такого рода являются свидетельством того, что у власти уже тогда имелось понимание необходимости заниматься вопросами здравоохранения, относящимся к поддержанию здоровья граждан и обеспечить им доступ к медицинскому обслуживанию. Но при всем этом, не следует забывать и о том, что меры по обеспечению здоровья населения, принимаемые в прошлые эпохи, были лишены тех научных знаний, благодаря которым в наше время стала возможным профилактика и лечение многих заболеваний.

Так же необходимо отметить, что наличие коллективных мер, направленных на поддержание здоровья населения на протяжении всего периода развития человеческой цивилизации не означает, что право на здоровье во все времена было своего рода зародышем концепции, которая ожидала благоприятных условий для того, чтобы прорости. Скорее наоборот, коллективные меры в области здравоохранения, предпринимаемые на всем протяжении человеческой истории в области водоснабжения, санитарии, образования, обеспечения доступа к медицинскому обслуживанию, достойному питанию, были продиктованы зачастую сложными и противоборствующими факторами. К таким факторам следует в первую очередь отнести гуманитарные стремления светских филантропов и религиозных организаций проявлять милосердие и поддержку по отношению к больным и обездоленным. Помимо этого, в истории здравоохранения немаловажную роль играли и соображения экономического и политического характера.

С XVI по XVIII вв. система здравоохранения формировалась в соответствии с потребностями современного государства, выражающего интересы нации. Например, у не-

мцев под влиянием философии пресвященного абсолютизма было заявлено, что монарх несет ответственность за защиту здоровья народа и был разработан план по созданию «медицинской полиции», которая административными мерами проводила определенную политику в сфере здравоохранения. Медицинская полиция успешно справлялись с улучшением санитарных условий в крупных городах Западной Европы и Соединенных Штатов на протяжении всего XIX века.

В рамках протекавших в этот период процессов те социальные и религиозные соображения, которые лежали в основе инициатив в области здравоохранения, постепенно вытеснялись политическими, что соответствовало стремлению государства расширить область своих полномочий. Профессор Г. Розен, один из исследователей данной темы считает, что «проблемы, связанные со здоровьем и заболеваемостью, рассматривались преимущественно в тесной связи с решением задачи по поддержанию здоровья населения, что в свою очередь должно было обеспечивать политическую и экономическую мощь государства». И соответственно концепция права личности на здоровье не являлась той концепцией, на которую опирались государства в обеспечении здоровья граждан [12, с. 90].

В дальнейшем рост научных знаний привел к появлению экспертов в области здравоохранения, которые заняли доминирующие позиции в вопросах управления системой здравоохранения и «способствовали усилению профессиональных позиций медицины в области охраны здоровья и борьбы с болезнями» [3, с. 150].

Очевидно, подобная позиция вряд ли может рассматриваться в качестве основы для формирования права на здоровья. Но существуют и другие мнения аналитиков, которые считают, «что имеются достаточные основания для иной интерпретации истории здравоохранения» [9, с. 25-27].

Профессор Г. Розен например, придерживается мнения, что у политических руководителей того времени имелось растущее понимание того, что они несут ответственность за создание «условий и возможностей для развития здравоохранения, профилактики заболеваемости, и доступности медицинских услуг для тех, кто в них нуждается» [12, с. 91-92].

Впоследствии идея о том, что именно государство, а не местные органы самоуправления, должно нести ответственность за состояние здоровья каждого из своих граждан постепенно овладевала умами. Для того чтобы объяснить этот феномен, профессор Д. Портер выдвинула тезис, согласно которому «самое важное идеологическое влияние на дебаты, которые велись в конце XVIII века по вопросу об отношении государства к проблемам здоровья, оказала философия Просвещения о демократическом гражданстве, которая была навеяна французской и американской революциями» [10, с. 57].

Данная тенденция имела решающее значение для успеха системы здравоохранения. И соответственно она означала решительный переход от модели, в которой инициативы в области здравоохранения принимались в интересах государства к модели, в которой основной акцент делался именно на роли государства в обеспечении здоровья граждан.

В свое время Джефферсон не сумел включить право на здоровье в свой список неотъемлемых прав человека. Но, тем не менее, он был прекрасно осведомлен о тех взаимоотношениях, которые существуют между государственной политической системой и здоровьем граждан. Он был убежден, что «страдающее от болезней население является продуктом нездоровой политической системы» [10, с. 57]. Однако, все это вовсе не означало, что они должны обладать правом на здоровье, а наоборот, Джефферсон полагал, что гарантия права на свободу и поиск счастья автоматически приведут к здоровой жизни, т.е. жизни без болезней. Именно такая позиция является классическим примером идео-

логии либертарианства в отношении прав человека, в которой за государством не признается никакой активной роли в том, чтобы обеспечить то самое счастье, на которое, по мнению Джефферсона, все люди имеют полное право.

В отличие от создателей американской модели, французские общественные и государственные деятели той эпохи, уже осознавали необходимость того, чтобы государство играло более существенную роль в обеспечении здоровья своих граждан [11, с. 45-49]. Хотя французские революционеры в 1789 г. и не включили понятия «здоровье» в первоначальный текст «Декларации права человека» [2, с. 209-214], но уже «в 1791 г. Комитет Учредительного собрания по вопросам здоровья включил понятие «здоровье» в обязательства государства по отношению к гражданам» [10, с. 144], а в 1793 и 1974 гг. «принял ряд законов, которые легли в основу национальной системы социальной помощи, включая и медицинскую помощь населению» [12, с. 145].

Стоит так же отметить, что реализации всех этих инициатив на первых порах мешал недостаток средств, а так же серьезные разногласия в обществе по поводу того, как следует обеспечивать право на здоровье. Именно эти темы и лежат сегодня в основе современного понимания права на здоровье. Помимо этого, «противоречие между верностью идеалам свободы в понимании революционеров, а именно (экономической свободы и защиты частной собственности) и стратегией, которая была необходима для защиты права на здоровье оказалось достаточно проблематичным» [11, с. 45-50].

Индустриальное общество с его вредными условиями жизни и труда стало источником серьезных проблем для здоровья людей, например, эпидемий. Особенно яркими проявлениями новых проблем со здоровьем в городах стали эпидемии холеры в 1832 и 1849 годах. И когда политики осознали социальные последствия болезней, они стали разрабатывать такие меры по развитию общественного здравоохранения, которые бы позволили поднять уровень жизни. Нет сомнений, что движение за общественное здравоохранение возникло в Англии, там же, где начиналась промышленная революция. В 1834 г. там был принят «Закон о Бедняках, который заменял собой предыдущий, несовершенный закон, принятый еще в XVII веке при королеве Елизавете» [12, с. 3-14]. Данным Законом предусматривалось создание комиссии по бедным. В 1842 г. комиссия опубликовала отчет, в котором делался акцент на связи между состоянием окружающей среды (хорошее водоснабжение, своевременный вывоз нечистот) и заболеваемостью горожан. Результатом этого стало принятие в 1848 г. Закона об общественном здравоохранении, который предусматривал создание централизованной системы департаментов здравоохранения.

В середине XIX в. уже росло понимание того, что принятие мер по предотвращению заболеваний – это правильный экономический шаг. «Именно признание экономических и социальных издержек, связанных с заболеваемостью, выступило в качестве мощного стимула для последующих действий, направленных на укрепление системы общественного здравоохранения» [10, с. 185]. То серьезное отношение к правам, которое было характерно для эпохи Просвещения, хотя «по-прежнему и бурлило в сердцах французских и немецких революционеров осталось невостребованным при разработке политики государства в области здоровья» [10, с. 8].

Не секрет, что промышленная революция характеризовалась ужасными условиями труда рабочих и бедностью, которая приобретая огромные масштабы и создала «ту платформу, благодаря которой в обществе смог возродиться диалог о необходимости соблюдения прав человека, и в первую очередь социально-экономических» [8, с. 294]. Признавалось, что бедность и плачевное состояние здоровья людей являются звеньями одной цепи, «и именно это и подвигло граждан, занимающих активную общественную

позицію, врачей, священнослужителей, работников социальной сферы и государственных чиновников к поиску общих точек соприкосновения для начала активных действий» [8, с. 294]. Эти совместные усилия и действия местных общественных движений в поддержку данных инициатив были направлены на борьбу с инфекционными заболеваниями, обеспечение нормальных условий труда и снижение детской смертности.

Именно гуманистические идеалы, вдохновляющие такого рода инициативы, формировались во многом под влиянием рабочего политического движения, которое приобрело все более организованный характер. И рабочие стали выступать с требованиями оказания «различных социальных услуг, включая медицинские» [12, с. 203].

Результатом этих тенденций явилось создание в 1919 г. Международной организации труда (МОТ). Это является ярким примером того как «государства занимались вопросами развития и практической реализацией инициатив в области охраны здоровья» [12, с. 203].

Очевидно, что невозможно полностью осветить сложную историю развития здравоохранения в каждой отдельно взятой стране, но является реальным проследить то, каким образом конкретные государства оказывали влияние на современное понимание права на здоровье.

В качестве примера обратимся к СССР, где обязательство предоставлять медицинские услуги всем гражданам реализовывалось при помощи создания системы здравоохранения централизованного типа, «и медицинские услуги при такой системе предоставлялись гражданам бесплатно. При этом в стране практически не существовала частная медицинская практика, и пациенты не могли выбрать себе лечащего врача» [7, с. 159].

В свою очередь в Великобритании инновации в системе здравоохранения также происходили на основе централизованной государственной системы, что привело к созданию еще в 1911 г. и к последующему расширению национальной системы медицинского страхования. При этом данная модель основывалась на таких ценностях и критериях как справедливость и рациональность, поэтому она рассматривалась как «правильная и хорошая», обеспечивая медицинским обслуживанием достаточно хорошего качества и необходимого объема всех граждан страны [5, с. 132].

Такая же централизованная модель системы национального здравоохранения присуща также и Франции, однако она несла на себе отпечаток «определенного волюнтаризма и проявления местных подходов» [11, с. 102].

Является целесообразным обратиться и к другому примеру, а именно к политической философии США в отношении проблемы здравоохранения. Данная философия основывалась на принципах невмешательства в экономику и неограниченной свободы предпринимательства. По своей сути это и являлось существенным препятствием для проведения реформ предпринимательства с целью создания централизованной системы национального здравоохранения на протяжении всего XIX в.

Американцы испытывали отвращение к коллективной коммунальной политике, проведение которой было необходимо для реализации реформы здравоохранения, поскольку такая политика у них ассоциировалась с патерналистской моделью управления государственными делами – ведь данная модель у них была «заменена такой системой ценностей, в которой главное значение придавалось абсолютной личной свободе граждан». Реформы, если они где и происходили на территории США в 19 веке, носили частный, локальный характер. И эти реформы «несли на себе отчетливый отпечаток пуританской морали в отношении социальной чистоты и благочестия». Вместе с тем в США, как отмечает профессор Д. Портер, «все больший вес приобретал новый технократический идеал, но он так и не смог переломить глубоко укоренившееся недоверие американцев к патерналистскому

государству централизованного типа и их веры в приоритет местных прав над общенациональными» [10, с. 147].

Однако в конце 19 века в Соединенных Штатах в качестве прагматичного ответа на ситуацию, когда в обществе назрело острое недовольство чрезмерным богатством и привилегиями одних и бедностью других, стала набирать силу идея о создании системы национального здравоохранения в виде социальной реформы. Причиной этой ситуации стало социальное обнищание широких масс в результате бурных процессов индустриализации и урбанизации. В результате сформировалось социально неоднородное движение, включавшее в себя ученых, врачей, инженеров, муниципальных служащих, архитекторов, юристов и женщин, «стремящихся сбросить с себя оковы домашних рутинных обязанностей», которое начало выступать с лозунгами улучшения медицинского обслуживания населения и требованиями к властям уделять больше внимания решению проблем по таким социальным составляющим понятия «здоровье», как жилищные условия [10, с. 234].

Необходимо отметить, что история зарождения социально-экономических прав в Северной Америке существенно отличается от ситуации с правами, сложившейся в Южной Америке, где государства пытались уйти от опасностей, связанных с проявлением как крайнего индивидуализма, так и коллективизма. Многие жители Северной Америки, точно также, как и жители Южной Америки, все больше приходили к осознанию того, что провозглашенная Джефферсоном свобода, возможно, и была необходимой, но она не является достаточной гарантией счастливой жизни и благосостояния. Государство обязано делать нечто большее, чем просто не вмешиваться в гражданские и политические права, если оно действительно озабочено проблемой обеспечения нормального здоровья для своих граждан и создания для них условий для нормальной и счастливой жизни.

С наступлением XX в. ряд событий помог Америке сформировать национальное сознание в области понимания важности взаимоотношений между здравоохранением и государством. Эти отношения стали рассматриваться американцами как «пример успешно работающей экономики», которая позволит сохранить «национальный дух». Они начали осознавать, что молодежь должна обладать отменным здоровьем для пополнения рядов армии США. В связи со всем этим после окончания Великой депрессии обеспечение финансирования национального здравоохранения из федерального бюджета стало одной из главных частей плана Рузвельта. Тут необходимо отметить и то, что история здравоохранения приходит в соприкосновение с историей прав человека и в результате рождается идея о необходимости закрепления права на здоровье в международном праве. Это произошло в то время, когда государства – не все, но многие – укрепились в убежденности в том, что назрела необходимость строить новый мировой порядок для человечества на основах справедливости, что и является – как об этом говорится в Преамбуле Всеобщей декларации прав человека – «задачей, к выполнению которой должны стремиться все народы и государства». И права человека, включая право на здоровье, которое на рубеже веков и в начале XX века рассматривалось как «утратившая актуальность политическая сила», в которой «едва ли сохранялось какое-то интеллектуальное наполнение» занимают ключевое положение при выполнении этой задачи.

Как показывает вся история здравоохранения, при отсутствии коллективных действий, направленных на оказание медицинских услуг и защиту здоровья, гуманитарные, экономические и политические последствия носят глубоко негативный характер как для народов, так и для государств. Именно на основании подобного вывода профессор Г. Розен смог утверждать, что работа по «развитию национального здравоохранения и предуп-

реждению заболеваний в обществе» была признана в качестве «очевидной обязанностью государства» [10, с. 358]. Отныне понятие о том, что государство несет полную ответственность в области защиты и укрепления здоровья граждан тесно переплетается с тем, что государство обязано признавать право каждого человека на обладание самым высоким уровнем здоровья. То, что право на здоровье оказалось официально закрепленным в международном праве, является не только результатом политической борьбы за торжество справедливости после окончания Второй мировой войны, но также признание этого права стало кульминацией действия целого ряда факторов – политических, экономических, философских, гуманитарных и религиозных, которые действовали на протяжении тысячелетий в такой области как здоровье людей и народов.

Совокупное действие всех этих факторов дало результат, и в определенный момент человеческой истории в мире появилось вполне определенное представление о роли государства в сфере здоровья людей.

Западные ученые всеми силами пытаются обосновать то, что исторически право на здоровье восходит к эпохе Просвещения и зарождению латиноамериканской философии прав человека. Исходя из их мнения такой подход свидетельствует о том, что идеологической основой права на здоровье является сочетание либеральных идей и признания необходимости со стороны государства сглаживать те издержки, которые возникают в результате чрезмерного либерализма и капитализма. Они считают, что право на здоровье не может быть сведено к простому ожиданию лучших времен, отражающему утопическую идеологию, отличительными чертами которой являются невозможность ее практического применения и в целом нереалистичный характер. А государство, которое неспособно заниматься вопросами здравоохранения подрывает свой экономический потенциал и создает угрозу возникновения нестабильности в обществе, нанося ущерб своему глобальному стратегическому потенциалу.

В заключении следует отметить, что вся история здравоохранения показывает, что в отсутствие права на здоровье все народы мира признавали все же необходимость принятия действий, направленных на защиту здоровья населения. Появления права на здоровье способствовало поднятию статуса личности в рамках реализации механизма принятия решения государствами, поскольку было направлено на обеспечение защиты здоровья людей на правовом и государственном уровне, а не только исходя из соображений инструментализма. В рамках реализации данного права больше внимания должно уделяться вопросу в чих интересах, должны приниматься подобные действия, а ответ на этот вопрос прост – в интересах всех. И исходя из этого, включение права на здоровье в свод норм международного права отражает попытку создать структуру управления, которая не основывалась исключительно на традиционной вестфальской системе государственного суверенитета, при которой государственные интересы служат главным основанием для принятия тех или иных шагов в области охраны здоровья на национальном или международном уровнях [4, с. 108]. И в противоположность этой системе в новой системе международных отношений, сложившейся во многом благодаря принятию Устава ООН 1945 г., Всеобщей декларации прав человека 1948 г. [2, с. 209-214], а также Устава ВОЗ 1946 г., был значительно укреплен статус личности и ее права на здоровье. И как следствие подобных изменений в мире, тот факт, что в международном праве зафиксировано и право на здоровье, на сегодняшний день не вызывает ни у кого возражений, так как оно является бесспорным.

Список використаних джерел

1. Абашидзе А. А., Солнцев А. М. Новое поколение прав человека: соматические права / А. А. Абашидзе, А. М. Солнцев // Московский журнал международного права. – 2009. – № 1 (73). – С. 69-82.
2. Абашидзе А.Х. Всеобщая декларация прав человека – величайший акт в истории человечества / А.Х. Абашидзе // Российский ежегодник международного права 2008. – С.-Пб. : Россия-Нева, 2009. – С. 209-214.
3. Cane M., Johnson T. Foucault's New Domains. / M. Cane, T. Johnson. – Routledge, 1993. – 264 p.
4. Filder D. Fighting the Axis of Illness: HIV/AIDS, Human Rights, and US Foreign Policy / D. Filder // Harvard Human Rights Journal. – 2004. – Vol. 17. – P. 133-143.
5. Hamlin Ch. State Medicine in Great Britain / Ch. Hamlin // The History of Public Health and Modern State / Ed. by D. Porter. – Rodopi, 1994. – P. 132-165.
6. Henkin L. The Age of Rights / L. Henkin. – Columbia University Press, 1999. – 165 p.
7. Kaufmann C. The Right to Health Care: Some Cross-National Comparisons and US Trends in Policy / C. Kaufmann // Social Science and Medicine. – 1981. – Vol. 15. – P. 157-162.
8. Lonren P. The Evolutions of International Human Rights: Vision Seen. 3rd ed. – / P. Lonren // University of Pennsylvania Press, 2011. – 416 p.
9. Oxford Textbook of Public Health. 5th ed. / Detels R. and others (eds.) – Oxford University Press, 2009. – Vol. 1: The Scope of Public Health. – 1808 p.
10. Porter D. Health, Civilization and the State: A History of Public Health from Ancient to Modern Times. / D. Porter. – Routledge, 1999. – 316 p.
11. Ramsey M. Public Health in France / M. Ramsey // The History of Public Health and Modern State / Ed. by D. Porter. – Rodopi, 1994. – 347 p.
12. Rosen G. A History of Public Health. / G. Rosen. – N.Y.: MD Publications, 1958. – 345 p.
13. The History of Public Health and Modern State / Ed. by D. Porter. – Rodopi, 1994. – 535 p.

УДК:341(045): 004.056

Забара І. М.*

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ВІЙСЬКОВОЇ СКЛАДОВОЇ МІЖНАРОДНОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ

Стаття присвячена висвітленню поглядів на зміст правового регулювання військової складової міжнародної інформаційної безпеки. Проаналізовано концептуальні підходи до міжнародно-правового регулювання застосування інформаційно-комунікаційних технологій у військових цілях.

Ключові слова: інформація, міжнародно-правове регулювання, міжнародна інформаційна безпека, інформаційна війна.

Article is devoted to the views of the content of the legal regulation of military aspects of international information security. Analysis of conceptual approaches to international legal regulation of information and communication technologies for military purposes.

Key words: information, international legal regulation, international information security, cyberwar.

Стаття посвящена рассмотрению взглядов на содержание правового регулирования военной составляющей международной информационной безопасности. Проанализировано концептуальные подходы к международно-правовому регулированию применения информационно-коммуникационных технологий в военных целях.

Ключевые слова: информация, международно-правовое регулирование, международная информационная безопасность, информационная война.

Становлення і розвиток інституту міжнародної інформаційної безпеки було викликано низкою об'єктивних факторів: швидким розвитком інформаційно-комунікаційних технологій, їхнім різноманітним впливом на суб'єктів відносин, а також зростаючою залежністю світового співтовариства від належного функціонування інформаційно-комунікаційних технологій. Різноманіття негативних проявів використання інформаційно-комунікаційних технологій спричинило ситуацію, коли в доктрині міжнародного права почали говорити про кілька складових міжнародної інформаційної безпеки – кримінальну, терористичну, військову.

Історично склалось так, що протягом періоду з другої половини 70-х років і до середини 90-х років ХХ сторіччя домінував підхід, який ґрунтувався на тому, що основу міжнародної інформаційної безпеки складає тільки один елемент – боротьба із кримінальними злочинами в сфері інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ). Саме з цих позицій були закладені і концептуальні основи правового регулювання інституту міжнародної інформаційної безпеки.

* кандидат юридичних наук, доцент кафедри міжнародного права Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Проте, починаючи з другої половини 90-х років ХХ сторіччя, враховуючи подальший широкомасштабний розвиток ІКТ та зростаючу залежність від них державних інфраструктур, дедалі частіше почали звертати увагу і на іншу сторону їх використання. Мова йде власне про військову складову застосування ІКТ у відносинах між державами. Її почали ототожнювати з можливостями використання ІКТ, які виявились несумісними із задачами підтримки міжнародного миру і безпеки, а також дотриманням принципів міжнародного права – відмови від застосування сили, невтручання у внутрішні справи держав, поваги прав і свобод людини. Особливе занепокоєння викликала можливість ведення інформаційних війн, руйнівні наслідки від яких могли бути прирівняні до наслідків застосування зброї масового знищення.

Поява нових військових можливостей в умовах невизначеності в ідентифікації джерел і суб'єктів ворожих дій, зробили цілком зрозумілим висновок про те, що жодна з держав не зможе боротися покладаючись виключно на власні сили. Як наслідок, з'явилась необхідність у міжнародному співробітництві з проблематики військової складової застосування ІКТ.

Слід зауважити, що весь комплекс проблем, в тому числі і пов'язаних з міжнародно-правовим регулюванням використання ІКТ у військових цілях посилили увагу до цієї тематики як з теоретичної, так і з практичної точок зору: почали з'являтися як окремі наукові дослідження, так і державні військові концепції, доктрини і програми. Окремі питання цієї тематики почали дедалі частіше розглядатися на міжнародних конференціях і у рамках міжнародних організацій.

Проблематика міжнародно-правового регулювання інформаційної безпеки і безпосередньо використання ІКТ у військових цілях знайшла відображення в наукових роботах В.А. Василенка, Р. Даїберта (Deibert), Г. Кеннета (Kenneth) Р. Кларка (Clarke), Р. Кнейка (Knake), С. Комова, С. Короткова, А.В. Крутських, Т. Морта (Morth), Т. Морера (Maurer), Е. Накашими (Nakashima), А. І. Смирнова, А. В. Федорова, С. А. Форда (Ford) та інших. Серед розглянутих авторами були окремі теоретичні питання щодо міжнародно-правових проблем заборони інформаційної зброї та використання інформаційного простору (кіберпростору) у військових цілях, правові питання міждержавного співробітництва забезпечення інформаційної безпеки. Певною мірою була досліджена роль ООН у формуванні засад міжнародно-правового регулювання співробітництва держав у контексті міжнародної інформаційної безпеки. В той же час, залишаються питання щодо розвитку правового регулювання співробітництва держав у питаннях, пов'язаних із військовою складовою міжнародної інформаційної безпеки.

Метою статті є дослідження становлення і розвитку концептуальних засад правового регулювання військової складової міжнародної інформаційної безпеки. У зв'язку з цим вартими розгляду постають питання щодо формування в доктрині міжнародного права поглядів на зміст і міжнародно-правове регулювання відносин, пов'язаних із використанням ІКТ в якості засобів військового впливу.

Проблематика, пов'язана із вірогідною можливістю використання інформаційного простору у військових цілях, а також необхідністю визнання інформаційних війн в якості однієї із основних загроз в тематиці міжнародної безпеки, неодноразово ставала предметом дискусій серед фахівців, в тому числі і серед представників доктрини міжнародного права, ще починаючи з дев'яностих років двадцятого сторіччя.

Досліджуючи можливості застосування ІКТ у військових цілях, ряд фахівців звертав увагу на особливу небезпеку використання інформаційних війн у якості інструмента проведення зовнішньої політики держав [1]. Представники доктрини міжнародного права,

розглядаючи інформаційну війну з позицій Статуту ООН, наголошували на тому, що вона є своєрідним застосуванням сили, носить протиправний характер [2] і пропанували як певні обмеження щодо її ведення [3, с. 344-345], так і її повну заборону [4].

Разом з тим, це був не єдиний підхід, який висловлювався в доктрині міжнародного права. На противагу зазначеному, його представники наголошували на недоцільності виокремлення військової складової (військового аспекту) міжнародної інформаційної безпеки, і, відповідно, наголошували на відсутності потреби у міжнародно-правовому регулюванні. В якості аргументу зазначався той факт, що відповідних норм сучасного міжнародного права і міжнародного гуманітарного права є достатньо, щоб врегулювати використання інформаційного простору у військових цілях.

Ці концептуальні підходи логічно лягли в основу дискусій, що відбувались на міждержавному рівні протягом наступного десятиліття.

В той же час, прийняті протягом 1998-2012 років різноманітні національні концепції, що передбачали використання інформаційного простору у військових цілях, фактично тільки склали уяву про можливість кожної з держав, в залежності від їх науково-технічного і технологічного розвитку.

Виходячи саме з широкого розуміння застосування ІКТ у військових цілях зокрема, як ведення інформаційних війн, проведення інформаційних операцій і застосування інформаційної зброї, вартим є розгляд концептуальних підходів з позицій їх міжнародно-правового регулювання. Незважаючи на різницю між ними, найвищий прояв застосування ІКТ у військових цілях пов'язується із інформаційною війною. Тому, вартими розгляду в першу чергу, є саме доктринальні погляди, пов'язані саме з нею.

Слід зазначити, що поняття «інформаційної війни» виявилось одним із самих дискусійних у правових дослідженнях. Єдність в думках щодо того, що саме представляє інформаційна війна і яким чином повинно реагувати міжнародне право відсутня і зараз [5]. Доречним буде зауважити, що в доктрині міжнародного права доволі часто використовуються і різні терміни, які в тій чи іншій мірі відображають застосування ІКТ у військових цілях, в тому числі і з тим, що пов'язується із інформаційною війною [6, с. 337-347].

Незважаючи на значну кількість визначень, що зустрічається в науковій літературі, вартим уваги, на нашу думку, є наступне: «інформаційна війна – протиборство між двома або більше державами в інформаційному просторі з метою нанесення шкоди інформаційним системам, процесам і ресурсам, критично важливим і іншим структурам, підриву політичної, економічної і соціальної систем, масованої психологічної обробки населення для дестабілізації суспільства і держави, а також примушення держави до прийняття рішень в інтересах іншої сторони» [7].

Це визначення було запропоновано представниками російської доктрини міжнародного права і знайшло відображення у проекті Конвенції про забезпечення міжнародної інформаційної безпеки (концепція) (2011 р.) [7].

Розуміння категорії «інформаційна війна» як боротьби, протистояння, конфліктних відносин між державами, за умов яких сторони використовують ІКТ в якості засобів впливу, розкривається в запропонованій концепції через визначення основних загроз, які, на думку авторів, призводять до порушення миру і безпеки в інформаційному просторі. До їх кола включено:

- використання інформаційних технологій і засобів для здійснення ворожих дій і актів агресії;
- цілеспрямований деструктивний вплив у інформаційному просторі на критично важливі структури іншої держави;

- дії в інформаційному просторі з метою підриву політичної, економічної і соціальної систем іншої держави, психологічна обробка населення, що дестабілізує суспільство;
- транскордонне поширення інформації, що протирічить принципам і нормам міжнародного права, а також національним законодавствам держав;
- маніпулюванні інформаційними потоками в інформаційному просторі інших держав, дезінформація та приховування інформації з метою викривлення психологічного та духовного середовища суспільства, (...);
- інформаційна експансія, набуття контролю над національними інформаційними ресурсами іншої держави, (...)» [7].

Варто звернути увагу на те, що серед зазначених загроз є такі, які варто віднести не скільки до військових, скільки до військово-політичних складових міжнародної інформаційної безпеки. Це впливає з того, що серед визначених в концепції загроз, є не тільки такі, які охоплюють випадки коли шкода заподіюється державою за допомогою ІКТ цілісності іноземних державних інфраструктур, але й такі, які за допомогою ІКТ заподіюють впливу на підсвідомість людини, психологічне середовище суспільства. У сукупності вони забезпечують як військове, так і політичне домінування над територією і населенням іншої держави.

Варто додати, що не менш важливими для розуміння такого військово-політичної складової є принципи забезпечення міжнародної інформаційної безпеки, які дають уяву про концептуальні позиції цього підходу. Зокрема, серед основних принципів забезпечення міжнародної інформаційної безпеки, які безпосередньо пов'язані з її військовим (військово-політичним) складовою визначено: принцип неподільності безпеки та принцип відповідальності за власний інформаційний простір.

Так, *принцип неподільності безпеки* означає, що безпека кожної з держав нерозривно пов'язана із безпекою усіх інших держав і світового співтовариства в цілому, передбачається також те, що держави не будуть зміцнювати свою безпеку на шкоду безпеці інших держав;

принцип відповідальності за власний інформаційний простір передбачає відповідальність держави як власне за свій державний інформаційний простір, так і за його безпеку, а також за зміст інформації, що в ньому розміщується [7].

Такий концептуальний підхід припускає також і декілька принципових положень, які недвозначно визначають питання застосування ІКТ у військових цілях. Вони, зокрема, зводяться до наступного:

- агресивна «інформаційна війна» складає злочин проти міжнародного миру і безпеки;
- кожна держава має невід'ємне право на самооборону перед агресивними діями в інформаційному просторі у відношенні до неї, за умов достовірного визначення джерела агресії і адекватних відповідних заходів;
- інформаційний простір держави не повинен бути об'єктом набуття іншою державою в результаті загрози силою або її застосування;
- кожна держава визначатиме свій військовий потенціал в інформаційному просторі на основі національних процедур з урахуванням законних інтересів безпеки інших держав, а також необхідності сприяти міжнародному миру і безпеці. Жодна з держав не буде докладати зусиль до панування в інформаційному просторі над іншими державами;
- держава може розміщувати свої сили і засоби забезпечення інформаційної безпеки на території іншої держави у відповідності з угодами, укладеними на добровільній основі у відповідності з нормами міжнародного права» [7].

Важливим в такому підході, на нашу думку, є і те, що концепція враховує і погоджує різноманітну і широкомасштабну інформаційну діяльність держав з принципами міжнародного права, визначаючи, що «діяльність кожної держави в інформаційному просторі повинна сприяти соціальному і економічному розвитку і здійснюватись таким чином, щоб бути сумісною із задачами підтримки міжнародного миру і безпеки, відповідати загальноновизнаним принципам і нормам міжнародного права, включаючи принципи мирного врегулювання спорів і конфліктів, незастосування сили в міжнародних відносинах, невтручання у внутрішні справи інших держав, поваги суверенітету держав, основних прав і свобод людини» [7]. При цьому «кожна держава, враховуючи законні інтереси безпеки інших держав, може вільно і самостійно визначати свої інтереси забезпечення інформаційної безпеки на основі суверенної рівності, а також вільно обирати способи забезпечення власної інформаційної безпеки у відповідності з міжнародним правом» [7].

Така концептуальна позиція в цьому питанні досить чітко визначає можливості держав в інформаційній сфері. Тому, зрозумілою є позиція тих держав, які принципово підтримали цю концепцію, висловившись щодо неї в національних доповідях під час роботи Групи урядових експертів ООН (2004-2005 рр. та 2009-2010 рр.) за тематикою «Досягнення в сфері інформатизації та телекомунікацій в контексті міжнародної безпеки» [5].

Аналогічний підхід до проблем забезпечення військової складової міжнародної інформаційної безпеки було закладено і на регіональному рівні. Так, положення *Угоди між урядами держав-членів ШОС про співробітництво в області забезпечення міжнародної інформаційної безпеки від 16 червня 2009 року* [8] виходять саме з таких концептуальних позицій.

Низкою положень, запропонованих в концепції, передбачено можливість зменшення військових інформаційних загроз та реалізацію принципів забезпечення міжнародної інформаційної безпеки. Так, в основу підходу до попередження і розв'язання військових конфліктів в інформаційному просторі покладено обов'язок прийняття державами заходів випереджувального виявлення потенційних конфліктів у інформаційному просторі та мирного врегулювання криз та спорів. При цьому передбачається низка умов, за яких є можливим саме комплексне забезпечення міжнародної інформаційної безпеки. Такі умови полягають у визначенні позицій держав, що «будуть утримуватись від розробки і прийняття планів, доктрин, здатних спровокувати зростання загроз у інформаційному просторі, та спроможних викликати напруження у відносинах між державами і виникнення «інформаційних війн» [7]. Крім того, передбачається, що держави «утримуватимуться від будь-яких дій, спрямованих на повне або часткове порушення цілісності інформаційного простору іншої держави;

- утримуватимуться в міжнародних відносинах від загрози силою або її застосування проти інформаційного простору будь-якої держави для його порушення або в якості засобу розв'язання конфліктів;
- не будуть приймати заходи з обмеження поширення «інформаційної зброї» і технологій її створення;
- будуть приймати усі необхідні заходи для попередження деструктивного інформаційного впливу зі своєї території або з використанням інформаційної інфраструктури, що знаходиться під її юрисдикцією, а також зобов'язуються взаємодіяти для визначення джерела комп'ютерних атак, проведених з використанням її території, протидії цим атакам та ліквідації наслідків;
- зобов'язуються утримуватись від організації або підтримки організації будь-яких іррегулярних сил для здійснення неправомірних дій в інформаційному просторі іншої держави;

- зобов'язуються не використовувати ІКТ для втручання у справи, що відносяться до внутрішньої компетенції іншої держави;
- зобов'язуються утримуватись від наклепницьких тверджень, а також від образливої або ворожої пропаганди для здійснення інтервенції або втручання у внутрішні справи інших держав;
- мають право і зобов'язуються боротися проти поширення недостовірних або перекручених повідомлень, які можуть розглядатись як втручання у внутрішні справи інших держав, або як такі, що заподіюють шкоду міжнародному миру і безпеці;
- зобов'язуються співробітничати одна з одною в сфері забезпечення міжнародної інформаційної безпеки для підтримки міжнародного миру і безпеки і сприяння міжнародній економічній стабільності і прогресу, спільному добробуту народів і міжнародному співробітництву, вільному від дискримінації» [7].

Передбачається, що для розв'язання конфліктів в інформаційному просторі використовуватимуться усі засоби мирного вирішення спорів – переговори, посередництво, примирення, арбітраж, судове розгляд, звернення до регіональних органів та угод тощо. Передбачаються також і заходи зі зміцнення довір'я.

Критика і заперечення такого концептуального підходу зводяться до кількох положень. Вони полягають у наступному.

По-перше, проблема не містить військової складової.

По-друге, реальну загрозу складають тільки кримінальна та терористична складові використання ІКТ. Військова складова міжнародної інформаційної безпеки не є важливою.

По-третє, інформаційна зброя, яка може використовуватись державами, є тільки засобом впливу на системи і мережі.

По-четверте, відсутність можливості відслідковувати і фіксувати суб'єктів інформаційного впливу.

По-п'яте, відсутність єдиної термінології щодо розуміння різних складових міжнародної інформаційної безпеки.

По-шосте, відсутність гармонізації національного законодавства.

По-сьоме, недостатній рівень осмислення і розробки проблеми [9, с. 90-91].

Останні десятиліття показали, що ці положення вже не є достатньо обґрунтованими і можливим рішенням, адекватним вищезазначеним військовим загрозам, є створення міжнародного механізму обмеження гонки інформаційної зброї і попередження інформаційних війн. Організацією, яка здатна здійснити таку роботу є ООН, яка вже доказала свої можливості в координації діяльності з обмеження інших видів зброї.

Варто, на нашу думку, звернути увагу на те, що такий підхід, запропонований цією концепцією, передбачає комплексне розв'язання проблеми використання ІКТ (інший термін – «використання кіберпростору») у військових цілях і нагадує вже відомі схожі концептуальні підходи до проблем обмеження і контролю ядерної, хімічної і бактеріологічної зброї.

Другий підхід, як вже зазначалось, базується на тому факті, що відповідних норм сучасного міжнародного права і міжнародного гуманітарного права є достатньо, щоб врегулювати використання інформаційного простору у військових цілях. Такий підхід підтримується представниками доктрини розвинутих у технологічному плані держав. Разом з тим, наполягаючи на своїй позиції, представники цієї концепції зауважують, що хоча вищезазначені принципи і є загальновизнаними і застосовуються в контексті до кіберпростору, правильним є також і те, що тлумачення цих нормативно-правових основ в

контексті діяльності в кіберпросторі може представляти собою нові і унікальні виклики, які потребуватимуть консультацій і співробітництва між державами. Отже, мова може йти про можливість міжнародного співробітництва і з проблематики військової (військово-політичної) складової застосування ІКТ.

Таким чином, розглянувши питання, пов'язані із правовим регулюванням військової складової міжнародної інформаційної безпеки, можна зазначити наступне:

формування концептуальних засад правового регулювання військової складової міжнародної інформаційної безпеки розпочалось з 90-х років ХХ сторіччя:

- в доктрині міжнародного права склалось два концептуальних підходи до міжнародно-правового регулювання використання ІКТ у військових цілях;
- військова складова використання ІКТ, разом із кримінальною і терористичною, у сукупності утворюють комплекс правової проблематики інституту міжнародної інформаційної безпеки;
- міжнародно-правове регулювання співробітництва держав з проблематики військової складової застосування ІКТ виступає в якості суттєвого додаткового фактору розвитку міжнародних інформаційних відносин.

Список використаних джерел

1. The Information Revolution and National Security. – Washington. – CSIS. 1996; The Information Revolution and International Security. – Washington. – CSIS. 1998; Char A. La guerre mondiale de l'information. / A. Char. – Sainte-Foy, 1999.
2. Morth T. Considering our Position: Viewing Information Warfare as a Use of Force Prohibited by Article 2(4) of the U.N. Charter / T. Morth // Case Western Reserve Journal of International Law – 1998. – P. 567-600.
3. Лукашук И. И. Международное право. Особенная часть: учеб. для студентов юрид. фак. и вузов / И. И. Лукашук. – Изд. 3-е, перераб. и доп. – М. : Волтерс Клувер, 2007. – 544 с.
4. Мережко А. А. Конвенция о запрещении использования кибервойны в глобальной информационной сети информационных и вычислительных ресурсов (Интернете). Проект А. А. Мережко [Електронний ресурс] / А. А. Мережко // Український центр політичного менеджменту – Режим доступу: <http://www.politik.org.ua/vid/publcontent.php3?y=7&p=57>.
5. Достижения в сфере информатизации и телекоммуникаций в контексте международной безопасности. Доклад Группы правительственных экспертов по достижениям в сфере информатизации и телекоммуникаций в контексте международной безопасности. ООН, Нью-Йорк, 2012. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://disarmament.un.org/DDApublications/index.html>.
6. Козик А. Л. Сетевые компьютерные нападения с точки зрения современного международного права / А. Л. Козик // Российский ежегодник международного права. – 2011. Специальный выпуск. СПб. 2012. – 376 с.
7. Конвенция об обеспечении международной информационной безопасности (концепция). [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.mid.ru/bdomp/ns-osndoc.nsf/e2f289bea6297f9c325787a0034c255/542df9e13d28e06ec3257925003542c4!OpenDocument>.

8. Соглашение между правительствами государств-членов ШОС о сотрудничестве в области обеспечения международной информационной безопасности от 16 июня 2009 года. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=28340.
9. Федоров А. Ф. Семь тезисов противников «международной информационной безопасности» / А. Ф. Федоров // *Международная жизнь*. – 2001. – №2. – С. 89-92.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА ТА МЕВ

УДК 339.54.012.435

Андрійчук В. Г.* Іванов Є. І.**

МІСЦЕ ТА РОЛЬ НЕТАРИФНИХ ЗАХОДІВ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ У ФОРМУВАННІ ГЛОБАЛЬНОГО ТОРГОВЕЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Досліджено причини зменшення ролі тарифного інструментарію в регулюванні міжнародної торгівлі. Проаналізовано структуру та масштаби поширення нетарифних заходів, їх вплив на формування торговельних відносин між країнами з різним рівнем економічного розвитку.

Ключові слова: нетарифні заходи регулювання, технічні бар'єри у торгівлі, санітарні й фіто-санітарні норми, антидемпінгові заходи, еквівалент ад-валерного тарифу.

The reasons that have reduced the role of tariffs in international trade regulation are investigated. The structure and extent of non-tariff measures, their impact on the trade relations between countries with different levels of economic development are analyzed.

Key words: non-tariff measures, technical barriers to trade, sanitary and phytosanitary standards, anti-dumping measures, the equivalent ad valorem tariff.

Исследованы причины уменьшения роли тарифного инструментария в регулировании международной торговли. Проанализирована структура и масштабы распространения нетарифных мер, их влияние на формирование торговых отношений между странами с различным уровнем экономического развития.

Ключевые слова: нетарифные меры регулирования, технические барьеры в торговле, санитарные и фитосанитарные нормы, антидемпинговые меры, эквивалент адвалорного тарифа.

Постановка проблеми. Сучасні процеси глобалізації, доповнені наслідками світової фінансово-економічної кризи та затяжним процесом виходу з неї, призводять до значних змін у системі регулювання міжнародних економічних, зокрема, торговельних відносин

* доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри світової економіки та міжнародної економічної інтеграції Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі, заслужений діяч науки і техніки України, академік Академії наук Вищої школи України.

** аспірант кафедри світової економіки та міжнародної економічної інтеграції Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі.

між країнами та їх угрупованнями. Домінуючий інтелектуальний консенсус більшості економістів і політиків щодо переваг вільної торгівлі та поширеність дво- та багатосторонніх договорів про її лібералізацію, не змогли запобігти дискримінаційному державному втручанню у регулювання міжнародної торгівлі в часи розгортання кризових явищ та посткризового відновлення світової економіки.

Набір інструментів, спрямованих на захист внутрішніх ринків, постійно удосконалюється та розширюється, і ці процеси відбуваються на тлі одночасної тарифної лібералізації міжнародної торгівлі, що характеризується значними поступками у застосуванні заходів митно-тарифного регулювання між країнами та їх угрупованнями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню впливу нетарифних заходів на сучасне глобальне торговельне середовище присвячено, в першу чергу, роботи провідних міжнародних економічних організацій [1; 2], спеціалізованих з питань торгівлі. Значний внесок в дослідження даної проблематики зробили також такі вітчизняні вчені-економісти, як А. Мазаракі та Т. Мельник [3], Т. Циганкова [4] та ін. Однак дані дослідження зачіпають окремо взяті прецеденти використання нетарифних заходів регулювання торгівлі, тому висвітлення особливостей і ролі таких заходів залишається неповним і потребує подальшого аналізу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Виходячи з процесу дедалі більшого посилення ролі нетарифних заходів регулювання на міжнародний рух товарів, актуальним постає питання ідентифікації рушійних сил ескалації нетарифного протекціонізму в світовій економіці, а також питання вимірювання впливу такого протекціонізму на результати міжнародної торгівлі для країн з різним рівнем розвитку.

Формулювання цілей статті. Характерною рисою ескалації протекціонізму у світі під час розгортання кризи та в посткризовий період стало зростання ролі нетарифних заходів регулювання зовнішньої торгівлі. Саме в результаті застосування зазначених заходів країнами на нинішньому етапі формується ландшафт світової торгівлі й визначаються перспективи її подальшого розвитку. Тому в статті наведено дослідження причин і наслідків застосування нетарифних заходів на нинішньому етапі, що є важливою передумовою для розуміння сучасних процесів розвитку зовнішньоторговельних зв'язків між країнами й світового господарства в цілому.

На сучасному етапі розвитку світового господарства тарифні бар'єри значною мірою втратили роль фактичного регулятора міжнародного руху товарів і на даному етапі розвитку світового господарства виконують переважно фіскальну функцію. Адже основна частина міжнародного руху товарів здійснюється на умовах преференційної торгівлі і режиму найбільшого сприяння, відтак більше половини щорічного обсягу міжнародної торгівлі здійснюється в безмитному режимі.

В період кризи тарифи не стали пріоритетним засобом протекціонізму, оскільки в умовах різкого падіння попиту виробників не задовольняла наявність часового проміжку між підняттям тарифу і переорієнтацією споживачів з імпоротної продукції на вітчизняну. До того ж більшість країн світу обмежила максимально можливий рівень підняття своїх тарифів в рамках СОТ через інструмент зв'язування тарифів, а перегляд цього рівня може тривати до трьох років та й не гарантує успіху. Зрештою, високий рівень поглиблення міжнародної спеціалізації ускладнив підвищення митних тарифів, тому що за цієї обставини мита одночасно з обмеженням імпорту погіршують стан національних виробників через зростання вартості продукції їх іноземних кооперантів, що призводить до збільшення собівартості продукції і зниження конкурентоспроможності.

Як наслідок, за підрахунками МВФ [5, с. 5], обсяги міжнародної торгівлі під час світової рецесії у 2009 р. через зростання торгових бар'єрів на кордонах митних територій

(тарифів, квот та антидемпінгових заходів) скоротились на 5%. При цьому вплив тарифів і квот був незначний порівняно з впливом антидемпінгових заходів. Проте через обмежувальні заходи, застосовані поза межами митних територій (пряма державна допомога, субсидії, державні закупівлі та технічні бар'єри у торгівлі), обсяги міжнародної торгівлі у цей період скоротились ще, як мінімум, на 7%. Таким чином, ескалація протекціонізму в 2009 р. сприяла падінню обсягів міжнародної торгівлі на 12% при тому, що загальне падіння обсягів міжнародної торгівлі того року склало 22,3%. Тобто боротьба з наслідками кризи мала для світового торговельного середовища чи не гірші наслідки, ніж вплив самої кризи.

Використання заходів протекціонізму та їх ескалація, що розпочалася під час світової фінансово-економічної кризи і триває в посткризовий період, відбувається також за рахунок застосування, в першу чергу, нетарифних заходів регулювання торгівлі. Адже серед числа всіх дискримінаційних заходів в міжнародній торгівлі, введених в період з листопада 2008 р. по червень 2013 р., підняття тарифів склало лише 11,6%, найбільшу ж частку склали антидемпінгові, компенсаційні та спеціальні заходи (safeguards) – 24,2%, а також пряма державна допомога – 23,8% [6, с. 36].

Отже, СОТ виявилась неспроможною протистояти посиленню протекціонізму через те, що домовленості в рамках цієї організації не регулюють застосування низки захисних заходів. Для деяких регулятивних інструментів зовнішньої торгівлі – таких як тарифні обмеження та квоти – правила СОТ є досить жорсткими, інші важелі – такі як субсидування чи обмеження видачі віз для іноземних працівників у певній галузі – правила СОТ є недосконалими, а щодо низки технічних перешкод (технічних бар'єрів у торгівлі, санітарних й фіто-санітарних норм) правила перебувають лише на стадії погодження.

Уряди прагнуть наразі уникати жорстких правил СОТ та зловживають тими видами протекціоністських заходів, інструменти міжнародного регулювання якими лишаються досі недосконалими. Так, чи не найбільший вплив на міжнародну торгівлю останнім часом мали такі нетарифні заходи, як пряма допомога виробникам екологічно чистої продукції у Великобританії, ухвалення японським урядом програми щодо забезпечення продуктами харчування внутрішнього виробництва, надання російським урядом субсидованих кредитів виробникам продукції машинобудування тощо. Ступінь зловживання цими заходами у період з 2009 по 2012 рр. варіювалася від 12% нових застосованих протекціоністських заходів у Бразилії до 83% у Євросоюзі [7].

Отже, обсяги застосування нетарифних заходів постійно зростають. Показниками, що дозволяють оцінити це зростання, є індекс частоти використання нетарифних заходів та коефіцієнт покриття ними імпорту. Індекс частоти відображає відсоток товарних позицій, зовнішня торгівля якими обмежена хоча б одним із нетарифних заходів. Він розраховується шляхом ділення суми товарних ліній, імпорт за якими підлягає обмеженню хоча б одного нетарифного заходу, на суму всіх тарифних ліній.

Коефіцієнт покриття імпорту нетарифними заходами відображає відсоток всього обсягу імпорту, який підпадає під хоча б один відповідний обмежувальний захід. Він розраховується за формулою [2, с. 6]:

$$C_j = \frac{\sum D_i V_i}{\sum V_i} \times 100\% \quad (1)$$

де D_i – змінна, що відображає наявність чи відсутність відповідних заходів регулювання;

V_i – обсяг імпорту товарів відповідних товарних позицій.

Отже, кількість тарифних ліній та обсяги міжнародної торгівлі, що потрапляють під обмежувальний вплив нетарифних заходів, мають постійну й тривалу тенденцію до зростання (табл. 1).

Так, якщо у період з 1996 по 2000 рр. частка тарифних ліній, що підпадали під дію нетарифних обмежень, складала в середньому 26%, а відповідна частка імпорту – 29%, то в період з 2009-2011 рр. ці показники становили 59% і 62% відповідно.

Таблиця 1.
Динаміка індексу частоти та коефіцієнту покриття міжнародної торгівлі нетарифними заходами регулювання у 1996 – 2011 рр., %

Показники	1996-2000	2001-2004	2005-2008	2009-2011
Індекс частоти	26	49	53	59
Коефіцієнт покриття	29	57	54	62

Джерело: [1, с. 105].

Одними з найбільш поширених серед нетарифних заходів протекціонізму продовжують залишатися антидемпінгові, компенсаційні та спеціальні процедури. Протягом останнього десятиліття внаслідок проведення антидемпінгових розслідувань та застосування антидемпінгових мит практично повністю були закриті світові ринки хімічної продукції, чорних металів, виробів з пластмас, полімерних матеріалів тощо.

При цьому необхідно зазначити, що антидемпінговим заходам, застосованим внаслідок розгортання кризи, властиві певні особливості. По-перше, починаючи з 2009 р. антидемпінгові розслідування ініціюються переважно щодо обмеження меншої кількості товарних позицій, ніж раніше. Так, якщо в 2010 р. вони обмежували світову торгівлю за 316 товарними позиціями, то в 2013 р. таких позицій нараховується 306. По-друге, у період з 2003 по 2008 рр. приблизно 50% антидемпінгових заходів застосовувалась проти товарів, імпорт яких зазнав відчутної тарифної лібералізації; починаючи з 2009 р. частка таких антидемпінгових заходів скоротилася до 25%. Таким чином, незважаючи на вплив кризи антидемпінгові заходи починають все менше використовуватися у світовій практиці як механізм усунення наслідків зниження імпорتنих тарифів. І, по-третє, як до, так і після кризи, антидемпінгові заходи застосовуються країнами таким чином, що ризик застосування цих заходів у відповідь зі сторони країни, яка зазнала утисків, залишається мінімальним [8, с. 117-121]. Отже, криза не сприяла виникненню ланцюгової реакції застосування антидемпінгових процедур.

Загальна кількість діючих антидемпінгових заходів у світі наразі зменшується: якщо у 2010 р. зафіксовано 1379 діючих антидемпінгових заходів, то станом на червень 2012 р., згідно статистичних даних СОТ, їх налічувалось 1336. Число діючих компенсаційних та спеціальних заходів при цьому становить незначну величину – 82 і 29 відповідно [9].

Як наслідок зазначених вище тенденцій, антидемпінгові, компенсаційні та спеціальні заходи мають незначний вплив на світову торгівлю порівняно з такими інструментами нетарифного регулювання, як технічні бар'єри у торгівлі, квоти, ліцензування, санітарні й фіто-санітарні норми (табл. 2).

Таблиця 2.
Індекс частоти та коефіцієнт покриття міжнародної торгівлі окремими заходами
регулювання зовнішньої торгівлі в світі¹ у 2012 р.

Види заходів регулювання зовнішньої торгівлі	Частка тарифних ліній, охоплених відповідними нетарифними заходами, %	Частка світової торгівлі, охопленої відповідними нетарифними заходами, %
Технічні бар'єри у торгівлі	28	31
Санітарні й фіто-санітарні норми	13	14
Ліцензування та квоти	16	20
Антидемпінгові заходи	2	5

*Укладено авторами.
Джерело: [2, с. 7].*

Технічні бар'єри у торгівлі (ТБТ) разом із санітарними й фіто-санітарними (СФС) нормами переважають решту нетарифних заходів регулювання зовнішньої торгівлі за покриттям світового обсягу торгівлі. ТБТ включають в себе вимоги до пакування, технічних стандартів, якості продукції, у тому числі заходи, пов'язані з захистом навколишнього середовища. СФС норми охоплюють заходи з запобігання поширенню інфекцій та хвороб, заходи з забезпечення безпеки (огляд, перевірку якості, сертифікацію, карантин) харчових продуктів.

ТБТ охоплюють 31% світового обсягу імпорту; СФС – 14%; система ліцензування і квот, які не підпадають під два попередні види заходів, охоплюють 20% світового обсягу імпорту. Необхідно зазначити, що на квоти припадає невелика частка в цій групі. Більшість із цих 20% складає неавтоматичне ліцензування, заборонене правилами СОТ. Воно застосовується здебільшого як адміністративний метод управління імпортом. Митні формальності охоплюють 11% світового обсягу імпорту, а антидемпінгові заходи – всього 5%.

Про зростання ролі ТБТ і СФС норм в регулюванні міжнародної торгівлі свідчить динаміка індексу частоти їх використання: з 1999 по 2010 р. для групи технічних заходів (яка об'єднує ТБТ, СФС норми та митні процедури) він зріс з 37 до 52% [2, с. 17]. На сучасному етапі застосування ТБТ і СФС норм поширюється здебільшого під приводом захисту навколишнього середовища і забезпечення продовольчої безпеки. Наприклад, Бразилія забороняє імпорт автомобілів з дизельними двигунами з метою зменшення забруднення довкілля, в ЄС досить поширеною стала політика «вуглецевого протекціонізму» у зв'язку з посиленням використання його країнами технологій, які зменшують викиди парникових газів. СФС норми природно пов'язані з обмеженням торгівлі продуктами харчування. Тому використання зазначених заходів є більш концентроване щодо окремих товарних груп (табл. 3).

¹ Показники розраховані на основі даних 29 країн Африки, Азії та Латинської Америки, що розвиваються, та Японії і Європейського Союзу.

Таблиця 3.

Частка тарифних ліній у відповідних товарних групах, зовнішня торгівля якими обмежується відповідними нетарифними заходами регулювання в світі², %

Товарні групи	СФС норми	ТБТ	Митні процедури	Антидемпінгові заходи	Ліцензування і квоти
Живі тварини	71,3	36,2	21,3	5,7	33,4
Продукти рослинного походження	69,2	31,7	24,0	3,6	27,1
Жири та олії	51,1	26,8	12,9	8,0	20,7
Готові харчові продукти	57,0	41,7	17,7	3,6	20,3
Мінеральні продукти	9,8	25,5	8,1	0,6	10,9
Продукція хімічної промисловості	11,3	35,8	6,8	1,7	19,6
Деревина і вироби з неї	26,2	30,2	12,4	0,8	6,3
Текстильні матеріали й вироби	1,8	34,3	15,6	4,7	16,3
Недорогоцінні метали	1,6	21,0	9,6	1,2	12,2
Машини та електричне обладнання	1,1	20,8	8,2	0,8	13,1
Транспортні засоби	0,3	26,2	8,4	0,7	22,5

Джерело: [2, с. 14].

Пікові значення з обмеження торгівлі припадають на СФС норми, які покривають 71,3% тарифних ліній товарної групи «живі тварини» та 69,2% тарифних ліній групи «продукти рослинного походження». Проте ТБТ є більш поширеними й здебільшого однаково охоплюють всі види товарних груп з піковими значеннями для готових харчових продуктів (41,7% тарифних ліній), живих тварин (36,2%) продукції хімічної промисловості (35,8%), текстильних виробів (34,3%) тощо.

В результаті, більше 60% тарифних ліній, що стосуються сільськогосподарських товарів, підпадають під СФС норми. Серед звернень країн до СОТ з приводу введення нових СФС норм 94% стосуються обмеження міжнародної торгівлі саме сільськогосподарською продукцією. Стосовно ТБТ, то близько 65% поданих до СОТ нотифікацій про їх застосування стосуються обмеження торгівлі промисловими товарами [10].

Простежується також поділ між розвинутими країнами й тими, що розвиваються, за масштабами використання ТБТ і СФС норм серед решти нетарифних заходів. Для розвинутих країн частка ТБТ і СФС норм у всіх застосованих нетарифних заходах в 2010 р. склала 74,4%, в той час як для країн, що розвиваються, – 49,4% [1, с. 116]. За допомогою цих заходів розвинуті країни здебільшого встановлюють норми якості та безпеки, які значно перевищують норми, прийняті в рамках багатосторонніх домовленостей. Тож, хоча за своєю природою ТБТ і СФС норми не є дискримінаційними, на практиці вони використовуються розвинутими країнами і позбавляє конкурентних переваг країни, що розвиваються, пов'язаних з низькою вартістю робочої сили та преференційним доступом на іноземні ринки в рамках багатоклонного тарифу.

² Показники розраховані на основі даних 29 країн Африки, Азії та Латинської Америки, що розвиваються, та Японії і Європейського Союзу станом на 2012 р.

Основними факторами, що зумовлюють високу ефективність та дієвість ТБТ і СФС норм як інструментів протекціонізму зі сторони розвинутих країн, є низький інституційний потенціал та недостатній розвиток інфраструктури в країнах, що розвиваються. Для задоволення технічних стандартів і санітарних вимог розвинутих країн суб'єкти господарювання в країнах, що розвиваються, повинні впровадити на своєму виробництві новий технологічний процес, паралельно залишаючи потужності для виробництва товарів відповідно до стандартів, що діють на внутрішньому ринку. Це, у свою чергу, потребує відповідної інфраструктури: наявності розвинутої банківської системи для залучення недорогих або пільгових кредитів, функціонування технологічних парків для ефективного залучення іноземних інвестицій, наявності державного агентства з підтримки експорту (у тому числі, функціонування експортно-імпортного банку) тощо. Зазначені інституції в країнах, що розвиваються, зазвичай функціонують неефективно, що відображається низьким рівнем інвестиційної привабливості цих країн. Тому усунення обмежень в світовій торгівлі, пов'язаних з СФС нормами та ТБТ, здебільшого залежить від інтенсивності економічного розвитку країн, що розвиваються, ніж від багатосторонніх переговорів в рамках СОТ.

У зв'язку з невідпинним поширенням використання нетарифних заходів регулювання зовнішньої торгівлі, для створення бази порівняння реального рівня протекціонізму між країнами застосовується метод приведення до еквівалента адвалерного тарифу. Тобто у відсотках розраховується тарифна ставка, яка відповідає рівню обмеження торгівлі з урахуванням дії нетарифних заходів. Порівняння таким чином задекларованого й реального рівня захисту внутрішнього виробника на прикладі торговельних відносин між ЄС та Україною дозволить виявити типові закономірності (табл. 4).

Таблиця 4.

Середньоарифметичні ставки та еквівалент адвалерного тарифу на імпорт окремих товарних груп в ЄС з України у 2012 р.

Назви товарних груп	Середньо-арифметичні ставки імпортного тарифу, %	Еквівалент адвалерного тарифу, %
Живі тварини	1,32	19,83
М'ясо та їстівні субпродукти	5,34	37,39
Молоко та молочні продукти	5,77	37,75
Продукція борошномельно-круп'яної промисловості	11,75	19,15
Овочі та деякі їстівні коренеплоди	8,86	13,40
Зернові культури	3,84	15,89

Джерела: [10];[11].

В результаті запровадження низки нетарифних бар'єрів ЄС фактично блокує імпорт сільськогосподарської продукції з України, незважаючи на відносно невеликі ставки митного тарифу. Найбільше ця різниця простежується для товарної групи «М'ясо та їстівні субпродукти», де складає 32,05 відсоткових пункти між середньоарифметичною ставкою (5,34%) та еквівалентом адвалерного тарифу (37,39%), а також для групи «Молоко та молочні продукти», де еквівалент адвалерного тарифу (37,75%) вищий за середньоарифметичну ставку (5,77%) на 31,98 в. п.

Звідси очевидно, що задеклароване в Угоді про ЗВТ+ між Україною та ЄС зняття тарифних бар'єрів на 95% товарних позицій не вирішить питання про доступ української продукції (зокрема сільськогосподарської) на європейський ринок. Лише послідовне й систематичне здійснення українською стороною прописаних в Угоді про асоціацію реформ, а також імплементація стандартів, регламентів та вимог, які регулюватимуть процес модернізації національної економіки, дадуть змогу зняти реальні бар'єри в зовнішньоторговельних зв'язках між Україною та ЄС.

Адже в Євросоюзі як в одному зі світових центрів поширеного використання протекціонізму в посткризовий період індекс частоти використання нетарифних заходів становить 90%, а коефіцієнт покриття ними імпорту – 86%, міжнародну торгівлю однією товарною позицією обмежують в середньому 3,78 нетарифних заходи [2, с. 9, 12].

Очевидно, що при поширенні використання нетарифних заходів на сучасному етапі посткризового розвитку світового господарства реальний рівень торговельного захисту в глобальному масштабі, як засвідчують дані таблиці 5, значно перевищує середньозважену ставку митного тарифу в 4% серед розвинутих країн-членів СОТ.

Таблиця 5.
Еквівалент адвалерного митного тарифу у світі³ в 2006 й 2009 рр., %

Еквівалент адвалерного митного тарифу	2006	2009
Середньоарифметичний:		
- для всіх товарів	9,2	12,0
- для товарів, обмежених в торгівлі нетарифними заходами	39,8	45,0
Середньозважений:		
- для всіх товарів	7,8	10,0
- для товарів, обмежених в торгівлі нетарифними заходами	22,7	32,0

Джерела: [12, с. 182]; [13].

Станом на 2009 р. середньоарифметичне значення еквіваленту адвалерного тарифу в світових масштабах склало 12% для всіх товарних груп, а серед тих товарних груп, які підпадали під дію нетарифних обмежень, – 45%. Середньозважений показник склав 10 і 32% відповідно. Його нижчий рівень пояснюється тим, що на відміну від митних тарифів, більшість нетарифних заходів спрямована, в першу чергу, на загороджувальний ефект.

Також простежується чітка тенденція до зростання ролі нетарифних заходів в ескаляції протекціонізму під час світової фінансово-економічної кризи, адже ще в 2006 р. середньоарифметичний еквівалент адвалерного тарифу складав 9,2%, а середньозважений – 7,8%. Незважаючи на відсутність інформації про теперішній рівень еквіваленту адвалерного митного тарифу, можна стверджувати, що він має тенденцію до зростання у зв'язку з ескаляцією протекціонізму в світі у посткризовий період.

Однак і розрахований еквівалент адвалерного тарифу не спроможний повністю відобразити рівень торговельного захисту у зв'язку з тим, що більшість нетарифних бар'єрів є непрозорими у своєму застосуванні й обтяжені різноманітними процедурними перешкодами. Так, в країнах, що розвиваються, близько 77% нетарифних заходів торговель-

³ Показники розраховані на основі відповідних даних впливу таких нетарифних заходів, як встановлення референтних цін, антидемпінгові, компенсаційні та спеціальні заходи, квоти, ТБТ, СФС норми, митні формальності в 91 країні світу.

ного захисту обтяжені додатковими перешкодами [1, с. 119], серед яких основними є затримки в часі (включаючи затримки в оформленні документації та короткі терміни її подання), необхідність нести додаткові витрати, складні адміністративні процедури. Найбільш обтяжливі цими перешкодами є такі заходи, як оформлення прав інтелектуальної власності, надання інформації про походження товару, валютний контроль, оцінка відповідності товару зазначеним вимогам тощо.

Висновки. Серед причин втрати митними тарифами функції основного регулятора міжнародної торгівлі головними стали тарифна лібералізація внаслідок послідовної та цілеспрямованої політики СОТ та неспроможність цього інструменту швидко й ефективно реагувати на кризові виклики внаслідок високого рівня розвитку та інтенсифікації міжнародних економічних відносин.

Велика різноманітність нетарифних заходів та низький рівень їх охоплення нормами СОТ призвели до ескалації нетарифного протекціонізму під час світової фінансово-економічної кризи, а також на сьогоднішній день у зв'язку із затяжним процесом виходу з неї. Найпоширенішим інструментарієм нетарифного регулювання залишається група антидемпінгових, компенсаційних та спеціальних заходів. Однак технічні бар'єри у торгівлі та санітарні й фіто-санітарні норми найбільше з-поміж усіх інших нетарифних заходів впливають на формування глобального торговельного середовища.

Використання ТБТ та СФС норм більш поширене серед розвинутих країн з метою усунення конкурентних переваг країн, що розвиваються. Їх висока ефективність полягає, в першу чергу, у розриві рівня інституційного потенціалу та розвитку інфраструктури між країнами. Таким чином, зберігається значна асиметрія в реальних (а не формально задекларованих) можливостях доступу на зарубіжні ринки товарів і послуг для розвинутих країн і країн, що розвиваються. Ця асиметрія має тенденцію до збільшення в умовах зменшення ролі відносно простих (тарифних) форм протекціонізму і збільшення значення більш складних форм нетарифного захисту.

Вимірювання реального рівня співвідношення торговельного захисту між країнами можливе через інструмент розрахунку впливу нетарифних заходів за допомогою приведення до еквіваленту адвалерного тарифу.

Список використаних джерел

1. World Trade Report 2012. Trade and public policies: A closer look at non-tariff measures in the 21st century. – Geneva: WTO, 2012. – 247 p.
2. Nicita, Alessandro; Gourdon, Julien. A preliminary analysis on newly collected data on non-tariff measures. – New York and Geneva: UNCTAD, 2013. – 24 p.
3. Мазаракі А. А., Мельник Т. М. Регуляторна політика у сфері зовнішньої торгівлі: монографія / А. А. Мазаракі, Т. А. Мельник – К. : КНТЕУ, 2010. – 469 с.
4. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ : монографія / Кер. авт. кол. і наук. ред. Т. М. Циганкова – К. : КНЕУ. – 2003. – 660 с.
5. Henn, Christian; McDonald, Brad. Protectionist Responses to the Crisis: Damage Observed in Product-Level Trade. – New-York: IMF, 2011. – 41 p.
6. Simon, Evenett. The Landscape of Crisis-Era Protectionism before the 2013 G-8 Summit: The 12th GTA Report. – London: CEPR, 2013. – P. 23-42.
7. Aggarwal, Vinod; Evenett, Simon. The Sad Truth behind Growing Clashes at the WTO // Harvard Business Review. – 22 October 2012 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://blogs.hbr.org/cs/2012/10/the_sad_truth_behind_the_growi.html. Цитовано за версією сайту на 29.07.13.

8. Fritz, Johannes; Wermelinger, Martin. Has the Crisis Changed the Use of Antidumping? Comparative Analysis: The 3rd GTA Report. – London: CEPR, 2010. – P. 115-122.
9. Report (2012) of the WTO Committee on Antidumping Practices [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.wto.org>. Цитовано за версією сайту на 29.07.13.
10. Офіційний сайт Світової організації торгівлі [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.wto.org>. Цитовано за версією сайту на 29.07.13.
11. International Trade Center: Market access map [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.mastar.org>. Цитовано за версією сайту на 29.07.13.
12. Kee, Hiau Looi; Nicita, Alessandro. Estimating trade restrictiveness indices // Economic Journal. – 2009. – № 119. – P. 172-199.
13. Kee, Hiau Looi; Nicita, Alessandro. Estimating trade restrictiveness indices // World Bank Policy Research Working Paper 3840 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.worldbank.org>. Цитовано за версією сайту на 29.07.13.

Дюгованець О. М.* Дюгованець О. М.**

УРОКИ СУЧАСНОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ: ПІДХІД З ТОЧКИ ЗОРУ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ

В останні двадцять років фінансовий ризик-менеджмент відіграв важливу роль для компаній та фінансових інституцій. Фінансові інновації покращили ефективність процесу управління ризиками, але водночас вони породили нові складні завдання для учасників ринку та їх керівників в галузі системного ризику. Важливою особливістю періодів фінансових інновацій є те, що різке збільшення нових товарів та зміни в структурі цих ринків можуть випереджати розвиток ризик-менеджменту й діючої та регулюючої інфраструктури. Сучасна фінансова криза виявила істотні недоліки у здійсненні управління ризиками у галузі фінансових послуг. У статті проаналізовано основні уроки, що можна винести з сучасної фінансової кризи з метою вдосконалення управління фінансовими ризиками.

Ключові слова: ризик-менеджмент, фінансова криза, уроки, кредитні деривативи, фінансові інновації, системний ризик.

In the last twenty years, the financial risk management has gained an important role for the companies and financial institutions. Financial innovations have improved the efficiency of risk management process, but at the same time, they have imposed new challenges for market participants and their supervisors in the areas of systemic risk. An important feature of periods of financial innovation is that the rapid increase in new products and changes in the structure of those markets can outpace the development of the risk management and processing and settlement infrastructure. The current financial crisis has revealed significant weaknesses in risk management practices across the financial services industry. This paper analyses the main lessons that can be drawn from the current financial crisis in order to improve the financial risk management.

Key words: risk management, financial crisis, lessons, credit derivatives, financial innovation, systemic risk.

В последние двадцать лет финансовый риск-менеджмент играет важную роль для компаний и финансовых институтов. Финансовые инновации улучшили эффективность процесса управления рисками, но одновременно они породили новые сложные задачи для участников рынка и их руководителей в области системного риска. Важной особенностью периодов финансовых ин-

* доктор наук з державного управління, професор кафедри міжнародного бізнесу, логістики та менеджменту факультету міжнародного бізнесу та менеджменту Інституту економіки та міжнародних відносин ДВНЗ «Ужгородський національний університет».

** кандидат економічних наук, викладач кафедри міжнародного бізнесу, логістики та менеджменту факультету міжнародного бізнесу та менеджменту Інституту економіки та міжнародних відносин ДВНЗ «Ужгородський національний університет».

новаций является то, что резкое увеличение новых товаров и изменения в структуре этих рынков могут опережать развитие риск-менеджмента и действующей и регулирующей инфраструктуры. Современный финансовый кризис выявил существенные недостатки в осуществлении управления рисками в области финансовых услуг. В статье проанализированы основные уроки, которые можно извлечь из современного финансового кризиса с целью совершенствования управления финансовыми рисками.

Ключевые слова: риск-менеджмент, финансовый кризис, уроки, кредитные деривативы, финансовые инновации, системный риск.

Постановка проблеми. Сучасна фінансова криза почалася у серпні 2007 року і була названа Джорджем Соросом, Аланом Грінспеном, Джозефом Штігліцем, Жаном Клодом Тріше та Міжнародним валютним фондом (МВФ) найгіршою фінансовою кризою з часів Великої Депресії. Серед факторів, що сприяли виникненню сучасної фінансової кризи доцільно виокремити:

- 1) збільшення нововведень фінансових продуктів та їх зростаюча складність;
- 2) недостатнє регулювання та нагляд за фінансовими ринками;
- 3) слабкі або неточні методи управління ризиками у банках та інших фінансових інституціях;
- 4) ускладненість фінансових систем;
- 5) спекуляція на фінансових ринках;
- 6) комбінація циклічних та структурних факторів [1, с. 60].

Ризик-менеджмент у фінансовій літературі описується як процес, пов'язаний з ідентифікацією та управлінням ризиками, які можуть виникнути на підприємстві; фінансовий ризик визначається як мінливість у грошових потоках та ринкових цінностях, спричинених непередбачуваними змінами в цінах на товари, розмірах процентної ставки та курсу обміну валют [2].

Фінансовий ризик-менеджмент став процвітаючою галуззю, починаючи з 1990х років, у результаті зростаючої непостійності фінансових ринків, фінансових інновацій фінансових деривативів), а також великої ролі фінансових продуктів у процесі фінансового посередництва, й фінансових втрат, яких зазнали компанії, що не володіли системами ефективного ризик-менеджменту наприклад, «Enron» і «WorldCom») [3]. Поява нових методів управління ризиками в останні роки спричинена потребою відповідності нормативним вимогам, визначених такими ініціативами як BASEL II, KonTraG Закон про контроль та прозорість у бізнесі в Німеччині), та Sabanes-Oxley у США). Форвардні контракти, ф'ючерсні угоди, опціони, свопи, та інші більш складні фінансові інструменти дозволяють фірмам сьогодні перекладати ризики на інших економічних агентів, які мають можливість або хочуть їх подолати.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зважаючи на стрімкий розвиток світової фінансової кризи, дослідження вищезазначеної проблематики в останні роки є актуальним як для зарубіжної, так і вітчизняної науки. За останні 5 років розглядалися як теоретичні, так і практичні аспекти аналізу методів управління ризиками до та впродовж поточної фінансової кризи [4-9]. Важливим результатом цих досліджень є те, що інвестори недооцінили ризики частково через складність продуктів та надмірну залежність від кількісного аналізу. У багатьох випадках, включаючи рейтингові агенції, оцінка ризиків боргових зобов'язань була помилковою.

Теоретичні та емпіричні дослідження до та впродовж існуючої фінансової кризи є дещо обмеженими з точки підходів ризик-менеджменту. У своїй роботі, Рене Штульц [10,

с. 59] стверджував про існування 5 шляхів, через які можуть рухнути системи фінансового ризик-менеджменту, причому всі притаманні сучасній та іншим нещодавнім кризам: нездатність використовувати належні метричні показники під час аналізу та оцінки ризиків; помилки та похибки у вимірюваннях відомих ризиків; неврахування деяких відомих ризиків; помилкова інтерпретація ризиків вищим керівництвом; помилки в здійсненні контролю та управління ризиками.

Емпіричні наукові роботи також носять обмежений характер в практиці управління ризиками впродовж поточної фінансової кризи. Дослідження, проведене в 2008 році серед 125 провідних фінансових керівників, показало, що приблизно 72% респондентів виявили занепокоєння щодо практики управління ризиками в їх власних компаніях та можливості виконати стратегічні плани [8]. Схоже опитування було проведене журналом «Економіст» у 2008 році серед 500 представників керівництва залучених до процесу управління ризиками з провідних банків з усього світу. У результаті опитування виявлено слабкі сторони в управлінні ризиками, що спричинили сучасну фінансову кризу, які полягають у наступному: недоліки у культурі ризиків; нестача досвіду та навичок у подоланні ризиків серед вищого керівництва та членів правління; недостатній прояв впливу функції ризику; нездатність виявлення комплексного способу, яким вимірюється ризик та вчасне повідомлення про нього; компенсаційна культура занадто орієнтована на щорічне збільшення прибутку; бізнес-моделі, які були занадто експортозалежними від повної ринкової ліквідності, незважаючи на ліквідність ризиків [11].

Серед вчених, які досліджували підходи до ризик-менеджменту (традиційний та інтегрований), та проблеми фінансового характеру, розглянуті у працях Х. Бензігера [12], Д. Дайнау та Л. Лунгу [1], Дж. Хулья [3; 13], Р. Шульца [10; 14]. Однак існуючі дослідження не містять комплексного й ґрунтовного аналізу, присвяченого питанням управління ризиками в умовах поглиблення та наслідків світової фінансової кризи.

Мета та завдання статті. Метою наукової роботи є дослідження передумов виникнення сучасної світової фінансової кризи та обґрунтування заподіяних наслідків у глобальному вимірі крізь призму ризикового бізнес-середовища. Поставлена мета обумовила необхідність вирішення ряду взаємопов'язаних завдань: проаналізувати причини та наслідки світової фінансової кризи та розглянути уроки, які можна винести з точки зору ризик-менеджменту.

Виклад основного матеріалу дослідження. На нашу думку, глибока фінансова криза, якій глобальні фінансові ринки та банківський сектор протистояли більше, ніж рік, має такі три основні причини:

По-перше, США були заблоковані одним з найгірших спадів ринку нерухомості в історії цієї країни. Те, що часом здається кризою сучасних фінансових інструментів має реальне економічне підґрунтя. Мова йде, про масовий швидкий підйом на ринку нерухомості у США, разом з подвоєнням цін з 2000 по 2006 рр., за яким відразу наступив значний спад. Так, у серпні 2008р. ціни на житло були на 15 % нижчі за рівень цін у минулому році. Наразі стабілізація цін не передбачається і не варто висувати припущення щодо того, що ціни продовжуватимуть падати в такій же пропорції. Водночас, значне число боржників не можуть оплатити процентну ставку та черговий внесок по іпотечі. Загальний обсяг високоризикових позик та позик під заставу, що через кризу нанесли збитків, становить 2000 млрд. дол.

По-друге, фінансові інновації за останні два десятиліття сприяють передачі ризиків, що асоціюються з кредитами на іпотеку. Значна частина ризиків, що асоціюються з іпотекою, були перенесені за допомогою серк'юритизації та продані інвесторам на глобаль-

ному ринку. Теоретично, ширше розповсюдження ризиків стабілізує фінансову систему, тому що на противагу минулим кризам, банкам більше не потрібно самим покривати виникаючі збитки. Однак, широке розповсюдження змінює динаміку ринку. В той час, як декілька років тому кредитні ризики оцінювалися невеликою кількістю експертів, сьогодні ринок аналізується тисячами учасників. Сумніви щодо якості рейтингу та ціноутворення спричинили у влітку 2007 року різкий вихід інвесторів з ринку, масове падіння цін та загальну втрату ліквідності ринку. Внаслідок подальшої невизначеності криза захопила також інші сегменти ринку, такі як сегмент комерційного будівництва або кредитів під проектне фінансування. Через те, що транзакційні позиції описуються як поточна вартість або вартість чистого відновлення, у багатьох банках зареєстровані величезні втрати. Тиск могли контролювати тільки за допомогою втручання з боку центральних банків.

По-третє, розвиток ризик-менеджменту не може розвиватися в тому ж темпі, що й фінансові інновації. Впродовж останніх років фінансовий та банківський сектор прагнули запровадити Базельську другу угоду. Однак, якщо звернутись до активів від інвестиційного портфеля, то стає зрозумілим, що інноваційно структуровані продукти, уражені кризою, визначені у транзакційному портфелі, з того часу, як призначені для перепродажу. Завдяки спаду попиту на ці продукти та відповідного зниження цін, управління ризиками у багатьох банках було захоплене кризою зненацька. Банки, які не мали кредитних дериватів у своєму транзакційному портфелі, несподівано виявилися у протистоянні з необхідністю скорегувати своє значення у балансі.

Безлад поширювався на фінансових ринках через те, що більшість крупних банків та брокерських товариств не мали ефективної системи ризик-менеджменту. Деякі фірми інвестували в активи або продавали кредити особливим об'єктам інвестицій, хоча вони не були зобов'язані робити це за контрактом. Декілька компаній передбачили дефіцит ліквідності на рівні бухгалтерського балансу. Емітенти закладного боргового зобов'язання, керуючись сек'юритивними фінансовими інструментами цінні папери на основі пула кредитів закладного боргового зобов'язання), зберегли найменші ризикові позиції і зареєстрували збитки у процесі ринкового маркування за умов поглиблення кризи іпотечного кредиту. Складність позицій цих інструментів призвела до труднощів у їх оцінці, коли ринкова ліквідність помітно знизилась та відносний ризик був матеріалізований на ринку закладних боргових зобов'язань, як посилене піддавання ризику іпотечного кредиту.

Прояви сучасної фінансової кризи на міжнародних фінансових ринках є численними. Остаточні уроки кризи не можуть бути винесені зараз через те, що криза частково триває й нам потрібно отримати більше інформації та провести аналіз. Однак, сучасна фінансова криза наочно продемонструвала нам певну кількість уроків, які можна винести з метою проведення кращого управління ризиками в сфері міжнародного бізнесу.

Один з них полягає в тому, що *фінансові інновації можуть нести невідомі ризики*. Наприклад, використання кредитних дериватів для хеджування або спекуляції припускає численні ризики, такі як: ризик несплати по кредиту, партнерський ризик, ризик моделі, ризик рейтингового агентства та ризик не проведення розрахунків тощо [15].

Процес фінансових нововведень на фінансових ринках визначає зменшення прозорості та збільшення взаємопов'язаності ринків. Крім того, складність фінансових інновацій викликала поділ грошової пропозиції та попиту. Завдяки недостатній прозорості на ринках з приводу фінансових інновацій та складності цих інструментів, інвестори *не могли ідентифікувати та належно оцінити ризики, що передбачаються їхніми інвестиціями*. Як наслідок, негативне сприйняття ризиків поширилося на інші фінансові інстру-

менти, рівень ризику був переоцінений та ліквідність впала. Більше того, зміну ціни та ризику, обумовленого фінансовими нововведеннями важко передбачити в умовах фінансового безладу.

Іншим важливим уроком є те, що стандартні кількісні моделі для оцінки управління ризиками та користувачі цих моделей аналітики) *недооцінюють систематичну природу ризиків*. Треба відмітити, що банки мають дуже схожі стратегії управління ризиками, що може спричинити систематичний ризик. Використовуючи одні і ті ж моделі Value-at-Risk – міра ризикової вартості) інвестори приходять до одного висновку, й водночас, приймають подібне рішення, і в зв'язку з цим, підвищується систематичний ризик. Для того, щоб виправдати цей дефіцит, фінансові інституції повинні використовувати стрес-тестування та сценарний метод, щоб допомогти вирахувати та мінімізувати ризики. Широкий вибір підходів до управління ризиками допоможе зменшити шанси спільної реакції та, водночас, такі заходи будуть або гнучкими або досить ускладненими, щоб повністю передбачити ряд можливих наслідків.

Важливою рисою періодів фінансових інновацій є те, що *різке збільшення нових товарів та зміни в структурі цих ринків може випереджати розвиток ризик-менеджменту та діючої і регулюючої інфраструктури* – у секторі кредитних дериватив прогалини в інфраструктурі та систем управління ризиками вважаються найбільш видимими [16]. Складність деяких фінансових нововведень та відносна нерозвинутість різних підходів, які використовуються для оцінки ризиків, підсилюють можливу неточність.

Однією з найважливіших фінансових інновацій для управління кредитними ризиками є кредитні деривати, такі як боргове зобов'язання та цінні папери на основі пулу кредитів закладного боргового зобов'язання. Ключовою особливістю кредитних дериватив є те, що вони *розділяють отримання кредиту, фінансування боргу, контроль та управління кредитним ризиком*. Під впливом кредитних дериватив, банки змінюють свої бізнес-моделі. Таким чином, традиційна модель інвестиційної стратегії з купівлею цінних паперів та довготривалим володінням «купив-і-володієш») замінюється деякими впливовими банками на модель розподілення кредитного ризику між багатьма численними інвесторами за допомогою випуску забезпечених заставою боргових зобов'язань і цінних паперів, забезпечених житловими закладними «видав-і-розподілив») [17]. Традиційна модель «купив-і-володієш» включає всі аспекти кредитного процесу видача позики, фінансування кредиту, контроль та управління обумовленим ризиком по кредиту). Модель «видав-і-розподілив» («погоджено-розподілено») передбачає розподіл між видачею та фінансуванням позики, з одного боку, й контроль та управління ризиком по кредиту, з іншого. Сьогодні банки роздають портфелі кредитних ризиків та активів іншим ринковим гравцям хедж-фондам, страховим компаніям), виконуючи функції ризик-менеджерів на додаток до обов'язків позикодавців. На нашу думку, бізнес-модель «видав-і-розподілив» збережеться, але банки повинні покращити свої моделі системи управління ризиками.

Серед помилок в управлінні ризиками можна виділити *неналежне визнання партнерського ризику*. Партнерський ризик вираховується обсягом втрат, яких зазнає фінансова система від невиконання зобов'язань одним чи більше банками та брокерськими фірмами, що можуть виникнути внаслідок деривативних контрактів через позабіржову угоду¹.

Політика стимулювання та компенсації підтримана фінансовою індустрією не була належно скорегована у відповідності з системою управління ризиками. Саме тому, що

¹ Важливість управління партнерським ризиком на позабіржових деривативних ринках більш детально описано у працях М. Сеговіано та М. Сингха [18].

«компенсаційна культура» була занадто зорієнтована на короткострокові доходи, керівники взяли на себе зростаючі ризики, які вони не розуміли або, які вони ігнорували.

Завдяки зосередженню деривативних трансакцій на незначній кількості банків-дилерів, ці ринки наражалися на системний ризик. Після банкрутства одного з найбільших інвестиційних банків – «Беар Стернс», який діяв на ринку боргових зобов'язань, більшість інвесторів спитали себе: чи принцип «занадто великий, щоб зазнати невдачі» все ще діє, який банк матиме розлад фінансової системи, і якими будуть основні наслідки краху важливого актора на ринку кредитних деривативів.

Міжнародні рейтингові агентства такі як Moody's, Standard & Poor's та Fitch Rating надали первісний рейтинг на перший грошовий транш боргових зобов'язань, і таким чином вони підвищили недостачу прозорості. Рейтингові агентства з часом визнали, що їх перевершують за рівнем масштабності та складності фінансових інструментів, які вони повинні обчислювати. Крім того, сучасна фінансова криза показала нові елементи, які не відповідають класичним моделям ризик-менеджменту, що використовуються агентствами для того, щоб оцінити кредитні деривативи.

Багато інвесторів неправильно зрозуміли різницю між оцінкою боргових зобов'язань та оцінкою облігацій, які визначають недооцінки ризиків боргових зобов'язань. В той час, як гарантія виконання корпоративних зобов'язань залежить від умов компанії-емітента та макроекономічних умов, гарантія виконання боргових зобов'язань більше залежить від макроекономічного циклу. Водночас, оцінка можливостей краху боргових зобов'язань базується на історичних даних з часу, коли ці фінансові інновації ніколи раніше не зазнавали серйозної турбулентності на ринках.

Впродовж фінансової кризи багато фінансових інституцій показали брак досвіду та навичок у подоланні ризиків на рівні членів правління та помилки в підтриманні зв'язку між розумінням ризиків та їх інтерпретації вищими керівниками. Завдання ризик-менеджера – ідентифікувати та оцінювати ризики, з якими зіштовхується компанія, повідомляти про ризики раді директорів та головному виконуючому директору, та управляти цими ризиками. Якщо повідомлення про ризики є дуже складними або недостатньо зрозумілими, тоді системи ризик-менеджменту зазнають невдачі. Наприклад, швейцарський банк «UBS», що суттєво постраждав впродовж існуючої фінансової кризи, намагався пояснити свою іпотечну та житлову незахищеність у надмірно складній формі і не для тієї публіки [14]. У звіті до акціонерів, банк «UBS» пояснює, що «зроблено велику кількість спроб показати іпотечну або житлову незахищеність. Звіти, однак, не передали явної картини з різних причин, зокрема, тому що вони були або занадто складними, або базувались на застарілій інформації, чи недоступній для відповідної аудиторії. Обширний каталог звітів про ризики конкурує з простим представленням ризиків, які необхідно контролювати та визначати дії, які потрібно прийняти. Ризики були опрацьовані в межах їх функцій, без представлення цілісної картини ситуації ризиків конкретної фірми» [19].

Іншим важливим уроком існуючої фінансової кризи є те, що фінансові інституції повинні поважати правила корпоративного управління та принцип розподілу обов'язків. У центрі інфраструктури ризик-менеджменту повинен залишитися режим посиленого управління ризиками.

Висновки. Уміння управляти ризиками є джерелом конкурентної переваги та можливістю підвищити біржову вартість акцій для не фінансових та фінансових корпорацій. Фінансова криза в останні роки висуває на перший план потребу вдосконалити процедури ризик-менеджменту підприємства. З метою вирішення проблем, викликаних недостатнім уявленням про причини виникнення і наслідки поточної фінансовою кризою,

фінансові установи повинні приділяти більше уваги методам стрес-тестування та переосмислити компенсаційний план. В той же час, еволюція глобальних фінансових ринків нав'язує модернізацію існуючого регулювання та системи розрахунків для того, щоб реагувати на нові системні ризики, з метою забезпечення фінансової стабільності та сприяння фінансовому управлінню ризиками в міжнародному бізнесі.

Список використаних джерел

1. Daianu, D., Lungu, L. Why is this financial crisis occurring? How to respond to it? // *Romanian Journal of Economic Forecasting*. – Volume 9. – Issue 4. – 2011. – pp. 59-87.
2. Kaen, Fred R. Risk Management, Corporate Governance and the Public Corporation // in: Frenkel, Michael/Rudolf, Markus / Hommel, Ulrich Hrsg.): *Risk Management. Challenge and Opportunity 2 nd, revised and enlarged Edition*) – Berlin et al. – 2005. – S. 423-436.
3. Hull, J. C. *Risk Management and Financial Institutions* // Pearson Education, New Jersey. – Rotman School of Management University of Toronto. – 2007. – 502 p. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.twirpx.com/file/148304/>.
4. Financial Stability Forum // Report of the Financial Stability Forum on «Enhancing Market and Institutional Resilience». – April 7, 2008. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.financialstabilityboard.org/publications/r_0804.pdf.
5. Working Group on Risk Assessment and Capital «Credit risk transfer». – 2008. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bis.org/publ/joint13.pdf.
6. Senior Supervisors Group «Observations on risk management practices during the recent market turbulence» – March 6, 2008. – 27 pages. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.newyorkfed.org/newsevents/news/banking/2008/G_Risk_Mgt_doc_final.pdf.
7. Basel Committee on Bank Supervision «Supervisory lessons from the sub-prime mortgage crisis». June 18, 2008. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.cfainstitute.org/Multimedia/%20Documents/groome_2008.pdf.
8. International Institute of Finance «Study of market best practices» – 2008. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ink.library.smu.edu.sg/cgi/viewcontent.cgi?article=1051&context=ksmu>.
9. International Monetary Financial Committee «Risk management practices including the identification of risk management challenges and failures, lessons learned and policy considerations» – 2008. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://custom-essay.com/term-paper-online-financial-markets>.
10. Stulz, Rene. Risk Management Failures: What Are They and When Do They Happen? // *Journal of Applied Corporate Finance*. – 2010. – Vol. 20. – pp. 58-67.
11. KPMG «Never Again? Risk management in banking beyond the credit crisis» – 2009. – 34 pages. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.kpmg.com/LU/en/IssuesAndInsights/Articlespublications/Documents/Riskmanagementinbankingbeyondthecreditcrisis.pdf>.
12. Banziger, H. Definir un cadre adapte au fonctionnement des marches decapitaux modernes // *Banque de France*, nr. 12/2011. – pp. 9-17.
13. Hull, J. C. Rethinking Risk Management // PRMIA Presentation. – April 2009. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.casact.org/admissions/syllabus/exam9.pdf>.
14. Stulz, Rene. Six Ways Companies Mismanage Risk // *Harvard Business Review*. – March 2009 – pp. 86-94.

15. Gibson, M. Credit Derivatives and Risk Management. // Board of Governors of the Federal Reserve System Finance and Economics Discussion Series paper 2007 – 47 pages.
16. Geithner, T. Risk Management Challenges in the U. S. Financial System // Remarks at the Global Association of Risk Professional (GARP) 7th Annual Risk Management Convention & Exhibition in New York City. – June 2008. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.newyorkfed.org/newsevents/speeches/2008/tfg080609.html>.
17. Trichet, Jean-Claude. Some reflections on the development of credit derivatives // Keynote address at the 22nd Annual General Meeting of the International Swaps and Derivatives Association (ISDA) Boston. – 18 April 2007. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2007/html/sp070418.en.html>.
18. Segoviano, M; Singh, M. Counterparty Risk in the Over-The-Counter Derivatives Market // IMF Working Paper. – WP 258/2010 – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://economice.ulbsibiu.ro/revista.economica/archive/RE%206-53-vol1-2010.pdf>.
19. UBS/Shareholder Report on UBS's Write-Downs. – Zurich, 2008. – 50 p.

УДК 911.3 Черленяк І. І.,* Бондаренко В. М.,** Бережанський М. М.***

АНАЛІЗ ПРОГРАМ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Європейський союз представляє собою один з найбільш платоспроможних та інноваційних ринків світу. Він є орієнтиром для наслідування не лише для України, а і для багатьох провідних країн. Це пов'язане з тим, що інноваційність виробництва в Європейському союзі перевищує 75%. Саме тому, актуальним є аналіз досвіду інноваційного розвитку в країнах ЄС через призму стратегій інноваційного розвитку («Європа 2020» та «Горизонт 2020»), державних програм інноваційного розвитку в окремих країнах.

Ключові слова: глобальний індекс інновацій, інноваційний розвиток, програма інноваційного розвитку, інноваційна діяльність, кластерна програма.

The European Union is the one of the most innovative and solvent markets in the world. It is a guide to follow, not only for Ukraine but also for many leading countries. This is due to the fact that innovativeness of production in the EU more than 75%. Therefore, it is important to analyze the experience of innovation development in the EU countries in the light of the innovative strategies («Europe 2020» and «Horizon 2020»), state innovation development programs in some countries

Key words: global Innovation Index, innovation development, innovative development program, innovative activity, cluster program.

Европейский союз представляет собой один из наиболее платежеспособных и инновационных рынков мира. Он является ориентиром для подражания не только для Украины, но и для многих ведущих стран. Это связано с тем, что инновационность производства в Европейском союзе превышает 75%. Именно поэтому актуальным является анализ опыта инновационного развития в странах ЕС через призму стратегий инновационного развития («Европа 2020» и «Горизонт 2020»), государственных программ инновационного развития в странах ЕС.

Ключевые слова: глобальный индекс инноваций, инновационное развитие, программа инновационного развития, инновационная деятельность, кластерная программа.

* доктор наук з державного управління, старший науковий співробітник, завідувач кафедри міжнародного бізнесу, логістики та менеджменту Державного вищого Навчального закладу «Ужгородський національний університет».

** кандидат економічних наук, старший науковий співробітник Закарпатського регіонального центру соціально-економічних і гуманітарних досліджень НАН України.

*** здобувач кафедри економіка підприємства, доцент кафедри фінансів Державного вищого Навчального закладу «Ужгородський національний університет».

Постановка проблеми. На сьогодні Європа представляє собою один з найбільш платоспроможних та інноваційних ринків світу. Освоїти його намагається не лише Україна, а й багато провідних країн. Це пов'язане з тим, що інноваційність виробництва в Європейському союзі перевищує 75%. Отже Європейський союз представляє собою територію високоефективної інноваційної економіки [1]. У підтвердження цьому можна навести дані щодо рейтингу країн світу за Глобальним індексом інновацій. Так у 2013 р. провідні місця посіли саме країни Європейського союзу (Швейцарія (1 місце), Швеція (2 місце), Великобританія (3 місце) (табл. 1).

Таблиця 1.
Країни з найвищими рейтингами Глобального індексу інновацій – 2013
по групах країн за рівнем доходу [2, с. 19]

Країни з високим рівнем доходу (45 країн)		Країни з рівнем доходу вище середнього (40 країн)		Країни з рівнем доходу нижче середнього (36 країн)		Країни з низьким рівнем доходу (21 країна)	
Рейтинг	Країна	Рейтинг	Країна	Рейтинг	Країна	Рейтинг	Країна
1	Швейцарія	32	Малайзія	45	Молдова	89	Уганда
2	Швеція	33	Латвія	59	Вірменія	99	Кенія
3	Великобританія	35	Китай	66	Індія	101	Таджикистан
4	Нідерланди	39	Коста-Ріка	71	Україна	106	Малі
5	США	40	Литва	72	Монголія	110	Камбоджа
6	Фінляндія	41	Болгарія	73	Грузія	112	Руанда
7	Гонконг	44	Чорногорія	76	В'єтнам	116	Буркіна-Фасо
8	Сінгапур	46	Чилі	78	Генуя	117	Киргизстан
9	Данія	48	Румунія	85	Індонезія	119	Малаві
10	Ірландія	51	Македонія	87	Гватемала	121	Мозамбік

Враховуючи посилені інтеграційні процеси, які наразі відбуваються в Україні, можна передбачити, що майбутній шлях інноваційного розвитку національної економіки буде тісно пов'язаний з моделлю інноваційного розвитку Європейського союзу, яка передбачає не тільки тісне співтовариство у сфері НДДКР, а й інтегрування економік європейських країн [3, с. 170]. Це неминуче призведе до гармонізації вітчизняного законодавства в інноваційній сфері з міжнародними угодами і конвенціями у сфері договірно-правового поля міжнародної науково-технологічної кооперації зі стратегічно важливими партнерами. В цьому контексті особливої актуальності набуває аналіз міжнародних стандартів, законодавства та програм інноваційного розвитку економічно розвинених країн Європейського союзу у галузі інноваційної діяльності.

Аналіз досліджень та публікацій. Проблемам формування та аналізу інноваційної політики Європейського союзу [4; 5; 6; 7; 8; 9], а також пропозиціям щодо її адаптації в умовах України [3; 10; 11] присвячена доволі значна кількість публікацій вітчизняних науковців.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на це наразі відсутні комплексні дослідження, спрямовані на аналіз чинних програм інноваційного розвитку у країнах Європейського союзу.

Формулювання цілей статті. Ціллю статті є аналіз програм інноваційного розвитку у країнах Європейського союзу. Завдання статті: аналіз сучасних стратегій інноваційного розвитку Європейського союзу «Європа 2020» та «Горизонт 2020»; дослідження державних програм інноваційного розвитку в окремих країнах Європейського союзу.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні інноваційний розвиток Європейського союзу відбувається в рамках стратегії розвитку «Європа 2020», узгодженої у березні 2010 р. і формально схваленої на засіданні Європейської ради в Брюсселі.

Пріоритетами стратегії розвитку «Європа 2020» є [9, с. 118]:

- інтелектуальне зростання – розвиток економіки, що базується на знаннях;
- стале зростання – просування вперед до більш ресурсоефективної, екологічно чистої та конкурентоспроможної економіки;
- соціально-інтегроване зростання – сприяння економіці з високим рівнем зайнятості, що забезпечує соціальну і територіальну згуртованість.

Для вирішення цих задач в рамках стратегії «Європа 2020» висунуто сім головних ініціатив. Ініціативою, яка відповідає за наукову-технічну сферу Європейського союзу до 2020 р., є Інноваційний союз, покликаний на переорієнтацію політики досліджень та інновацій на основні виклики (зміна клімату, енергоефективність і ресурсна ефективність, охорона здоров'я, а також демографічні зміни); посилення всіх сполучних ланок в інноваційному ланцюжку; поліпшення рамкових умов і доступу до фінансування для НДДКР з метою перетворення новаторських ідей у вироби і послуги, які забезпечують зростання та зайнятість [9, с. 119].

З 1 січня 2014 р. також починається реалізація нової програми «Горизонт 2020», яка має об'єднати в собі усі рамочні програми Європейського союзу, присвячені науковим дослідженням та розробкам, конкурентоздатності та інноваціям, а також Європейський інститут інновацій і технологій.

В Інформаційному огляді нової рамкової програми Європейського союзу з науково-технологічного та інноваційного розвитку «Горизонт 2020» [12, с. 2] відзначено, що пріоритет буде віддано високоефективним технологіям: еко-, нано-, біо- та інфотехнологіям, які зосереджено на вирішення як соціальних, так і глобальних проблем. Також передбачається подолати перешкоди співпраці між:

- країнами за допомогою створення багатонаціональних консорціумів із залученням дослідників з усіх країн світу;
- різноманітними типами організацій, а саме університетами, науковими центрами, комерційними та приватними підприємствами, в тому числі малими та середніми, а також великими компаніями;
- різними дослідницькими дисциплінами; національними фінансовими фондами, що сприятиме розвитку циркуляції вчених, інформації, знань та технологій.

Також попри оновленні цілі та завдання, інноваційна політика Європейського союзу все ще передбачає, що витрати на дослідження та розробки будуть досягати рівня 3% від ВВП. При цьому 2/3 коштів має надходити з підприємницького сектору.

Наразі «... частка витрат на дослідження і розробки перевищила встановлену межу в 3% ВВП лише у двох країнах – Швеції (3,7%) і Фінляндії (3,5%); у трьох країнах вона наближається до цього рівня (Німеччина і Данія – 2,6%, Австрія – 2,5%), а в дев'яти державах (Болгарія, Греція, Кіпр, Латвія, Литва, Мальта, Польща, Румунія, Словаччина) є критично низькою – менше 1% ВВП [9, с. 117]». В середньому по країнах Європейського союзу частка витрат на дослідження та розробки складає 2% ВВП [7, с. 3].

В цьому контексті, обираючи шлях до інтеграції з Європейським союзом, для українського суспільства актуальним є дослідження не лише його стратегічних ініціатив як

перспектив розвитку економіки України, а й досвіду окремих країн. Адже кожен з членів Євросоюзу має свою власну історію інноваційного розвитку, різні вихідні позиції (умови), різноманітні програми та інструменти стимулювання і, як наслідок, різні результати.

У табл. 2 наведено інформацію щодо державних програм інноваційного розвитку у Австрії, Великобританії, Іспанії, а у табл. 3 – у Нідерландах, Німеччині, Фінляндії, Франції, Швеції.

Таблиця 2.
Державні програми інноваційного розвитку Австрії, Великобританії, Іспанії [13]

Країна	Програма	Зміст програми
Австрія	The Austrian Research Promotion Agency	Програми спрямовані на фінансування інноваційних проектів
	The Austria Wirtschaftsservice Gesellschaft	
	Competence Centers for Excellent Technologies	Програма спрямована на створення центрів компетенції у наукоємних галузях
	Academia + Business (AplusB)	Програма спрямована на формування консорціумів з наукових та промислових компаній, підтримку нових високотехнологічних підприємств
	FHplus	Програма спрямована на створення центрів компетенції у вищій технічній школі
	Forderung von Grundung und Aufbau junger innovativer technologieorientierter Unternehmen	В рамках програми надається фінансова допомога для створення нових технологічних компаній
	Cooperation and Innovation	Програма спрямована на стимулювання інноваційної активності підприємств
Великобританія	Innovation Nation White Paper	Програма спрямована на створення найбільш сприятливих у світі умов для інноваційного бізнесу та державних послуг
	Small Business Research Initiative	Програма спрямована на фінансування на конкурсній основі критичних етапів розробки продукту
	Train to Gain	Програма допомагає роботодавцям визначити, якого рівня та з якої галузі спеціалісти їм потрібні
	Leadership and Management Program	Державна програма з підвищення кваліфікації директорів та менеджерів

Іспанія	Державна стратегія інновацій	Перший етап (2010-2015 рр.) – вирішення існуючих проблем з інноваційним розвитком у відповідності до наукових та економічних можливостей; Другий етап (2016-2020 рр.) – конвергенція з країнами-лідерами в інноваціях
	INNPLANTA	Створення та покращення інфраструктури технологічних парків та ВНЗ та сприяння трансферу технологій
	Програма підтримки та стимулювання діяльності в сфері досліджень, розробок та інновацій – Ingenio 2010	Активізація та об'єднання зусиль державних органів, приватних компаній, університетів та інших структур, які мають відношення дослідницької діяльності

Таблиця 3.

Державні програми інноваційного розвитку у Нідерландах, Німеччині, Фінляндії, Франції, Швеції [13]

Країна	Програма	Зміст програми
Нідерланди	Пункт перший – нанотехнології та вбудовані системи	Кластерна програма, місія якої полягає в реалізації потенціалу країни у напрямі створення екосистеми наноелектроніки світового рівня та створення академічної, промислової та інституціональної інфраструктури, яка здатна перевершити найкращі світові аналоги
Німеччина	Програма підвищення кваліфікації та консультування	Програма спрямована на надання учбово-методичної підтримки малим інноваційним підприємствам
	Програма приватно-державного партнерства у науково-дослідній сфері	Програма спрямована на стимулювання приватного сектору інвестувати у НДДКР
Фінляндія	The Centre Expertise Program	Програма спрямована на створення центрів управління інноваційними процесами та розвиток регіональної спеціалізації
	Фонд «Sitra»	Фонд спеціалізується на інвестиціях в біотехнології
Франція	Державний план стимулювання патентування винаходів вітчизняними підприємствами	План спрямований на скорочення диспропорцій між кількістю національних та іноземних заявників шляхом удосконалення патентної системи, зниження патентних мит та надання допомоги своїм компаніям при здійсненні патентної процедури
	Програма PME	Програма спрямована на стимулювання приватних інвестицій в науку, покращення взаємодії між учасниками інноваційного процесу та підтримка розвитку малих і середніх підприємств
Швеція	The Innovation Bridge	Програма спрямована на підтримку комерціалізації результатів наукових досліджень
	ALMI Business Partner	Програма спрямована на підтримку створення інноваційних компаній

З табл. 2 та табл. 3 видно, що державні програм інноваційного розвитку в окремих країнах Європейського союзу спрямовані на сприяння створенню науково-дослідних та інноваційних проєктів в окремих галузях економіки з можливістю використання державних інструментів фінансової підтримки.

В цілому можна виділити такі три типи державних програм інноваційного розвитку:

- державні технологічні або науково-дослідні програми;
- програми, спрямовані на комерціалізацію результатів;
- національні кластерні програми.

Найбільш розповсюдженими є державні технологічні або науково-дослідні програми. Вони «враховують життєвий цикл інновацій, розподіляючи час та ресурси між фундаментальними дослідженнями, навчанням науковців, прикладними науками, технологічним розвитком та стадіями комерціалізації [10, с. 25-26]». Окремі програми спрямовані на залучення державних коштів у спеціалізовані технологічні сфери, такі як нанотехнології, біоматеріали тощо, що обумовлено пріоритетами соціально-економічного розвитку держави.

Як правило, різноманітні програми країн Європейського союзу, які сприяють комерціалізації результатів інноваційної діяльності, спрямовані на підтримку створення нових малих інноваційних підприємств при науково-дослідних установах, а також створення нових бізнес напрямів або інших засобів для комерційного застосування результатів науково-дослідної діяльності [10]. Так само, як і з державними технологічними або науково-дослідними програмами, спрямованість програм з комерціалізації інновацій залежить від пріоритетів соціально-економічного розвитку країни, до яких зокрема можуть бути віднесені відродження певних галузей національної промисловості, охорона здоров'я, безпека, зміни клімату тощо.

Щодо національних кластерних програм, то вони мають широке розповсюдження у країнах Європейського союзу та у більшості країн одна чи дві програми фінансуються державою [10, с. 25-26].

Висновки. Проведений аналіз програм інноваційного розвитку в окремих країнах Європейського союзу показав, що кожна країна обирає свій власний шлях інноваційного розвитку, виходячи зі слабких та сильних сторін національної економіки та пріоритетів її соціально-економічного розвитку. Проте слід зауважити, що для того, щоб мета та завдання, заявлені в будь-якій програмі, були ефективно досягнуті, уряд будь-якої країни має застосовувати спеціальні інструменти, спрямовані на стимулювання інноваційного розвитку країни.

Виходячи з цього, політика України щодо забезпечення інноваційного розвитку національної економіки має ґрунтуватися на багаторічному ефективному досвіді країн Європейського союзу та враховувати сучасні інституціональні особливості розвитку вітчизняної економіки та історичні передумови, успадковані за часів Радянського союзу.

Отже напрямом подальших досліджень є аналіз досвіду інноваційного розвитку окремих країн Європейського союзу в контексті інструментів інноваційної політики з метою їх подальшої адаптації для потреб економіки України. У якості аналізованих інструментів акцент має бути зроблений на фінансові інструменти, адже саме вони найбільш відповідальні щодо наміру Європейського союзу по досягненню витрат на НДДКР розміру 3% ВВП.

Список використаних джерел

1. Гайдуцкий П. Украина – ЕС: проблемы интеграции / П. Гайдуцкий [Электронный ресурс]. – Материалы сайта «Зеркало недели. Украина», 2013. – Режим доступа: <http://gazeta.zn.ua/international/ukraina-es-problemy-integracii-.html>.
2. The Global Innovation Index 2013: The Local Dynamics of Innovation [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.wipo.int/export/sites/www/freepublications/en/economics/gii/gii_2013.pdf.
3. Онікієнко В. В. Інноваційна політика країн Євросоюзу та СНД: проблеми і практика реалізації / В.В. Онікієнко // Український соціум. – 2006. – № 3. – С. 170-183.
4. Бочарова Н. В. Сучасна стратегія інноваційного розвитку Європейського союзу / Н. В. Бочарова // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. – № 1 (3). – Том 2. – С. 43-50.
5. Андрощук Г. О. Інноваційна політика Європейського союзу / Г. О. Андрощук, Р. Є. Єннан // Наука та інновації. – 2009. – № 5. – Т. 5. – С. 85-97.
6. Данько Т. В. Розвиток високотехнологічного підприємництва в країнах ЄС / Т. В. Танько // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – Харків : НТУ «ХПІ». – № 12. – С. 71-77.
7. Тараненко І. В. Інноваційні стратегічні ініціативи ЄС / І. В. Тараненко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: збірник наукових праць: у 3-х т. / ПДТУ. – Маріуполь, 2011. – Т. 1. – С. 72-78.
8. Стойко І. Український ринок інновацій та його перспективи у стратегії «Європа 2020» / І. Стойко, Л. Мельник // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2012. – Вип. 1 (6). – С. 164-172.
9. Сіденко В. Р. Інноваційна модель розвитку ЄС – від Лісабонської стратегії до «Європи 2020» / В. Р. Сіденко. – Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. – 2011. – № 1. – С. 113-126.
10. Інновації в Україні: Європейський досвід та рекомендації для України. – Том 3. – Інновації в Україні: пропозиції до політичних заходів. Остаточний варіант (проект від 19.10.2011). – К. : Феникс, 2011. – 76 с.
11. Сизоненко В. О. Євроінтергаційний контекст регулювання інноваційного розвитку: уроки для України / В. О. Сизоненко // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2011. – № 3-4. – С. 31-34.
12. Информационный обзор новой рамочной программы Европейского союза по научно-технологическому и инновационному развитию «Горизонт 2020» с 2014 г. [Электронный ресурс]. – Материалы официального сайта Министерства экономического развития Российской Федерации, 2011. – Режим доступа: http://www.ved.gov.ru/files/images/Gorizont_2020.pdf.
13. Обзор международного опыта инновационного развития [Электронный ресурс]. – Электронное издание «Наука и технологии России», 2011. – Режим доступа: http://www.strf.ru/mobile.aspx?C.atatalogId=223&d_no=39679.

УДК 339.137.2 : 338.487

Циганов С. А.* Юрченко О. Є.**

КОНКУРЕНЦІЯ НА СВІТОВОМУ ТУРИСТСЬКОМУ РИНКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У статті проаналізовані підходи щодо вивчення конкуренції. Вдосконалено визначення поняття конкуренції на світовому ринку туризму. Розглянуто питання підвищення конкурентоспроможності України на світовому туристському ринку.

Ключові слова: конкуренція, підходи до визначення конкуренції, конкурентна боротьба, туризм, конкурентоспроможність України.

The methods of competition study are analyzed in this article. The definition of competition on the world tourism market is improved. Questions of competitive ability growth of Ukraine at the world tourism market are examined.

Key words: competition, methods of competition definition, competitive activity, tourism, competitiveness of Ukraine.

В статье проанализированы подходы к изучению конкуренции. Усовершенствовано определение понятия конкуренции применительно к мировому рынку туризма в современных условиях. Рассмотрены вопросы повышения конкурентоспособности Украины на мировом туристском рынке.

Ключевые слова: конкуренция, подходы к определению конкуренции, конкурентная борьба, туризм, конкурентоспособность Украины.

Постановка проблеми. Одним з головних ознак сучасного світового ринку є загострення конкуренції, яка є природним регулятором попиту та пропозиції на товари й послуги, направляє діяльність усіх суб'єктів ринку, забезпечує підвищення продуктивності праці, удосконалення продукції, що випускається, і якість надаваних послуг. При цьому, в порівнянні з конкурентами на ринку, з'являються все більше дешевих товарів і послуг. Конкуренція є також характерною рисою світового туристського ринку, але ще недостатньо вивченою. Дотепер немає однозначного визначення конкуренції і єдиного підходу до її вивчення. В умовах, коли туризм у багатьох країнах світу стає пріоритетною галуззю економіки, необхідне виявлення шляхів підвищення конкурентоспроможності України на світовому туристському ринку.

Аналіз останніх досягнень і публікацій. Дослідженню конкуренції присвячена велика кількість наукових праць закордонних і вітчизняних вчених. Так сутнісний характер конкуренції й прояв її на світовому ринку розглядалися в працях А. Сміта, М. Портера, А. Ю. Юданова, А. П. Румянцева, Г. Н. Климко, В. В. Рокочей, Н. В. Крилової, Є. Н. Книшової

* доктор економічних наук, професор кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

** аспірантка кафедри міжнародних економічних відносин Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна.

і Ю. М. Белозерової, Г. Л. Азоєва, І. Б. Манна, Р. А. Фатхутдінова, О. В. Царенко та ін. Теоретичні аспекти й проблеми конкуренції на ринку туризму досліджувалися Г. Ю. Александровою, Т. І. Ткаченко, М. Н. Дмитрієвим, М. Н. Забаєвою, Е. Н. Малигіною, Б. С. Житнігор та ін.

Незважаючи на значне число опублікованих робіт з конкуренції на ринку туризму, багато питань усе ще залишаються повністю не вирішеними й вимагають додаткового вивчення й осмислення. Одним з таких є питання визначення сутності конкуренції на туристському ринку й положення України на світовому ринку туризму в умовах гострої конкуренції. Тому тема статті є актуальною.

Ціль статті – вивчення сучасних підходів щодо сутності поняття «конкуренція», його вдосконалення стосовно до туризму й визначення основних напрямків підвищення конкурентоспроможності України на світовому туристському ринку.

Виклад основної частини. Визначення поняття конкуренції на ринку туризму неможливе без виявлення її сутності в цілому. На даний час існує багато тлумачень терміна «конкуренція». І найчастіше вони відображають якийсь один з аспектів конкуренції, виділених А. Смітом. А. Сміт одним з перших вчених розглянув теорію конкуренції у своїй праці «Дослідження про природу й причини багатства народів» (1776 р.), де визначив «конкуренцію» як суперництво, яке підвищує ціни при скороченні пропозиції й знижує ціни при надлишку пропозиції. Він також вказував, що при наявності конкурентів з однаковою багатством і однаковою схильністю до витрат, певна нестача товарів часто викликає конкуренцію залежно від важливості придбання цього товару [20]. Ефективність конкуренції обумовлюється наступним: наявністю великої кількості продавців і покупців, достатньою інформацією, мобільністю використаних ресурсів, неможливістю продавців впливати на зміну ринкової ціни продукту при збереженні його якості або якості сервісу. Розроблена А. Смітом модель посилення й розвитку конкуренції показує, що в умовах ринкових відносин у масштабі суспільства можливі максимальне задоволення потреб і найкраще використання наявних ресурсів [27; 23, с. 228-229].

Деякі сучасні дослідники розглядають конкуренцію як боротьбу між фірмами або фізичними особами, інші – як ситуацію; процес; прагнення, наявність на ринку достатньої кількості продавців і покупців і ін.

В економічному словнику під конкуренцією (від лат. *concurrentia* – стикатися) розуміється «змагання між виробниками (продавцями) товарів, а в загальному випадку – між будь-якими економічними, ринковими суб'єктами; боротьба за ринки збуту товарів з метою одержання більш високих доходів, прибутку, інших вигід». Конкуренція – це цивілізована, легалізована форма боротьби за існування й один з найбільш діючих механізмів відбору й регулювання в ринковій економіці [19, с. 183].

У цілому, усі підходи, що зустрічаються в економічній літературі до трактування конкуренції, можна об'єднати в наступні групи:

1. Поведінковий – боротьба за гроші покупця за допомогою задоволення його потреб.
2. Структурний – аналіз структури ринку з метою визначення ступеню свободи продавця й покупця на ринку й способу виходу з нього.
3. Функціональний – суперництво старого з новим, з інноваціями, фактор економічного розвитку [23, с. 231].
4. Процесний – суперництво й задоволення потреб, тобто об'єднання поведінкового й функціонального підході.
5. Комплексний – припускає взаємодію поведінкового, структурного й функціонального підходів [24].

Як вважає О. В. Царенко, перші три підходи до визначення конкуренції доповнюють один одного й кожний з них, узятий окремо, не може бути достатнім [28, с. 13]. На наявність трьох підходів до визначення конкуренції також звертав увагу А. Ю. Юданов. У цілому багато вчених вказують на ці підходи, при цьому роблячи, в основному, акцент на якому-небудь одному. Так А. Ю. Юданов розглядав ринкову конкуренцію як боротьбу фірм за обмежений обсяг платоспроможного попиту споживачів на доступних сегментах ринку [29, с. 112], тобто з погляду поведінкового підходу.

Як суперництво розглядають конкуренцію ряд інших учених. Так, дослідники Г. Л. Азоев і І. Б. Манн під конкуренцією розуміють суперництво на будь-якій основі між окремими юридичними або фізичними особами (конкурентами), які зацікавлені в досягненні однієї й тієї ж мети [3; 14].

Більш детально розглядають поняття конкуренції Є. Н. Книшова і Ю. М. Білозерова, маючи на увазі «суперництво між товаровиробниками на ринку за більш вигідні умови виробництва й збуту товарів для одержання на цій основі максимально можливого прибутку» [12, с. 335].

Згідно І. П. Отенко й Є. О. Полтавської, поведінковий підхід, по своїй суті, є функціональним, тому що розкриває роль конкуренції в економіці [17, с. 10]. Але, незважаючи на тісний зв'язок цих підходів, кожний з них має свої особливості й може функціонувати самостійно.

Н. В. Крилова розглядає конкуренцію як ситуацію, у якій усе більше сторін вступають у конфлікт, тому що їхні цілі частково або повністю взаємно виключають один одного [15, с. 329]. При цьому конкуренція може бути у випадку, якщо мети суб'єктів:

1. Подібні, але взаємовиключні (обидві сторони намагаються продати або придбати однаковий продукт).
2. Не є подібними, але взаємовиключні (одна сторона намагається придбати продукт якнайдешевше, а інша – продати якнайдорожче) [15, с. 329].

Маркетологи вважають, що конкурентна боротьба ведеться за споживача й найбільш повне задоволення його потреб, які він зможе оплатити. Так, за визначенням С. В. Мочерного, конкуренція в маркетингу полягає в змаганні за споживача на конкурентному ринку товарів і послуг з метою максимального задоволення потреб споживачів і одержання прибутку [9, с. 820]. Тому потреби й ступінь їх задоволення є важливим предметом наукового дослідження. У туризмі потреби діляться на об'єктивні (соціально-економічні) і на суб'єктивні (психологія, ментальність і інтелект туриста).

У розглянутих визначеннях конкуренція не охарактеризована як єдність статички й динаміки суперництва. Але, на думку Т. І. Ткаченко, більшість учених, що досліджують сутність конкуренції, дійшли висновку, «що це об'єктивний економічний закон розвиненого товарного виробництва й обміну, і що основний зміст конкуренції полягає в боротьбі» [23, с. 229]. Крім того, визначення категорії «конкуренція» взаємодоповнюючі з погляду економіки, організації, маркетингу й керування залежно від наукових і практичних інтересів.

Конкуренція історична. На це звертає увагу М. Портер у своїй книзі «Міжнародна конкуренція», де характеризує конкуренцію як процес, що постійно розвивається, завдяки якому з'являються нові напрямки маркетингу й товари, нові виробничі процеси й ринкові сегменти [18]. Таким чином, конкуренцію слід розглядати в просторово-часовому аспекті.

У положеннях законів України «Про захист економічної конкуренції» [1, с. 64], «Про обмеження монополізму й недопущенні несумлінної конкуренції в підприємницькій ді-

яльності» [2, с. 124] конкуренція розглядалася як змагання або як боротьба, тобто з погляду поведінкового й структурного підходів. При цьому не приділялося уваги впровадженню інновацій для підвищення конкурентоспроможності продукції, тобто фактично відсутній функціональний підхід, що є негативним чинником для формування конкурентної політики країни.

У розглянутих визначеннях конкуренції акцент, в основному, робився на один з аспектів її вивчення. Згідно комплексного походу, представниками якого є російські вчені В. Я. Горфінкель [7], Р. А. Фатхутдінов [27], тільки конкуренція сприяє якісному задоволенню потреб покупців, створенню умов для розширеного відтворення, зниженню цін до рівня витрат, найбільш повному впровадженню досягнень НТП, впровадженню сучасних методів організації виробництва й праці. Однак тут використовуються елементи поведінкового й функціонального підходів [24]. Під конкуренцією Р. А. Фатхутдінов розуміє «процес управління суб'єктом своїми конкурентними перевагами на конкретному ринку (території) для одержання перемоги або досягнення інших цілей у боротьбі з конкурентами за задоволення об'єктивних або суб'єктивних потреб у рамках законодавства чи в природних умовах» [27]. Це визначення користується популярністю в економічній літературі. Але тут основний натиск зроблений на керування, тобто завищена роль суб'єкта, який керує конкурентними перевагами. І, як вважають І. П. Отенко й Є. О. Полтавська, у сучасних умовах з'являється конкуренція нового типу – співробітництва й домовленостей між потенційними конкурентами [17, с. 12]. Це цілком може бути характерно для малих і середніх підприємств, якими є більшість туристських підприємств.

Туристський ринок є складовою частиною світового ринку. Тому для нього також властива конкуренція й підходить до її вивчення. М. Н. Дмитрієв, М. Н. Забаєва, Е. Н. Малигіна вважають, що «конкуренція в туризмі – це боротьба між туристськими організаціями за найбільш вигідні умови виробництва й збуту з метою досягнення кращих результатів своєї підприємницької діяльності». На їхню думку, суть конкуренції в туристській сфері складає боротьба за частку на ринку туризму, за споживача – туриста, повне задоволення його потреб. Успіх цієї боротьби залежить від якості й дешевини туристських продуктів і послуг [8, с. 256]. Також усе більшу роль відіграє впровадження інновацій у сферу туристського бізнесу.

В Україні ринок туристських послуг перебуває в стадії становлення, про що свідчать показники його конкурентоспроможності на світовому туристському ринку. У цей час стан ринку визначається соціально-економічними й політичними процесами, що відбуваються в країні, і в цілому відповідає стану економіки. Туризм як активний спосіб проведення дозвілля заохочувався державою, пропагувався й стимулювався шляхом соціалізації туристських послуг, і зараз більшістю населення сприймається як складова способу життя. Поліпшення рівня життя населення стимулює попит на туристські послуги й формує ринок туризму.

Для розвитку туризму Україна має потужний туристсько-рекреаційний потенціал. Туристів залучають історико-культурні пам'ятники, що відрізняються стильовим багатством і різноманітністю. Серед них особливою популярністю користуються:

- залишки античних міст-держав, розташованих переважно на причорноморських територіях у межах сучасних Одеської й Миколаївської областей і АР Крим, що виникли в VI-V ст. до н.е. за грецької колонізації (Неаполь Скіфський, Тиру, Ольвія, Херсонес, Пантікапей і ін.);
- пам'ятники Київської Русі X-XII ст. у Києві, Чернігові, Каневі, Овручі, Володимирі-Волинському;

- пам'ятники оборонної архітектури – фортеці в Луцьку, Кам'янець-Подільському, Хотині, Белгороді-Дністровському, Ужгороді, Мукачеві;
- палацові комплекси в Криму, Чернігівщині й на Львівщині;
- пам'ятники цивільної архітектури в Києві, Львові, Харкові, Полтаві, Чернівцях, Ужгороді;
- пам'ятники дерев'яної культової й цивільної архітектури в Карпатах.

Усього більше 15,6 тис. пам'ятників містобудування й архітектури перебуває під охороною держави [11].

Природний потенціал України також залучає туристів, особливо з прилеглих країн. Це й гірські масиви Криму, Карпат, печери, узбережжя Чорного й Азовського морів, річки й озера. На території України розташоване близько 20 тис. озер, з них 7 тис. мають площу більше 10 га. Розташовані недалеко від заплав рік, вони, як правило, створюють мальовничі озерні краї [22].

За розрахунками В. П. Руденко, у сумарному розрахунку природно-рекреаційний потенціал складає 9,6% від інтегрального природно-ресурсного потенціалу країни. У його структурі значна частка належить відпочинку й туризму (75%), а на санаторно-курортне лікування припадає 25%. Наявність природного туристсько-рекреаційного потенціалу варіює по регіонах України. Його максимальна питома вага в сумарному природно-ресурсному потенціалі країни припадає на АР Крим (1,76%), а мінімальна – на Тернопільську (0,11%) і Ровенську (0,12%) області [6, с. 38].

Розраховані нами коефіцієнти кореляції свідчать про істотну залежність між питоною вагою природно-рекреаційного потенціалу й кількістю в'їзних туристів $r=0,70$. Залежність середньої сили спостерігається між питоною вагою природно-рекреаційного потенціалу й кількістю обслугованих туристів ($r=0,46$); кількістю внутрішніх туристів ($r=0,61$); кількістю ліцензіатів ($r=0,64$). Але, маючи найбільші й найрізноманітніші запаси ресурсів для розвитку санаторно-курортного лікування в Центральній Європі, Україна використовує їх не ефективно. Це проявляється в застарілій матеріально-технічній базі, недостатньому фінансуванні державних закладів і, як наслідок, у низькій конкурентоспроможності й збитковості більш ніж половини з них [25].

Аналіз факторів конкурентоспроможності секторів туризму й подорожей по країнах світу міститься у звітах про конкурентоспроможність секторів подорожей і туризму, опублікованих Всесвітнім економічним форумом. Вони подають інформацію для порівнянь, корисну при прийнятті рішень бізнесом і яка є цінною для уряду, що прагне вдосконалювати умови для сектору подорожей і туризму. Усього було проведено 5 таких обстежень: в 2007 р. по 124 країнах, в 2008 р. – по 130, 2009 р. – 133, в 2011 р. – 139, в 2013 р. – 140.

Для визначення загальної конкурентоспроможності країн світу в сфері туризму застосовується спеціальна система оцінки, де враховується більше 70 різних факторів, об'єднаних в 14 основних груп. За даними Всесвітнього економічного форуму 2013 р. у європейському регіоні в першу п'ятірку рейтингу увійшли традиційно привабливі для туристів країни: Швейцарія (перше місце), Німеччина (друге місце), далі йдуть Австрія, Іспанія, Великобританія.

Україна посіла 37 місце з 42 країн Європи. Після України більш низьку конкурентоспроможність мають тільки Албанія, Вірменія, Сербія, Боснія й Герцеговина та Молдова. Укладачі рейтингу відзначають, що цим країнам необхідні значні інвестиції для модернізації туристської інфраструктури.

У рейтингу конкурентоспроможності країн світу в 2013 р. список топ 10 у цілому не змінився, але всередині нього відбулися перестановки (див. табл. 1).

Таблиця 1.
Рейтинг конкурентоспроможності сектору подорожей і туризму. Топ-10 країн

Країна	2013 р.		Рейтинг			
	Рейтинг	Індекс	2011р.	2009 р.	2008 р.	2007 р.
Швейцарія	1	5,66	1	1	1	1
Німеччина	2	5,39	2	3	3	3
Австрія	3	5,39	4	2	2	2
Іспанія	4	5,38	8	6	5	15
Великобританія	5	5,38	7	11	6	10
США	6	5,32	6	8	7	5
Франція	7	5,31	3	4	10	12
Канада	8	5,28	9	5	9	7
Швеція	9	5,24	5	7	8	17
Сінгапур	10	5,23	10	10	16	8

Джерело: Таблиця складена авторами за матеріалами: [30].

Перші два місця залишаються за Швейцарією і Німеччиною. Далі ідуть три країни, що підсилили свої позиції в порівнянні з попереднім рейтингом – Австрія, Іспанія й Великобританія. З 9 на 8 місце піднялася Канада, а США й Сінгапур залишилися на тих ж самих рядках (6 і 10 відповідно). Поки тримаються в десятці Франція й Швеція, але опустилися на 4 рядки кожна.

Рейтинг конкурентоспроможності України в сфері туризму за окремими критеріями відображено в таблиці 2.

Таблиця 2.
Рейтинг конкурентоспроможності України в сфері туризму за окремими критеріями

	2007 р.		2008 р.		2009 р.		2011р.		2013 р.	
	рейтинг	бал	рейтинг	бал	рейтинг	бал	рейтинг	бал	рейтинг	бал
Узагальнений показник	78	3,9	77	3,8	77	3,8	85	3,8	76	4,0
Законодавча база	76	4,0	59	4,5	62	4,7	64	4,6	60	4,7
Державна політика й регулювання у сфері туризму	88	4,0	100	3,7	104	3,8	107	3,8	114	3,9
Стійкий природний розвиток	109	3,0	83	4,2	79	4,3	88	4,2	92	4,3
Рівень безпеки	73	4,2	93	4,5	86	4,7	82	4,5	77	4,7
Рівень охорони здоров'я і санітарії	39	5,6	17	6,4	18	6,4	17	6,5	8	6,6
Пріоритетність туризму	90	3,3	96	3,8	87	4,0	101	4,1	84	4,2
Ділове середовище й інфраструктура	73	3,2	78	3,2	72	3,4	76	3,5	71	3,6
Інфраструктура авіатранспорту	87	2,6	98	2,4	94	2,6	93	2,6	78	2,8
Інфраструктура наземного транспорту	67	3,4	84	3,2	72	3,3	74	3,4	73	3,5
Туристська інфраструктура	75	2,7	62	3,5	55	3,7	53	4,4	50	4,6
Якість телекомунікацій	64	2,6	52	3,1	51	3,4	68	3,3	70	3,1
Цінова конкурентоспроможність туристичної індустрії	37	4,9	115	3,9	116	3,9	119	4,0	110	4,0
Людські, культурні й природні ресурси	89	4,5	100	3,5	103	3,5	118	3,3	99	3,6
Людські ресурси	73	5,0	80	4,9	68	5,1	68	4,9	65	4,9
Рівень гостинності	46	5,2	62	4,8	66	4,7	117	4,2	101	4,3
Природні ресурси	11	3,1	104	2,4	112	2,4	119	2,3	102	3,0
Культурні ресурси	8		84	2,0	88	1,8	86	1,9	80	2,1

Джерело: Таблиця складена авторами за матеріалами: [30].

Важко виявити загальні тенденції в динаміці рейтингу України. Але, в цілому, за 2007 – 2013 рр. зріс загальний індекс конкурентоспроможності (з 3,9 до 4,0), у т. ч. законодавчої бази (з 4,0 до 4,7) і умов бізнесу й інфраструктури (з 3,2 до 3,6). В 2013 р. Україна піднялася на 9 сходинок вверх й зайняла 76 місце. Сусідами за рейтингом стали Македонія й Албанія. Ріст рейтингу обумовлений поліпшенням туристської інфраструктури країни напередодні Євро-2012 (50 місце). Позитивно зіграли високий рейтинг країни з охорони здоров'я й гігієни (8 місце), у т. ч. забезпеченість лікарняними ліжками на 10000 чол. (4 місце) і кваліфікація персоналу (44 місце). Негативно позначилися на загальному рейтингу відносно високі ціни в країні, насамперед, на готелі (індекс готельних цін – 110 місце) і транспорт (податки на квитки, збори в аеропортах – 107), надмірна зарегульованість галузі з боку держави (114), прозорість прийняття урядових рішень – 119. Крім того, Україна входить до останніх 20 країн рейтингу за якістю доріг (135), ступенем й ефектом оподаткування (135), правам на власність (131), впливу на бізнес правил, встановлених на прямі іноземні інвестиції (128), сталому розвитку туристської індустрії (128), відношенню місцевого населення до іноземців (127), пріоритетності туристської індустрії для держави (126), частки іноземної власності (123).

Експерти поставили Україну на 99 місце щодо багатства людського, культурного й природного потенціалу країни, що на 19 сходів вище, ніж в 2011 р. У порівнянні з 2011 р., у 2013 р. Україна також поліпшила свої позиції у світі з якості навколишнього середовища (відповідно 133 і 104 місця), забезпеченості місцями на стадіонах (86 і 76), експорту товарів креативної індустрії (49 і 46) і погіршила – за кількістю природних об'єктів світової спадщини (45 і 43), культурних місць світової спадщини (80 і 73) [30].

Рейтинги від Globe Spots, National Geographic, Trip Advisor і The Lonely Planet відносять Україну до числа 10 кращих туристських місць для 2013 р. У престижних міжнародних туристських рейтингах з'явилася Україна в цілому, а також Київ, Крим, Львів, Чорнобиль і соляні тунелі Солотвино [26].

Сучасна конкуренція на світовому ринку туристських послуг змушує підприємства зміцнювати свої позиції, поєднуватися з іншими господарюючими суб'єктами, зацікавленими в спільній діяльності. Процеси створення стратегічних альянсів усе більш активно проявляються на туристському ринку, де збільшується кількість підприємств, що вибирають стратегію диверсифікованості. Так 6 грудня 2012 р. у Києві був підписаний меморандум про стратегічне партнерство найбільшого агентства України з продажу транспортних і туристських послуг «Кий Авіа», що лідирує з он лайн сервісу бронювання авіаквитків і послуг для мандрівників «Tickets.ua» і провідного світового технологічного провайдера в індустрії туризму й авіаперевезень компанією «Амадеус Україна». Це дозволить об'єднати зусилля команд у роботі над туристським продуктом в інтересах українських споживачів. Результатом повинні стати нові ефективні пропозиції для українських споживачів у всіх сегментах туристського ринку: продаж авіаційних, залізничних і автобусних квитків, туристських пакетів, бронювання готелів, послуги страхування. Альянс буде сприяти новому витку розвитку українського туристського ринку в цілому й підніме планку якості пропонованих послуг [13].

Висновки. Отже, конкуренція на туристському ринку – це складний механізм ринкової економіки, боротьба в межах законодавства, при якій суб'єкти туристського ринку, завдяки інноваціям, намагаються створити для себе вигідні умови з метою оптимального виробництва (з мінімальними витратами), продажу (з максимальним доходом) і покупки (з мінімальними витратами) якісного туристського продукту для завоювання необхідної частки динамічно мінливого світового туристського ринку при здійсненні керування конкурентними перевагами. Конкуренція можлива при значному перевищенні пропозиції ту-

ристських послуг над попитом і створенні надійного й привабливого середовища на ринку для туристів у порівнянні з конкурентами.

Україна, маючи значний туристський потенціал, у даний час використовує його не зовсім ефективно. Крім того, за оцінками ВЕФ, країна має низький рівень розвитку туристської інфраструктури, безпеки, якості навколишнього середовища. А за якістю доріг (135), ступенем й ефектом оподаткування (135), правам на власність (131) Україна перебуває в останній десятці з обстежених країн світу у 2013 р. Аналіз факторів конкурентоспроможності секторів туризму й подорожей необхідно враховувати при прийнятті рішень бізнесом і урядом для вдосконалювання умов розвитку сектору подорожей і туризму, при розробці й проведенні туристської політики в країні.

Чемпіонат Євро-2012 і пов'язані з ним заходи щодо поліпшення інфраструктури підвищили привабливість України на світовому туристському ринку. Необхідно й надалі її вдосконалення з урахуванням світових тенденцій. Впровадження інновацій у туризмі також буде сприяти розвитку туристського бізнесу. В умовах росту конкуренції на світовому туристському ринку Україні необхідно створити умови для комплексного соціально-економічного розвитку територій при збереженні туристсько-рекреаційного потенціалу, а також проводити більш активну іміджеву політику. Це особливо актуально для туристсько-привабливих регіонів.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про захист економічної конкуренції» // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 12. – С. 64.
2. Закон України «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності» // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 10. – С. 124.
3. Азоев Г. Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г. Л. Азоев, А. П. Челенков. – М. : НОВОСТИ, 2000. – 256 с.
4. Александрова А. Ю. Международный туризм : учебник / А. Ю. Александрова. – 2-е изд. перераб. и доп. – М. : КНОРУС, 2010. – 464 с.
5. В туристическом рейтинге городов Европы столица Украины оказалась первой [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ura-inform.com/ru/capital/2012/11/16/v-turisticheskom-rejtinge-gorodov-evropy-stolitsa-ukrainy-okazalas-pervoj>.
6. Голиков А. П. Економіка України: фактори виробництва, галузева структура, розміщення, тенденції розвитку: навч. посіб. / А. П. Голиков, Н. А. Казакова, О. А. Шуба – Х : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2005. – 240 с.
7. Горфинкель В. Я. Экономика предприятия : учебное пособие для ВУЗов. 3-е изд. / Под ред. В. Я. Горфинкеля. – М. : ЮНИТИ : ДАНА, 2003. – 718 с.
8. Дмитриев М. Н. Экономика туристского рынка : учебник для студентов вузов, обучающихся по направлениям сервиса и туризма / М. Н. Дмитриев, М. Н. Забаева, Е. Н. Малыгина. – 2-е изд. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 311 с.
9. Економічна енциклопедія у 3-х т. – Т.2 / відп. ред. С. В. Мочерний. – К. : ВЦ «Академія», 2000. – 848 с.
10. Житнигор Б. С. Индустрия туризма. Конкуренция в мире путешественников. Книга 2. / Б. С. Житнигор, В. В. Павлов. – Бендеры : Полиграфист, 2008. – 241 с.
11. Историко-культурные ресурсы Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://recreation.ecotour.com.ua/home/recreation/103-2012-01-26-08-35-59>.

12. Кнышова Е. Н. Менеджмент гостеприимства : учеб. пособие / Е. Н. Кнышова, Ю. М. Белозерова – М. : ИД «Форум» : ИНФРА-М, 2010. – 512 с.
13. Крупнейшие компании Украины в области продаж транспортных и туристических услуг объединяют усилия в интересах потребителей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://news.finance.ua/ru/~6/0/all/2012/12/10/292728>.
14. Манн И. Б. Конкуренция и конкуренты : учебно-практ. пособие. – М. : Акамес, 1996. – 240 с.
15. Міжнародна економіка : підручник / А. П. Румянцев, Г. Н. Климко, В. В. Рокоча [та ін.] // За ред. А.П. Румянцева. – 3-тє вид. – К. : Знання, 2006. – 479 с.
16. Національні природні парки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Національні_природні_парки_України.
17. Отенко І. П. Управління конкурентними перевагами підприємства: наукове видання / І. П. Отенко, Є. О. Полтавська. – Х. : ХНЕУ, 2005. – 212 с.
18. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран: пер. с англ. / под ред. В. Д. Щетинина. – М. : Междунар. отношения, 1993. – 896 с.
19. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь [Текст] – 4-е изд., перераб. и доп. / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М. : «ИНФРА-М», 2005. – 480 с.
20. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vixri.ru/d/Adam%20Smit%20%20Issledovanie%20o%20prirode%20i%20prichinax%20bogatstva%20narodov.pdf>.
21. Смолій В. А. Енциклопедичний словник-довідник з туризму / В. А. Смолій, В. К. Федорченко, В. І. Цибух. // Передмова В. М. Литвина. – К. : ВД «Слово», 2006. – 372 с.
22. Список озер України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Список_озер_України.
23. Ткаченко Т. І. Сталій розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу: монографія / Т. І. Ткаченко. – 2-ге вид.. – К.: КНТЕУ, 2009. – 463 с.
24. Ткачова С. С. Сучасні підходи до визначення сутності поняття «конкуренція» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Vchtei/2011_2_1/NV-2011-V2_5.pdf.
25. Туристический рынок Украины: современное состояние, тенденции, перспективы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://vechervkarpatah.at.ua/publ/test/turisticheskij_rynok_ukrainy_sovremennoe_sostojanie_tendencii_perspektivy/6-1-0-1418.
26. Украина оказалась в лидерах очередного рейтинга популярных туристических направлений [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.doroga.ua/Pages/News.aspx?NewInfoID=4509>.
27. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации. Учебник. – 2-е изд. – М. : Изд-во Эксмо, 2005. – 544 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://экономтеория.рф/текст/931/4>.
28. Царенко О. В. Конкурентні переваги легкої промисловості регіонів України: методологія формування, теорія, та практика : монографія / О. В. Царенко. – Донецьк. – Юго-Восток, Лтд, 2009. – 504 с.
29. Юданов А. Ю. Конкуренция. Теория и практика : учебное пособие, 3-е изд. / А. Ю. Юданов – М : Гном-Пресс, 2000. – 325 с.
30. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2013 Reducing Barriers to Economic Growth and Job Growth: Beyond the Downturn / Jennifer Blance, Thea Chiesa. – World Economic Forum, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу. – http://www3.weforum.org/docs/WEF_TT_Compitiveness_Report_2013.pdf.

Мазуренко В. П.*

БЮДЖЕТНА ПОЛІТИКА В РОЗВИНЕНИХ КРАЇНАХ В УМОВАХ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ 2008-2009 РОКІВ: УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

У статті висвітлено світовий досвід реалізації бюджетної політики, зокрема здійснено аналіз бюджетної політики в розвинених країнах, обґрунтовано напрями удосконалення бюджетної політики в Україні.

Ключові слова: фінансова політика, бюджетна політика, фіскальна політика, державні фінанси, бюджет.

This article deals with global experience in implementing fiscal policy, in particular the analysis of fiscal policy in developed countries, The ways of improvement of fiscal policy in Ukraine.

Key words: financial policy, fiscal policy, fiscal policy, public finance, budget.

Рассмотрены вопросы мирового опыта реализации бюджетной политики, в частности осуществлен анализ бюджетной политики в развитых странах, обоснованы направления совершенствования бюджетной политики в Украине.

Ключевые слова: финансовая политика, бюджетная политика, фискальная политика, государственные финансы, бюджет.

Постановка проблеми. Бюджетна політика як невід’ємна складова фінансової політики відіграє вагомий роль у реформуванні системи державних фінансів і потребує постійної актуалізації відповідно до цілей, що стоять перед державою на кожному етапі розвитку. Виходячи з певної фінансової доктрини держави, завдання побудови та реалізації ефективної бюджетної політики не можна вирішити без науково обґрунтованого аналізу її сутності.

Нажаль, фінансово-бюджетна політика України має цілу низку суттєвих недоліків. Для їх усунення необхідним є вивчення зарубіжного досвіду щодо покращання фінансової політики.

Аналіз останніх досліджень. Проблемі забезпечення реалізації фінансової політики присвячено чимало наукових праць відомих зарубіжних вчених, зокрема, Дж. М. Кейнса, Д. Кларка, Р. Лукаса, Б. Твісса, Р. Харрода, Й. Шумпетера та ін. Серед російських вчених варто зазначити праці С. Глазєва, А. Дагаєва, В. Мединського, І. Молчанова, Е. Уткіна. Серед економістів України слід виділити таких фахівців, як Л. Безчасний, О. Василик, М. Крупка, С. Онишко, В. Осецький, А. Пересада, М. Туган-Барановський, В. Федосов, Д. Черваньов, А. Чухно та ін. Тлумачення теоретичних проблем впливу державного бюд-

* кандидат економічних наук, професор кафедри міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

жету на економічні процеси, а також питання бюджетної політики України викладені у працях В. Андрущенко, Й. Бескида, С. Буковинського, З. Варналія, О. Василика, Т. Вахненка, В. Гейця, В. Глуценка, А. Гриценка, М. Долішнього, І. Дьяконової, А. Ілларіонової, Б. Кваснюка, С. Лондара, І. Луніної, І. Лютого, П. Мельника, І. Мітюкова, І. Радіонової, І. Сало, С. Слухая, А. Соколовської, В. Сумарокова, В. Суторміної, В. Федосова, С. Юрія та ін.

Втім, не зважаючи на значну кількість проведених досліджень економістами-фінансистами з питань фінансово-бюджетної політики, багато проблем ще й до нашого часу не знайшли свого остаточного вирішення.

Метою статті є узагальнення світового досвіду реалізації фінансово-бюджетної політики в розвинених країнах, а також розробка та наукове обґрунтування пропозицій щодо шляхів удосконалення бюджетної політики України з урахуванням зарубіжного досвіду.

Виклад основного матеріалу. У кризовий 2009 рік значне погіршення сальдо бюджету спіткало більшість європейських країн (рис. 1), що пояснюється передусім зменшенням податкових надходжень під час циклічного спаду виробництва внаслідок дискретного збільшення дефіциту бюджету. Приміром, у США дефіцит бюджету збільшено на 2,0% від ВВП, Південній Кореї – 3,6%, Японії – 2,4%. Подібні пропозиції досить часто висловлюються українськими економістами разом із закликами проводити виважену фіскальну політику. Водночас чимало країн обережно ставляться до фіскальних стимулів. У Франції антикризове збільшення дефіциту бюджету у 2009 році становило лише 0,7% від ВВП, Італії – 0,1% [1]. Традиційно аргументами проти збільшення дефіциту бюджету називають невисоку схильність до споживання внаслідок запровадження податкових пільг, невизначеність щодо величини фіскальних мультиплікаторів, які перебувають у доволі широкому діапазоні, втрату стимулюючого впливу від збільшення урядових видатків чи зниження податків за умови підвищення реальної процентної ставки, зниження довіри до фіскальної політики, сповільнення технологічного прогресу внаслідок «витіснення» приватних інвестицій і обмеження міжнародного трансферу технологій, погіршення структури видатків і розподілу доходу, неефективність стимулюючих заходів для країн із високою зовнішньою заборгованістю. Для багатьох країн, що розвиваються, обмежувачий (або рестрикційний) вплив дефіциту бюджету може пояснюватися особливостями відкритості для потоків капіталу, обраної системи обмінного курсу, а також функціональних залежностей сукупного попиту і пропозиції. Те саме можна віднести й до економіки України, яка характеризується невисокою мобільністю капіталу та підтриманням де-факто фіксованого обмінного курсу за умов декларованого де-юре «плавання» грошової одиниці.

Зростання дефіциту бюджету переважно збільшує обсяги виробництва і прискорює інфляцію, втім, є випадки отримання від'ємних мультиплікаторів фіскальної політики.

У більшості нещодавніх досліджень із використанням методу структурної векторної авторегресії (SVAR) мультиплікатори фіскальної політики є невисокими, знижуються з часом та навіть стають від'ємними, перебуваючи в залежності від відкритості економіки, доступу споживачів до кредитного ринку, орієнтації монетарної політики на гальмування інфляції.

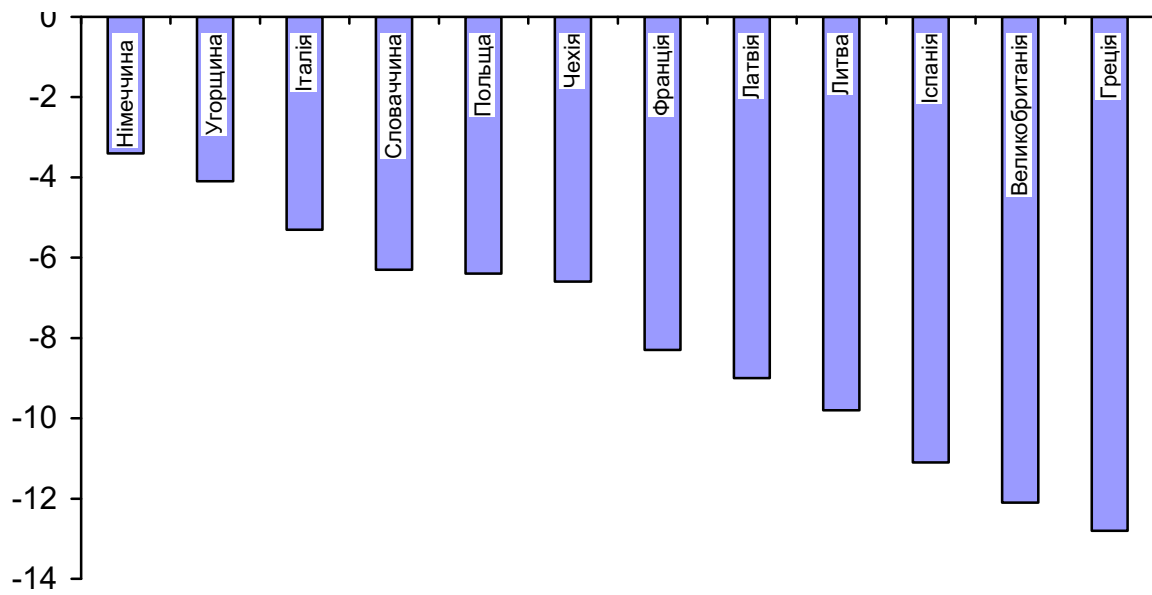


Рис. 1. Сальдо бюджету країн ЄС у 2009 році, % ВВП.

Джерело: за даними Європейської комісії (<http://www.ec.europa.eu>).

Калібрування макроекономічних моделей показує значно вищі фіскальні мультиплікатори – від 0,3 до 1,2 у короткочасному періоді, але на результат впливають припущення щодо ефекту заміщення, фінансові обмеження для споживачів і еластичність ринку праці. Автоматичні стабілізатори фіскальної політики менш дієві в економіках із невисокою часткою державного сектору у ВВП, таких як США чи Японія. Фіскальна політика діє з певним часовим лагом та залежить від супутніх макроекономічних показників – сальдо поточного рахунку й самодостатності державного боргу.

Для європейських країн зниження податків на 1% від ВВП спричиняє прискорення темпу зростання ВВП у межах 0,3-0,6%, тоді як фіскальний мультиплікатор є значно вищим для державних інвестицій, а саме 0,5-1,8%. Р. Перотті показав, що інтуїтивно очікувані додатні мультиплікатори для урядових видатків і від'ємні для податків змінюють знак для вибірок із включенням даних після 1980-х років. Збільшення урядових видатків супроводжується зростанням приватного споживання, а сила цього зв'язку є оберненою до розміру державного сектору. Дослідження, які свідчать про позитивний зв'язок між скороченням дефіциту бюджету й економічним зростанням, дають змогу зробити наступні узагальнення:

- а) збільшення доходу найчастіше зумовлене зростанням як приватного споживання, так і інвестицій;
- б) імовірність експансійного ефекту від скорочення дефіциту бюджету підвищується зі збільшенням відкритості економіки;
- в) експансійний ефект досягається за сприятливих зовнішніх умов;
- г) експансійний ефект виникає швидше внаслідок скорочення видатків, ніж підвищення податків;
- д) успішне скорочення дефіциту бюджету передбачає скорочення заробітної плати в державному секторі й соціальних виплат.

Дослідження для трансформаційних економік за 1992-1996 роки зазвичай показували, що дефіцит бюджету прискорює інфляцію й погіршує динаміку виробництва, передусім

у державному секторі. Пізніше К. Пурфілд дійшла висновку, що скорочення дефіциту бюджету не поліпшує динаміку доходу та не справляє значного негативного впливу. Проте Й. Сивінська й П. Буяк встановили, що в разі значного державного боргу при скороченні дефіциту бюджету можна розраховувати на збільшення приватного споживання і ВВП (в цьому аспекті перехідні економіки не відрізняються від промислових країн). Нещодавно А. Сегура-Убіерго, А. Сімон та С. Гупта підтвердили несприятливий вплив дефіциту бюджету на економічне зростання 26-ти перехідних економік, подібно до промислових країн, «виникаючих» ринків (emerging markets) та країн із низьким рівнем доходу. Позитивний вплив фіскальної дисципліни проявляється головним чином у зменшенні запозичень державного сектору, що обмежує потребу в монетизації дефіциту бюджету, та підвищенні довіри до економіки в міру поліпшення довгострокової стійкості фіскальної позиції. Як зазначають А. Ржонца й А. Вародакіс, рестрикційний вплив дефіциту бюджету в постсоціалістичних країнах значно перевищує показники інших країн, що може бути наслідком надмірно великих дефіцитів. Ф. Карміньяні підтвердив те, що для промислових країн мультиплікатор фіскальної політики є від'ємним, водночас для перехідних економік країн ЦСЄ й колишнього Радянського Союзу, де збільшення дефіциту бюджету, передусім за рахунок збільшення урядових видатків, не обмежує приватного споживання, виявлено протилежне.

Стосовно країн з розвинутою економікою, насамперед необхідно відмітити, що фінансова політика є частиною економічної політики держави, основу якої складають домінуючі на даний період теоретичні концепції, під впливом яких формується економічний курс країни. Наприклад, в зарубіжних країнах до кінця 20-х рр. ХХ ст. підґрунтя економічної і фінансової політики складали концепції неокласичної школи. Їх основним напрямом було невтручання держави в економіку, збереження вільної конкуренції, використання ринкового механізму як головного регулятора господарських процесів.

Під впливом світової економічної кризи, розвитку державних монополій в 30-60-і рр. ХХ ст. в основі розробки та здійснення економічної і фінансової політики зарубіжних країн були покладені кейнсіанські і некейнсіанські доктрини, які окреслювали необхідність стимулювання економічного зростання, та його регулювання із широким застосуванням інструментів державно-монополістичного регулювання економіки та соціальних відносин. Метою проведення бюджетної і податкової політики в зарубіжних країнах в цей час була підтримка економічної рівноваги, ослаблення циклічних криз, згладжування соціальних суперечностей.

Зазначимо, що з кінця 70-х рр. ХХ ст. в основу фінансової політики, зокрема, Великої Британії та США, а також деяких інших розвинених країн була покладена неоконсервативна стратегія, стрижнем якої була концепція «економіки пропозиції» із обмеженням економічної ролі держави щодо її втручання в економіку та соціальну сферу, реприватизація частини державної власності.

Щодо бюджетної політики, то заходи неоконсерватизму в зарубіжних країнах були націлені на скорочення обсягу перерозподілу національного доходу через фінансову систему; зниження розміру соціальних витрат: на освіту і охорону здоров'я; стимулювання зростання заощаджень, зменшення ступеня прогресивності оподаткування, особливо на крупний капітал, та зменшення рівня бюджетного дефіциту.

В той же час у Франції, Іспанії та Швеції проведення бюджетної політики здійснювалось за засадах економічної концепції дирижизму щодо необхідності посилення державного втручання в економіку з метою адаптації до нових умов господарювання [2].

Світова фінансово-економічна криза 2008-2009 років призвела до певного бюджетного дисбалансу в країнах ОЕСР. Також слід наголосити, що не відбулося значного підвищення процентних ставок за державними цінними паперами. У США ставки за десятирічними державними облігаціями знизилися з 4% у липні 2008 року до 2,5% у січні 2009 року, а потім зросли до 3,5% у середині 2009 року. Реальні процентні ставки були на рівні темпів потенційного економічного росту, що розраховуються із урахуванням макроекономічних факторів. У цілому ринок не вимагав премій за ризик, який пов'язаний з державним боргом оскільки покупці облігацій не вбачали ризику підвищення інфляції. Сьогодні інфляційні очікування на найближчі 10 років у США та у зоні євро не перевищують 1%.

Непомірне зростання бюджетного дефіциту та державного боргу примусило уряди європейських країн швидко переходити до обмежувальної політики й насамперед за рахунок соціальних виплат.

Поряд з цим співробітники французької обсерваторії економічної кон'юнктури вважають, що скорочення системи соціального захисту є загрозливим для економіки через те, що призводить до збільшення заощаджень та скорочення споживання [3].

Фахівці країн ОЕСР розглядають три можливі сценарії майбутнього економічного розвитку, умовно позначивши їх: сірий, рожевий та червоний [4].

Відповідно до «сірого» сценарію приватний попит не буде зростати, а темпи економічного росту, рівень інфляції та процентні ставки залишатимуться низькими.

«Рожевий» сценарій передбачає швидке зростання приватного споживання, що дозволить значно збільшити податкові надходження та знизити деякі витрати, що автоматично призведе до зменшення державного (бюджетного) дефіциту. Темпи економічного росту будуть задовільними, але не великими й не створять інфляційного тиску, а тому не призведуть до значного підвищення процентних ставок.

«Червоний» сценарій передбачає зростання приватного споживання за одночасного збереження урядами великого бюджетного дефіциту, що обумовить підвищення рівня інфляції та відсоткових ставок. Втім цей сценарій не відповідає нинішньому стану ринків, учасники яких очікують, що уряди скоротять бюджетний дефіцит, коли попит почне зростати. Учасники ринків розуміють, що сьогоднішній бюджетний дефіцит пов'язаний із регулюванням та не свідчить про послаблення контролю за державними фінансами.

Так оцінка державних зусиль, що спрямовані на зменшення бюджетного дефіциту, залежить від оцінки траєкторії потенційного росту, тобто від темпів без інфляційного росту, який можна досягти. Зазначимо, що економічне та фінансове керівництво ЄС та ОЕСР із початком світової фінансово-економічної кризи значно знизили свої оцінки щодо темпів потенційного росту економік розвинених країн.

Показники бюджетної політики провідних країн ОЕСР у 2009 році наведено у (табл.1).

ОЕСР оцінювала зниження потенційних темпів зростання зони євро в 2000–2007 роках на 0,3% в рік, а ЄК – на 0,4%; оцінки потенційного зростання в 2009 році були зніжені ОЕСР на 3,5%, ЄК – на 5,4%. За даними ЄК, середньорічні темпи зростання в зоні євро в 2009–2011 роках не перевищать 0,9%. Втім, залишається питання для експертів – які темпи зростання найближчими роками є метою для зони євро – 1% або 2,2%?

За заявою ЄК у листопаді 2009 року, доцільно проводити політику «оздоровлення бюджету» починаючи з 2011 року, коли, за прогнозами, середньорічні темпи зростання складуть 1,5%, що вище за потенційне зростання на 1%.

Таблиця 1.
Показники бюджетної політики країн ОЕСР у 2009 році

Країни	Сальдо держбюджету	Державний борг	Зменшення виробництва ¹
У відсотках до ВВП			
Німеччина	-3.4	73.1	-6.7
Іспанія	-11.2	54.3	-9.8
Франція	-8.3	76.1	-6.2
Італія	-5.3	114.6	-9.2
Нідерланди	-4.7	59.8	-6.5
Велика Британія	-12.1	68.5	-9.8
Японія	-8.7	189.8	-9.4
США	-14.2	83.1	-8.6

Джерело: Commission européenne.

Річ у тім, що потенційне зростання не залежить від досягнутих темпів, а визначається дією таких чинників, як зменшення виробничих можливостей в період кризи, зниження чисельності активного населення (старше покоління, молодь і жінки-матері перестають шукати роботу), уповільнення темпів зростання продуктивності праці.

У цих умовах слід вирішити, що робити: не допускати швидкого зростання попиту або, навпаки, стимулювати його швидке зростання, щоб збільшити виробництво і повернути на ринок праці працівників, що «зневірилися». Країни зони євро не можуть змиритися із рівнем безробіття, що перевищує 10%. Саме тому економічна політика має бути направлена на підйом виробництва і потім на досягнення середньорічних темпів зростання в 2,2%.

Стосовно розміру структурного дефіциту, слід зазначити, що на державних фінансах негативно позначаються зниження податкових надходжень, збільшення допомоги по безробіттю (кон'юнктурний дефіцит) і заходи щодо підтримки економічної активності (дискреційний, тобто залежний від рішень уряду дефіцит).

Зазначимо, що через масштаби падіння і його наслідків (зниження цін на нерухомість і біржових курсів, що веде до зменшення податкових зборів) дуже важко оцінити розміри структурного дефіциту в 2009 році. У 2007 році первинне позитивне структурне сальдо бюджету (без врахування сальдо по статті процентних платежів), складало в Німеччині 2,4% ВВП, в середньому в зоні євро 1,9% і в ОЕСР в цілому 0,2% ВВП; у Франції бюджет знаходився у стані рівноваги; у США і Великобританії спостерігався невеликий дефіцит в 1% ВВП. Можна зробити висновок, що державні фінанси розвинених країн світу не відчули значних структурних проблем.

Поряд з цим, криза викликала значне погіршення стану держбюджетів, що пояснювалося падінням економіки і використанням бюджетних коштів для підтримки економічного зростання. Це не стало результатом «структурних порушень», які можна було б виправити за допомогою політики бюджетних обмежень. У Франції з 2007 року по 2009 рік державний дефіцит зріс на 5,5% ВВП, у тому числі на 4,6% за рахунок кон'юнктурного сальдо і на 1,2% за рахунок збільшення бюджетних витрат на підтримку економіки; при цьому сальдо статті процентних платежів збільшилося на 0,1% ВВП. За прогнозами, в 2011 р. дефіцит повинен був скласти 8,4% ВВП, у тому числі 4,8% – кон'юнктурний дефіцит, 2,9% – дефіцит по статті процентних платежів і 0,7% – первинний структурний дефіцит.

¹ У порівнянні із до кризовим рівнем виробництва.

Фахівці прогнозували, що у зоні євро в 2011 році дефіцит буде складати 6,1% ВВП [3]. В середньому в 1997–2007 роках реальна довгострокова процентна ставка перевищувала темпи зростання ВВП на 0,4%. Таким чином, досить мати первинне структурне позитивне сальдо в 0,4% ВВП. Кон'юнктурний дефіцит може бути знижений за рахунок підвищення темпів економічного зростання, які мають бути удвічі вище за темпи потенційного зростання, щоб зупинити падіння виробництва, що досягло на кінець 2009 року 6% у Франції і 7,5% в зоні євро.

Під час кризи МВФ призвав уряди прийняти масштабні програми підйому економіки. Нещодавно економісти МВФ Cottarelli С. і Vicals J. у своїй роботі «A Strategy for Renormalizing Fiscal and Monetary Policies in Advanced Economies» (IMF Staff Position Note, 22 sept. 2009) запропонували небезпечну стратегію виходу з кризи для економічно розвинених країн, яка передбачає доведення співвідношення державного боргу до ВВП до 60% (докризовий рівень) лише у 2030 році [4]. Сума державного боргу, прийнятна для приватних економічних суб'єктів, в період кризи, безумовно, збільшилася, оскільки домашні господарства бажають зменшити володіння ризикованими фінансовими активами, а підприємства прагнуть мати менше боргів. У свою чергу, старіння населення структурно призводить до того, що домашні господарства і пенсійні фонди прагнуть все більше мати безризикові державні цінні папери. Експерти МВФ оцінюють структурний дефіцит розвинених країн у 2010 році в 3,5% ВВП, у тому числі 1,5% ВВП пов'язано з бюджетними заходами щодо підтримки економіки. Поряд з цим постає питання, а чим пояснити ще 2% структурного дефіциту? Очевидно, експерти недооцінюють кон'юнктурний дефіцит, вважаючи, що первинне сальдо збільшиться з –3,5% у 2010 році до 4,5% ВВП в 2020 році (це передбачатиме значні бюджетні зусилля, що оцінюються у 8% ВВП). До 2040 року очікується повна ліквідація державного боргу. Але чи можливо це в принципі? Cottarelli С. і Vicals J. не аналізують вплив обмежувальної бюджетної політики на зростання світової економіки, передбачаючи, що настане тривалий період швидкого зростання приватного попиту. А що робити, якщо таке зростання не настане? Фактично первинне позитивне сальдо в 0,5% ВВП буде достатнім для стабілізації державного боргу на рівні 2010 року; при цьому необхідні витрати (після закінчення періоду збільшення бюджетних витрат на підйом економіки) не перевищать 0,5% ВВП.

Cottarelli С. і Vicals J. виступають за вживання бюджетних правил і створення незалежних комітетів з бюджетної політики. Проте, як показала криза, бюджетна політика не підкоряється жодним правилам, вона може і повинна визначатися і проводитися державними органами влади, а не комітетами експертів.

Точка зору ОЕСР дуже близька до точки зору МВФ. У листопадовому прогнозі розвитку економіки (OCDE, Perspectives Economiques, novembre 2009) [5] експерти висловилися за обмежувальну бюджетну політику (1% ВВП в рік у 2012–2017 р.р.), щоб стабілізувати фінансові ринки, визнаючи при цьому, що ця політика може зробити депресивний вплив на економічне зростання. Проте зростання може стимулюватися проведенням структурних реформ, направлених на послаблення регулювання товарних ринків і ринків праці та зниження обов'язкових внесків. Експерти ОЕСР виступають швидше за скорочення соціальних витрат, чим за підвищення податків. Але чи слід використовувати бюджетну політику для того, щоб стабілізувати фінансові ринки (тим більше що вони не дуже стабільні в цілому)? Чи потрібно маскувати соціальний вибір (зменшення соціальних витрат) за вельми спірними економічними станами про те, що скорочення соціальних витрат є перевагою стосовно підвищення податків, оскільки нібито перше спонукає людей працювати, тоді як друге дестимулює ділову активність? Чи можуть структурні реформи, направлені на збільшення пропозиції, бути ефективними в умовах недостатнього попиту?

Також зазначимо, що у жовтні 2009 року два економісти – F. Giavazzi і J. Pisani-ferry – були запрошені на засідання Ради міністрів економіки і фінансів країн ЄС (Екофін), щоб зробити доповідь про бюджетну стратегію виходу з кризи. На думку F. Giavazzi уряди мають оголосити про те, що вони завершать період бюджетного стимулювання, коли розрив в обсягах виробництва з докризовим рівнем дорівнюватиме нулю, щоб «заспокоїти» фінансові ринки і Європейський центральний банк та не допустити підвищення процентних ставок [6]. Він також вважає, що необхідно стимулювати домашні господарства на збільшення витрат. Але як це зробити, якщо домогосподарства мають більше заощаджувати в очікуванні пенсійного віку?

Доцільно також зазначити, що J. Pisani-ferry вважав, що у середині 2010 року уряди мають оголосити бюджетні плани щодо забезпечення стійкості (Plans budgétaires de soutenabilité) на 2011–2014 роки, в яких будуть визначені цільові орієнтири щодо державного боргу на 2014 рік [7]. Проте як розробити такий план без урахування зміни економічної ситуації? J. Pisani-ferry запропонував створити експертні ради зі стійкості, які спостерігали б за бюджетною політикою урядів. Втім постає питання, яка буде політична легітимність цієї ради?

Також існує побоювання, що надмірно експансіоністська бюджетна політика викличе посилення інфляційного тиску, що змусить ЄЦБ підняти рівень офіційної процентної ставки, а також розширити координацію між грошово-кредитною і бюджетною політикою. Втім це побоювання позбавлене підстав: інфляція може прискоритися лише за умов швидкого збільшенні попиту, що мало вірогідно. Якщо ж попит все-таки зросте, це призведе до зменшення державного дефіциту, але скласти на сьогодні календар такого зменшення неможливо. Не слід допускати, щоб під приводом боротьби з інфляцією уряди відмовляться від боротьби з нинішніми диспропорціями, зокрема, із безробіттям. Що ж стосується координації економічної політики країн-членів ЄС, то вона не розглядається як мета, що нав'язується країнам під тиском ЄК і ЄЦБ.

З точки зору ЄК, яка має намір гнучко застосовувати правила Пакту стабільності і зростання у 2009–2010 роках, нинішня криза зі всією очевидністю показала, що ці правила неприйнятні [8]. Чи потрібно обговорювати з тією або іншою країною ЄС питання про те, чи не перевищить її бюджетний дефіцит 3% ВВП у 2013 році або у 2014 році, якщо еволюція бюджету залежить від динаміки приватного попиту, яку ні ЄК, ні уряди не контролюють? Слід зазначити, що французький уряд відмовився узяти на себе безумовне зобов'язання відносно суми бюджетного дефіциту. Не може не викликати занепокоєння і заяви ЄК стосовно того, що оздоровлення бюджету почнеться тоді, коли темпи економічного зростання перевищать темпи потенційного зростання (оцінені в 1%). Безумовно, можна стверджувати: Пакт стабільності і зростання повинен служити точкою відліку для повернення до нормального стану у сфері бюджету, – хоча, як показала криза, слід було б замінити «сліпу вимогу» до рівня бюджетного дефіциту процесом координації бюджетної політики між країнами ЄС, визнаючи при цьому необхідність економічного регулювання. Бюджетна політика не може здійснюватися ізольовано, вона повинна мати на меті досягнення бажаного рівня зайнятості за умови підтримки інфляції і процентної ставки на прийнятному рівні. Розміри державного боргу і бюджетного дефіциту мають визначатися, виходячи з цієї мети. Якщо найближчими роками приватний попит значно зросте, державний дефіцит зменшиться майже автоматично. Якщо ж попит буде знаходитися у стані стагнації, тобто якщо підприємства відмовляться збільшувати свої борги, а домашні господарства більше зберігатимуть, державі потрібно буде зберігати деякий дефіцит і погоджуватися на певне зростання державного боргу.

В той же час низка країн має намір значно скоротити свої державні витрати. Так, Великобританія передбачає підвищення віку, що дає право на здобуття державної пенсії, з 65 до 66 років, зниження розміру державних пенсій та інвестицій. Уряд Нідерландів оголосив про скорочення на 20% державних витрат в 2011 році, про збільшення віку виходу на пенсію з 65 до 67 років і про зменшення чисельності соціальної допомоги. У Німеччині ухвалений закон, що створює «гальмо для зростання заборгованості», яке починаючи з 2016 року забороняє мати структурний дефіцит, що перевищує 0,35% ВВП. Проте європейські країни не повинні позбавлятися такої зброї, як дефіцит і державний борг, що виявився вельми корисним в період кризи.

Уряди країн ЄС і ЄК вимушені були використовувати бюджетну політику для боротьби з кризою, з якої, проте, деякі з них не хочуть робити висновки. Замість того щоб проаналізувати відповідальність докризової політики за виникнення кризи, вони ратують за її повернення, неначе нічого не сталося.

Зазначимо, що обговорення бюджетної стратегії виходу із кризи викликає, зокрема два занепокоєння.

Перше пов'язане з тим, що непомірне зростання бюджетного дефіциту та державного боргу примушує деякі уряди дуже швидко переходити до обмежувальної політики, що робить негативний вплив на економічний підйом. Тим часом європейські країни мали б забути на якийсь час про зменшення бюджетного дефіциту і державного боргу та здійснити заходи щодо зменшення безробіття.

Друге побоювання пов'язане з тим, що труднощі у сфері державних фінансів можуть стати приводом для скорочення державних витрат, особливо соціальних, які не є причиною нинішніх труднощів і зростання державного боргу. Бюджетна політика, направлена на скорочення системи соціального захисту, є соціально і економічно небезпечною, оскільки спонукає домашні господарства до збільшення заощаджень та різке скорочення споживання. Було б парадоксально, якби криза, спровокована фінансовими ринками, змусила домогосподарства більше піклуватися про майбутні пенсії і медичне страхування. Чи потрібно ослаблювати європейську соціальну модель, яка під час кризи довела свою ефективність? Для збільшення податкових надходжень слід підвищити оподаткування фінансових прибутків і боротися з ухиленням від податків, що у свою чергу передбачає розширення співпраці між провідними країнами.

Спільною декларацією саміту країн Великої двадцятки, який проходив у Лондоні 1-2 квітня 2009 року, одним із напрямів здійснення антикризових заходів було визначено посилення контролю за фінансовими установами. Ця сама проблема порушувалася і на саміті в Піттсбурзі 24-25 вересня того ж року. У межах більш жорсткої системи регулювання їхньої діяльності передбачається вжиття заходів для попередження надмірного зростання левериджу банків і задекларовано необхідність збільшення резервів на покриття можливих ризиків, що формуються в період економічного піднесення.

У докризовий період органи регулювання багатьох країн світу недостатньо активно протистояли прагненню фінансових установ брати на себе надмірні ризики при нехтуванні системним ризиком. Так, банки і нефінансові підприємства під час економічного буму суттєво підвищили власний леверидж без урахування факту істотно завищених цін на активи, що підірвало їх фінансовий стан після ринкового коригування цін. У цілому фінансові установи та їх менеджмент були схильні до копіювання ринкової поведінки інших установ і накопичення надмірних ризиків під тиском конкуренції та задля бажання утримати частку ринку. Свою роль також відіграли схеми оплати праці, які ґрунтувалися на відносних результатах, і очікування усупільнення державою збитків від ризикової діяльності фінансових установ.

Таким чином, високоризикова поведінка частково пояснювалася наявністю державних гарантій із забезпечення стабільності фінансового сектору. У цьому контексті Дж. Стігліц доречно ставить таке питання: «Чому мегабанки повинні безконтрольно брати на себе ризики, якщо платники податків страхують їх втрати? Банки, які є занадто великими, щоб збанкрутувати, мають спотворені стимули. Якщо вони ризикують і виграють, то отримують прибуток, а якщо зазнають невдачі, то їх рахунки оплачують платники податків».

У розвинутих країнах Великої двадцятки прямі бюджетні витрати на рекапіталізацію фінансового сектору досягли станом на початок 2010 року 2,7% ВВП минулого року. В окремих країнах витрати держави на стабілізацію фінансового сектору були мінімальними, а в деяких досить значними (табл. 2.)

Таблиця 2.
Державна підтримка фінансового сектору в країнах Великої двадцятки станом на початок 2010 року, % ВВП за 2009 рік

Країна	Вливання капіталу	Викуп активів і позики Казначейства	Пряма бюджетна підтримка, усього	Гарантії держави	Своп активів і їх викуп центральним банком	Державна підтримка в цілому
Розвинуті країни						
Австралія	0	0	0	13,2	0	13,2
Канада	0	9,1	9,1	0	0	18,2
Франція	1,3	0,2	1,5	16,9	0	19,9
Німеччина	3,4	0	3,4	17,2	0	24,0
Італія	1,3	0	1,3	0	2,7	5,3
Японія	2,5	4,1	6,6	7,2	0	20,4
Корея	1,2	1,5	2,7	11,6	0	17,0
Великобританія	8,2	3,7	11,9	40,0	28,2	92,0
США	5,1	2,3	7,4	7,5	12,1	34,4
Країни з ринками, що формуються						
Аргентина	0	0	0	0	0	0
Бразилія	0	0,8	0,8	0,5	0	2,1
Китай	0	0	0	0	0	0
Індія	0	0	0	0	0	0
Індонезія	0	0	0	0	0	0
Мексика	0	0	0	0	0	0
Росія	7,1	0,5	7,7	0	0	15,3
Саудівська Аравія	0	0	0	0	0	0
Південна Африка	0	0	0	0	0	0
Туреччина	0	0	0	0	0	0
У середньому по країнах Великої двадцятки, у тому числі:	2,7	1,4	4,0	6,4	4,6	19,0
Розвинуті країни, % ВВП за 2009 р.	3,8	2,4	6,2	10,9	7,7	31,0
млрд дол. США	1220	756	1976	3530	2400	9882
Країни з ринками, що формуються, % ВВП за 2009 р.	0,7	0,1	0,8	0,04	0	1,6
млрд дол. США	90	18	108	7	0	223

Джерело: дані МВФ: A fair and substantial contribution by the financial sector / Interim Report for the G-20. – Meeting of G-20 Ministers. – April 2010.

Державна підтримка включала такі заходи: вливання капіталу, викуп проблемних активів, поширення державних гарантій на певні види зобов'язань фінансових установ, надання ліквідності центральним банком і розширення схем гарантування депозитів.

У широкому розумінні фінансові, економічні та соціальні втрати від фінансової кризи значно перевищили 4% ВВП прямої бюджетної підтримки фінансового сектору чи 19% ВВП підтримки держави у цілому.

Станом на початок 2010 року кумулятивне падіння ВВП у країнах Великої двадцятки, охоплених проявами системної кризи, сягнуло 27%. За оцінками МВФ, протягом 2008-2015 років державний борг розвинутих країн цієї групи збільшиться у середньому на 40 в. п. ВВП.

Висновки. Аналіз заходів, які здійснюють уряди зарубіжних країн з подолання кризи дав змогу визначити два пріоритетних напрями, на яких зосереджуються уряди: перший – зниження податкового навантаження на капітальне інвестування й доходи фізичних осіб, спрощення умов ведення бізнесу, підвищення інвестиційної привабливості країни; другий – посилення державного регулювання у сфері капітального інвестування: перегляд пріоритетів державного інвестування й удосконалення процедур спрямування бюджетних коштів на реалізацію визначених пріоритетів.

У середньостроковій перспективі переорієнтація бюджетної та позичкової політики держави на розв'язання стратегічних завдань розвитку національної економіки вимагає першочергового фінансування з позичкових джерел пріоритетних проектів загальнонаціонального значення в енергетичній та транспортній галузях, надання підтримки розвитку експортних і високотехнологічних виробництв. Така політика має стати невід'ємною складовою в системі заходів, спрямованих на структурну перебудову економіки і модернізацію виробництва на основі технологій V та VI укладів, розширення внутрішнього ринку і створення інвестиційної системи, що спиратиметься на внутрішні джерела фінансування.

Для підвищення результативності бюджетної політики в Україні пропонується посилити використання непрямих важелів бюджетного регулювання, а саме: забезпечення структурної перебудови господарського комплексу; створення відповідної матеріальної бази як у державному, так і у приватному секторах економіки; збільшення потенціалу вітчизняного товаровиробника та посилення його конкурентоспроможності; створення адекватної розвитку ринкової економіки інфраструктури; формування справедливих відносин між бізнесом і найманими працівниками; підвищення стимулюючої ролі оплати праці, а також ефективності державного регулювання економіки; послаблення централізації економічного розвитку й посилення економічного потенціалу регіонів.

При цьому найважливішими критеріями формування та виконання державного й місцевих бюджетів відповідно до вимог економічної (а отже й фінансової) безпеки країни мають стати такі: відповідність бюджетної політики національним інтересам; забезпечення суверенітету держави у здійсненні національної бюджетної політики; зміцнення держави на основі забезпечення фінансовими ресурсами реалізації її функцій у проведенні внутрішньої й зовнішньої політики; реальність цілей бюджетної політики та створення умов для їх досягнення; забезпечення цілісності та єдності бюджетної системи як фінансової основи й передумови цілісності та єдності Української держави; здатність бюджетної системи забезпечити єдність економічного простору країни, фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської й податкової систем; узгодженість у бюджетному процесі річних і стратегічних завдань державної політики економічного розвитку.

Список використаних джерел

1. Шевчук В. О., Копич Р. І. Вплив бюджету на макроекономічні показники України / В. О. Шевчук, Р. І. Копич // *Фінанси України*. – 2010. – № 3. – С. 3-12.
2. Жук І. Н., Киреева Е. Ф., Кравченко В. В. *Международные финансы: Учеб. пособие* / Под общ. ред. И.Н. Жук. – Мн.: БГЭУ, 2001. – 149 с.
3. Mathieu С., Sterdyniak Н. Quelles stratégies budgétaires de sortie de crise ? // *Lettre de l' Mercredi 2 décembre 2009 315*. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ofce.sciences-po.fr/pdf/lettres/315.pdf>.
4. A Strategy for Renormalizing Fiscal and Monetary Policies in Advanced Economies. International monetary Fund: – September 22, 2009. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/spn/2009/spn0922.pdf>.
5. A l'attention des membres de la commission des questions économiques et du Développement. Secrétariat de l'Assemblée. Carnet de bord n° 2009/04. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://assembly.coe.int/committee/EC/2009/EC004F.pdf>.
6. Strategies for Fiscal Consolidation in the Post-Crisis World International monetary Fund: – February 4, 2010. – <http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2010/020410a.pdf>.
7. Exit Strategies: How Soon? How Fast? How to Coordinate? A European perspective on phasing out the emergency measures taken in response to the economic crisis. Brussels Forum Paper Series: March 2010. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gmfus.org/brusselsforum/2010/docs/BF2010-Paper-Bruegel.pdf>.
8. Пакт стабільності і росту – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://u800.ru/pakt_stability_a_rastu.

УДК:338.001.36

Азизов Г. С.* Миргородская Л. А.**

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭКОНОМИК УКРАИНЫ И ПОЛЬШИ НА ОСНОВЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ

Проаналізовано розвиток економіки України на тлі розвитку Польщі в рамках удосконаленої п'ятисекторної моделі Д. Белла з метою розкриття резервів подальшого зростання. Встановлено, що за останні одинадцять років темп зростання економіки України був вище, ніж у Польщі, бо дуже велика різниця у рівні розвитку економік країн. Польща випереджає Україну по продуктивності праці в 3,8 рази. Україна і Польща власним виробництвом не покривають свої потреби і потребують імпорту нафтопродуктів, газу, енергоресурсів. Проте виробництво предметів споживання і сукупності всіх видів послуг (особливо в Польщі) вище платоспроможного попиту. Обґрунтований підхід по-новому характеризує особливості розвитку країн.

Ключові слова: валова додана вартість, продукт проміжного споживання, імпорт, економічне зростання.

Analyzes the development of Ukraine's economy against the background of Poland in the framework of improved D. Bell five sectors model of economy to demonstrate reserves growth. Found that for the past eleven years the growth rate of the economy of Ukraine was higher than in Poland, but very large difference in the level of economic development of countries. Poland ahead of Ukraine in labor productivity by 3,8 times. Ukraine and Poland's own production does not cover their needs and need to import oil, gas, energy. However, the production of consumer goods and the collection of all kinds of services (especially in Poland) above the effective demand. Based approach in the development of new features characterizes countries.

Key words: gross value added, the product of intermediate consumption, imports, economic growth.

Проанализировано развитие экономики Украины на фоне развития Польши в рамках усовершенствованной пятисекторной модели Д. Белла с целью раскрытия резервов дальнейшего роста. Установлено, что за последние одиннадцать лет темп роста экономики Украины был выше, чем в Польше, но очень велика разница в уровне развития экономик стран. Польша опережает Украину по производительности труда в 3,8 раза. Украина и Польша собственным производством не покрывают свои потребности и нуждаются в импорте нефтепродуктов, газа, энергоресурсов. Однако производство предметов потребления и совокупности всех видов услуг (особенно в Польше) выше

* кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит» Севастопольского национального технического университета.

** кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономики» Крымского экономического института Киевского национального экономического университета имени Вадима Гетьмана.

платежеспособного спроса. Обоснованный подход по-новому характеризует особенности развития стран.

Ключевые слова: валовая добавленная стоимость, продукт промежуточного потребления, импорт, экономический рост.

Постановка проблемы и связь с научными планами. Решение построить исследование на сравнительном анализе двух стран основано на том, что Польша – член ЕС – имеет устойчивый рост экономики, который на 01.01.2012 г. составляет 210% к 1990 г. (Украина 72%). Польша имеет постоянный прирост населения (в то время как Украина ежегодно теряет 350 тыс. человек), устойчивый курс национальной валюты и, поэтому, сравнение развития экономик стран важно и имеет научный интерес.

Содержание статьи соответствует плану НИР Севастопольского Национального технического университета по проблеме «Организация финансовой деятельности и риски банков в процессе стимулирования интенсивного экономического роста в Украине (шифр «Финансы-5»)). Регистрационный № 0113U001018 «Финансы-5».

Анализ последних исследований по проблеме. В экономической литературе многие авторы рассматривают экономики Украины и Польши, прежде всего, с позиций внешнеэкономических торговых связей (экспорт, импорт, инвестиции и т.д.) [8; 9; 10; 11], либо сравнение уровня жизни (сопоставление ВВП, дохода на жителя и т.д.) [3; 6; 7], либо сопоставление уровня развития отраслей, например, состояния высшего образования [13], страхового рынка [2] и т. д. Однако сравнение в системе национальных счетов воспроизводственных процессов экономик двух стран не рассматривалось.

Цель исследования. Проанализировать развитие экономики Украины на фоне развития Польши в рамках усовершенствованной пятисекторной модели Д. Белла с целью раскрытия резервов дальнейшего роста.

Результаты исследования. Приняв за основу анализа экономики пятисекторную модель американского ученого Д. Белла [1], внесем в нее следующие изменения: вместо первичного сектора, составленного из сельского хозяйства и добывающей промышленности, в первый сектор сосредоточим виды деятельности, в которых создаются средства производства; вместо вторичного сектора (по Д. Беллу), где находилась перерабатывающая промышленность, сосредоточим отрасли, производящие предметы потребления; содержание третичного – четверичного секторов (по Д. Беллу) изменим и назовем иначе, отражая суть их деятельности. Третий, как сектор производства всех видов услуг. Сюда же включим четверичный сектор, в котором у Д. Белла выделено финансовое обслуживание (в Украине оно недостаточно еще развито). Четвертый сектор выделим, как сфера формирования человеческого капитала, создания интеллектуальных ценностей и сохранения здоровья населения. В особый сектор выделим государственное управление (занято более одного миллиона человек) с целью публичного контроля над его деятельностью. Одной из причин отставания Украины, по-нашему мнению, являются неквалифицированное управление экономикой страны. Сектор государственного управления полностью находится на бюджетном обслуживании, численно значительно вырос по отношению к периоду административно-командной экономики, когда осуществлялось централизованное планирование и снабжение фондами каждого субъекта хозяйствования страны, хотя потребность в управлении предприятиями в рыночных условиях отпала. До сих пор на мезоуровне сохранилось прямое управление предприятиями. Аппарат управления в Украине является носителем коррупционной деятельности, который наделен по закону особыми льготами и привилегиями. Все это вместе взятое представляет причину выделения государственного управления в отдельный сектор экономики.

Построение модели расширенного воспроизводства и развития секторов экономики в системе национальных счетов не сложно, так как современные статистические справочники и Украины, и Польши содержит всю необходимую информацию. Она позволяет построить таблицу 1, в которой за период с 2000г. по 2011г. показано движение валового продукта (ВП), продукта промежуточного потребления (ППП) и валовой добавленной стоимости (ВДС) по пяти секторам экономики Украины и Польши.

Разумеется, национальную валюту Украины – гривну, и польские злотые переведены по курсу в евро, что позволяет относительно нивелировать инфляционное воздействие, присущее Украине.

Анализ данных таблицы 1 позволяет сделать качественно новые выводы по развитию секторов экономики стран.

Таблица 1.
Динамика развития экономики Украины и Польши в разрезе пяти секторов инновационной модели за 2000 -2011гг, млрд. евро

Подразделения экономики	Годы	Украина			Польша			Темп роста ВП	
		Обозначения	ВП	ППП	ВДС	ВП	ППП	ВДС	Украина
1 -й сектор ¹	2000	43,105	39,249	13,856	126,266	80,509	45,756	100,000	100,000
	2005	32,006	22,570	9,436	169,494	114,092	55,402	74,300	134,200
	2010	80,478	54,896	25,582	248,832	174,036	74,795	186,700	197,000
	2011	93,963	65,216	28,347	287,346	194,059	93,773	217,900	227,600
2 -й сектор ²	2000	18,452	13,164	5,286	48,161	34,390	13,771	100,000	100,000
	2005	16,223	11,926	4,295	72,746	51,879	20,867	87,900	151,000
	2010	36,909	29,196	7,713	100,245	75,216	25,038	200,000	208,100
	2011	43,658	36,097	7,560	112,718	85,520	27,198	236,600	234,000
3 -й сектор ³	2000	15,993	6,427	9,566	126,388	81,428	64,960	100,000	100,000
	2005	23,153	13,443	9,710	162,474	72,418	90,056	144,700	128,500
	2010	56,294	32,220	24,074	244,408	107,330	137,078	226,900	193,400
	2011	66,669	38,055	28,614	239,253	116,288	122,965	416,800	189,300
4 -й сектор ⁴	2000	12,036	4,361	7,675	44,440	14,850	29,590	100,000	100,000
	2005	23,647	8,598	15,048	59,828	22,713	37,114	196,400	132,800
	2010	35,980	14,616	21,364	88,265	34,945	53,319	298,900	198,600
	2011	34,717	11,576	23,141	89,555	30,607	58,943	288,400	301,500
5 -й сектор ⁵	2000	6,308	2,020	4,289	17,633	8,521	11,112	100,000	100,000
	2005	12,604	4,021	8,583	22,971	8,720	14,251	199,800	130,300
	2010	17,083	5,231	11,851	45,430	13,309	32,121	270,800	257,600
	2011	20,911	6,611	14,300	32,446	10,147	22,290	331,400	184,100
Итого	2000	87,500	52,300	35,200	363,800	197,700	166,100	100,000	100,000
	2005	155,800	95,000	60,800	485,000	269,800	215,200	178,000	133,300
	2010	226,800	136,200	90,600	717,200	304,800	312,400	259,200	197,100
	2011	259,900	157,550	102,340	761,320	436,620	324,690	297,000	209,260

Источник: Разработка авторов, источники [4, 5].

¹ Производство средств производства.

² Производство предметов потребления.

³ Производство всех видов услуг населению и предприятиям.

⁴ Формирование человеческого капитала.

⁵ Государственное управление.

В Украине 20,3 млн. человек, занятые в экономике, в 2011 г. создали продукции и услуг на 259,9 млрд. евро, т. е. на одного работника произведено продукции на 12,3 тыс. евро; в то время как в Польше 14,2 млн. человек, занятых экономической деятельностью, создают товаров и услуг на 761,3 млрд. евро, т. е. один работник создает продукции 53,6 тыс. евро, что в 4,35 раза выше, чем в Украине.

В Украине в 2000г. доля ВДС к общей величине созданной продукции и услуг составляла 49,9 %, а в 2011г. – 39,37%, в Польше это соотношение было 45,6% и 42,6% соответственно, то есть развитие экономик стран не сопровождалось экономией продукта промежуточного потребления.

Наиболее быстрыми темпами развивался в Украине сектор производства всех видов услуг секторам экономики и населению – он вырос в 4,17 раза, а наиболее низкие темпы были в секторах производства средств производства – 2,18 раза – и производства предметов потребления – 2,37 раза.

В Польше быстро развивался сектор производства предметов потребления (2,34 раза) и производства средств производства (2,28 раза).

Общая картина динамики развития стоимости совокупной продукции, продукта промежуточного потребления и валовой добавленной стоимости экономик Украины и Польши представлена на рис. 1.

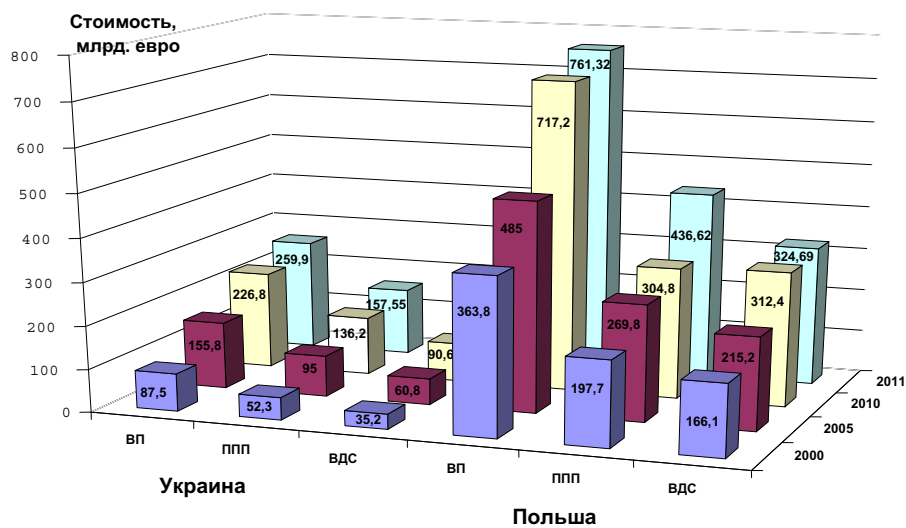


Рис. 1. Динамика развития стоимости совокупной продукции и услуг (ВП), продукта промежуточного потребления (ППП), валовой добавленной стоимости (ВДС) Украины и Польши, 2000-2011гг.

Источник: Разработка авторов, источники [4. 5].

На диаграмме видно, что, если в 2000г. стоимость продукции и услуг Польши превышала уровень Украины в 4,15 раза, то 2011г. – только в 2,82 раза. Величина валовой добавленной стоимости Польши была больше, чем в Украине в 2000г. в 4,71 раза, а в 2011г. – в 3,59 раза. Но разница в уровне экономического развития стран пока очень велика.

Если производство Украины имело среднегодовой темп прироста, определяемый уравнением $y = 14,506x - 28923$, то в Польше оно развивалось по тренду $y = 38,232x - 76125$. А это значит, что среднегодовой прирост в Украине составлял 14,5 млрд. евро, в Польше – 38,2 млрд. евро. Учитывая то, что численность населения в Украине больше чем в Польше, то выход показателей на душу населения будет еще разительней.

Сопоставим первый сектор производства средств производства Украины (рис 2) и Польши (рис 3).

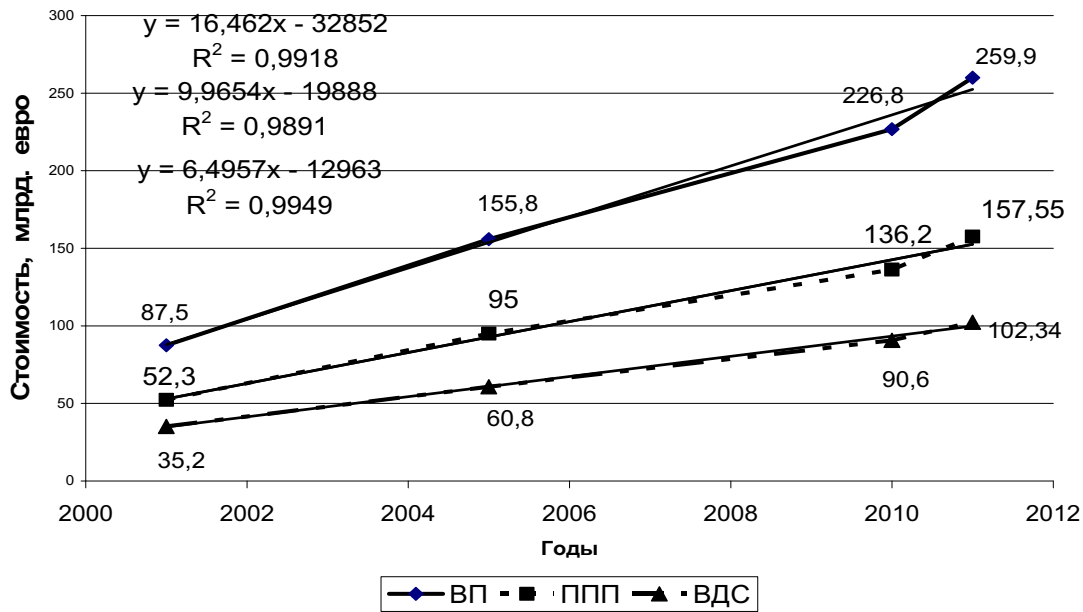


Рис. 2. Производство средств производства в Украине, 2000-2011 гг.

Источник: Разработка авторов, источники [4. 5].

Из рис. 2 видно, что стоимость производимых средств производства в Украине возрастала со среднегодовым приростом 16,4 млрд. евро.

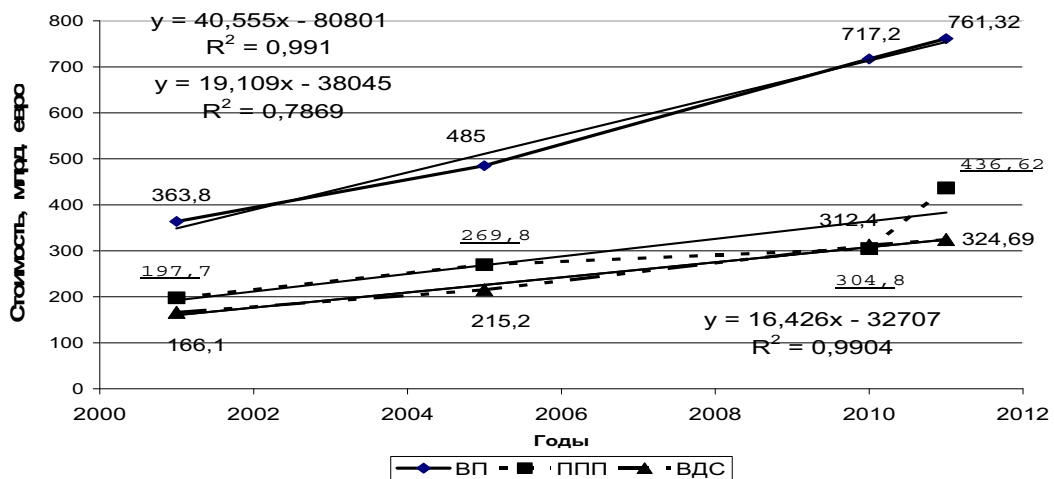


Рис. 3. Производство средств производства в Польше, 2000-2011 гг.

Источник: Разработка авторов, источники [4. 5].

Из графика (рис. 3) следует вывод, что в Польше стоимость производимых средств производства возрастала ежегодно (за исследуемый период) на 40,5 млрд. евро.

Первый закон воспроизводства средств производства экономики страны может быть описан следующим образом: продукция первого подразделения производства средств производства должна обеспечить потребности в средствах производства (с учетом его прироста на следующий цикл производства) все пять секторов экономики. Рассмотрим, как реализуется он в экономических системах стран.

В 2011 году в Украине произведено средств производства (табл. 1) на 93,953 млрд. евро, а потребность в обновлении средств производства (сумму промежуточного про-

дукта) составила 167,55 млрд. евро. Дефицит (63,597 млрд. евро) пополнялся приобретением средств производства за рубежом.

В 2011 г. в Польше произведено средств производства на сумму 287,346 млрд. евро, а потребность в обновлении средств производства (сумма промежуточного продукта) составила 436,62 млрд. евро. Дефицит – 149,274 млрд. евро пополнился через импорт.

Второй закон воспроизводства совокупного общественного продукта, рассматриваемого в рамках пятисекторной модели, требует чтобы, сектор производства предметов потребления совместно с сектором инфраструктуры производства услуг населению и услуг для всех секторов экономики суммарно создавал такой объем продукции и услуг (предложение), который бы полностью обеспечивал платежеспособный спрос населения и потребности функционирования всех отраслей экономики, а также обеспечивал заданный объем инвестиции дальнейшего накопления.

Так, например, в Украине в 2011г. (табл.1) производство предметов потребления и всех видов услуг составило 43,658 млрд. евро плюс 66,669 млрд. евро, то есть 110,327 млрд. евро (предложение), а валовая добавленная стоимость – 102,34 млрд. евро. С учетом того, что было выделено инвестиций на сумму 23,4 млрд. евро, спрос на продукцию и услуги составит 89,94 млрд. евро. Предложение 110,327 млрд. евро, а спрос – 89,94млрд. евро.

Избыток продукции и услуг равен 20,387 млрд. евро, так как удельный вес отечественных непродовольственных товаров в розничной продаже населению в Украине составил 50%, а некоторых видов совсем незначителен: одежда из кожи – 14,7%, платья – 10.7%, обувь – 4,2 %, бытовые приборы – 11,4% и т. д. Целые отрасли промышленности практически свернуты, производство прекращено из-за неконкурентоспособности отечественной продукции.

В Польше в 2011г. (табл.1) производство предметов потребления и всех видов услуг составило 351,326 млрд. евро (112,113+239,213), а валовая добавленная стоимость – 324,69 млрд. евро. С учетом того, что было выделено инвестиций на сумму 59,26 млрд. евро, спрос на продукцию и услуги составил 265,43 млрд. евро. Предложение находилось на уровне 351,326 млрд. евро, а спрос – 265,43 млрд. евро, избыток товаров и услуг в Польше – 85,896 млрд. евро. Таковы результаты по 2 и 3 секторам экономик.

Рассмотрим картину развития 4 сектора Украины и Польши (рис.4):

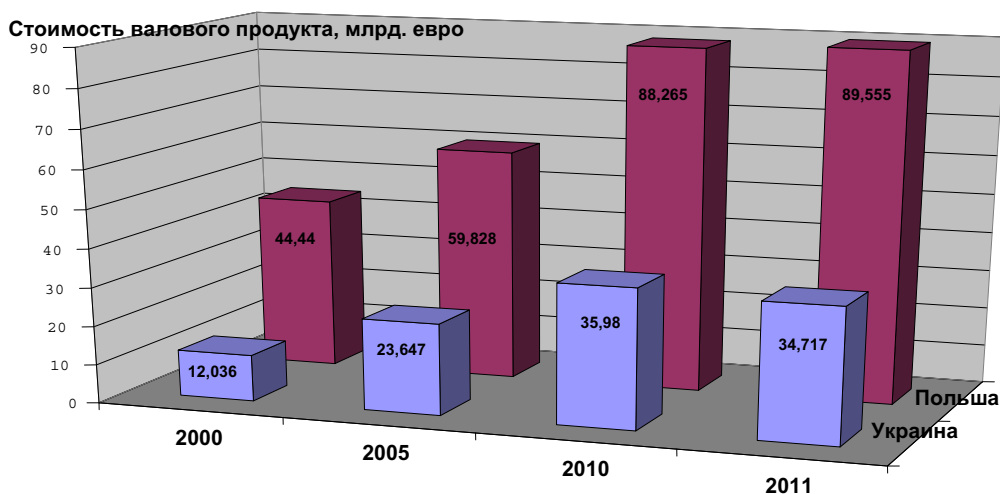


Рис. 4. Сравнение совокупного валового продукта сектора формирования человеческого капитала, создания интеллектуальных ценностей и сохранения здоровья в Украине и Польши.

Источник: Разработка авторов по данным табл.1.

Если в 2000 г. валовой продукт Польши был больше, чем в Украине 3,6 раза, то в 2011г. этот разрыв в уровне снизился до 2,57 раза, но остается большим. Из табл. 1 видна особенность производственных процессов 4 сектора – промежуточный продукт занимает третью позицию по темпам роста, а доминирует рост производства человеческого капитала и интеллектуальных ценностей. Валовая добавленная стоимость, которая составляла в Украине 2000г. 63,7% ВП, в 2011г. году возросла до 66,6% стоимости созданного продукта. Это свидетельствует о положительной тенденции снижения затрат. Среднегодовой прирост валового продукта за анализируемый период равнялся 23,93 млрд. евро, а валовой добавленной стоимости – 15,035 млрд. евро.

В Польше удельный вес ВДС составил в 2000г. 57,5% и в 2011г. возрос до 65,8% стоимости созданного продукта, что также свидетельствует о положительной тенденции снижения затрат. За исследуемый период среднегодовой прирост промежуточного продукта составил 29,71 млрд. евро, а валовой добавленной стоимости – 10,49 млрд. евро.

Вторая особенность сектора воспроизводства человеческого капитала и создания интеллектуальных ценностей состоит в том, что именно в эту сферу деятельности направляется большая часть бюджетных средств.

Объем подготовки специалистов всех направлений в Польше в несколько раз больше, чем в Украине и удельный вес лиц с высшим образованием больше. В Украине происходит падение, а в Польше рост выхода человеческого капитала на единицу вложений по подготовке рабочих и специалистов. В Польше имеет место высокая экономическая эффективность растущих затрат на воспроизводство специалистов и высокопрофессиональных рабочих. Так в 2011г. выход человеческого капитала на 1 евро был в 11,6 раза выше, чем в Украине. Число докторов экономических наук в Польше в три раза выше, чем в Украине.

Рассматривая сектор государственного управления следует отметить, что в Украине на управление экономикой и обществом расходуется 9,2 % стоимости, а в Польше, только 4,5 % (табл. 1). Выход валовой добавленной стоимости на фонд зарплаты в Украине (важнейший показатель эффективности), выраженный в евро, снизился. И совершенно необъяснимы причины роста государственного аппарата в век информационной революции и массовой компьютеризации и научно-технического совершенства делопроизводства.

Нереальное прогнозирование доходов, построенное на 5% экономическом росте ВВП за 2013 год (ожидаемый 1,49%) на фоне возрастающего бюджетного дефицита, сделало невозможным выполнение социальных программ. В то же время «процветающее» потребительское банковское кредитование в 2011-2012 гг. под чрезмерно высокие ставки (25-32% годовых) способствовало ускоренной имобилизации финансовых ресурсов из реального сектора экономики. Это не только уменьшило объем внутренних источников развития, но и негативно отразилось на платежеспособности субъектов и рынке ликвидных ресурсов. Банковский сектор в этих условиях готовился к спекулятивной прибыли от девальвации национальной валюты.

Новой трансформационной фазой посткризисного развития должно стать развитие экономики страны на инновационной основе. Стратегическим направлением развития национальной экономики является ее инновационное структурирование, основанное на переходе от экспорта товаров и услуг, на ценовое составляющее которых Украина не может повлиять, к производству и экспорту продукции, формирование цены которых она осуществляет. Такая продукция по большому счету является товаром с высокой добавленной стоимостью.

Экономику Украины сделать устойчивой и стабильно развивающейся возможно на основе возрождения отечественных высокотехнологических отраслей (машиностроитель-

ной, судостроительной, аграрного сектора, модернизации газотранспортной магистрали), тем самым обеспечив противостояние существующим рискам и кризисным явлениям. А это возможно развивая сектор как европейского, так и евро-азиатского направления.

В конце XX в. и начале XXI в. ярко проявляется заинтересованность биполярных мировых экономических центров в политической и экономической сферах влияния на Украину.

Отрицательное сальдо в торговом и платежном балансе страны и наблюдаемая с 2005 г. тенденция его роста без каких-либо улучшений в перспективе делает экономику уязвимой и требует более взвешенного решения в дальнейшем. Причиной снижения конкурентоспособности отечественных товаров наряду с преобладающими устарелыми технологиями и производствами стал стабильный курс гривны по отношению к твердым валютам (доллару США и евро) и укрепление курса к валютам России (на 8%) и Турции (15%) в 2010-2013 гг.

Наблюдаемая рецессия в странах ЕС и стремление США (и главным образом за счет заимствования) поддерживать собственную экономику не оставляет ничего другого, как найти альтернативные рынки сотрудничества.

Таким образом, соблюдение паритета в развитии отношений между мировыми центрами является фундаментальной основой для Украины исходя из национальных интересов.

В начале 2014 г. можно представить себе картину экономики Украины к 2020 г. на фоне польской, если будут сохранены нынешние темпы развития.

Это сопоставление стран по уровню развития валовой продукции, продукта промежуточного потребления и валовой добавленной стоимости, можно отразить на рис. 5, чтобы рельефнее видеть их развитие.

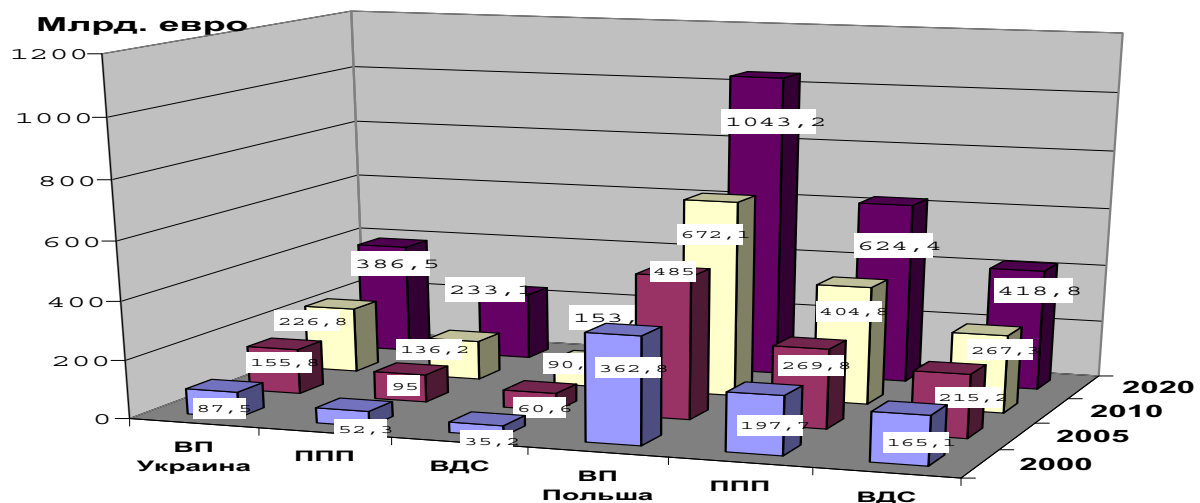


Рис. 5. Сопоставление динамики развития Украины и Польши, 2000-2020 гг.

При сохранении сложившихся тенденций и низких темпов роста экономики Украины (средний за 2000-2011 гг.), Украина произведет валовой продукт к 2020 г. на сумму 386,5 млрд. евро, в том числе валовой добавленной стоимости на сумму 153,4 млрд. евро. При сохранении на перспективу существующих темпов роста валовой добавленной стоимости, она не сможет опережать по темпам продукт промежуточного потребления, т. е. удельный вес ВДС не возрастет и развитие экономики будет недостаточно эффективным.

При условии сохранения сложившейся тенденции роста экономики Польши (за 2000-2011 гг.), ее экономика произведет совокупный продукт к 2020г. в размере 1043 млрд. евро.

Таким образом, если в 2000г. Польша опережала Украину в 4,14 раза, то к 2020г. это опережение снизится до 2,69 раза. Польша будет опережать Украину и по выходу валовой добавленной стоимости в 2,73 раза, а, следовательно, жизненный уровень граждан Украины будет значительно ниже уровня жизни западного соседа.

Есть и другой путь – это использование внутренних резервов увеличения выпуска и изменения структуры валовой продукции:

1) возобновление базовых и традиционных для Украины производств – авиационной, судостроительной, ракетно-космической, пищевой продукции на инновационной основе;

2) переход на современный уровень мотивации труда (оплату труда производить не по стоимости, т.е. не на уровне сосуществования человека, а по цене человеческого продукта, т.е. на обеспечивающем достаточную жизнь уровне);

3) не менее важным для Украины является детенизация экономики. Нужна воля и решительность власти и снижение коррупционной составляющей государственного управления. К данному сегменту больше причастны у власти стоящие и управляющие, а среднестатистический гражданин «зарабатывает за соучастие» в теневой экономике средства на существование. При возможной легализации половины предполагаемого теневого выпуска (40-69% объема ВП страны) и повышении доли оплаты труда в валовой продукции Украина к 2020 г. уверенно может выйти на уровень экономики Польши, а при благоприятных обстоятельствах и опередить ее.

Есть три сценария ускорения роста экономики Украины:

во-первых, за счет национальных ресурсов при условии, что банки начнут кредитовать предпринимателей под 3-5% годовых как на Западе и снизится налоговое бремя до европейских стандартов, отечественные предприятия будут покупать не 7% инновационного украинского продукта (давая иностранцам купить 93% открытий), а большую его часть (но украинские банки и при 25% ставки за кредит не чувствуют себя состоятельными);

во-вторых, вступить в Таможенный союз, что выгодно России больше, чем Украине, и открыть дорогу российскому капиталу. Однако принесет ли он инновационные изменения – это неясно;

в-третьих, вступить в ЕС, т. е. стать зоной свободной торговли. Иностраннный инновационный капитал ринется в пространство Украины, но унесет свои прибыли в западные страны и сохранит ли Украина свои приоритеты тоже вопрос. И нельзя забывать, что при любом раскладе открывается дорога иностранному капиталу, так как собственный – олигархический – превратился в спекулятивный и явится значительной частью утечек.

Украина стоит на перекрестке своего выбора.

Выводы:

1. Метод разделения экономики на пять секторов позволяет более глубоко, по-новому, проанализировать ее развитие.

2. Экономика Польши превосходит по всем секторам экономику Украины. Хотя за анализируемый период Украина имела высокий темп роста (до кризиса 2008 г.), но очень велика разница в уровне развития экономик стран. Положительная тенденция – снижение отставания Украины от Польши по стоимости ВП (с 4,15 раза до 2,93 раза).

3. Приоритетным для Украины на период до 2020 г. является развитие базовых традиционных отраслей на инновационной основе, делая доступным для отечественных то-

варопродуцентів довготривалий інвестиційний ресурс під 3-5% (но не більше половини рівня рентабельності виробництва), приймаючи систему заходів, обмежуючих на податкове навантаження, утечку капіталу та корупцію.

4. В розвитку зовнішньоекономічних зв'язків підтримуватися національних інтересів, углубляючи взаємодію як з ЄС, так і з країнами Сходу (Росією, Китаєм, Індією). При несприятливому розвитку економіка України до 2020 р. ще збереже відставання від економіки Польщі в 2,7 рази, а в кращому випадку може досягти польського рівня.

Список використаних джерел

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл. – М. : Академия, 1999. – 956 с.
2. Белінський В. (Польща). Ключові фактори успіху страхового ринку Польщі та можливості використання польського досвіду в Україні / В. Белінський // Економічний часопис - XXI. – 2004. – № 6. – С. 34-39.
3. Макаренко Є. Україна і Польща в процесах євроінтеграції / Є. Макаренко // Актуальні проблеми МВ. – К. : 2005. – Вип. 55. – Ч. 2. – С. 3-9.
4. Державна служба статистики України. Україна у цифрах 2011 р. Статистичний щорічник. – 2012. – 251 с.
5. Rocznik statystyczny. Urząd statystyczny w Kielcach. Redakcja merytoryczna i techniczna. – 2012 – 380 p.
6. Валовый внутренний продукт (ВВП) Польши, 1970-2011 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.be5.biz>.
7. Галенко І. Розвиток макроекономічної ситуації України і Польщі. Український Економічний Центр в Республіці Польща / І. Галенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uec.com.pl/ua/poljszcza/gospodarsjka_nformacja.20121.
8. Павліха Н. В. Українсько-польське економічне співробітництво: сучасний стан та перспективи розвитку / Н. В. Павліха [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukr-polnauka.wordpress.com/2011/0/25/83/>.
9. Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Польщею. – 2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://poland.mfa.gov.ua>.
10. Торговельно-економічна місія у складі Посольства України в Республіці Польща. Варшава, 30. 04. 2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/info_exhibitions/ukr/1928.html.
11. Характеристика Польщі як стратегічного партнера України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.BiblioFond.ru/view.aspx?id=460894>.
12. Чекановський А. Економічний бюлетень Посольства України в РП 15 грудня 2011 р. / А. Чекановський // Економічний бюлетень – № 95. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://old.mfa.gov.ua/data/upload/publication/poland/ua/48523/95_bulet.pdf.
13. Шендер А. Р. Порівняння характеристик ринків освітніх послуг України та Польщі у сфері вищої освіти Львівської області та підкарпатського воєводства Польщі / А. Р. Шендер. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukr-socium.org.ua/Arhiv/Stati/4.2012/178-186.pdf>.

УДК 330.341.1

Білик Р. С.*

МЕХАНІЗМ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті проаналізовано проблеми та перспективи залучення іноземних інвестицій в економіку та їх вплив на формування інноваційного середовища в Україні. На базі проведеного аналізу окреслені шляхи покращання інвестиційного клімату в Україні та можливості її інтеграції у світовий економічний простір.

Ключові слова: іноземні інвестиції, інвестиційний клімат, інноваційне середовище в Україні.

In the article problems and prospects of foreign investment attraction are analyzed. The impact of foreign investments on the competitive business environment creation in Ukraine is examined. The ways of investment climate improvement in Ukraine and prospects of the integration of Ukraine into the world economy are substantiated.

Key words: foreign investments, investment climate, business environment in Ukraine.

В статье проанализированы проблемы и перспективы привлечения иностранных инвестиций в экономику и их влияние на формирование инновационной среды в Украине. На основе проведенного анализа очерчены пути улучшения инвестиционного климата в Украине и возможности ее интеграции в мировое экономическое пространство.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, инвестиционный климат, инновационная среда в Украине.

Постановка проблеми. Посилення глобалізації економіки характеризується загостренням міжнародної конкуренції, намаганням кожної країни прискорити інноваційний розвиток, посилити здатність національної економіки витримувати конкурентний тиск на світових ринках наукоємної, високотехнологічної продукції. Для країн з транзитивною економікою, до яких належить Україна і які ще не утвердилися у світовому економічному просторі як високотехнологічні країни загострюється проблема відповідності процесів глобалізації та інтернаціоналізації інвестиційно-інноваційної діяльності до потреб і інтересів національного розвитку.

Аналіз останніх публікацій. Питання інноваційного розвитку та регулювання іноземного інвестування постійно знаходиться в полі зору дослідників. У світовій економічній літературі найбільш суттєвий внесок в їх розробку зробили І. Ансофф, П. Друкер, І. Іпатов, М. Маковецкий, М. Портер, Б. Санто, Р. Фатхутдінов, Й. Шумпетер, Ю. Яковець та інші.

* кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича.

Дослідженню проблем інноваційної діяльності в сучасних умовах господарювання присвячені роботи українських учених Ю. Бажала, В. Гейця, О. Колодізева, М. Крупки, Д. Лук'яненка, Н. Мешко, В. Міщенко, О. Мозгового, В. Осецького, А. Рум'янцева, В. Сизоненка, А. Чухна, С. Якубовського та інших відомих вітчизняних вчених і фахівців-практиків.

Але, багато питань, зокрема вплив зовнішнього фінансування на інноваційний розвиток країн, залученість країни до глобальної інноваційної системи залишаються недостатньо дослідженими. Розуміння рушійних чинників залучення іноземних інвестицій інноваційного спрямування дасть змогу більш чітко формувати стратегію інноваційного розвитку та поліпшення інвестиційного клімату України.

Мета статті – дослідити роль зовнішнього фінансування у формуванні сприятливого інвестиційного клімату та конкурентного інноваційного середовища в Україні в умовах суперечливої взаємодії міжнародного усупільнення і відносної відособленості національних економік та посилення впливу цих процесів на розвиток міжнародної фінансової глобалізації.

Виклад основного матеріалу. Глобалізаційні процеси за характером прояву та глибиною впливу як на окремі національні економіки, так і на весь хід світогосподарського розвитку розгортаються досить суперечливо. Глобалізація сприяє, з одного боку, розширенню обміну товарами, послугами, інформацією, технологіями та іншими ресурсами між державами та отриманню переваг від поглиблення їх участі в системі міжнародного поділу праці. І у цьому контексті глобалізація виступає процесом, який активізує внутрішню (національну) господарську та науково-технічну, інноваційну та інвестиційну діяльність.

З іншого боку, глобалізація криє у собі значні загрози для незалежного, самостійного розвитку економіки окремих країн. Адже загострення міжнародної конкуренції здатне сприяти концентрації капіталів, фінансово-інвестиційних і інтелектуальних ресурсів лише у обмеженої групи високорозвинених країн, які по мірі посилення міжнародної конкуренції дедалі більше використовують набуті переваги, створюючи реальну загрозу тим країнам, де науково-технічна і інноваційна діяльність не спирається на таке потужне підґрунтя.

Для країн з транзитивною економікою, і зокрема України, які визнають необхідність підтримання інноваційного напрямку розвитку економіки та тільки стають на цей шлях, актуальним стає питання джерел фінансування інноваційної діяльності. Впровадження наукових досліджень та дослідно-конструкторських розробок (НДДКР) у виробництво є ризиковим та потребує значних фінансових ресурсів, тому особливого значення набуває потреба в зовнішньому фінансуванні. Водночас, одним із негативних наслідків залучення іноземних інвестицій у інноваційну діяльність є втрата значної частки прибутків від виходу на ринок інноваційних технологій. За таких умов важливо використовувати позитивний досвід інших країн у залученні іноземних інвестицій в інноваційну діяльність,

У країнах з транзитивною економікою, які успішно розвивали свій інноваційно-інвестиційний потенціал і залучали іноземні інноваційні технології, ключову роль відіграла послідовна політика уряду. Ця політика була спрямована на пошук можливостей підвищення ефективності національних інноваційних систем (НІС) через нарощування власних ресурсів, особливо людських, і створення дієвої інституційної основи для стимулювання національних компаній до інноваційної діяльності. Ефективна реалізація такої політики потребує довгострокової стратегії. Країна, яка лише пасивно очікує на прихід нових сучасних технологій з інших країн, матиме невігідну конкурентну позицію порівняно з тими країнами, які проводять активну адаптаційну та інституційну політику.

У країнах з транзитивною економікою, в яких зосереджено потужний сегмент НДДКР ТНК, використовують ефективну політику уряду, яка включає активне сприяння імпорту технологій, ноу-хау, людського та інвестиційного капіталу з інших країн. В окремих країнах політика уряду спрямована на стимулювання залучення ПІІ, водночас як інші приєднуються до ТНК через контрактні угоди. Стратегічні інвестиції спрямовані в цих країнах насамперед, на розвиток людських ресурсів НДДКР через постійне вдосконалення системи освіти, на стимулювання міграції висококваліфікованих фахівців, на розвиток інфраструктури НІС (наукових парків, державних науково-дослідницьких інститутів та лабораторій, інкубаторів) як засобу сприяння інноваційної діяльності, як іноземних, так і національних компаній, на стимулювання впровадження міжнародних технічних стандартів та стимулів як частини загальної стратегії залучення зовнішнього фінансування у цільові сектори економіки, на стратегічне впровадження системи захисту прав інтелектуальної власності [1].

Отже, «інноваційний розвиток можна охарактеризувати як процес структурного вдосконалення національної економіки, що досягається переважно за рахунок практичного використання нових знань для зростання обсягів суспільного виробництва, підвищення якості суспільного продукту, зміцнення національної конкурентоспроможності та прискорення соціального прогресу в суспільстві» [2].

Таким чином, основним рушієм у сучасній ринковій економіці є використання інновацій у конкурентній боротьбі з метою підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств, а відтак і національної економіки. Саме тому на сучасному етапі розвитку світової економіки єдиним адекватним глобальному виклику способом розвитку економіки, і тим самим, нарощення рівня міжнародної конкурентоспроможності, є формування інноваційно-інвестиційної економіки. Проте, через відірваність в Україні фінансового капіталу від реального, а також у силу нерозвиненості механізмів міжгалузевого переливу капіталів важелі ринкового стимулювання інновацій не спрацьовують. А відтак, інновації не стають для України засобом підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Вдале проведення технічного та технологічного переозброєння будь-якого виробництва, а також впровадження сучасних інноваційних технологій, як одного з основних факторів підвищення конкурентоспроможності національної економіки, потребує значних інвестицій.

Обсяг інвестицій, необхідних для фінансування лише першочергових інвестиційно-інноваційних програм в Україні, які далі дадуть мультиплікативний ефект, оцінюються експертами приблизно в 50-60 млрд. дол. США. Що ж стосується ресурсу, який має підтримувати інноваційну діяльність, то для цього, на думку економістів потрібно не менше 5-10% ВВП щороку [3].

Інвестиції в інноваційному процесі є одним із основних факторів. Успіх інноваційної діяльності багато в чому залежить від достатності ресурсного забезпечення, в тому числі і від інвестиційної забезпеченості. Саме від успішності залучення останніх, у кінцевому підсумку, і залежить інноваційна діяльність. Однак, при цьому постають питання, а саме: про джерела фінансових ресурсів, про інструменти їх залучення та про умови, за яких таке залучення відбудеться в достатніх обсягах.

Інноваційна діяльність, як правило, характеризується досить високим рівнем невизначеності і ризику, а тому важливими принципами системи фінансування інновацій є: багатогранність джерел, гнучкість і адаптивність до швидко змінюваного, турбулентного середовища інноваційних процесів.

Теоретично в умовах досконалого ринку, рівних ставок оподаткування різних фінансових інструментів і відсутності регулюючих заходів будь-яка форма фінансування підприємств не повинна суттєво впливати на результати його діяльності і рентабельності. Проте в реальних умовах підприємства досить часто стикаються з різноманітними ризиками, що обумовлює певну ієрархію форм і джерел фінансування, в тому числі з використанням фінансових інструментів ринку цінних паперів.

На практиці не лише великі, а й малі і середні підприємства вдаються до різноманітних джерел зовнішнього інвестування, в тому числі до банківського кредитування, залученню коштів на фінансових ринках, використанню ризикових капіталів (венчурних фондів) тощо. Остаточний вибір джерел фінансування залежить від організаційно-правової форми і розміру підприємства, природи його ризиків, галузі і сфери діяльності, технологічних особливостей виробництва, специфіки продукції, яка випускається, характеру державного регулювання і оподаткування бізнесу, зв'язків з ринками та інших факторів.

Бюджетні асигнування на розробку і впровадження інновацій обмежені доходами бюджетної системи. При цьому в залежності від політико-економічних умов у країні, форми і розміри бюджетних інвестицій у інновації мають суттєві відмінності. Бюджетна криза, яка є характерною для України, обмежують можливість державної участі в розвитку і провадженні інноваційних процесів. У 2012 в структурі фінансування інноваційної діяльності в Україні (яке не перевищує 1,5% ВВП) частка бюджетних асигнувань склала близько 3,0%, що дорівнює рівню 2001 р. [4].

При фінансуванні інноваційних проектів, реалізація яких пов'язана з високим рівнем фінансового ризику і невизначеністю комерційного результату, підприємства можуть використовувати різні форми кооперації, в тому числі створення венчурних фондів, а також укладення партнерських відносин на всіх стадіях розробки, освоєння і впровадження інновацій.

В умовах негативного впливу світової економічної кризи винятково важливого значення набуває визначення пріоритетів фінансового забезпечення інноваційного розвитку. Так, можливості надання кредитів та бюджетних інвестицій на розробку і реалізацію інновацій обмежені можливостями частини доходної бюджетної системи. Останнім часом фінансування інноваційної діяльності не перевищує 1% ВВП, тоді як за критерієм ЄС на інноваційний розвиток має витратитися не менше 2,5% ВВП. Обмежені можливості держави стосовно підтримки впровадження інновацій у поєднанні з намаганням стимулювати з бюджету інновації у всіх галузях призвели до розпорошення й без того мізерної ресурсної бази.

Крім того, слід враховувати, що згідно поширеного міжнародного класифікатора, до категорії високотехнологічних відносяться товари, у вартості яких витрати на НДДКР становлять не менше 3,5%, якщо цей показник знаходиться в межах 3,5-8,5%, то товари відносяться до категорії «техніки високої якості», а якщо перевищує 8,5%, то вони вважаються «технікою вищої якості» [5].

Тому пріоритетом фінансування інновацій повинен стати не відомчий підхід, а подібний до таких країн як Франція, Великобританія, США, Німеччина, Швеція підхід єдиного фінансування для усього циклу «наука – техніка – виробництво». Це створює сприятливі умови для реалізації інноваційної стадії, забезпечує координацію дій різних учасників інноваційного процесу визначає ефективність НДДКР, віддачу від інвестицій тощо. З метою підвищення ефективності фінансового забезпечення інноваційної діяльності в Україні доцільно розвивати за прикладом багатьох країн ЄС мережу центрів, міжрегіональних та міжнародних науково-дослідних центрів.

Надходження іноземних інвестицій у галузі економіки, які мають стратегічне значення, що регулюється інвестиційною та інноваційною політикою держави, обумовлює інвестиційний клімат всередині країни, формує її інвестиційну позицію і визначає інвестиційно-інноваційну привабливість для іноземного інвестування підприємств високотехнологічних галузей. При використанні ними іноземних інвестицій підвищується ступінь ефективності діяльності, що пояснюється їхнім впливом на управління, в ході якого відбувається децентралізація функцій управління з диверсифікацією відповідальності, посиленням контролю розробки, виготовлення й випробування наукоємної продукції та технологій, впровадження новітніх методик інноваційного менеджменту [6].

Інтегрована стратегія провідних країн світу свідчить про здійснення активної державної підтримки інноваційної діяльності, орієнтацію національної економіки на інноваційний розвиток, державну фінансову підтримку інноваційних процесів, стимулювання інновацій через встановлення пільгового оподаткування, надання кредитів, розвиток науково-дослідної та інноваційної інфраструктури, створення сприятливого інвестиційно-інноваційного клімату тощо. Подібний підхід до розвитку інновацій є характерним і для ряду країн, що розвиваються, таких, наприклад, як Китай та Індія [7].

Участь держави у фінансуванні НДДКР поступово зменшується по мірі наближення розробки інноваційних продуктів та технологій до кінцевої стадії інноваційного процесу. Водночас кожна наступна стадія інноваційного процесу потребує все більших витрат. Особливо це відчувається на стадії впровадження, де потреба у фінансових ресурсах у 2–3 рази більша, ніж на проведення науково-технічних досліджень і розробок. Це означає, що з кожною наступною стадією інноваційного процесу стає необхідним все більш активне включення заощаджень приватного сектору у фінансове забезпечення інноваційної діяльності [8].

Значний потенціал позитивного впливу на приведення в дію інноваційних факторів мають механізми фінансового стимулювання; інноваційного розвитку, що використовуються у зарубіжних країнах, і зокрема у країнах-членах ЄС. Сукупність методів фінансового регулювання та стимулювання інноваційної діяльності поділяється на пряме регулювання у формі безповоротного фінансування та кредитування пріоритетних напрямів інноваційної діяльності в бюджетних та спеціалізованих позабюджетних фондів та у вигляді прямого податкового та митного регулювання. Можливості їх використання в євро інтеграційній стратегії України потребує формування у підприємств безперервно діючих механізмів закріплення юридично своїх досягнень інших, у тому числі і закордонних. Це дозволить змінити співвідношення між витратами на науку та інновації, сприяти трансферу технологій та комерціалізації технологічних нововведень.

Доцільно створити мережу лізингових компаній, основною діяльністю яких стала б фінансова підтримка суб'єктів малого та середнього підприємництва. При цьому головна увага повинна бути зосереджена на сприянні оновлення основних фондів малих інноваційно-впроваджувальних підприємств, що дає змогу на високому рівні забезпечувати виконання замовлень ТНК, інших іноземних партнерів на проведення НДДКР, мати екстремальну базу для проведення прикладних досліджень, спрямованих на досягнення практичних результатів і вирішення конкретних задач [9].

З метою подолання фінансових обмежень участі України в програмах ЄС необхідно запровадити ефективні механізми фінансового стимулювання інноваційно-технологічного співробітництва окремих проектів і науково-технічних програм, активізації інноваційного інвестування та створення повноцінної інфраструктури фінансового ринку. Принципового значення набуває розгортання системи венчурного фінансування як форми

взаємодії недержавних національних інвестиційних компаній з різними інноваційними та інвестиційними фондами країн ЄС та транснаціоналізація провідних українських банків із спрямуванням поширення їх діяльності на європейський регіон у зв'язку з реалізацією спільних інноваційних проектів.

Застосування стимулюючих заходів, спрямованих на формування однотипності пільг, що введені в країнах ЄС і повинні бути введені в Україні, може мати, на наш погляд, наступні результати:

- виважене використання цих пільг дасть позитивний ефект щодо активізації інвестиційного забезпечення інновацій як за рахунок амортизаційних відрахувань, так і за рахунок використання неоподаткованої частини прибутку підприємств;
- дозволить використати інноваційні фактори для поглиблення євроінтеграційної політики України;
- застосування таких пільг здатне спричинити викривлення ринку інтелектуальної праці всередині країн, в яких використовуються праця науково-технічних працівників та викликати суперництво між країнами ЄС за обмежену кількість кваліфікованих науково-технічних кадрів та посилити їх відтік з України [10].

З метою залучення зовнішніх фінансових ресурсів у країнах з транзитивною економікою у процесі проведення ринкових реформ розпочалась розбудова інфраструктури національних фінансових ринків, лібералізація та зняття обмежень щодо проведення операцій на них. Однак, аналіз показників відкритості ринкових економічних систем показує, що ці країни постають перед проблемою раціонального поєднання стратегії внутрішньої стабілізації та дестабілізуючого впливу зовнішньоекономічних чинників.

Сучасні трансформаційні процеси на фінансовому ринку є причиною, з одного боку, багатьох економічних переваг (стимулювання вільного руху капіталів, збільшення обсягу інвестицій тощо), а з іншого – нових загроз для економічної безпеки, нестабільності фінансових ринків та масштабного поширення кризових явищ у світовій економіці. В сучасних умовах посилення диспропорцій, фінансовий ринок не відповідає потребам розвитку економіки без періодичного укріплення інституційної бази. При цьому особливо гостро дана проблема в країнах із транзитивною економікою, оскільки їм властивий недостатній розвиток фінансового ринку і відсутність належної правової та інформаційної інфраструктури [11].

Дослідження показують, що для міжнародного руху капіталів характерний значний потенціал нестабільності в країнах із транзитивною економікою. На тлі високих процентних ставок на ринках, що формуються зростає небезпека здійснення спекулятивних операцій короткострокових капіталів, що спричиняє вплив фінансових ресурсів із країни [12].

Як свідчить досвід багатьох національних економік, залучення позичкових капіталів та портфельних інвестицій має сенс, якщо в країні існує розвинена інфраструктура фінансового ринку, функціонують у конкурентному середовищі приватні економічні суб'єкти, здатні до ефективного використання отриманих коштів та сучасних інноваційних технологій у стратегічних цілях [13]. Як показує практика країн Центральної і Східної Європи, прямі інвестиції, що спрямовані на експортне виробництво, також можуть бути елементом нестабільності, оскільки різко збільшують залежність головних макроекономічних пропорцій та економічної політики від зовнішніх для даної економічної системи чинників.

Пріоритетними напрямками розвитку фінансового ринку в Україні є: удосконалення механізмів захисту прав інвесторів; розвиток інструментарію ринку цінних паперів; удос-

коналення Національної депозитарної системи; розвиток інвестиційної інфраструктури. Але, незначні обсяги ресурсів, що обертаються на цьому ринку не сприяють формуванню не тільки ефективної інфраструктури, але і створення розвиненої системи обліку і розрахунків по угодах, інформаційного забезпечення і адекватного сприйняття ринку. У результаті низький рівень капіталізації, ліквідності і конкурентоспроможності фінансового ринку значно знижує його можливості інтеграції в міжнародну фінансову систему, залучення іноземних інвесторів і виходу компаній на зарубіжні фінансові ринки [14].

Загальний рівень фінансової активності іноземних компаній в розвитку інноваційної системи України має достатньо високий показник: середня частка фінансування НДДКР за рахунок іноземних інвестицій в Україні становить більше 20% (це високий показник у порівнянні із загальною світовою практикою, оскільки в більшості країн він не перевищує 10%), високий рівень патентної активності іноземних компаній, який становить близько 19%, тобто Україна втрачає доходи на цю суму від комерціалізації розроблених українських інновацій [15].

В умовах загального низького рівня розвитку інноваційної активності підприємств України зовнішнє фінансування, з одного боку, відіграє позитивну роль, підтримуючи інноваційну ініціативу підприємств, а також розвиток освіти, науки, культури, соціального забезпечення, а, з іншого боку, становить певну загрозу для подальшого розвитку стратегічно важливих сегментів НІС України.

Для переходу економіки України на інноваційний шлях розвитку необхідно реформування механізм його фінансового забезпечення. Цей механізм повинен ґрунтуватися на мотиваційних стимулах та моделі забезпечення суб'єктів інноваційної діяльності всіма необхідними ресурсами для впровадження інновацій. До самого інноваційного процесу повинні залучатися якомога більше економічних суб'єктів, які мають вільні виробничі потужності, інформаційні ресурси, матеріалі та не матеріалі активи. Така модель сприятиме розвитку стратегічно важливих структурних елементів НІС України, таких як інноваційні кластери, технологічні парки, інноваційні підприємства, науково-дослідні інститути та лабораторії.

Висновки. У сучасних умовах, найважливішим фактором економічного зростання країни є інноваційно-інвестиційна діяльність. З метою інтеграції країн з транзитивною економікою доцільно диверсифікувати фінансові потоки за рахунок іноземних інвестицій. Послідовність заходів щодо сприяння інтеграції повинна мати такий алгоритм, передусім, необхідно здійснювати оцінку результатів лібералізації руху капіталів. Після цього оцінюються можливості і майбутні результати відкриття окремих секторів національної економіки іноземним інвесторам шляхом співставлення руху іноземного капіталу в країну та руху національного капіталу за межі країни. Для використання зовнішніх фінансових ресурсів необхідно проведення маркетингу і просування на зовнішні ринки з метою стимулювання розвитку національного підприємництва. Виключного значення набуває економічне обґрунтування спільних проектів і програм на галузевому і регіональному рівні, узгодження інтересів національного бізнесу і іноземних інвесторів.

На сучасному етапі розвитку світового господарства саме іноземні інвестиції є головним інструментом інтернаціоналізації національних господарств, залучення їх до процесів фінансової глобалізації. Здійснення іноземних інвестицій є засобом для отримання переваг у сучасній конкуренції. Залучення іноземних інвестицій справляє безпосередній вплив на обсяги капіталовкладень в економіку, на рівень зайнятості та стан внутрішнього ринку. Країнам, які прагнуть зміцнити фінансово-економічну безпеку завдяки залученню іноземних інвестицій, необхідне створення таких умов, за яких ризики негативних впли-

вів на економіку країни будуть мінімізовані, а заходи із залучення та регулювання ПП спрямовані на підвищення міжнародної конкурентоспроможності національної економіки та збільшення добробуту населення.

Список використаних джерел

1. Інноваційна політика: навчальний посібник / За заг. ред. Б. М. Андрушківа. – Тернопіль : ТЗОВ «Терно-Граф», 2012. – 484 с.
2. Маковецкий М. Ю. Инвестиционное обеспечение экономического роста: теоретические проблемы, финансовые инструменты, тенденции развития / М. Ю. Маковецкий. – М. : Анкил, 2005. – 312 с.
3. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kno.rada.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=47920.
4. Офіційний веб-ресурс Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку України [Електронний ресурс] / Розділ «Статистична інформація». – Режим доступу: <http://ssmsc.gov.ua>.
5. Стратегії високотехнологічного розвитку в умовах глобалізації: національний та корпоративний аспекти: монографія / За ред. Н. П. Мешко. – Донецьк : Юго-Восток, 2012. – 472 с.
6. Директиви ЄС щодо фінансового ринку [Електронний ресурс]: // Україна фінансова: інформаційно-аналітичний портал Українського фінансового розвитку. – Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/inf/_dov-mspd.htm.
7. Новые стратегические приоритеты ОЭСР в посткризисном контексте [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://oecdcentre.hse.ru/strategy>.
8. Колодизев О. М. Методологічні засади фінансового забезпечення управління інноваційним розвитком економіки : монографія / О. М. Колодизев. – Х. : ФОП Лібуркіна Л. М., ВД «ІНЖЕК», 2009. – 240 с.
9. Трансформація інноваційного потенціалу України в умовах інтеграції у світову економіку : під ред. В. І. Крамаренко, А. П. Румянцева. – Сімферополь : ТНУ ім. В.І. Вернадського, ДІАЙПІ, 2013. – 390 с.
10. Науменкова С. В., Міщенко С.В. Розвиток фінансового сектору України в умовах формування нової фінансової архітектури : монографія / С. В. Науменкова, С. В. Міщенко. – К.: УБС НБУ; ЦНД НБУ, 2009. – 384 с.
11. Геоелекономічні виміри світової фінансової кризи // Геоелекономічні сценарії розвитку і Україна : монографія / М. Згуровський, А. Філіпенко та ін. – К. : Академія, 2010. – С. 65-74.
12. Стукало Н. В. Глобалізація та розвиток фінансової системи України : монографія. – Д. : ДНУ, 2006. – 248 с.
13. Сиденко В. Р. Глобализация и экономическое развитие. / В. Р. Сиденко. – К. : Феникс, 2008. Т. 1. – 376 с.
14. Школьник І. О. Фінансовий ринок України: сучасний стан та стратегія розвитку : монографія / І. О. Школьник. – Суми : Мрія, УАБС НБУ, 2008. – 348 с.
15. Структурні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України: [Т.2]: Інноваційно-технологічний розвиток економіки / За ред. В. М. Геєця, В. П. Семиноженка, Б. Є. Кваснюка. – К. : Фенікс, 2007. – 564 с.

УДК 339.5

Левченко О. М.*

ФОРФЕЙТИНГ: ВІД ТЕОРІЇ ДО ПРАКТИКИ

В умовах стрімкого розвитку зовнішньоекономічних операцій відбувається трансформація діяльності підприємств на основі впровадження в практику нових для України фінансових інструментів. В результаті є необхідність в створенні обліково-аналітичної моделі форфейтингу, впровадження алгоритму проведення форфейтингової операції з обігом векселів на вторинному ринку, схеми форфейтування імпортерів. Кожний вид господарських операцій в сфері світогосподарських відносин вимагає облікового процесу, які створюють нові виклики для класичних підходів фінансового менеджменту та обліку. Таким прикладом і є форфейтингові операції.

Ключові слова: політика управління дебіторською заборгованістю, форфейтингові операції, механізм форфейтингу, порівняльна характеристика факторингу та форфейтингу, головні відмінності форфейтингу від факторингу, обліково-аналітична модель форфейтингу, методика обліку форфейтингових операцій.

In conditions of rapid development of foreign economic operations of the transformation of enterprises on the basis of introduction in practice of new for Ukraine financial instruments. In the result, the need in creation of accounting and analytical models forfeiting, implementation of the algorithm for forfeiting circulation of bills of exchange in the secondary market, the schematic of forfeiting for importers. Each type of economic operations in the sphere of foreign economic relations requires a description of the accounting process that creates new challenges for traditional approaches to financial management and accounting. Application operation of forfeiting is an example of such operations.

Key words: accounts receivable management policy, forfeiting transaction mechanism forfeiting, factoring and comparative characteristics of forfeiting, the main differences forfeiting of factoring, accounting and analytical model forfeiting, methods of accounting forfeiting operations

В условиях стремительного развития внешнеэкономических операций происходит трансформация деятельности предприятий на основе внедрения в практику новых для Украины финансовых инструментов. В результате возникает необходимость в создании учетно-аналитической модели форфейтинга, внедрении алгоритма проведения форфейтинговой операции с обращением векселей на вторичном рынке, описании схемы форфейтирования импортеров. Каждый вид хозяйственных операций в сфере внешнеэкономических отношений требует описания учетного процесса, что создает

* кандидат економічних наук, доцент міжнародних економічних відносин Київської гуманітарної академії.

новые вызовы для классических подходов финансового менеджмента и учета. Примером таких операций и есть форфейтинговые операции.

Ключевые слова: политика управления дебиторской задолженностью, форфейтинговые операции, механизм форфейтинга, сравнительная характеристика факторинга и форфейтинга, главные отличия форфейтинга от факторинга, учетно-аналитическая модель форфейтинга, методика учета форфейтинговых операций.

Постановка проблеми. Криза неплатежів, з якими постійно зіштовхуються вітчизняні підприємства, є суттєвою проблемою, яка потребує, перш за все, професійного фінансового менеджменту. За даними Держкомстату України, дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги на початок 2012 року становила 1499971,5 млн. грн., а кредиторська заборгованість – 1839503,5 млн. грн. [24].

З огляду на те, що суб'єкти підприємництва ведуть зовнішньоторговельні операції з партнерами із 219 країнами світу [24], то заборгованість за розрахунками з нерезидентами за товари, роботи, послуги (включаючи заборгованість, забезпечену векселями, авансові платежі та внутрішні розрахунки) теж є, але в вільному доступу така інформація на офіційному сайті Держкомстату України відсутня, хоча в Україні є Звіт про взаєморозрахунки з нерезидентами, ф. № 1-Б (річна, квартальна), затверджена наказом Держкомстату України від 07.07. 2012 р. № 286 [23].

За даними НБУ зовнішній борг за жовтень 2013 року по експортних операціях склав 62 860 млн. дол. США (48,2% до ВВП), а по імпорتنих операціях – 72 603 млн. дол. США (55,7% до ВВП) [22].

В ринковій економіці підприємства України отримали самостійність [1], а значить, їх бізнес не обмежується кордонами країни. Відповідно до ст. 5 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [4], усі підприємства, незалежно від форм власності та інших ознак, мають рівне право проводити зовнішньоекономічну діяльність. Зарубіжні ринки – це можливості збуту продукції, підвищення рентабельності, залучення до технологічних новинок, але все перелічене можливе тільки за умови обґрунтування та виконання нових задач для підприємства, які раніше не вирішувалися. Нині функції менеджменту зводяться до адміністрування, про що наголошується в працях Р. Коха та Я. Голдена, які говорять про фундаментальну переоцінку ролі менеджменту [10]. В свою чергу П. Друкер наголошує, що проблемні питання, на які управлінці не звертають уваги, можуть обійтися підприємству занадто дорого, аж до втрати конкурентоспроможності [8]. На думку Д. Дерлоу, управлінці мають відігравати важливу роль не лише в тому, щоб їхні власні рішення були ефективними, але й сприяли ефективному розгортанню процесу прийняття рішень іншими [7, с. 20].

Аналіз останніх публікацій і досліджень. В ринкових умовах неможливо управляти складним економічним механізмом господарюючого суб'єкта без своєчасної економічної інформації, основну частину якої дає чітко налагоджена система обліку та аналізу фінансово-господарської діяльності та, як наголошує О. А. Кириченко, досвіду управління зовнішньоекономічною діяльністю в сучасних умовах [20, с. 11]. Дані бухгалтерського обліку й аналізу діяльності використовуються для оперативного керівництва роботи господарюючих суб'єктів, для складання економічних прогнозів і поточних планів, для вивчення й дослідження закономірностей розвитку економіки країни.

Правові, облікові та аналітичні засади здійснення факторингових операцій суб'єктами господарювання є предметом науково-практичних досліджень та розробок таких авторів як А. М. Герасимович, Р. М. Грачова, О. М. Єфімов, Ю. А. Кузьмінський, О. М. Левченко, Г. В. Мисак, та інших.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Що стосується розгляду здійснення форфейтингових операцій, то вони залишилися поза увагою дослідників. В теоретичному аспекті дані операції розглядаються в банківському бізнесі [12], міжнародному бізнесі та фінансуванні торгівельних операцій [13], менеджменті зовнішньоекономічної діяльності [20]. Але в даних публікаціях відсутній систематизований розгляд експортних та імпорتنних операцій із застосуванням форфейтингу, зокрема, відкритим залишається питання щодо статусу форфейтингової операції, правильності обліку отриманих векселів від нерезидентів, дисконту з номінальної вартості заборгованості, оформленої векселями та, відповідно, особливостей обліку і оподаткування форфейтингових операцій в експортера, імпортера та форфейтера. Також слід зазначити, що розглядаючи форфейтинг, більшість авторів його окремо не досліджували, а тому сьогодні існує інформаційний вакуум у висвітленні питань фінансового менеджменту, особливостей обліку та оподаткування форфейтингових операцій в Україні.

Метою дослідження є:

- форфейтинг, який називають своєрідною формою трансформації комерційного кредиту в банківський кредит;
- формування інформаційної бази щодо управління дебіторською заборгованістю на підставі визначених складових політики управління дебіторською заборгованістю;
- визначення переваг форфейтингу при фінансуванні (кредитуванні) зовнішньоекономічних операцій;
- обґрунтування розширення рахунків обліку векселів;
- викладення основних теоретичних принципів фінансового та податкового обліку форфейтингових операцій;
- визначення схеми здійснення форфейтингової операції експортера та імпортера, алгоритму проведення форфейтингової операції з обігом векселів на вторинному ринку;
- обґрунтування та визначення складових обліково-аналітичної моделі форфейтингу.

Основні результати дослідження. За сучасності одним з основних показників якісної роботи фінансового менеджменту підприємства є відсутність простроченої дебіторської заборгованості. Отже, доцільно виділити головні завдання управління дебіторською заборгованістю, які представлені на рис. 1.

В процесі управління дебіторською заборгованістю з метою прискорення розрахунків необхідно використовувати сучасні форми її рефінансування. Під рефінансуванням розуміють переведення дебіторської заборгованості в інші форми оборотних активів підприємства (грошові кошти або високоліквідні цінні папери) з метою прискорення розрахунків. До основних форм рефінансування дебіторської заборгованості можна віднести: факторинг, форфейтинг, облік векселів або їх продаж на фондовому ринку [16; 17], сек'юритизацію, спонтанне фінансування, проектне фінансування [13].



Рис. 1. Управління дебіторською заборгованістю.

Джерело: авторська розробка.

Форфейтинг – одна із форм кредитування зовнішньої торгівлі, котра з’явилась під впливом росту експорту. Термін форфейтування становить від 180 днів до 5 років, а в деяких випадках – до 7 років. Сторонами-учасниками класичної операції форфейтингу є продавець, покупець (позичальник) і Фінансова компанія (ФК) або банк-кредитор (покупець боргу позичальника перед продавцем). Основними оборотними документами, що вико-

ристовуються в якості форфейтингових інструментів, є векселі [16]. Але об'єктом форфейтингу також можуть бути й інші види цінних паперів: документарні акредитиви (Росія) [11], різні види платіжних гарантій.

Продавцем при форфейтуванні зазвичай виступає експортер, як суб'єкт, що виконав свої зобов'язання, які оформлені у формі комерційних тратт (переказних векселів) або простих векселів. Форфейтор може зберігати придбані документи в себе, в такому разі їх можливо розглядати як капіталовкладення.

В міжнародній практиці діють різні види угод форфейтингу, найбільш поширені з яких представлено на рис. 2.

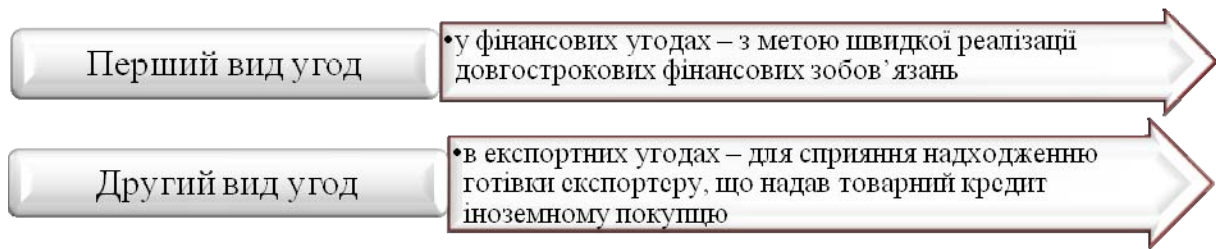


Рис. 2. Форфейтинг в угодах.

Джерело: авторська розробка.

Купівля оборотного зобов'язання відбувається, як правило, зі знижкою, а мінімальний термін «життя» платіжного зобов'язання, що може зацікавити форфейтора, становить не менше 6 місяців. Форфейтинг застосовується для існуючих міжнародних зобов'язань і як метод трансформації комерційного кредиту в банківський, що надає експортеру ряд переваг, рис. 3.

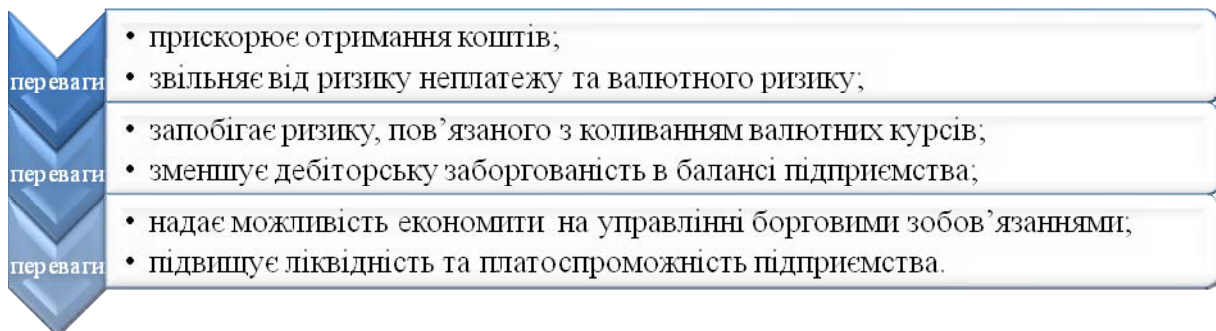


Рис. 3. Переваги форфейтингу для експортера.

Джерело: авторська розробка.

Форфейтинг – це спосіб фінансування (кредитування) зовнішньоекономічних операцій, який має багато спільного із «експортним факторингом» [15]. Однак факторинг вважається короткостроковим інструментом фінансування, а строк форфейтування становить здебільшого від 180 днів до п'яти-семи років, тобто форфейтинг можна розглядати як середньо- та довгостроковий спосіб кредитування зовнішньоекономічних операцій.

На практиці форфейтинг як вид кредитування зовнішньоекономічних операцій може здійснюватися у формі викупу в експортера векселів та інших боргових вимог, які акцептовані імпортером. Форфейтинг, як правило, здійснюється за участі фінансової компанії, банківської установи і розглядається як одна із форм трансформації комерційного кредиту в банківський. Продавцем вимог у разі застосування форфейтингу може бути під-

приємство (форфейтист), яке виконало зобов'язання за контрактом і прагне рефінансувати дебіторську заборгованість. Предметом форфейтингу є здебільшого «першокласні» (забезпечені) вимоги, боржниками за якими є імпортери у країнах з високим кредитним рейтингом. Як забезпечення виконання вказаних вимог можуть використовуватися банківські чи державні гарантії.

Договори форфейтування укладаються переважно в доларах США, євро. Ураховуючи обмеження щодо строків розрахунків в іноземній валюті, що діють в Україні (180 днів, при збільшенні терміну необхідна індивідуальна ліцензія НБУ), обмежуються і можливості стимулювання експорту на основі надання комерційних позик, а отже, звужуються рамки використання форфейтингу.

На відміну від операції факторингу, вартість якої визначається за методикою конторентного кредитування, вартість форфейтування включає три частини: ставки дисконту («прямий дисконт» чи «дисконт на дохід»), комісії за опціон, комісії за зобов'язання. Ставка дисконту включає в себе обліковий відсоток і премію за ризик форфейтера. Її величина визначається з урахуванням політичних, валютних, процентних та інших ризиків, комісії за опціон і операційних витрат банку. Зазвичай вона становить від 0,5 до 5% від суми форфейтованих зобов'язань.

Для обліку векселів передбачено в Плані рахунків наступні рахунки обліку [20], але практика вимагає додаткових рахунків обліку (таблиця 1).

Таблиця 1.
Синтетичні та аналітичні рахунки обліку векселів

№ з/п	План рахунків та Інструкція № 291	Пропозиція по введенню аналітичних рахунків обліку для форфейтингових операцій, авторська розробка
1	162 «Довгострокові векселі отримані» (Інструкцією субрахунки не передбачені)	162.1 Довгострокові векселі отримані в національній валюті
		162.2 Довгострокові векселі отримані в іноземній валюті (строк 5 і більше років)
		162.3 Довгострокові векселі отримані в іноземній валюті (по обліку заборгованості на умовах товарного кредиту на строк більше року до 5 років)
2	34 «Короткострокові векселі отримані»	341 «Короткострокові векселі, отримані в національній валюті»
		342 «Короткострокові векселі, отримані в іноземній валюті»
3	341 «Короткострокові векселі, отримані в національній валюті»	341.1 «Короткострокові переказні векселі, отримані в національній валюті, але не акцептовані»
		341.2 «Короткострокові переказні векселі, отримані в національній валюті, та акцептовані»
		341.3 «Короткострокові прості векселі, отримані в національній валюті»
		341.4 «Короткострокові прості векселі, отримані в національній валюті» (по обліку винагороди)
4	342 «Короткострокові векселі, отримані в іноземній валюті»	342.1 «Короткострокові переказні векселі, отримані в іноземній валюті, але не акцептовані»
		342.2 «Короткострокові переказні векселі, отримані в іноземній валюті та акцептовані» (по обліку заборгованості на умовах товарного кредиту)
		342.3 Короткострокові переказні векселі, отримані в іноземній валюті» (по обліку винагороди за надання товарного кредиту)
		342.4 «Короткострокові прості векселі, отримані в іноземній валюті» (по обліку заборгованості на умовах товарного кредиту)
		342.5 «Короткострокові прості векселі, отримані в іноземній валюті (по обліку винагороди за надання товарного кредиту)

По дебету рахунків відображають отримані векселі за проданий товар, а по кредиту – отримані кошти в погашення векселів, погашення отриманим векселем кредиторської заборгованості, продаж векселів третім особам. Аналітичний облік ведеться по кожному отриманому векселю.

Форфейтинг найбільш ефективний для великих підприємств, які мають наміри акумулювати грошові кошти для реалізації грошових коштів довгострокових і вартісних (дорогих) об'єктів (проектів). Форфейтинг, на відміну від факторингу, є одноразовою операцією, пов'язаною із стягненням грошових коштів за допомогою перепродажу пріоритетних прав на товари і послуги.

Порівняльна характеристика факторингу та форфейтингу представлено в таблиці 2 [7; 17; 18; 25], а головні їх відмінності представлено на рис. 4 [18; 19].

Таблиця 2.
Тарифна лібералізація зовнішньої торгівлі Росії в 2010 – 2019 рр.,
пов'язана з її підготовкою до вступу та вступом в СОТ, %

Критерій	Факторинг	Форфейтинг
Придатність до фінансування	Споживчі та інвестиційні товари та послуги	Інвестиційні товари
Строк дії	Короткострокові зобов'язання до 180 днів	Короткострокові, середньострокові і довгострокові зобов'язання (від 3 місяців до 8 років)
Обсяг фінансування	Як правило, до 80-90% від суми рахунку	Номінальна вартість вимоги мінус дисконт
Передумова застосування	Достатня платоспроможність постачальника	Першокласні адреси боржників або впливовий банк-гарант, достатня платежеспроможність боржника
Особливості	Часто пов'язаний з додатковими послугами (бухгалтерія, інкасо, ведення статистики)	Загальне здійснення лежить на форфейтеру
За строками	Приймаються вимоги строком до 1 року	Приймаються довгострокові векселі (строком більше 1 року)
За сумою	Нема обмежень	Великі суми, зазвичай починаючи від 500 тис. USD
За сферою обороту	В основному на внутрішньому ринку	В основному при міжнародних операціях
За обліком ризиків	Можливий регрес вимог на покупця	Без регресу на експортера
За валютою	Широке коло валют	Тільки в СКВ
Додаткові гарантії	Вимагаються не завжди	Обов'язковий банківський аваль

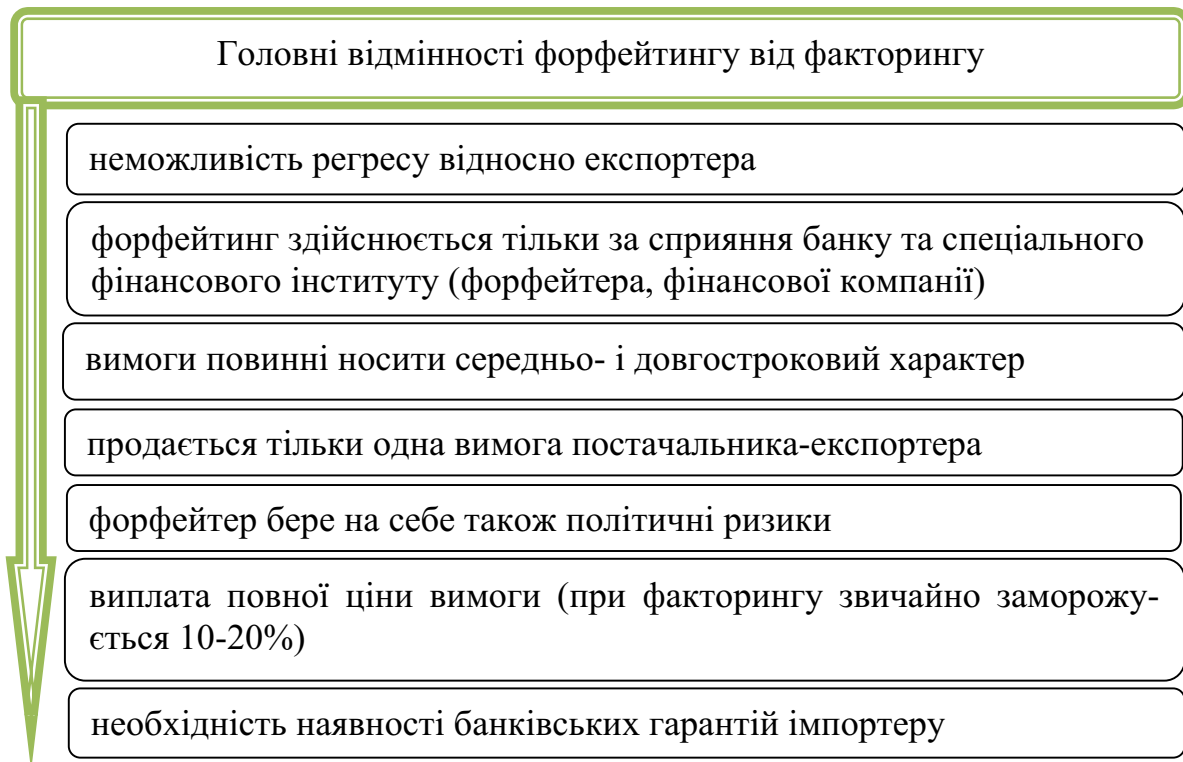


Рис. 4. Визначені головні відмінності форфейтингу від факторингу.

Сторонами по здійсненню угоди форфейтування є експортер-власник дисконтних паперів (векселів, боргових і платіжних зобов'язань, банківських гарантій і поручительств, акредитивів) і форфейтер (фінансова установа, яка прийняла рішення врахувати названі дисконтні папери). Механізм угоди цілком залежить від контракту, укладеного на умовах комерційного кредиту. В результаті угоди експортер звільняється від ризиків пов'язаних з комерційним кредитом, так як попередньо домовившись з форфейтером про продаж йому зобов'язань імпортера без регресу, він отримує номінальну вартість паперу (векселя) за вирахуванням дисконту. Векселі з дисконтом – векселі, які придбані по ціні нижче номіналу і є об'єктами операцій «а-форфе» [19], оскільки їх застосування є достатньо розповсюджене в міжнародній торгівлі, що значно спрощує виконання угод. Угоди з іншого роду цінними паперами менше розповсюджені, оскільки кредитор вимушений дуже добре розбиратися в правових аспектах регулювання в країні боржника операцій з цінними паперами [16].

Форфейтингова операція експортера представлена на рис. 5.

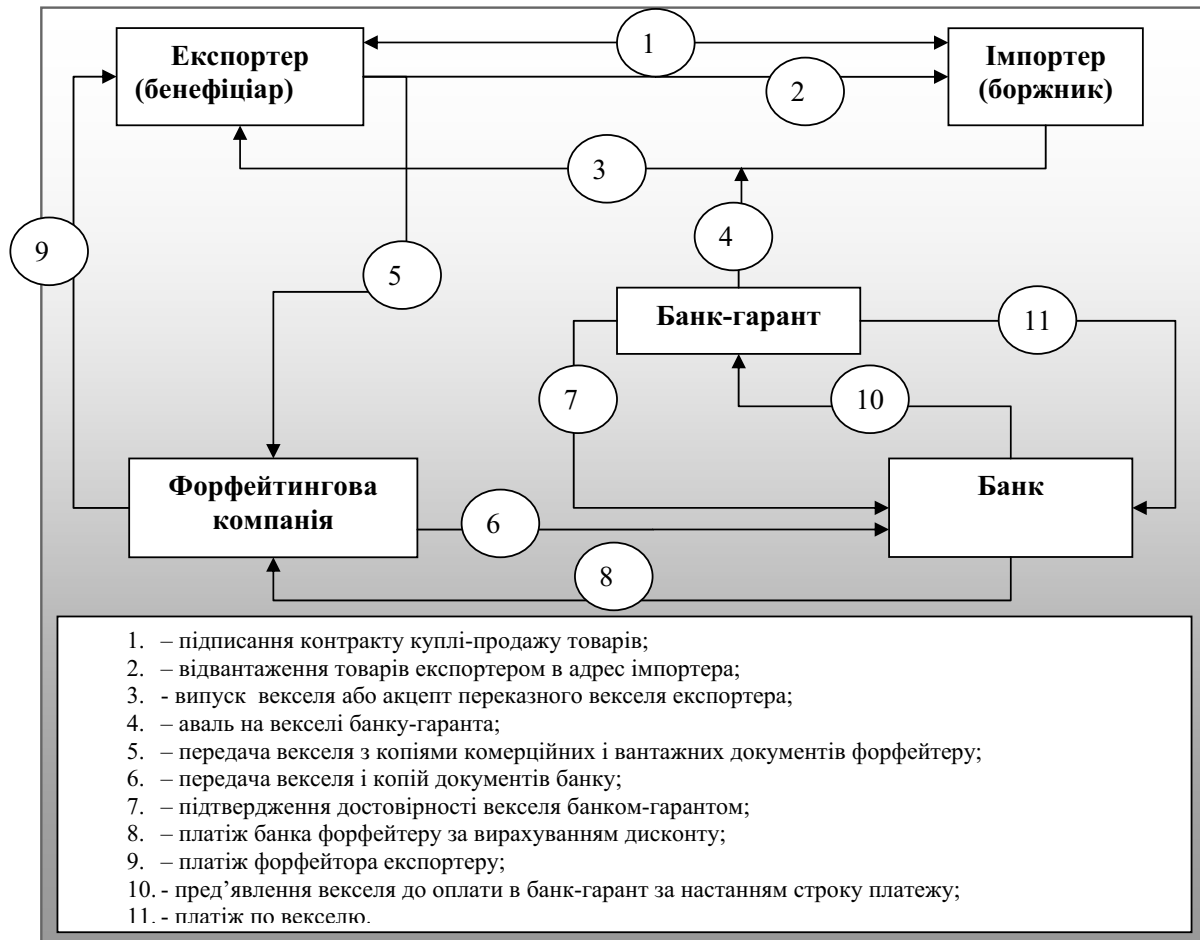


Рис. 5. Форфейтингова операція експортера.

Джерело: авторська розробка.

В разі необхідності додаткового забезпечення інтересів форфейтера оформляється гарантія або аваль надійного банку.

Для побудови облікового процесу необхідно врахувати, що форфейтування – це оплата боргового зобов'язання покупця товарів (робіт, послуг) шляхом покупки товарного акцептованого покупцем продукції векселя без обороту на продавця. Відображення в бухгалтерському обліку форфейтингових операцій має враховувати механізм їх здійснення та фінансові інструменти, які є у підприємства.

За умовами форфейтингу продавець продукції переуступає свої зобов'язання по векселях фінансовому посереднику (форфейтеру), а той відразу виплачує йому всю суму боргу за вирахуванням комісійної винагороди. Облік такого портфелю векселів здійснюється одночасно, а погашення рівномірно в часі. На відміну від звичайного обліку векселів форфейтинг передбачає перехід усіх витрат по дебіторській заборгованості до форфейтера, тобто переуступку прав по векселю. Поступка векселів оформляється стандартним договором, де вказується точний опис угоди, терміни, витрати, гарантії та ін.

Обліково-аналітичну модель форфейтингу можливо представити наступним чином, рис. 6.

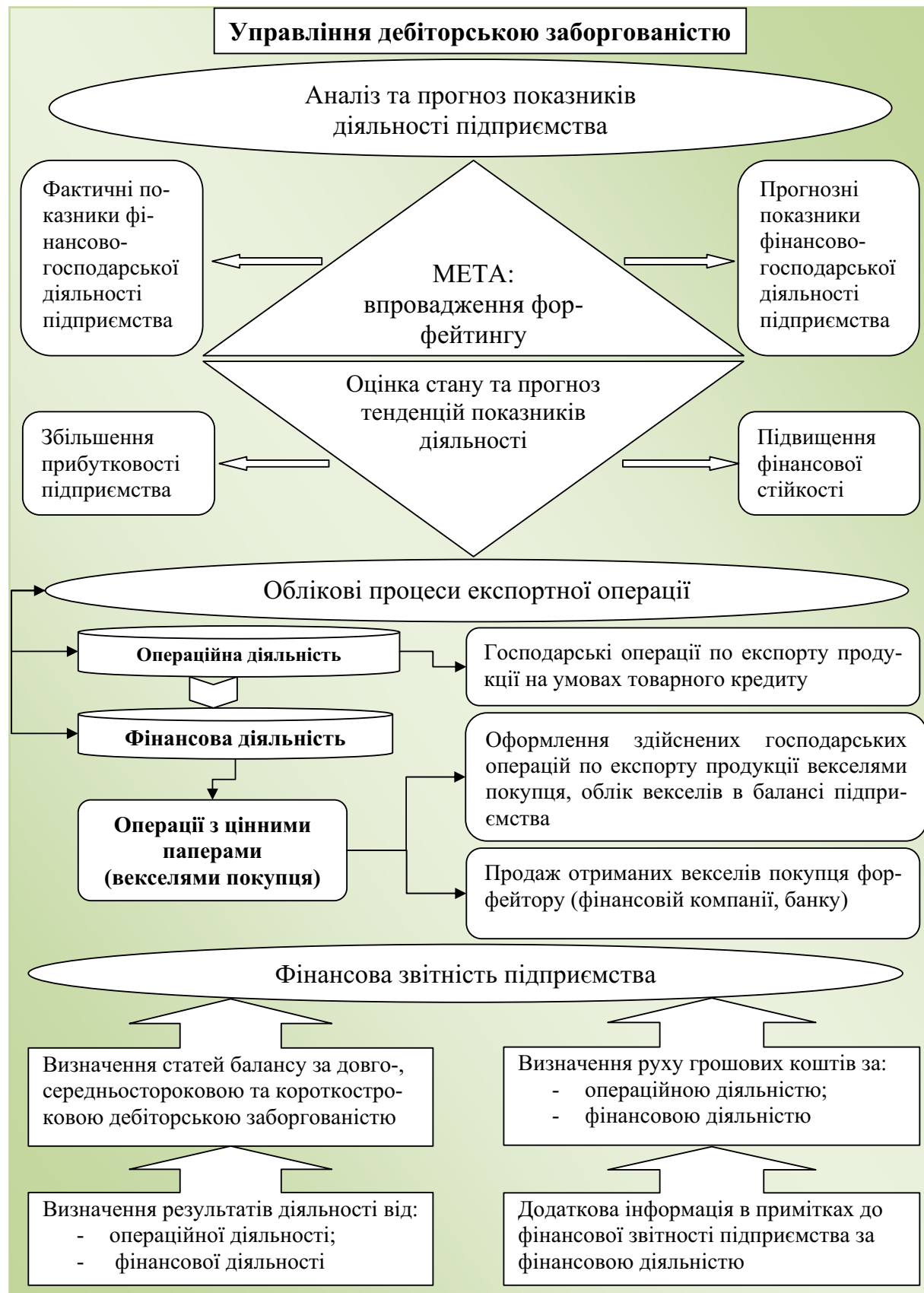


Рис. 6. Обліково-аналітична модель впровадження форфейтингу.

Джерело: авторська розробка.

Для визначення логіки облікових процедур у форфейтиста та форфейтера представимо вихідні дані господарської операції підприємства по експорту продукції з відповідними попередніми розрахунками з метою її відображення в бухгалтерському та податковому обліку, таблиця 3.

Таблиця 3.
Господарська операція підприємства по експорту продукції [13, с. 72]

Умови здійснення господарської операції	Сума, тис. доларів США
Підприємство відвантажило продукції на суму	4800,0
Винагорода постачальнику за розстрочення платежу	400,0
Покупцем виписані переказні векселі строком на 90 днів на суму	5200,0
Через 30 днів векселі продано експортером форфейтеру за	4700,0
Сума винагороди, яка припадає постачальнику продукції за векселем, до моменту його продажу складає 133,3 тис. доларів США, яку сплачує йому форфейтер	133,3
Розрахунок суми $(5200-4800)=400/90 \times 30=133,3$	

З метою відображення операції в бухгалтерському обліку необхідно застосувати норми діючого законодавства: Декрету КМУ № 15-93 [3], ЗУ «Про ЗЕД» [4], ЗУ «Про обіг векселів в Україні» [5], ЗУ «Про розрахунки в іноземній валюті» [6], а в податковому обліку – ПКУ [2].

Відображення операції по експорту продукції в бухгалтерському обліку форфейтиста буде здійснено наступними записами, таблиця 4.

Таблиця 4.
Експорт продукції, товарів підприємства, оформлений переказним векселем

Дата	Господарські операції	Бухгалтерський облік		Сума, тис. дол./грн.	Податковий облік, тис. грн.	
		Дебет	Кредит		Доходи	Витрати
<i>Продаємо продукцію (товари)</i>						
19.07	Відвантажено продукцію, (товари) покупцю (курс 7,993)	362	701	4800.00	38366.40	
			702	38366.40		
	Нараховано: мито;	93	641	1875.00	3375.0	
	митні збори	93	642	1500.00		
	Сплачено: мито;	641	311	1875.00		
митні збори	642	311	1500.00			
19.07	Списано витрати на збут на фінансовий результат	791	93	3375.00		
	Відображено собівартість реалізованої продукції (товарів)	901	26	27925.00		27925.0
		902	281			
	Списано собівартість на фінансовий результат	791	901	27925.00		
			902			
	Списано дохід на фінансовий результат	701	791	38366.40		
702						
Визначено результат операції	791	441	7066.40	38366.40	31300.0	
Результат в податковому обліку		Доходи		7066.40		

Отримуємо переказний вексель у валюті (тис. дол. США)						
19.07	Одержано вексель за продукцію, товари, продані в кредит (з відстроченням платежу на 90 днів):					
	на суму основного боргу (вказану у векселі) курс 7,993	342/2	362	<u>4800.00</u> 38366.40		
	на суму відсотків за відстрочення платежу (курс 7,993)	342/3	69/1	<u>400.00</u> 3197.20		
	<i>Продаж переказного векселя форфейтинговій компанії</i>					
18.08	Визнання суми винагороди доходом підприємства постачальника за 30 днів володіння векселем (курс 7,993)	69/1	732	<u>133.30</u> 1065.47	1065.47	
Сума недоотриманої винагороди за 60 днів (курс 7,993)		69/1	342/3	<u>266.70</u> 2131.73		
Продаж переказного векселя форфейтеру (курс 7,993)		377	732	<u>4700.00</u> 37567.10	37567.10	
Сума збитків (дисконт) від переуступки прав по сумі векселя (4800-4700)=100 (курс 7,993)		952	732	<u>100.00</u> 799.30	799.30	799.3
Списання номіналу векселя на фінансовий результат (курс 7,993)		952	342/2	<u>4800.00</u> 38366.40		38366.4
Отримання коштів від продажу векселя на валютний рахунок (курс 7,993)		312	377	<u>4700.00</u> 37567.10		
Отримання на рахунок (курс 7,993)		312	342/3	<u>133.30</u> 1065.47		
Списання дисконту на фінансовий результат (курс 7,993)		792	952	<u>100.00</u> 799.30		
Списання номіналу векселя на фінансовий результат (курс 7,993)		792	952	<u>4800.00</u> 38366.40		
Визначення фінансового результату проведеної операції		732	792	39431.87		
		792	952	39165.7		
		792	441	266.17		
Результат в податковому обліку		перевищення доходів			39431.87	39165.7
		над витратами			266.17	

Джерело: авторська розробка.

В разі продажу форфейтинговій компанії векселів після визначеного терміну володіння векселями (30 днів і більше в залежності від терміну надання товарного кредиту) та продажем векселів відразу після здійснення операції для підприємства означає отримання різного фінансового результату. Залучивши форфейтера на початку операції при неможливості надання товарного кредиту, підприємство-експортер отримало б інший результат операції: фактичний збиток в розмірі 799,3 тис. грн. (38366,4 тис. грн. – 39165,7 тис. грн.), тобто на суму дисконту від переуступки прав по сумі векселя.

В обліку фінансової компанії (форфейтера) дана операція буде відображена наступним чином, як представлено в таблиці 5.

Таблиця 5.
Облік операцій у ФК форфейтера

№ з/п	Господарські операції	Бухгалтерський облік		Сума, тис. дол. США/, тис. грн.	Податковий облік, тис. грн.	
		Дебет	Кредит		Доходи	Витрати
1	Купівля векселя ФК форфейтером у підприємства-експортера (курс 7,993)	377	312	4700.00		
				37567.10		
		342/2	377	4700.00		
				37567.10		
		342/2	69/1	100.00		
				799.30		
2	Сплата винагороди, нарахованої попереднім векселедержателем (курс 7,993)	377	312	133.30		
				1065.47		
		342/3	377	133.30		
				1065.47		
3	Сума винагороди, що належить до отримання $(400/90*60)=266,7$ (курс 7,993)	342/3	69/1	266.70		
				2131.73		
4	Щомісячне віднесення суми винагороди в склад доходів форфейтера $(266,7/2)=133,35$ (курс 7,993)	69/1	703	133.35	1065.87	
				1065.87		
		69/1	703	133.35	1065.86	
				1065.86		
5	Пред'явлення векселя в сумі 4800 тис. дол. США/ 38366,4 тис. грн. покупцю (курс 7,993)	377	703	4700.00	37567.10	
				37567.10		
		377	342/2	100.00		
				799.30		
6	Сума доходу від переуступки прав на вексель (курс 7,993)	69/1	703	100.00	799.30	
				799.30		
7	Пред'явлення векселя покупцю на суму винагороди, що належить до отримання (курс 7,993)	377	342/3	266.70		
				2131.73		
8	Отримання суми винагороди (курс 7,993)	312	377	266.70		
				2131.73		
9	Отримання винагороди, нарахованої попереднім векселедержателем (курс 7,993)	312	377	133.30		
				1065.47		
10	Отримання суми погашеного векселя в сумі 4800 тис. дол. США / 38366,4 тис. грн.					
10.1	Сума дисконту від переуступки прав по сумі векселя (курс 7,993)	312	377	100.00		
				799.30		
10.2	Сума по векселю (курс 7,993)	312	377	4700.00		
				37567.10		
11	Списання витрат по купівлі векселя (курс 7,993)	903	342/2	4700.00		37567.10
				37567.10		
12	Визначення фінансового результату операції в бухгалтерському обліку	703	791	40498.13		
		791	903	37567.10		
		791	441	2931.03		
13	Результат операції в податковому обліку				40498.13	37567.10
					2931.03	
14	Результат форфейтингу			2931.03	2931.03	

Джерело: авторська розробка.

Форфейтингова угода з обігом векселів на вторинному ринку (рис. 7) передбачає достатньо довгу підготовку, а її здійснення проходить в декілька етапів, причому в практиці здійснення операції різні автори розглядають різну кількість етапів – від 3 до 6 і більше.

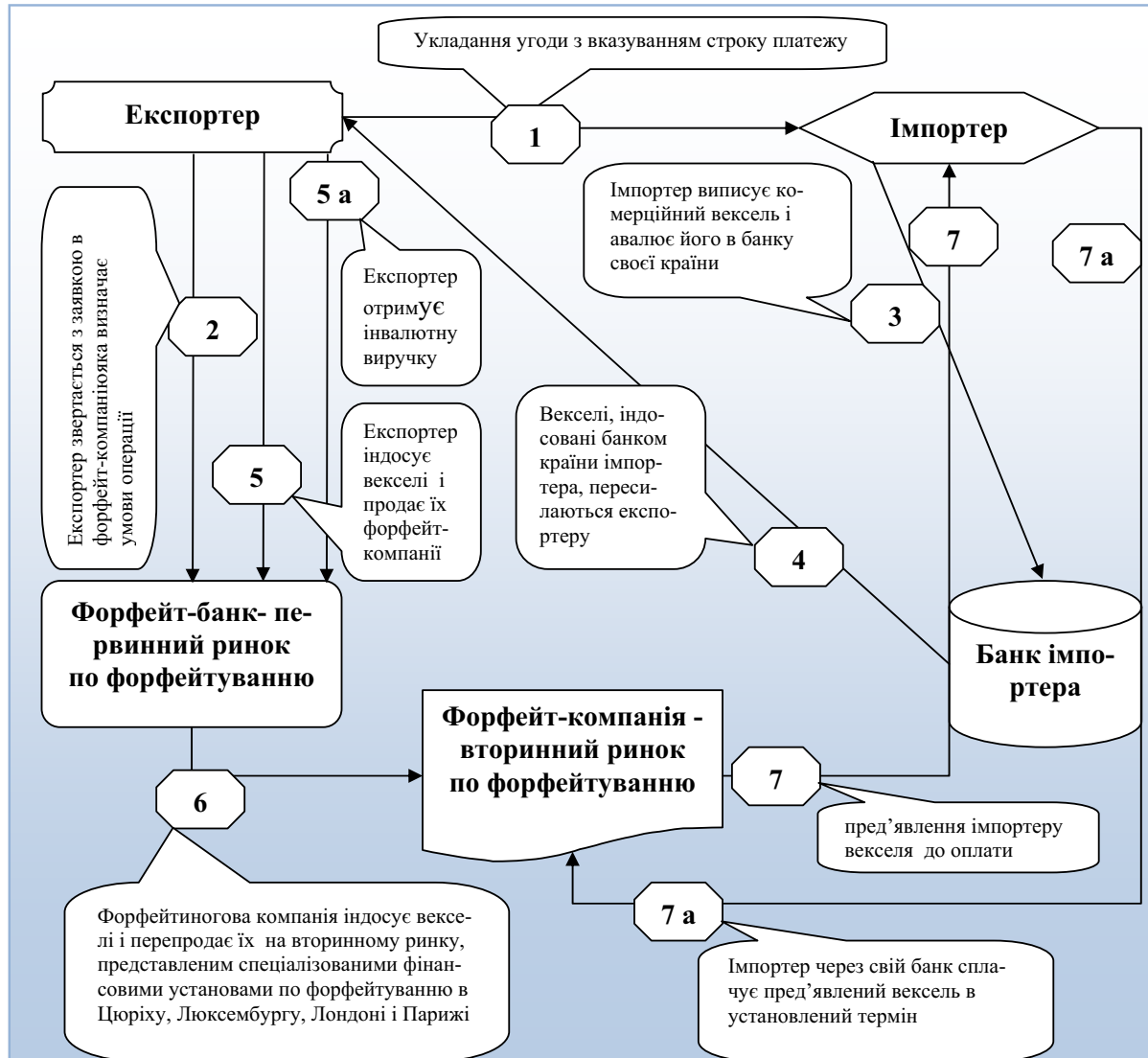


Рис. 7. Алгоритм проведення форфейтингової операції з обігом векселів на вторинному ринку.

Джерело: авторська розробка.

Форфейтингове кредитування підприємства імпортера представлено на рисунку 8.

Імпортёр при прийнятті рішення щодо фінансування імпортової угоди через форфейтування повинен враховувати недоліки цієї форми, а саме:

- зменшення можливості одержати банківський кредит при користуванні банківською гарантією;
- необхідність платити комісію за гарантію;
- більш висока маржа форфейтера.

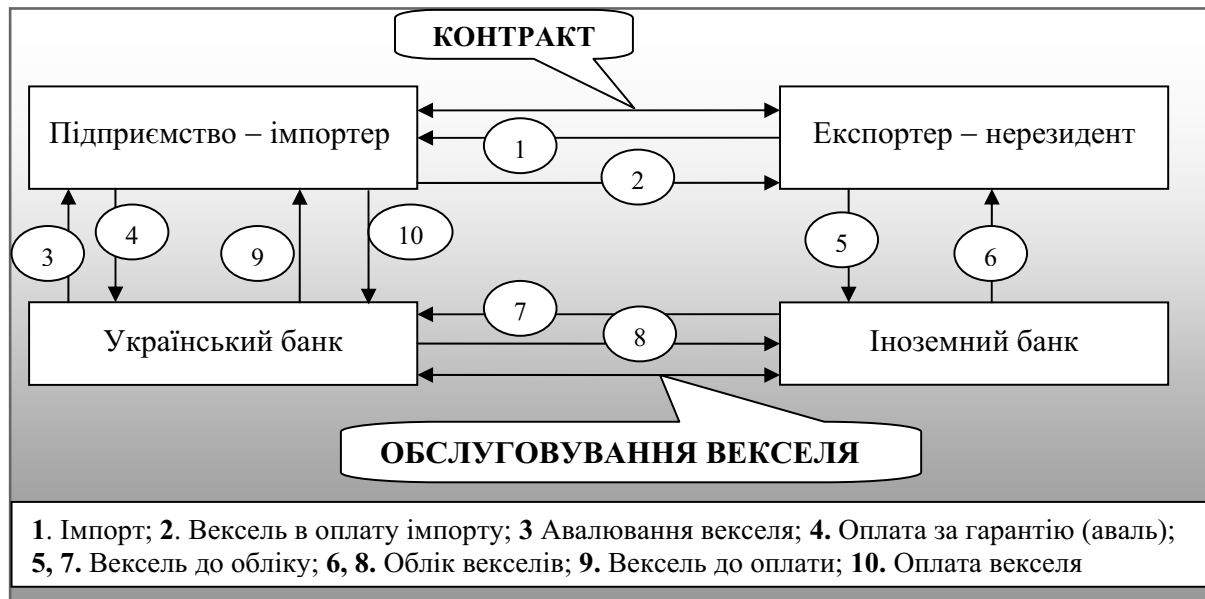


Рис. 8. Схема форфейтування імпортерів.

Джерело: авторська розробка.

Можливість виникнення труднощів з оплатою векселя як абстрактного зобов'язання у випадку постачання некондиційних товарів або невиконання експортером яких-небудь інших умов контракту теж можуть бути проблемою для імпортера. Разом з тим простота і швидкість оформлення документації, можливість одержати продовжений кредит за фіксованою відсотковою ставкою та скористатися кредитною лінією в банку становлять певні привабливі моменти цієї форми фінансування імпорту.

Витрати імпортера зводяться до оплати:

а) комісійних за аваль (4-8%);

б) дисконту іноземного банку, який складається з: лондонської ставки міжбанківського кредиту LIBOR (6-7%, залежно від терміну); ризику країни.

У підсумку отримуємо 16-24% річних залежно від категорії надійності підприємства-імпортера, предмету контракту, суми зобов'язань за векселем і терміну його обороту. В цей же час валютний кредит на термін від півроку до року надійний позичальник міг отримати під 25-40% річних, і, насамперед, у зниженні витрат по закупівлі товарів полягає перевага факторингових і форфейтингових операцій для імпортерів.

Як новий напрям форфейтингових операцій російські фінансові інститути проводять «псевдо форфейтингові» операції. Так, «Номос-банк» досить часто продає закордонним форфейтерам власні векселі, направляючи при цьому отримані кошти на фінансування конкретних експортно-імпортних угод своїх клієнтів, таким чином, отримуючи доступ до більш дешевих західних ресурсів і надаючи позики позичальникам на привабливих умовах. А якби банк став надавати форфейтингові послуги в чистому вигляді, довелося б використовувати власні кошти та фінансування обходилося б клієнтам на 2-3 процентних пункти дорожче [26].

Сьогодні багатьом підприємствам в Україні надходять пропозиції від закордонних покупців, які готові платити за товар дорожче за умови надання відстрочки. Експортер приносить цю пропозицію в банк, а той відповідає, що або взагалі не зможе профінансувати угоду на такий довгий термін, або погоджується надати кошти з урахуванням, що ризики

візьме на себе постачальник, пропонуючи надто високу плату. У підсумку вигідна пропозиція не відпрацьовується вітчизняними банками, що знижує конкурентоспроможність українських підприємств на міжнародному ринку.

Висновки. Проведене дослідження дозволяє сформулювати висновки.

1. Форфейтинг є формою середньострокового та довгострокового фінансування під яким розуміють купівлю платіжної вимоги експортера (імпортера) в вексельному обігу, яка супроводжується угодою про відмову від регресу при несплаті такої вимоги. В разі необхідності додаткового забезпечення інтересів форфейтера оформляється гарантія або аваль надійного банку. Гарантія оформляється окремо від векселя і зберігає всі умови окремої угоди. Аваль – найбільш вигідна для форфейтера форма додаткового забезпечення, оскільки він безумовний, безвідзивний та виключає різночитання.

2. Управління дебіторською заборгованістю, на підставі визначених складових політики управління дебіторською заборгованістю передбачає впровадження в практику діяльності підприємства форфейтингу, що дає можливість прискорити обертання дебіторської заборгованості, підвищити його платоспроможність та ліквідність, чим визначено переваги форфейтингу при фінансуванні (кредитуванні) зовнішньоекономічних операцій (рис. 1).

3. Облікова практика вексельного обігу в Україні вимагає обґрунтування розширення рахунків обліку векселів. В практичній діяльності підприємства є переказні векселі, прості векселі, які вимагають окремого їх обліку. Крім того, в практичній діяльності підприємств експортерів, які реалізують продукцію (товари) на умовах товарного кредиту мають обліковувати винагороду за надання розстрочки платежу, яка теж оформляється векселем і має обліковуватися окремо від векселя основної (товарної) заборгованості (таблиця 1), якщо не передбачені аннуїтетні платежі.

4. Практика управління та впровадження фінансових інструментів в діяльність підприємства вимагає обґрунтування та визначення складових обліково-аналітичної моделі форфейтингу (рис. 6) та розуміння віднесення операцій до різних видів звичайної (операційної та фінансової) діяльності підприємства.

5. Використання форфейтингу як фінансового інструменту вимагає викладення основних розрахунків та теоретичних принципів фінансового та податкового обліку форфейтингових операцій, які представлено в загальному вигляді для підприємства-експортера (табл. 1) та підприємства-фінансової компанії (табл. 2). За період розгляду операцій курс НБУ був незмінним.

Облік форфейтингових операцій в імпортера-резидента та фінансової компанії щодо фінансування імпоротної угоди через форфейтування в даній статті не розглядалися, операції є надто масштабними, тому повинні стати предметом окремої публікації.

Облік форфейтингової операції в банку має бути предметом окремого дослідження. В межах даної статті вказані операції в банківській системі не розглядалися.

6. Вивчення форфейтингових операцій дозволило визначити схеми здійснення форфейтингової операції експортера (рис. 5) та імпортера (рис. 8), алгоритму проведення форфейтингової операції з обігом векселів на вторинному ринку (рис. 7).

7. Вивчення законодавства України виявило, що основна проблема, через яку підприємства та банки не вводять форфейтинг, полягає в законодавчих колізіях. Теоретично кредитний інститут може надати таку послугу, однак, згідно з українським валютним законодавством, експортер повинен отримувати виручку із-за кордону в межах 180 днів – а за схемою форфейтингу гроші продавець отримує від банку, а це не зарахується як отримання експортної виручки підприємством.

В даному випадку вимоги ЗУ «Про обіг векселів в Україні» [5] та ЗУ «Про розрахунки в іноземній валюті» [6] нібито мають протиріччя та відповідні обмеження. Згідно ст. 4 ЗУ «Про обіг векселів в Україні» [5] умова щодо проведення розрахунків із застосуванням векселів обов'язково відображається у договорі. У разі видачі (передачі) векселя відповідно до договору припиняються грошові зобов'язання щодо платежу за цим договором та виникають грошові зобов'язання щодо платежу за векселем.

Перспективним та таким, що має багато нерозв'язаних теоретичних та практичних проблем, вважаю напрям фінансування імпортової угоди через механізм форфейтування із застосуванням векселів та акредитивів та використанням банківської гарантії. Крім того, перспективним є визначення облікового процесу у підприємств імпортерів та у фінансових компаніях (форфейтера) із залучення банківських гарантій.

Щодо аналітичного процесу форфейтингових операцій, то вивчення структури фінансового стану, його платоспроможності та зміну показників коефіцієнтного аналізу із впровадженням форфейтингу на підприємстві є досить необхідним та перспективним для розвитку будь-якого підприємства.

Список використаних джерел

1. Цивільний Кодекс України від 16. 01. 2003 р. № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon4.rada.gov.ua.
2. Податковий Кодекс України від 02. 12. 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon4.rada.gov.ua.
3. Про систему валютного регулювання і валютного контролю: Декрет КМУ від 19. 02. 1993 р. № 15-93 із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon4.rada.gov.ua.
4. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16. 04. 1991 р. № 959-XII із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon4.rada.gov.ua.
5. Про обіг векселів в Україні: Закон України від 05. 04. 2001 р. 2374-III із змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon4.rada.gov.ua.
6. Про розрахунки в іноземній валюті: Закон України від 23. 09. 1994 р. № 185/94-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon4.rada.gov.ua.
7. Банковское дело : Учебник – 2-е изд. перераб. и доп. Под ред. О. И. Лаврушина. – М. : «Финансы и статистика», 2005. – 672 с.
8. Дерлоу, Дес. Ключові управлінські рішення. Технологія прийняття рішень: Пер. з англ. – К. : Всеуито, Наукова думка 2001. – 242 с. – (Сер. «Усе про менеджмент»).
9. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения: Пер. с англ. Г. Котельниковой. – М. : ФАИР-ПРЕСС, 2002. – 288 с.
10. Єфімов О. М. Вексельне законодавство України: науково-практичний коментар. О. М. Єфімов / Х. : Страйд, 2008. – 264 с.
11. Koch, Richard, and Godden, Ian, Managing Without Management, Nicholas Brealey, 1996.
12. Курышев Д. В., Стешина М. О. Форфейтинг – новые рубежи в условиях кризиса. Опыт японского банка в России // Международные банковские операции, 2009. – № 3. – с. 11-13.
13. Лазарева Т. П. Нетрадиционные формы кредитования внешнеэкономической деятельности // Право и экономика, 2011. – № 1. – с. 15-16.

14. Левченко О. М. Практика застосування форфейтингу. // Матеріали науково-практичної конференції студентів міжнародних відносин та економічного факультету [«Україна і сучасна система міжнародних відносин»], (Київ, 21. 12. 2013 р.) // Студентський науковий вісник за загал. ред. к. політ. н., с. н. с., доц. Стародуб Т. С. – К. : Київська гуманітарна академія, 2013. – вип. 2 – с. 72.
15. Левченко О. М. Факторинг: методика облікового процесу // Актуальні проблеми економіки: науковий економічний журнал №11(113), 2010. – с. 219-233.
16. Левченко О. М. Нетрадиційні форми кредитування торгівлі: стан та перспективи практики застосування інструментів // Матеріали за IV Міжнародна научна практична конференція [«Научное пространство на Европа – 2008»], (Софія, 15-30 Април 2008 година). – Том 2. Економіки. Софія «Бял ГРАД- БГ» ООД – 2008. – стр. 9-11.
17. Левченко О. М., Бруй О. В. Факторингові та форфейтингові операції: перспективи для господарюючих суб'єктів України. // Нові обрії економічної науки. Матеріали міжнародної наукової конференції [«Українська економічна наука: досягнення, проблеми, перспективи»], (Львів, 11-12 травня 2007 р.) – Львів. : Львівський національний університет ім. Івана Франка, 2007 р. – с. 155-157.
18. Левченко О. М., Бруй О. В. Факторингові та форфейтингові операції: проблеми та перспективи розвитку// Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наук. праць. – Вип. 220: в 3 т. – Т. III. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2006. – с. 611-621.
19. Левченко О. М. Управління операціями А-ФОРФЕ // Стратегія розвитку України: Наук. журнал. Вип. 3-4 / Головн. ред. О. П. Степанов – К. : НАУ, 2004. – с. 608-612.
20. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Підручник. / За ред. О. А. Кириченка. – К. : Знання, 2005. – 493 с.
21. Офіційний сайт МФУ. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.
22. Офіційний сайт НБУ. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
23. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
24. Головне управління статистики у м. Києві. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gorstat.kiev.ua>.
25. ФорФейтинг. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forfeiting.ru>.
26. ФАКТОРинг ПРО. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tfpro.ru>.

УДК 339.97

Морозов В. С.*

РЕГУЛЮВАННЯ ДЕТІНІЗАЦІЇ НІМЕЦЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

Стаття присвячена аналізу регулювання детінізації німецької економіки. Визначено, що заходи щодо детінізації німецької економіки займають важливе місце у сучасній системі державного регулювання економічних процесів у ФРН, характеризуючись дією двох відносно антагоністичних протиріч свого розвитку: падінням щорічного обороту тіньової економіки ФРН та зростанням з початку нового століття кількості зареєстрованих фактів корупції у цілому та у найбільш корумпованих галузях та сферах економіки ФРН зокрема.

Ключові слова: регулювання економіки, корупція, тіньова економіка, державна економічна політика ФРН, детінізація німецької економіки.

The paper is devoted to the analysis of how the legalization of the German shadow economy is regulated. It has been determined that the actions to reduce the size of the shadow economy are occupied an important place in the current system of state regulation of the economy in Germany. It is characterized by two relatively antagonistic contradictions of its development: the decline in the annual turnover of the shadow economy and the growth in the number of reported corruption cases since the new century both in general and in most corrupted industries and sectors of the economy of Germany, in particular.

Key words: economic regulation, corruption, shadow economy, state economic policy of Germany, legalization of the German economy.

Стаття посвящена аналізу регулювання детенизации немецкой экономики. Определено, что меры по детенизации немецкой экономики занимают важное место в современной системе государственного регулирования экономических процессов в ФРГ, характеризуюсь действием двух относительно антагонистических противоречий своего развития: падением ежегодного оборота теневой экономики ФРГ и ростом с начала нового века количества зарегистрированных фактов коррупции в целом и в наиболее коррумпированных отраслях и сферах экономики ФРГ в частности.

Ключевые слова: регулирование экономики, коррупция, теневая экономика, государственная экономическая политика ФРГ, детенизация немецкой экономики.

Постановка проблеми. Сучасна динаміка економічного розвитку характеризуються суттєвим пошкваленням та активізацією господарських процесів. Прискорення інформаційного обміну спричинило взаємозалежність національних економік, це глобалізувало процеси, які попередньо носили національний характер. У контексті світової економічної кризи однією з ключових загроз сучасного економічного розвитку стала проблема тінью-

* кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

вої економіки, яка викривлює поточні процеси і потребує ретельного дослідження як її ролі, так і визначення механізмів її ефективного регулювання у ході інституціоналізації світової економіки.

На сьогодні не пропонується єдиного науково-методичного підходу до трактування регулювання детінізації економіки. Множинність точок зору свідчить про комплексність даного явища та вимагає глибокого і всебічного аналізу феномену в умовах формування інститутів світової економіки та посилення процесу інформаційної глобалізації. Особливості регулювання детінізації економіки в умовах трансформації економічної та політичної системи є окремим предметом дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концептуальні підходи щодо дослідження детінізації економіки заклали такі дослідники, як А. Адес, М. Алам, П. Бардхан, А. Брунетті, Д. Ватербері, С. Вей, А. Гудеес, Р. Джонс, М. Джонстон, К. Елліот, Д. Кауфманн, Р. Клітгаард, Ш. Коронел, А. Крюгер, Н. Парісі, М. Портер, П. Пьерро, К. Хадсон, Ф. Хейман, М. Хірш, І. Хоре та ін. Серед вітчизняних досліджень вказаній проблемі присвячені роботи О. Білоруса, В. Будкіна, Г. Буряка, З. Варналія, А. Волобуєва, М. Восленського, В. Гвоздецького, Б. Губського, О. Гурова, А. Копистири, І. Мазур, Є. Невмержицького, В. Нікулова, О. Рогача, С. Предборського, І. Пузанова, О. Турчинова та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість фундаментальних праць як українських, так і зарубіжних вчених, присвячених розкриттю різних аспектів детінізації економіки, практично не існує глибоких досліджень, які б комплексно аналізували регулювання детінізації німецької економіки на сучасному етапі. Вищезазначені обставини й пояснюють актуальність та своєчасність розробки теми даного дослідження.

Формулювання цілей статті. Виходячи з наукової та практичної актуальності теми і спираючись на результати вивчення окремих її аспектів у світовій та національній економічній літературі, метою дослідження є комплексний аналіз регулювання детінізації німецької економіки.

За оцінками експертів (*Інститут прикладних економічних досліджень у м. Тюбінген, університет імені Ф. Шнайдера у м. Лінц, Інститут економічних досліджень у м. Мюнхен*), щорічний оборот тіньової економіки ФРН складає 350-400 млрд. євро, що становить більше 16% ВВП Німеччини (для порівняння: в США – 9%, Японії – 11%, Франції – 15%, Італії – 27%). Проте, в результаті запроваджених регулюючих заходів щорічно цей показник у середньому скорочується як мінімум на 10 млрд. євро [4, с. 18].

Такого успіху вдалося досягти завдяки застосуванню «комплексної» стратегії, а саме: зниженню податків, проведенню реформ у системі соціального забезпечення та більш жорсткому контролю. Впровадженням зазначеної стратегії займаються, передусім, Федеральне агентство зайнятості Німеччини, податкові інспекції та спеціальні контрольно-фінансові групи по боротьбі з нелегальною зайнятістю, які створені при митній службі. На сьогодні кількість співробітників цих «митних груп» складає 7 тис. осіб. При цьому, в минулому році співробітники контрольно-фінансових груп по боротьбі з нелегальною зайнятістю передали в суди справ у 7 разів більше, ніж у 2012 р., а загальна сума «задокументованого» збитку склала 635 млн. євро [6, с. 3].

Проте, характерним також є одночасне зростання кількості випадків корупції в економічній сфері. Впродовж останніх років у Німеччині постійно виникають досить гучні скандали, пов'язані із корупцією як у сфері економіки, так і в політичній сфері.

Згідно з дослідженнями, проведеними антикорупційною організацією «*Transparency International*», індекс корумпованості для Німеччини становить 7,4 (шкала індексу від «0»

– високий рівень – до «10» – корупція відсутня). Індекс «Transparency International» визначається на основі опитувань бізнесменів, вчених та аналітиків.

У порівнянні з іншими країнами ситуація виглядає наступним чином: Фінляндія – 9,9; Канада – 8,9; США – 7,6; Японія – 7,1; Франція – 6,7; Китай – 3,5; Росія – 2,3; Україна – 2,1.

Найменш корумпованими країнами у світі вважаються Фінляндія, Данія, Нова Зеландія, Ісландія, Сінгапур та Швеція. Німеччина посідає вісімнадцяте місце разом з Державою Ізраїль. З усіх пострадянських країн найбільш позитивну ситуацію щодо цього показника демонструють Естонія, Білорусь та Литва.

Зокрема, експерти зауважують, що боротися з корупцією важко, оскільки в таких випадках практично ніколи немає позивача. На їх думку, надзвичайно корисним у цій справі могло б стати запровадження нового правила, згідно з яким, головний свідок звільнявся б від кримінальної відповідальності. Також, за оцінками експертів *Федерального кримінального відомства Німеччини* (нім. – «ВКА») – органу, що покликаний вести боротьбу із зловживаннями та корупцією, – слід констатувати, що «корупція набирає все більшого поширення в Німеччині, до неї залучається все більше людей з різних сфер суспільного життя». Факти корупції, дача хабарів особливо розповсюджені у сферах, пов'язаних з менеджментом, видачею різних дозволів або рухом фінансових ресурсів.

Статистичні дані, наведені Федеральним кримінальним відомством, свідчать про відчутне зростання з початку нового століття кількості зареєстрованих цим відомством фактів корупції. Якщо в 2001 р. (див. табл. 1) у Німеччині було зареєстровано 254 випадки, то у 2013 році – 1683 або майже на 32% більше, ніж у попередньому 2012 р.

Таблиця 1.
Кількість офіційно зареєстрованих фактів корупції у ФРН у 2001-2013 рр.

Федеральні землі	2001	2003	2005	2006	2007	2008	2010	2012	2013
Баден-Вюртемберг	24	27	67	52	76	43	40	27	41
Баварія	27	36	46	222	145	156	132	151	127
Берлін	-	32	59	130	193	91	67	172	374
Бранденбург	11	2	5	8	9	45	54	47	104
Бремен	7	2	6	8	24	8	17	53	37
Гамбург	33	27	38	54	198	111	90	69	116
Гессен	36	20	39	29	56	30	39	29	37
Мекленбург – Передня Померанія	15	13	10	59	7	34	38	53	57
Нижня Саксонія	9	5	7	15	14	147	253	179	62
Північний Рейн-Вестфалія	26	43	39	256	176	27	68	134	277
Рейнланд-Пфальц	24	14	20	12	7	8	18	11	33
Саарланд	3	3	12	29	17	45	52	58	76
Саксонія	17	27	33	51	35	39	86	97	60
Саксонія-Ангальт	10	9	4	16	20	20	114	43	58
Шлезвіг-Гольштейн	5	15	14	52	83	208	111	51	103
Тюрингія	9	16	11	8	12	19	63	100	121
Всього:	254	291	410	993	1072	1034	1243	1278	1683

Джерело: побудовано автором на основі інформації Федерального кримінального відомства Німеччини (www.bka.de) за 2002-2013 рр.

Особливо помітно зростає (на 38,6%) кількість зафіксованих Федеральним відомством кримінальної поліції випадків хабарництва як на федеральному, так і на земельному рівнях. Серед федеральних земель лідирує Північний Рейн-Вестфалія. Відповідно до статистичних даних *найбільш корумпованими галузями і сферами у Німеччині є:*

- будівельна (21% від загальної кількості зареєстрованих фактів, тільки через корупцію в цій галузі держава щорічно втрачає близько 6 млрд. євро),
- сфера комунального управління (17%) та
- сфера охорони здоров'я (16,2%).

Слід зазначити, що корупція розглядається і аналізується в Німеччині як одна з форм прояву економічної злочинності поряд з фальсифікацією даних бухгалтерського обліку, ухиленням від сплати податків, хабарами, відмиванням грошей, нелегальною торгівлею зброєю та наркотиками. Вона тісно пов'язана, окрім іншого, із функціонуванням у країні тіньової економіки.

За оцінками фахівців, до т.зв. «лідерів» за обсягами обігу в тіньовій економіці ФРН належать [4, с. 3]:

- будівельна галузь (133 млрд. євро),
- транспорт і ремонт автомобілів (60 млрд. євро),
- торгівля продовольчими товарами (60 млрд. євро),
- допомога домашнім господарствам (35 млрд. євро).

За даними міністерства фінансів ФРН, нелегальна зайнятість широко поширена в готельному і ресторанному секторах економіки Німеччини, де в ході здійснених контрольних рейдів у 2012 р. в кожному четвертому випадку підтверджувалась підозра відносно того, що особа, яка перевірялась, працювала в «обхід» німецького фіскального законодавства. У будівельній галузі ФРН частка виявлених «нелегалів» у 2012 р. склала 14%, серед прибиральниць – 16% [6, с. 3].

Аналіз показує, що одним із вагомих чинників, які впливають на масштаби тіньового сектору, є обсяги оподаткування та розмір додаткових відрахувань із заробітної плати (нім. – «Lohnnebenkosten»). Складна і заплутана податкова система, чисельні податки з їх надмірними ставками (у ФРН існує більше, ніж 50 видів податків), різного роду відрахування (солідарний податок, внески на соціальне та медичне страхування, внески до пенсійних фондів) виступають головною причиною збільшення тіньового сектору економіки Німеччини, змушують як підприємців, так і працівників за наймом ухилятися від оподаткування, зменшувати шляхом фальсифікації документів свої доходи, у все більших масштабах використовувати нелегальну робочу силу (у т.ч. і за рахунок громадян СНД) і, в кінцевому рахунку, переходити «в тінь» [1, с. 7].

Про складність податкового тиску Німеччини свідчить той факт, що із 365 днів на рік 202 дні німці працюють на державу і лише з 20 липня – на себе. Таким чином, з кожного заробленого євро у власному розпорядженні залишається близько 45 євроцентів, 32 євроценти становить податковий тягар, а 23 євроценти припадають на т.зв. соціальні витрати (медичне страхування, пенсійне страхування тощо).

Згідно інформації Міністерства юстиції та Міністерства фінансів ФРН, *питання детінізації економіки Німеччини* регулюються, головним чином, *Кримінальним кодексом ФРН* (нім. – «КК») та *Законом про боротьбу та протидію легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом* в редакції від 08 серпня 2002 р.

У згаданих нормативно-правових актах встановлюється, зокрема, механізм протидії злочинам, пов'язаним з «відмиванням» доходів; порядок впровадження банківського та фінансового контролю і пруденційного нагляду з метою запобігання «відмиванню» доходів,

одержаних злочинним шляхом; зобов'язання фінансових установ щодо ідентифікації клієнтів; визначення фінансових операцій, що мають ознаки сумнівних; регламентується порядок створення інформаційно-аналітичного центру по боротьбі з відмиванням доходів, одержаних злочинним шляхом та ін.

Загальні регуляторні норми щодо складів злочинів у сфері детінізації економіки, зокрема стосовно відмивання доходів, одержаних злочинним шляхом, визначаються параграфом 261 *Кримінального кодексу ФРН*. Разом з тим, він містить так звані «відсилаючі» норми до інших законодавчих актів про боротьбу з організованою злочинністю або положень інших статей «КК» ФРН. Зокрема, відповідно до цієї статті «КК» ФРН, до злочинів, пов'язаних з «відмиванням доходів», одержаних злочинним шляхом, належать злочинні дії в сфері фінансів, банківської справи, організованої злочинності, терористичної діяльності.

Крім того, окрему групу становлять злочини в податковій сфері, зокрема уникнення від сплати податків, неповна сплата податків тощо. За свідченням експертів Мінфіну та Мінюсту ФРН, більше половини злочинів, пов'язаних з відмиванням грошей, припадає саме на сферу оподаткування [5, с. 58].

В німецькому законодавстві поняття «відмивання грошей» визначено параграфом 261 Розділу 21 *Кримінального кодексу*.

Зокрема, «відмиванням грошей» згідно вказаного нормативного акту визнається «умисне самостійне або у складі групи осіб ухилення від сплати податків, вказаних у параграфі 370 Закону ФРН «Про податки і збори», або одержання податкових пільг чи податкових відшкодувань незаконним шляхом».

Причому законодавство встановлює, що намір ухилитися від сплати податків або отримати податкові пільги чи податкові відшкодування також є кримінальним злочином.

Для оцінки об'єктивного складу злочину неважливо на чію користь здійснювалось протиправне діяння – на свою чи третіх осіб. Причому, якщо третя особа знала або повинна була знати про походження отриманих грошей, вона також зараховується до складу суб'єктів злочину [2, с. 5].

Карасться такий злочин позбавленням волі від 3 місяців до 5 років. Якщо злочин скоєний із ускладнюючими винуватами (такими визнаються умисні діяння у складі групи осіб), то санкція статті передбачає покарання у вигляді позбавлення волі на строк від 6 місяців до 10 років.

Компетентними органами, що задіяні у боротьбі з «відмиванням» грошей та фінансуванням тероризму, німецьким законодавством визначено:

1. Федеральну службу фінансового нагляду;
2. Федеральну службу карного розшуку;
3. Карний розшук Федеральної митної служби;
4. Національний банк (Дойче Банк).

Федеральна служба фінансового нагляду (СФН) була заснована 1 травня 2002 р. відповідно до федерального Закону «Про інтегровану службу фінансового нагляду» від 22.04.2002 р. шляхом злиття колишніх федеральних служб нагляду за кредитами, нагляду за страховою діяльністю та нагляду за торгівлею цінними паперами.

Згідно зазначеного вище Закону СФН має 3 основних завдання [3, с. 4]:

- забезпечення безпеки щодо стабільності, функціонування та здатності до інтеграції всієї німецької фінансової системи;
- забезпечення безпеки щодо платоспроможності банків, фінансових інститутів та страхових компаній;

- захист клієнтів фінансових інститутів та боротьба з нелегальними операціями у фінансовому секторі Німеччини.

Очолює СФН президент та віце-президент. Три директори керують департаментами банківського нагляду, страхового нагляду, а також нагляду за торгівлею цінними паперами.

Безпосередньо президенту підпорядковані окремі відділи:

- боротьби з «відмиванням грошей» та фінансування тероризму;
- роботи з пресою та громадськістю;
- відділ кадрів;
- відділ захисту інформації.

Віце-президенту підпорядковані:

- фінансовий відділ (бухгалтерія);
- відділ математичного аналізу фінансового ринку;
- відділ подальшого розвитку та удосконалення правових питань нагляду.

Відповідно до Закону ФРН «Про кредити» основним завданням банківського нагляду є нагляд за забезпеченням безпеки щодо наданих клієнтами банківським установам майна та грошових коштів, проведення відповідно до законодавства перевірки діяльності банківських установ та ін.

Це однак не означає, що СФН повинна або може попередити/зашкодити банкрутству банку. Слід зазначити, що згідно параграфу 7 Закону ФРН «Про кредити» Дойче Банк сприяє СФН у її діяльності щодо здійснення нагляду за банківськими установами. Вони, зокрема, уклали Меморандум про співпрацю з цього питання.

Нагляд за діяльністю банків складається із двох складових – видача дозволів на реєстрацію банківської установи та безпосередньо поточний повсякденний нагляд.

Нагляд за банківською діяльністю полягає у контролі за [7, с. 424]:

- дотриманням банківськими установами нормативних актів, що регулюють границі фінансових ризиків, які можуть бути ними допущені;
- ліквідністю банків;
- діяльністю банків у сфері кредитування.

До найважливіших джерел інформації СФН у цій сфері належать річні звіти банків. Також банки зобов'язані надавати СФН т.зв. «місячні паспорти банку» із зазначенням місячного балансу, позицій, що належать до групи ризику, а також повідомляти про можливі зміни у керівництві банку, у вітчизняних та закордонних філіях. Також необхідно сповіщати про надані великі кредити (більше 500 тис. євро) та повідомляти про всі активи банку, де йому належить більше 10%.

За наявності достатніх підстав СФН може здійснити ґрунтовну перевірку банку або раптову перевірку. За результатами перевірки у разі виявлення порушень законодавства СФН може відкликати ліцензію і опечатати приміщення банку.

Відповідно до Закону ФРН «Про страховий нагляд» основними завданнями нагляду за страховою діяльністю є забезпечення інтересів страхувальників та виконання сторонами у повному обсязі обов'язків за договорами страхування.

У Німеччині страховий нагляд здійснюється на двох рівнях – федеральному та земельному. На федеральному рівні нагляд здійснюється за великими (транснаціональними) та державними страховими компаніями. За іншими страховими компаніями нагляд здійснюється земельними відділеннями СФН. З 2002 р., відповідно до вказаного Закону, на федеральному рівні здійснюється також нагляд за Пенсійним фондом ФРН.

Нагляд за страховою діяльністю складається із двох складових – видача дозволів на реєстрацію страхової компанії та безпосередньо поточний повсякденний нагляд, який полягає у контролі за [8, с. 279]:

- дотриманням страховими компаніями нормативних актів у повсякденній діяльності;
- дотриманням страховими компаніями встановлених розмірів страхових резервів;
- правильним веденням бухгалтерського обліку та балансу, а також контроль за достатньою кількістю власних обігових коштів і т. ін.

Згідно зазначеного Закону страхова компанія зобов'язана на першу вимогу СФН надати їй всю бухгалтерську та фінансову інформацію, яка стосується діяльності підприємства. Також може бути здійснена перевірка компанії на місці, включаючи раптові перевірки. Тобто, діяльність СФН щодо здійснення нагляду за страховою діяльністю може здійснюватись у такий спосіб і формах, що прямо передбачені законом, включаючи особливі повноваження, зокрема щодо [9, с. 168]:

- введення до складу органів управління компанії представників СНФ;
- постановка питання перед власником про невідповідність займаній посаді директора компанії тощо.

Відповідно до Закону ФРН «Про торгівлю цінними паперами» основними завданнями нагляду за підприємницькою діяльністю у сфері торгівлі цінними паперами є забезпечення стабільності ринку цінних паперів та гарантії прав власників.

У Німеччині нагляд за страховою діяльністю здійснюється на двох рівнях – федеральному та земельному. На земельному рівні здійснюється нагляд за діяльністю фондових бірж, на федеральному здійснюється загальний нагляд за підприємницькою діяльністю щодо випуску цінних паперів. У СНФ створено загальний банк даних всіх підприємств, які випустили цінні папери для вільного обігу. Кожний бажаючий може з ним ознайомитись.

СФН може у будь-який час відповідно до законодавства здійснити перевірку того підприємства, яке випустило акції для вільного обігу, а також тих, які є засновниками різноманітних інвестиційних фондів.

Необхідно зазначити, що всі ці три вищезазначені складові державного нагляду повинні забезпечувати, у першу чергу, виявлення фактів «відмивання грошей» та фінансування терористичних організацій.

З 2003 р. *відділ боротьби з «відмиванням грошей» та фінансування тероризму* створив банк даних підприємств та фізичних осіб, які безпосередньо або опосередковано (через третіх осіб) були причетні до таких протиправних дій. Також був запроваджений постійний нагляд за підприємствами, які здійснюють фінансові трансферти та зайняті у сфері електронної торгівлі.

У сфері зовнішньоекономічної діяльності завдання боротьби з «відмиванням грошей» покладено на карний розшук *Державної митної служби ФРН та на Федеральну службу карного розшуку ФРН*. Обидві ці державні структури створили спільну постійно діючу Групу щодо боротьби з «відмиванням грошей» та фінансування тероризму [10, с. 169].

Вказана група діє у відповідності до кримінально-процесуального законодавства Німеччини, а також відомчих нормативних актів вказаних вище зазначених державних структур.

Слід зауважити також, що залучення до роботи нелегальної робочої сили є грубим порушенням *Закону про працевлаштування в Німеччині* і передбачає різні види покарань – від грошових штрафів до тюремного ув'язнення. Роботодавець, у випадку виявлення і до-

ведення факту застосування ним нелегальної робочої сили, повинен сплатити штраф у розмірі до 300 тис. євро. Підприємці, які використовують іноземну нелегальну робочу силу, сплачують штраф у розмірі до 500 тис. євро.

Ухилення від сплати податків, фальсифікація податкових декларацій передбачають або грошовий штраф, або ув'язнення терміном до п'яти років. З січня 2002 р. термін покарання за згаданий вид злочину коливається від одного до десяти років. Одночасно повинна бути сплачена до бюджету держави і прихована сума податків. У випадку, якщо офіційно зареєстрований безробітний надає відомству праці неправильні дані, йому загрожує ув'язнення терміном до п'яти років.

Крім того, на початку травня 2004 р. німецьким Бундестагом було прийнято новий Закон про боротьбу з нелегальною зайнятістю. Регуляторні норми цього закону надають Уряду країни реальну можливість ефективніше боротись із системою нелегального працевлаштування і пов'язаною з нею організованою злочинністю, а також з випадками щодо ухилення від сплати податків. Порушників зазначеного закону притягають до кримінальної відповідальності, зокрема їм загрожує п'ятирічне тюремне ув'язнення за нелегальне працевлаштування. Однак, прийнятий Бундестагом закон не кваліфікує нелегальне надання послуг у домашніх господарствах, наприклад прибирання або догляд за дітьми, як карний злочин. Дана норма містилась в опублікованому раніше законопроекті і викликала хвилю протестів громадськості Німеччини. Відповідно до зміненого варіанту закону, незареєстровані послуги домробітниці вважаються лише адміністративним правопорушенням, а не карним злочином [2, с. 7].

З тіньовою економікою *тісно пов'язана проблема корупції та хабарництва*. Причому вона стає все більш актуальною не лише на національному, але й загальноєвропейському рівні. В офіційних документах Федерального міністерства внутрішніх справ зазначається, що впродовж тривалого часу тема корупції не була предметом суспільної дискусії, а країна розглядалася як така, де корупція відсутня, і лише з другої половини 1990-х рр. згадана проблематика стала об'єктом уваги науковців, політичних кіл, громадськості, засобів масової інформації. Не в останню чергу це зумовлено зростанням масштабів корупції та хабарництва в країні, гучними скандалами, пов'язаними із зловживаннями як в економічній, так і в політичній сферах. У зв'язку з цим, *Федеральна спілка німецької промисловості (нім. – «BDI»)* розробила конкретні рекомендації (т.зв. орієнтири для виконавчих директорів та голів правлінь у промисловості) щодо запобігання корупції.

Яскравим прикладом боротьби з корупцією можна вважати досвід Відомства карної поліції федеральної землі Нижня Саксонія, яке запровадило прийом анонімних повідомлень про економічні злочини, і в майбутньому, на думку експертів, така форма роботи буде виконуватись на постійній основі.

Таке рішення було прийняте за результатами пілотного проекту, під час якого за чотири місяці надійшло 184 повідомлення. Карні справи було відкрито в 124 випадках, з них: 36% стосувалися справ щодо шахрайства, 29% – корупції, 19% – порушення бухгалтерського обліку. Зі 124 інформаторів 88 користувались можливістю завести анонімну адресу в Інтернеті, де слідчі могли задати додаткові запитання [6, с. 3].

На боротьбу з проблемами корупції та хабарництва спрямована також дія «*Закону ФРН про партії*», який дозволяє фізичним та юридичним особам надавати партіям допомогу та здійснювати пожертвування. Якщо розмір допомоги від фізичної особи становить 3 тис. євро і більше, то у доходній частині звіту про фінансову діяльність ця допомога відображається окремо. Параграф 25 «*Закону про партії*» спеціально присвячений пожертвуванням, подарункам, благодійницькій діяльності. Партії мають право на отримання

пожертвувань від фізичних і юридичних осіб за виключенням політичних фондів, парламентських фракцій і груп, пожертвувань від організацій, об'єднань, спілок, що за статусом самі займаються благодійницькою діяльністю або фактично є фондами.

Пожертвування мають право здійснювати громадяни ФРН; Європейського Союзу; підприємці, частка власності яких є німецькою у розмірі більш, ніж 50%. Розмір пожертвувань від іноземців не повинен перевищувати 500 євро, якщо не встановлено ім'я та адреса того, хто робить пожертвування. У випадку коли загальна сума пожертвувань для партії впродовж звітного року перевищує 10 тис. євро, у її фінансовому звіті вказується ім'я та адреса пожертвувача, а також розмір пожертвувань. Про недозволені законом пожертвування, що надійшли на адресу тієї чи іншої партії, остання повинна негайно інформувати президію Бундестагу. Партії, згідно з Законом, зобов'язані вести облік всіх доходів та витрат, а також руху майна. Всі фінансові документи зберігаються 6 років, бухгалтерські книги обліку, баланси та фінансові звіти – впродовж 10 років. Фінансові ревизори здійснюють систематичну перевірку фінансової діяльності партії та її первинних організацій (за вибором), про результати якої складається звіт.

У зв'язку із зростанням кількості зафіксованих випадків корупції в економічній сфері Федеральне міністерство економіки та технологій Німеччини запровадило т.зв. «корупційний реєстр», до якого мають бути внесені фірми або окремі підприємці, які тим чи іншим чином замішані в корупції.

Поряд з цим, крім законодавчих нововведень, у ФРН передбачається започаткування парламентського контролю над сумісною громадською діяльністю депутатів з обов'язковим занесенням даних про їх публічну активність чи отримання гонорарів до спеціального журналу (реєстру) Бундестагу.

Висновки. Отже, здійснений аналіз свідчить, що корупція як форма економічної злочинності та один з основних проявів тіньової економіки у ФРН не лише присутня в суспільно-економічному та політичному житті Німеччини, але й впродовж останніх років набирає все більших масштабів, викликає занепокоєння не лише у владних структурах, але й громадськості, стає темою внутрішньополітичної боротьби. Зростанню рівня корумпованості економіки Німеччини сприяє і фактор лобізму, все більш тісного переплетення політики та економічної сфери, взаємодії депутатів парламенту з підприємницькими структурами.

Заходи щодо детінізації німецької економіки займають важливе місце у сучасній системі державного регулювання економічних процесів у ФРН, характеризуючись дією двох відносно антагоністичних протиріч свого розвитку: падінням щорічного обороту тіньової економіки ФРН (у середньому на 10 млрд. євро на рік) та зростанням з початку нового століття кількості зареєстрованих фактів корупції у цілому та у найбільш корумпованих галузях та сферах економіки ФРН зокрема (будівельній галузі, сферах комунального управління та охорони здоров'я). Своєрідними «лідерами» за обсягами обігу в тіньовій економіці ФРН на сьогодні залишаються будівельна галузь (133 млрд. євро), транспорт і ремонт автомобілів (60 млрд. євро), торгівля продовольчими товарами (60 млрд. євро) та допомога домашнім господарствам (35 млрд. євро).

Список використаних джерел

1. Морозов В. С. Досвід ФРН у сфері боротьби з тіньовою економікою // Інформаційно-аналітична довідка. – Торговельно-економічна місія у складі Посольства України у ФРН. – Берлін, 2006. – 15 с.

2. Морозов В. С. Регулювання детінізації німецької економіки // Інформаційно-аналітична довідка. – Торговельно-економічна місія у складі Посольства України у ФРН. – Берлін, 2006. – 10 с.
3. Морозов В. С. Щодо рівня корупції у ФРН // Інформаційно-аналітична довідка. – Торговельно-економічна місія у складі Посольства України у ФРН. – Берлін, 2007. – 11 с.
4. Bönisch M., Bretschneider H. Der verdeckte polizeiliche Einsatz im Internet. – ВКА, Hamburg, 2013 – 192 S.
5. Enste D. H., Schneider F. Umfang und Entwicklung der Schattenwirtschaft in 145 Ländern // Enste D. H., Schneider F.: Jahrbuch Schattenwirtschaft 2006/2007, Wien, Berlin. – S. 55-80.
6. Jessen C. Ein Land liegt in Ketten // Süddeutsche Zeitung. – 5. Mai 2013. – S. 3.
7. Petersen H.-G., Thießen U., Wohlleben P. Shadow Economy, Tax Evasion, and Transfer Fraud – Definition, Measurement, and Data Problems, International Economic Journal. – Vol. 24. – No. 4, 2010. – S. 421-441.
8. Schäfer W. Schattenwirtschaft und Korruption // Petersen H.-G., Gelaschwilli S. Nachhaltige Finanz – und Sozialpolitik in Georgien, Potsdam, 2010. – S. 273-289.
9. Schäfer W. Schattenwirtschaft, Äquivalenzprinzip und Wirtschaftspolitik // Enste D. H., Schneider F. Jahrbuch Schattenwirtschaft 2006/2007, Wien, Berlin. – S. 165-182.
10. Schneider F. The Economics of the Hidden Economy. – Vol. I and II, Cheltenham, 2007. – 569 p.

УДК 321.64

Радзівська С. О.*

ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗВ'ЯЗКИ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ БРІКС

У статті проаналізовано сучасний стан і перспективи розвитку торговельно-економічних зв'язків України з країнами-учасницями БРІКС: Бразилією, Росією, Індією, Китаєм та Південно-Африканською Республікою. Аналіз динаміки сальдо і товарної структури товарообігу між Україною і БРІКС свідчить про необхідність подолання тенденції зростання негативного сальдо підвищенням в експорті частки високотехнологічних товарів і активізацією імпортозаміщення шляхом підтримання вітчизняного товаровиробника, посилення науково-виробничих коопераційних зв'язків між країнами у високотехнологічних галузях промисловості.

Ключові слова: країни БРІКС, товарообіг, сальдо, товарна структура, високотехнологічні товари.

The current state and the prospects for development of trade and economic relations between Ukraine and the BRICS members: Brazil, Russia, India, China, and South Africa are analyzed in the paper. The analysis of dynamics of trade balance and the analysis of commodity composition of trade turnover between Ukraine and the BRICS members show that it is important to overcome the tendency of negative balance growth by means of increasing the share of high-technology goods in export, promoting import substitution with the help of supporting the national producer and consolidating the science and production cooperation in high-technology industry sectors between the countries.

Key words: BRICS members, foreign trade turnover, trade balance, commodity composition of trade turnover, high-technology goods.

В статье проанализированы современное состояние и перспективы развития торгово-экономических связей Украины со странами-участницами БРИКС: Бразилией, Россией, Индией, Китаем и Южно-Африканской Республикой. Анализ динамики сальдо и товарной структуры товарооборота между Украиной и БРИКС свидетельствует о необходимости преодоления тенденции роста отрицательного сальдо путем повышения в экспорте удельного веса высокотехнологичных товаров и активизации импортозамещения с помощью поддержки отечественного товаропроизводителя, усиления научно-производственных кооперационных связей между странами в высокотехнологичных отраслях промышленности.

Ключевые слова: страны-участницы БРИКС, товарооборот, сальдо, товарная структура, высокотехнологичные товары.

* кандидат економічних наук, кандидат філологічних наук, доцент Державного економіко-технологічного університету транспорту.

Постановка проблеми. Після фінансової кризи 2008 року у світовій економіці посилилась роль країн Азії, особливо Китаю та Індії. Відповідно до прогнозних оцінок, один з основних центрів світу з огляду на економічну, політичну та військову могутність розташовуватиметься в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні (АТР), внаслідок чого для України особливого значення набуватиме посилення міжнародних відносин з азіатськими країнами та їх регіональними об'єднаннями.

Аналіз досліджень і публікацій. Історичний досвід вчить, що країни розвиваються нерівномірно, оскільки лідируючі позиції в глобальному розвитку не є закріпленими за жодною державою навек [1, с. 190]. Закономірності зміни лідерства у світовій економічній системі, зокрема від «G7» до «E7» (Китай замість США, Індія замість Японії, Росія замість Німеччини, Бразилія замість Великобританії, Мексика замість Франції, Індонезія замість Італії) розглядаються у роботі В. Г. Герасимчука [2], геополітичні проекти лідерів – у А. А. Соболева [3]; зміцнення співробітництва впливових держав на Євразійському континенті – у А. Коена [4], Р. Бедеського, Н. Свонстрома [5], Р. Драгневої, К. Волчук [6]; динамічність розвитку інтеграційних процесів в АТР – у наукових розвідках В. А. Майка [7], Ю. В. Швед [8], А. А. Акаєва, А. В. Коротаєва, С. Ю. Малкова [9], пріоритети України в АТР – у Г. Є. Лоссовського, Г. М. Перепелиці, О. О. Чубрикової [10].

Важливість одночасного доступу до двох потужних європейського та євразійського ринків підкреслюється в роботі О. І. Шниркова [11]. Перспективи включення України в процес євразійської інтеграції розглядаються у праці С. В. Беспалова [12]. Разом з тим можна констатувати, що проблему розвитку торговельно-економічних зв'язків України з країнами БРІКС не було достатньо висвітлено українськими дослідниками.

Метою статті є аналіз сучасного стану та перспектив розвитку торговельно-економічних зв'язків України з країнами БРІКС.

Виклад основного матеріалу. За питомою вагою у зовнішньоторговельному обігу України країни Азії є третіми після країн ЄС та ЄС. У торгівлі з країнами ЄС та ЄС Україна має від'ємне сальдо, а у торгівлі з країнами Азії – позитивне. Тому для України збільшення обсягів торгівлі з азіатськими країнами є необхідним для подолання загального від'ємного зовнішньоторговельного сальдо, стабілізації, зменшення і виплати великого валового зовнішнього боргу, який на кінець першого півріччя 2013 року становив 134,4 млрд. дол. США (75,7% від ВВП) [13, с. 82]. Стратегічним інтересам України відповідає подальше зміцнення та розширення відносин з азіатськими державами та сприйняття (і декларування) азіатського напрямку як важливої складової української зовнішньої політики [14, с. 35]. Цьому сприятиме й збільшення експорту України і в інші держави, зокрема країни Латинської Америки і Африки.

Реальною формою зміцнення позицій України в АТР є її участь в економіко-політичних (НВЗДА, ОІС, ШОС), регіональних (АТЕС, АСЕАН, АСЕАН+3), а також транснаціональних та трансрегіональних (АСЕМ, БРІКС) структурах як спостерігача або партнера по діалогу із перспективою залучення до багатосторонніх проектів чи отримання преференцій у регіональних зонах вільної торгівлі [7, с. 5].

Учасницями БРІКС є Бразилія, Росія, Індія, Китай і Південно-Африканська Республіка. До 2011 року відносно організації використовували аббревіатуру БРІК. В зв'язку з приєднанням Південно-Африканської Республіки до БРІК 18 лютого 2011 року, групу держав почали називати БРІКС.

Д. О'Нейл, аналітик комерційного банку «Голдман Сакс», в 2001 р. вперше запропонував аббревіатуру БРІК (Бразилія, Росія, Індія, Китай), щоб привернути увагу до розміру економік цих країн і потенціалу зростання, які дають змогу цим державам претендувати

на перші ролі у світовій економіці, а також – на конкуренцію з розвинутими країнами [15, с. 4]. Так, в 2007 р. експерти вищевказаного банку спрогнозували, що вже в 2035 р. сукупний ВВП країн БРІК перевищить сукупний ВВП країн «Великої сімки» [9, с. 6]. Доречно зазначити, що на частку держав БРІК припадає 26% території світу, 42% його населення та 14,6% світового ВВП. Останнім часом внесок держав БРІК у зростання світової економіки перевищив 50% [1, с. 191].

Для того, щоб обґрунтувати виокремлення саме чотирьох країн в окрему групу, банк «Голдман Сакс» навів специфічні риси кожної. Бразилія та Росія є державами, які мають величезний ресурсний потенціал, зокрема, енергоносії. Тенденція до збільшення попиту на енергоносії (особливо з боку Індії та Китаю) сприятиме зростанню цін на них, що стимулюватиме економіки Росії та Бразилії. Уряди Росії та Бразилії проводять грамотну економічну політику [9, с. 6].

Що стосується Індії та Китаю, то їх включення в групу найперспективніших країн пояснюється такими причинами: Індія і Китай є найбільшими країнами світу за населенням (40% населення світу), що означає наявність великого потенціалу робочої сили. Обидві країни є лідерами глобального ринку аутсорсингу; протягом останніх 20 років спостерігаються стабільно високі темпи економічного зростання [9, с. 7].

На наш погляд, якщо в БРІКС встановиться режим зони вільної торгівлі, то Україна зможе приєднатися до цієї організації та посилити свою участь в інтеграційних процесах в межах євразійського простору й навіть вийти за межі євразійського континенту.

Як зазначає професор О. І. Шнирков, для країн, що розвиваються участь в економічних угодах комплексного характеру з країнами більш високого рівня соціально-економічного розвитку є надзвичайно важливою, оскільки дає можливість не тільки збільшити добробут країни внаслідок зменшення бар'єрів різного характеру на шляху міжнародного руху факторів виробництва, але адаптуватися до більш ефективної регіональної моделі соціально-економічного розвитку в цілому [11, с. 38].

Аналіз світових економічних процесів вимагає розбудови моделі стратегічної рівноваги України, яка б відповідала сучасним викликам на глобальному рівні. Президент України В. Ф. Янукович відзначив чотири стратегічні напрями зовнішньої політики країни: Європа, РФ, США і Китай [16, с. 248-249]. Тому актуальним і об'єктивно обумовленим стає завдання розвитку торговельно-економічних зв'язків України з країнами, що формують трансрегіональну структуру БРІКС.

Питома вага торгівлі товарами у всій торгівлі товарами і послугами України у 2012 році становить 88,35%. Тому розглянемо специфіку торговельно-економічних зв'язків України з країнами БРІКС у торгівлі товарами.

Таблиця 1.
Динаміка зовнішньоторговельного обігу України з країнами БРІКС, млн. дол. США

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Бразилія	147,7	182,0	538,4	459,5	422,5	418,2
Росія	9493,0	9506,2	12957,0	18014,1	20332,6	22437,7
Індія	225,5	268,7	356,8	715,3	1058,2	1218,0
Китай	737,7	959,6	1521,9	1570,4	2521,6	2855,1
Південно-Африканська Республіка	6,2	23,4	42,4	28,5	76,4	54,7

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Бразилія	797,7	1031,1	490,7	819,6	1015,5	920,7
Росія	29506,7	35162,7	21730,7	35626,1	48951,8	45050,0
Індія	1209,0	1655,5	1629,3	2106,7	3077,6	3311,5
Китай	3739,2	6149,0	4168,7	6017,0	8448,3	9676,8
Південно-Африканська Республіка	70,1	375,1	77,4	185,6	218,3	268,7

Джерело: розраховано автором за [17].

Розраховані за даними табл. 1 тренди динаміки розвитку товарообігу України з країнами БРІКС мають такий вигляд:

у Бразилія = $71,099x + 141,49$; у Росія = $3409x + 3572,5$;

у Індія = $280,82x - 451,37$; у Китай = $776,06x - 1013,9$;

у Південна Африка = $23,776x - 35,645$.

Дані табл. 1 свідчать про те, що з країн БРІКС найдинамічніше розвиваються торговельно-економічні зв'язки України з Росією, Китаєм, Індією. Як бачимо, світова фінансова криза 2008 року несуттєво вплинула на торгівлю товарами з цими трьома країнами, але значно позначилась на обсязі товарообігу з Бразилією. За даними 2012 р. оборот з БРІКС становить 38,6% зовнішньоторговельного товарообігу України.

В цьому контексті пригадаємо, що за підсумками 2012 р. перше місце серед країн – основних імпортерів українських товарів займає Російська Федерація (25,6% експорту України); серед країн – основних експортерів після Російської Федерації (32,4% імпорту України) друге місце посідає Китай (9,3% імпорту України).

У зв'язку з тим, що Росія і Китай є основними торговельними партнерами України, покращання зовнішньоекономічних зв'язків України з країнами – учасницями БРІКС набуває особливого значення і стає реально можливим завдяки впливу історичного і цивілізаційного факторів – давнім і добре розвинутим зв'язкам України з Росією. При цьому реалізація домовленостей, досягнутих під час шостого засідання Російсько-української міждержавної комісії у грудні 2013 року, сприятиме успішнішому розвитку співробітництва між ними.

Варто зазначити, що Китай – це держава, якій вдалося найбільш ефективно поєднати різноманітні складові економічної політики (цілі – засоби, стратегії – тактики розвитку, взаємодію держави, регіонів, бізнесу, суспільства, традиції – новації) для стимулювання та прискорення модернізації своєї економіки. При цьому успіх китайської моделі обумовлено вдалим синтезом традиційного та сучасного, намаганням віднайти альтернативу як вестернізації, так і «советізації», а також своєрідним компромісом між глобальним універсалізмом та збереженням цивілізаційної ідентичності [18, с. 65-66].

Так, згідно з прогнозами, до 2040 р. частка КНР у світовому ВВП досягне 40%, тоді як частка США становитиме лише 14%. До 2025 р. Китай планує побудувати десять міст розміром з Нью-Йорк [1, с. 190]. Незважаючи на те, що США продовжують займати перше місце в світі за обсягом ВВП (за 2012 р. обсяг ВВП 15 650 млрд. дол.), за реальним темпом зростання ВВП США зайняли 134 місце у світі, а ЄС-27 – 191-ше. Це тривожні показники, які показують негативний тренд, спрямований на згасання економічного розвитку Заходу [19, с. 103].

Важливо також брати до уваги тенденції розвитку світової торгівлі. Наприклад, товарообіг Росії як світового гравця із країнами АТР у найближчі 5-10 років має перевищити торговельний оборот із Євросоюзом, тобто російський економічний вектор переорієнтовується із Заходу на Схід [3, с. 161]. Головний вектор розвитку Росії в майбутньому – партнерство в рамках ШОС, БРИКС, АТЕС. Після кризи ЄС поступово втрачає свої позиції на світовій арені, переорієнтовується на ринки азіатських країн. Виходячи з цього і Україні, зберігаючи і розвиваючи економічні зв'язки з країнами ЄС, також необхідно розвивати їх з азіатськими державами.

Динаміку сальдо торгівлі з країнами БРИКС наведено в табл. 2.

Таблиця 2.
Динаміка сальдо торгівлі товарами України з країнами БРИКС, млн. дол. США

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Бразилія	-75.9	-86.4	-182.6	-80.9	-202.5	141.4
Росія	-2134.0	-3128.0	-4334.2	-6241.7	-5352.4	-5136.3
Індія	34.3	47.1	48.8	248.1	415.6	482.2
Південно-Африканська Республіка	-4.6	13.6	13.2	-13.5	-26.8	-25.9
Всього БРИКС	-2180.2	-3153.7	-4454.8	-6088.0	-5166.1	-4538.6
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Бразилія	-64.1	-93.5	-260.3	-99.8	-70.3	-223.7
Росія	-4169.7	-3665.7	-4740.9	-8769.9	-9312.6	-9786.5
Індія	279.2	355.7	675.7	745.3	1453.0	1270.2
Південно-Африканська Республіка	-2375.8	-5054.0	-1299.9	-3383.8	-4088.3	-6122.4
Всього БРИКС	-45.7	-307.5	-17.0	-130.4	-51.1	45.7

Тренд: у БРИКС = $-978,79x - 711,97$

Джерело: розраховано автором за [17].

Наведені в табл. 2 дані вказують на те, що лише в торгівлі з Індією спостерігається стійке зростання позитивного сальдо. В торгівлі з Південно-Африканською Республікою на аналізованому проміжку часу лише в 2012 р. досягнуто позитивне сальдо, в той час як із рештою країн БРИКС – сальдо, як правило, зростаюче від'ємне.

Розглянемо *товарну структуру товарообміну України з Бразилією* [17]. До Бразилії Україна експортує товарів на суму 348469,9 тис. дол. США, а імпортує – на 572207,5 тис. дол. США, сальдо від'ємне. Основу експорту становлять такі товарні групи: палива мінеральні, нафта та продукти її перегонки – 11,5%; добрива – 63,9; екстракти дубильні – 1,4; каучук, гума – 2,7; чорні метали – 14,6; вироби з чорних металів – 2,4; реактори ядерні, котли, машини – 1,7; електричні машини – 1,1%. Основу імпорту формують: м'ясо та їстівні субпродукти – 44,6%; продукти переробки овочів – 3,9; різні харчові продукти – 9,5; тютюн і промислові заміники тютюну – 18,1; руди, шлак і зола – 8,1; чорні метали – 5,3; реактори ядерні, котли, машини – 2,7%. Спостерігається недостатня питома вага в експорті товарів із значною часткою доданої вартості. В імпорті значну його частину становлять товари, які можуть вироблятися власним товаровиробником.

Аналіз свідчить, що структура як експорту, так і імпорту потребує перегляду та збільшення в експорті питомої ваги високотехнологічних товарів.

Експорт України до Російської Федерації дорівнює 17631,7 млн. дол. США, імпорт – 27418,3 млн. дол. США, сальдо від'ємне. Експорт містить: чорні метали – 13,2%; реактори ядерні, котли, машини – 12,9; залізничні локомотиви – 14,9%. Імпорт становлять такі товари: палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки – 65,6%; чорні метали – 4, реактори ядерні, котли, машини – 4,8%.

Аналіз співвідношення питомої ваги основних товарних груп у експорті й імпорті України до/з Російської Федерації свідчить про збереження внутрішньогалузевої торгівлі.

Проаналізуємо товарну структуру товарообміну України з Індією як одним з основних торговельних партнерів з країн БРІКС. До Індії Україна експортує товарів на 2290932 тис. дол. США, а імпортує – на 1020713,9 тис. дол. США, сальдо торгівлі позитивне. В основі експорту такі товарні групи: жири та олії рослинного або тваринного походження – 53,4% експорту; палива мінеральні, нафта та продукти її перегонки – 12,5; добрива – 11,4; чорні метали – 9,0; реактори ядерні, котли і машини – 4,1; електричні машини – 2,7%. Основу імпорту становлять: кава, чай – 2,0% імпорту; насіння і плоди олійних культур – 2,8; тютюн і промислові заміники тютюну – 4,3; фармацевтична продукція – 43,1; пластмаси, полімерні матеріали – 2,3; чорні метали – 6,6; реактори ядерні, котли і машини – 2,4; електричні машини – 12,2; засоби наземного транспорту, крім залізничного – 3,5%.

Таким чином, основа експорту до Індії – продукція сільського господарства і її переробки, при цьому продукція машинобудування становить незначну частку експорту. В імпорті домінує фармацевтична продукція, яка може вироблятися і вітчизняними виробниками. Значна частка імпорту – це товари із значною часткою доданої вартості. Наведені дані дозволяють стверджувати, що у відносинах з Індією Україна не використовує свій науково-технічний потенціал, хоча певні кроки в цьому напрямі здійснює.

Розглянемо товарну структуру торгівлі України з Китаєм. Експорт України до Китаю дорівнює 1777177,6 тис. дол. США, імпорт – 7899639,6 тис. дол. США, сальдо від'ємне і значне. Експорт формують жири та олії рослинного або тваринного походження – 4,0%; руди, шлаки і зола – 80,5; органічні хімічні сполуки – 2,5; чорні метали – 1,1; реактори ядерні, котли і машини – 3,5; електричні машини – 1,0%. Імпорт формують товари більш широкого асортименту, основу якого становлять такі: органічні хімічні сполуки – 1,9%; пластмаси, полімерні матеріали – 5,7; каучук, гума – 1,4; вироби із шкіри – 3,1; одяг та додаткові речі до нього, трикотажні – 2,6; одяг та додаткові речі до нього, текстильні – 4,4; керамічні вироби – 1,6; чорні метали – 2,3; вироби з чорних металів – 3,1; алюміній і вироби з нього – 1,1; реактори ядерні, котли і машини – 10,9; електричні машини – 25,4; залізничні локомотиви – 1,4; засоби наземного транспорту, крім залізничного – 4,0; прилади та апарати оптичні, фотографічні – 1,5; меблі – 2,7; іграшки – 3,3%.

Тобто, в експорті до Китаю продукція машинобудування становить незначний відсоток, Україна відіграє роль сировинного додатка Китаю. Імпорт формується переважно з товарів, які здатна виробляти українська промисловість. Перед Україною постає завдання змінити характер відносин з Китаєм шляхом посилення свого високотехнологічного експорту, а також – зменшенням імпорту товарів, які можуть бути вироблені власним товаровиробником.

До *Південної Африки* Україна експортує товарів на суму 157174,5 тис. дол. США, а імпортує – на 111536,2 тис. дол. США, сальдо позитивне. Основу експорту становлять такі товарні групи: зернові культури – 64% експорту; жири та олії рослинного або тва-

ринного походження – 27,1, палива мінеральні, нафта та продукти її перегонки – 2,4; чорні метали – 1,2%. Основу імпорту становлять: істівні плоди та горіхи – 20%; руди, шлак і зола – 46,1; чорні метали – 14,9; алюміній і вироби з нього – 1,8; реактори ядерні, котли і машини – 5,5; засоби наземного транспорту, крім залізничного – 3,4%. Наведені дані свідчать про відсутність у експорті високотехнологічних товарів і їх наявність в імпорті. Тобто, як і у торгівлі з Індією, на цьому напрямі Україна не використовує свій науково-технічний потенціал.

Наведені дані дозволяють виявити той факт, що торгівля з країнами – учасницями цієї організації потребує збільшення обсягів торгівлі з Індією за умови покращання в цілому її існуючої структури, а з іншими державами – здійснення кардинальних змін у структурі торгівлі шляхом збільшення питомої ваги високотехнологічних товарів.

Ж. Веркей пропонує чотири прогностичні сценарії подальшого розвитку країн БРІКС протягом наступних двох десятиліть [15].

Перший сценарій називається *продовженням* і передбачає прискорення розвитку, підвищення рівня життя населення цих країн. До 2030 р. Китай буде першою економікою світу, на другому місці – США, на третьому – Індія, четвертому – Росія, п'ятому – Японія.

Другий сценарій Ж. Веркей називає *швидким згоранням*. Сценарій ґрунтується на тому, що на зміну міжнародним інтеграційним процесам прийде зростання націоналізму і протекціонізму, країни БРІКС будуть замикатися на собі, внаслідок чого врешті-решт програють абсолютно всі країни світу.

Третій сценарій, *регулювання*, полягає в тому, що світове товариство усвідомить необхідність нової угоди, яка регулюватиме світову економіку. МВФ буде реформовано; введено нові міжнародні валюти, які набудуть статусу резервних. Різноманітні заходи сприятимуть прогресивному зростанню доходів у всьому світі.

В основі четвертого сценарію (*регіоналізація*) – зростання світового впливу Китаю, формування нового світового порядку, що базуватиметься на регіональних блоках [15, с. 38-40].

Залежно від того, який з цих сценаріїв реалізовуватиметься у майбутньому, будуть розвиватися і торговельно-економічні зв'язки України з країнами БРІКС.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Виходячи з аналізу торговельно-економічних зв'язків України з країнами БРІКС можна констатувати, що розвиток тіснішого співробітництва відкриває нові можливості, пов'язані з просуванням вітчизняних товарів на ринки Латинської Америки і Африки, а також з поглибленням зв'язків з одним із локомотивів світової економіки – Індією. При цьому успішно може бути використано досвід, набутий Україною у щойно здобутих досягненнях в розвитку торговельно-економічних зв'язків з Росією і Китаєм.

Варто зазначити, що поряд з можливістю збільшення експорту до країн БРІКС високотехнологічних товарів передусім таких галузей промисловості як ракетно-космічна, авіабудування, суднобудування, машинобудування, ядерна промисловість, що має бути одним із засадничих завдань, необхідно посилити співпрацю України з цими державами, особливо з Індією, у виробництві програмного забезпечення, ІТ-обладнання, апаратного забезпечення, телекомунікаційних мереж, нанотехнологій, біотехнологій, у використанні сонячної енергії та інших альтернативних джерел енергії. Перспективним є також посилення співробітництва на ринку послуг, зокрема в галузі ІТ-технологій з використанням досвіду Індії, яка посідає в цій галузі одне з провідних місць у світі.

Проведене дослідження сучасного стану і перспектив розвитку торговельно-економічних зв'язків України з БРІКС дозволяє говорити про важливість їх значення для ство-

рення умов успішного розвитку виробництв п'ятого і шостого технологічних укладів. Цьому сприятиме й підписаний у грудні 2013 року Договір про дружбу і співробітництво між Україною і Китаєм, затверджена Програма розвитку відносин стратегічного партнерства між Україною і КНР на 2014-2018 рр., згідно з якими основними напрямками співпраці між країнами є авіабудування, енергетика, космічна галузь та розвиток інфраструктури. Фундаментальне значення матиме посилення співпраці України з Росією у світлі домовленостей, досягнутих 17 грудня 2013 року.

Список використаних джерел

1. Косов Ю. В. Вершины мировой политики / Ю. В. Косов, А. В. Торопыгин, С. Н. Белоусов // Евразийская интеграция: экономика, право, политика. – Вып. № 9, 2011. – С. 188-192. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.ipaeurasec.org/magazine/?data=enter.
2. Герасимчук В. Г. Лідерство у світовій економіці: від «G7» до «E7» / Василь Гнатович Герасимчук // Економічний вісник НТУУ «КПІ»: зб. наук. пр. 2013 (10), Гол. ред. О. А. Гавриш. – К. : НТУУ «КПІ», 2013. – С. 75-81.
3. Соболев А. А. Геополітичні проекти світових «центрів сили» в Центральній Азії / Андрій Аркадійович Соболев // Стратегічні пріоритети. – 2013. – № 1. – С. 155-163. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/public/File/Str_prioritetu/SP_1_2013.pdf.
4. Cohen A. Russia's Eurasian Union could endanger the neighborhood and U.S. interests / Ariel Cohen // The Heritage Foundation. Leadership for America / Produced by the Douglas and Sarah Allison Center for Foreign Policy Studies. – Backgrounder, №2804. – June 14, 2013.
5. Eurasia's ascent in energy and geopolitics: rivalry or partnership for China, Russia and Central Asia? / Ed. by Robert E. Bedeski and Niklas Swanstrom. – Routledge, 2012. – 248 p.
6. Dragneva R. Russia, the Eurasian Customs Union and the EU: Cooperation, Stagnation or Rivalry? / R. Dragneva, K. Wolczuk, August 2012. – The Royal Institute of International Affairs, 2012. – 16 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.chathamhouse.org.
7. Майко В. А. Зовнішньополітичні та економічні пріоритети України у країнах Центральної, Південної і Південно-Східної Азії / В. А. Майко // Економічний часопис. – 2011. – № 9-10. – С. 3-7. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Ech/2011_9-10/2011_9_10/3_7.pdf.
8. Швед Ю. В. Деякі особливості сучасних процесів економічної інтеграції у Східно-азіатському регіоні / Ю. В. Швед // Економічний часопис. – 2011. – № 1-2. – С. 37-40. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Ech/2011_1-2/11_Shved.pdf.
9. Комплексный системный анализ, математическое моделирование и прогнозирование развития стран БРИКС: Предварительные результаты / Отв. ред. А. А. Акаев, А. В. Коротаев, С. Ю. Малков. – М. : КРАСАНД, 2014. – 392 с.
10. Зовнішня політика України – 2012: стратегічні оцінки, прогнози та пріоритети / За ред. Г. М. Перепелиці. – К. : ВД «Стилос», 2013. – 304 с.
11. Шнирков О. Пріоритети зон вільної торгівлі України / Олександр Шнирков // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Міжнародні відносини. – Вип. 38/39/2012. – К. : Київський університет, 2012. – С. 37-38.

12. Беспалов С. В. Перспективы включения Украины и Молдовы в процесс евразийской интеграции / С. В. Беспалов // Портал ИНИОН РАН. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rkpr.inion.ru>; www.ukros.ru Дата публ. 16.09.2013.
13. Платіжний баланс і зовнішній борг України. II квартал 2013 року. – К. : НБУ, 2013. – 116 с.
14. Гончарук А. З. Пріоритетні питання політики України щодо країн Азії. Аналітична доповідь // А. З. Гончарук, О. К. Микал, А. М. Кобзаренко. – К. : НІСД, 2011. – 46 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/ryt_Azya-dbec8.pdf.
15. Веркей Ж. Страны с быстро развивающейся экономикой: Бразилия – Россия – Индия – Китай... Экономические перемены и новые вызовы: Специализированная информация / Ж. Веркей // РАН. ИНИОН. Авт. реферата: Ушкова Е. Л., Отв. ред.: Лапина Н. Ю. – М., 2012. – 40 с.
16. Мокрецкий А.Ч. Китайско-украинские отношения в свете концепции «стратегического равновесия» Украины / А. Ч. Мокрецкий // Китай в мировой и региональной политике. История и современность. Вып. XVIII: ежегодное издание / составитель, отв. редактор Е. И. Сафронова. – М. : ИДВ РАН, 2013. – С. 232- 253.
17. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
18. Сравнительный анализ государственного управления переходными социально-экономическими системами: Россия – Китай: матер. науч. семинара. – М. : Научный эксперт, 2010. – Вып. 7 (37). – 136 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rusrand.ru>.
19. Мунтіян В. І. Економіка ноосфери як інструмент подолання світової фінансово-економічної кризи / Валерій Іванович Мунтіян // Экономическая безопасность государства: междисциплинарный подход / Под научной редакцией д. э. н., профессора Хлобыстова Е. В. – Черкасы : издатель Чабаненко Ю. А., 2013. – С. 101-113.

Циганова Н. В.*

ТЕНДЕНЦІЇ КОНСОЛІДАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО КАПІТАЛУ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті досліджуються теоретичні та практичні аспекти консолідації банків, її чинники на тлі фінансової глобалізації. Розкриваються основні форми консолідації банків, динаміка цих процесів та їх закономірності. На основі вивчення зарубіжного досвіду висловлюються пропозиції щодо підвищення ефективності консолідації банків у сучасних умовах.

Ключові слова: консолідація банків, злиття і поглинання, фінансова глобалізація.

Theoretical and practical aspects of banks consolidation, its causes under the financial globalization are examined in the article. The main forms of bank consolidation, its trends and regularities are discovered. Propositions of bank consolidation efficiency increasing in present conditions are suggested on the ground of foreign experience.

Key words: bank consolidation, Mergers and Acquisitions, financial globalization.

В статье исследуются теоретические и практические аспекты консолидации банков, ее факторы в условиях финансовой глобализации. Раскрываются основные формы консолидации банков, динамика этих процессов и их закономерности. На основе изучения зарубежного опыта формулируются предложения по повышению эффективности консолидации банков в современных условиях.

Ключевые слова: консолидация банков, слияния и поглощения, финансовая глобализация.

Постановка проблеми. Поглиблення міжнародного розподілу праці на тлі стрімкого розвитку продуктивних сил прискорює процеси інтернаціоналізації та глобалізації в усіх галузях та секторах економіки. Одним із проявів фінансової глобалізації є стрімке зростання угод М&А (Mergers and Acquisitions), тобто реорганізації компаній на основі злиття чи поглинання. Це є свідченням, з однієї сторони, зростання конкуренції і перерозподілу сфер впливу на фінансових ринках, з іншої – зростання потреб у фінансуванні транснаціональних корпорацій. Коли сфера діяльності останніх перестає обмежуватися національною економікою, національний банківський капітал стає не достатньо придатним та ефективним для фінансування глобальних проектів.

Зростання ресурсної бази банків на основі капіталізації прибутку обмежується показниками рентабельності банківської галузі, такі темпи зростання власного капіталу і відповідно – залучених коштів, перестають відповідати потребам гравців на глобальних

* кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана.

ринках. Прискорити формування відповідного ресурсного забезпечення покликана консолідація банківського капіталу. Про сучасну динаміку у даній сфері свідчить зростання розміру банків та збільшення кількості угод M&A за останні десятиліття при збільшенні суми цих угод у десятки разів. Оскільки такі проекти потребують відповідного фінансування, саме банки виступають піонерами у даній сфері і банківські злиття становлять більше половини цих угод. Усе це і обумовлює актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Формування теоретичних засад консолідації банків – відносно новий напрямок розвитку економічної теорії. Зазначені тенденції привертають усе більшу увагу дослідників до цих проблем. Зокрема П. Гохан розкриває загальні теоретичні засади і методи реструктуризації компаній, економіко-правові аспекти угод зі злиття та поглинання компаній [1]. Ф. Еванс та Д. Бішоп досліджують практичні аспекти оцінки компаній, що знаходяться у стані реорганізації [2]. Інституціональні та правові аспекти реструктурування банків, його механізм досліджують Дж. Сінкі, А. Грязнова, М. Федотова, В. Новиков та ін. [3; 4]. Останнім часом значну увагу дослідники приціляють питанням оцінки вартості банків та управління нею під час реорганізації [5; 6].

Однак цілий ряд теоретичних та практичних аспектів консолідації банків залишаються поки що недостатньо дослідженими та взагалі поза увагою науковців. Зокрема до дискусійних моментів можна віднести сутність фінансової консолідації та форми її прояву. Недостатньо дослідженими є причини прискорення цих процесів на тлі глобалізаційних тенденцій у світовій економіці. Потребує ретельного вивчення механізм консолідації банків та формування збалансованого підходу до регулятивних заходів у даній сфері, наслідки консолідації капіталу у банківській галузі тощо.

Мета статті – дослідження сутності, передумов, сучасних форм прояву консолідації банківського капіталу, її специфіки та обґрунтування тенденцій в умовах фінансової глобалізації.

Викладення основного матеріалу дослідження. Останні кризові події в банківській системі України продемонстрували наявність комплексу взаємопов'язаних проблем системного характеру, що перешкоджають забезпеченню фінансового підґрунтя стабільного економічного розвитку на інноваційних засадах. Реальний сектор економіки потребує фінансування інноваційного оновлення основних фондів. Проте ресурсні можливості банків перешкоджають повноцінному кредитуванню бізнесу у сучасних умовах. Це стосується усіх складових банківських ресурсів: власних, залучених і запозичених коштів. Зростання власного капіталу обмежується можливостями нарощування статутного капіталу і зниженням прибутку в кризових і посткризових умовах. На відміну від банків у розвинених країнах, розміщення акцій вітчизняних банків має ряд обмежень, зокрема – можливість використання коштів населення для формування акціонерного капіталу. Скорочення капітальних резервів погіршило забезпеченість банків власними коштами. Послаблення довіри до банків під час кризи призвело до відтоку банківських депозитів та скорочення темпів їхнього приросту у посткризовий період. Політика Національного банку України, спрямована на забезпечення курсової стабільності національної валюти, передбачала жорстке обмеження грошової маси і ліквідності банків, що також обмежує ресурсне зростання.

Отже, до основних передумов консолідації банків у сучасних умовах слід віднести: недостатні можливості ресурсного забезпечення відтворювальних процесів в умовах інноваційного розвитку економіки, посилення конкуренції на національних ринках внаслідок приходу великих іноземних банків, вихід з ринків невеликих банків як результат банківських криз і рішень регуляторних органів щодо підвищення стійкості банків, які передбачають нарощування резервів та зростання показників капіталізації.

Серед найважливіших чинників консолідації банків, особливе місце посідають фінансові кризи, оскільки фактично відіграють роль катализатора цих процесів. Масове банкрутство банків є одним із проявів банківських і фінансових криз, наслідком чого є продаж збанкрутілих банків, злиття і поглинання, захоплення ринкових сегментів, що звільняються тощо. Так, наприклад, у 80-90-х рр. XX ст. у багатьох країнах виник передкризовий і навіть кризовий стан у банківській сфері. У США катастрофічно зросла кількість збанкрутілих банків, загальна кількість банків за 1995-2005 рр. скоротилася удвічі [7]. Відповідно прокотилася «хвиля» злиттів і поглинань у банківській сфері. Банківська криза 1990-х рр. у Японії також завершилася консолідацією провідних гравців на ринку банківських послуг, внаслідок чого японські банки стабільно увійшли до 25-ти найбільших банків світу. У 1999-2001 рр. в країні з'явилися чотири великі банки (Mizuho, SMFG, MTFG і UFJ), створені в результаті ряду злиттів та поглинань у першій двадцятці банків Японії. Світова фінансова криза 2007-09 рр. також супроводжувалася процесами консолідації банків як у розвинених країнах, так і на ринках, що розвиваються.

Існує зв'язок між рівнем розвитку банківських систем та рівнем їхньої консолідації. З розвитком банківської системи відбувається та посилюється консолідація банків: їх кількість скорочується і починають домінувати декілька великих банків, наприклад, «велика четвірка» у Великобританії або три gros банки у Німеччині. На початкових етапах консолідація банків є необхідною, адже дрібні банки є нестабільними і не можуть фінансувати великий і середній бізнес. Так у США у XIX ст. переважання малих банків суттєво стримувало розвиток промисловості і дестабілізувало грошовий ринок.

Процеси глобалізації економіки, які фахівці порівнюють за наслідками з індустріальною революцією, також слугують своєрідним катализатором процесів централізації банківського капіталу, причому міжнародний рух капіталів контролюється в першу чергу не національним, а міжнародним законодавством. Тому консолідацію банків слід розглядати як спробу адаптації до глобальних змін зовнішнього середовища.

Тому для ефективного виконання банками їх функцій, стабільного функціонування банківської системи зростає потреба у забезпеченні капіталізації банків, у тому числі – шляхом консолідації. Консолідація передбачає об'єднання, згрупування економічних суб'єктів, їхніх зусиль, дій, інтересів, капіталів для реалізації спільних проектів, програм [8]. Цей термін набув досить широкого вжитку, і не лише в економічній сфері. Проте останнім часом він усе частіше використовується теоретиками і практиками фактично як синонім понять злиття і поглинання компаній. Однак консолідація – більш широке поняття, ніж M&A, оскільки включає зростання ресурсів окремих банків та їхніх об'єднань не лише за рахунок зовнішніх, але й внутрішніх джерел, таких, як прибуток, емісійний дохід, переоцінка активів тощо. Формами прояву консолідації у банківській сфері можуть виступати: зростання капіталу окремих банків та банківських об'єднань, зміни у структурі банківської системи, за яких все менше число банків акумулює все більшу частку ресурсів, злиття і поглинання банків, утворення банківських та фінансових холдингів, монополізація ринку банківських послуг.

На думку фахівців групи 10, консолідація фінансового сектору – це посилення контролю над ресурсами сектору або шляхом зменшення кількості фінансових інститутів, або у зв'язку з послабленням конкуренції [9]. Вона може відбуватися наступними шляхами: об'єднання існуючих банків, зростання розміру банків, вихід з ринку слабких банків. Як бачимо, такий підхід є ширшим за твердження окремих авторів, які під консолідацією банків розуміють лише трансформацію кредитних установ у формі злиття та поглинання.

Отже консолідація банків представляє собою процес об'єднання їхніх ресурсів в різних організаційних формах та на різних правових засадах. Консолідація банків – це економічне явище, що супроводжується зменшенням кількості банків та зростанням їх розміру і ринкової частки, яке веде до посилення контролю у банківській галузі. Консолідація банківського капіталу – більш широке поняття (див. рис. 1). Це процес, який охоплює усі форми прояву концентрації і централізації банківського капіталу. Тобто консолідація банківського капіталу – це процес акумулювання банківських ресурсів, що веде до нарощування ресурсних можливостей окремих банків або банківських груп як за рахунок внутрішніх, так і зовнішніх джерел поповнення капіталу.

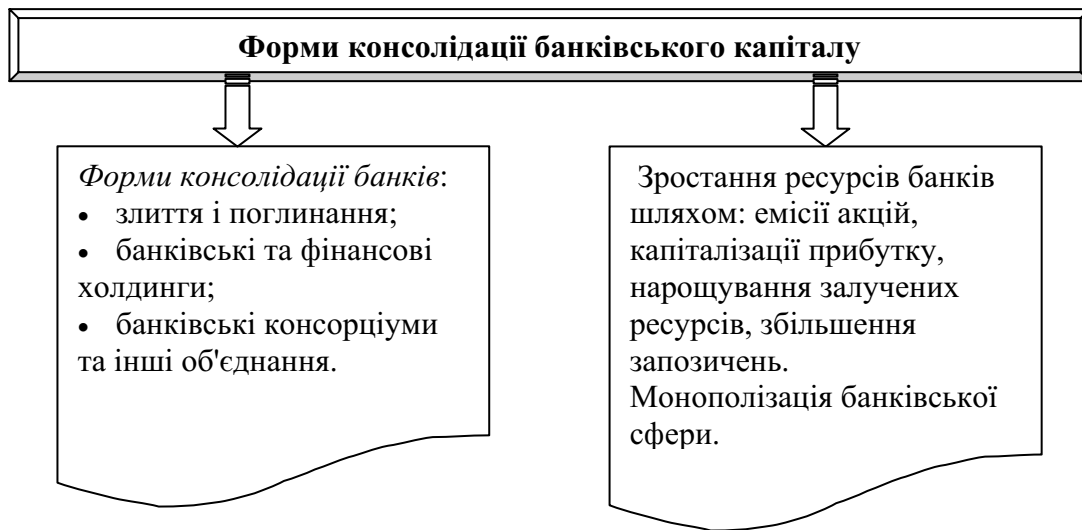


Рис. 1. Форми консолідації банківського капіталу.

Оскільки термін банківський капітал вживається у широкому і вузькому розумінні слова, консолідація банківського капіталу також набуває більш широкого і вузького значення відповідно. Значне число авторів, серед яких А. М. Мороз, В. М. Усоскін, Дж. Ф. Сінкі, П. С. Роуз та інші, фактично ототожнюють поняття «капітал банку», «власний капітал банку» і «банківський капітал» і визначають капітал банку з точки зору побудови балансу банку та вимог банківської звітності, наприклад, як суму власних коштів банку, які складають фінансову основу його діяльності і джерело ресурсів. Інші автори вживають це поняття у більш широкому розумінні, що часто веде до ототожнення понять «банківський капітал» та «ресурси банку». Серед них А.Г. Загородній, В. В. Кісельов, Г. Асхауер, Р. Л. Міллер, Д. Д. Ван-Хуз та інші. Відповідно до цих підходів автори, що обстоюють першу позицію, під консолідацією банківського капіталу розуміють процеси, що відбуваються в наслідок зростання лише власного капіталу банків, і при цьому переважно у формі централізації. Прихильники більш широкого підходу розглядають консолідацію банківського капіталу як процес нарощування ресурсних можливостей банків та їхніх об'єднань, включаючи усі прояви концентрації та централізації банківського капіталу. При цьому процеси консолідації охоплюють усі категорії банківських ресурсів: власні, залучені і запозичені. На нашу думку, коли мова йде про консолідацію банківського капіталу, більш коректним є другий підхід. У цьому випадку доцільно розглядати капітал, що акумулюється у банківській галузі в усіх його проявах. І, як зазначалося вище, розмежовувати категорії консолідація банківського капіталу та консолідація банків.

Не слід ототожнювати поняття консолідація банківського капіталу і фінансова консолідація, оскільки,

по-перше, ринок фінансових послуг об'єднує не лише банки,

по-друге, консолідація фінансових ресурсів відбувається не лише на фінансових ринках,

по-третє, консолідація банків має не лише фінансові, а й організаційні, правові, маркетингові та інші аспекти.

В основі процесів консолідації банківського капіталу лежить суперечність між потребами у банківському фінансуванні та обслуговуванні економічних суб'єктів і наявними можливостями банків. В основі цих процесів лежить цілий ряд об'єктивних та суб'єктивних факторів, серед яких чільне місце посідають технологічні зміни виробництва, які вимагають фінансування процесів розширеного відтворення у значних розмірах. Банківські консорціуми як форма централізації банківського капіталу є лише частковим вирішенням даної проблеми, що робить неминучим адекватне зростання банків. Суттєвий вплив на ці процеси здійснює конкуренція у банківській сфері, посилення якої штовхає банки до різних форм об'єднань. Часто злиття одних банків порушує ринкову рівновагу і тягне за собою об'єднання інших, викликаючи своєрідну ланцюгову реакцію.

Цілями консолідації банків можуть виступати: отримання конкурентних переваг шляхом збільшення ринкового сегменту, підвищення ефективності діяльності, тобто нарощування прибутковості і збільшення прибутку, отримання ефекту синергії, використання ефекту масштабу, спільне фінансування проектів, монополне ціноутворення і витіснення конкурентів, дотримання регулятивних вимог до капіталу, підвищення параметрів стабільності тощо.

Процес консолідації банківського капіталу слід розглядати не лише на мікрорівні або на рівні національної банківської системи. Рівнями, на яких відбувається консолідація банківського капіталу, слід вважати: мікрорівень (злиття і поглинання банків, зростання власного капіталу і ресурсної бази у цілому), регіональний рівень, макрорівень (зростання частки найбільших банків у сукупному капіталі банківської системи, поява так званих «великих» п'ятірок, четвірок, трійок банків), мегарівень (міжнародні угоди M&A, зростання капіталів та активів транснаціональних банків). І хоча угоди M&A поки що відбуваються переважно на національних банківських ринках, міжнародні M&A зростають більш швидкими темпами. Особливо це відчутно на ринках країн, що розвиваються. Наприклад, в Україні практично усі подібні угоди протягом останніх років відбуваються за участю іноземних банків.

Дж. Сінкі пропонує розрізняти чотири типи консолідації у сфері фінансових послуг:

- консолідація в межах галузі в окремій країні;
- міжгалузєва консолідація в окремій країні;
- консолідація в межах галузі в різних країнах;
- міжгалузєва консолідація в різних країнах [4, с.78-79].

У фінансовій сфері чітко простежуються усі зазначені типи консолідації. Однак розвиток міжнародної конкуренції та інтеграційних процесів значно інтенсифікують два останні. При чому зростає роль не лише міжбанківських M&A, а й об'єднань банків зі страховими компаніями та придбання інших посередників фінансового ринку. Це пояснюється,

по-перше, посиленням міжгалузєвої конкуренції на фінансових ринках: банки, кредитні спілки, пенсійні фонди, інвестиційні та страхові компанії часто конкурують між собою, і об'єктом конкуренції виступають тимчасово вільні кошти економічних суб'єктів;

по-друге, прагненням банків залучити на депозитні рахунки ресурси інших суб'єктів грошового ринку;

по-третє, прагненням до універсалізації діяльності банків та парабанків аж до створення так званих фінансових супермаркетів на грошовому ринку.

Тенденція універсалізації банківської діяльності веде до розширення асортименту банківських послуг, як за рахунок традиційних банківських продуктів, так і завдяки проникненню банків на ринок небанківських фінансових послуг. У багатьох країнах національне законодавство відокремлює банківську та страхову, а також інвестиційну діяльність. Так банки не можуть безпосередньо надавати страхові послуги, вони лише на основі системи участі приєднують до своїх структур страхові компанії. На сьогодні банки контролюють 20-40% страхового ринку європейських країн і 1% американського. Розмежування діяльності банків, страхових та інвестиційних компаній у США регламентувалося законами Гласса-Стігала (від 1933 р.) та МакФеддена, відміна яких привела до появи нового явища, яке характеризується терміном «bankassurance», що означає поєднання банківського і страхового бізнесу часто у формі реалізації страхових послуг через філійну мережу банку або шляхом злиття банківських та страхових компаній.

Переваги таких структур базуються на можливостях диверсифікації діяльності, більш повному задоволенні потреб клієнтів у різноманітних фінансових послугах та розвиткові можливостей їх збуту, розширенні ресурсної бази банків і можливостей довгострокового кредитування, вирішенні проблем капіталізації тощо. Так придбання американського Bankers Trust значно посилало позиції Дойче банку в таких сферах, як управління приватними капіталами, збереження цінних паперів, після чого цей німецький банк увійшов до п'ятірки найсильніших компаній світу з управління великими приватними капіталами та операцій з фондами страхування по старості.

У Японії внаслідок чергового загострення банківської кризи 1990-х рр. уряд прискорив реформу фінансово-кредитної сфери і прийняв у грудні 1998 р. Закон про реформу фінансової системи, який отримав назву «великий вибух». За масштабами ця реформа не має аналогів у жодній країні світу. Вона усунула перешкоди доступу на фінансові ринки, зруйнувала «цегляну стіну», що розділяла банківську, страхову та інвестиційну діяльність. Банки, страхові та брокерські компанії отримали право на проведення усіх видів фінансових операцій. Було відкрито доступ на фінансові ринки нефінансовим установам.

Як свідчить зарубіжний досвід, більшість великих банків світу являють собою банківські холдингові групи, до складу яких входять банки та небанківські фінансово-кредитні установи, часто різної національної належності. Об'єднання лише банків зустрічаються досить рідко. Так відома англійська банківська група Barclays об'єднує окрім самого банку з 2800 його установами три філії, що надають податкові послуги, біржову філію, філію із споживчого та промислового кредитування та інші фінансові установи. Глобалізація веде до панування на фінансових ринках корпорацій, які за своєю сутністю є супермаркетами фінансових послуг. І широкі можливості щодо приєднання різноманітних фінансових інститутів прискорюють ці процеси. У Голландії на базі злиття страхової компанії Nationale Nederlanden з банком NMB Postbank створено компанію ING Group, що стала однією з найбільших банківських груп у світі.

Також існують поняття «горизонтальна» та «вертикальна» консолідація [4, с. 79]. Під першою розуміють придбання конкурентів, тобто консолідація відбувається в межах банківської галузі. Вертикальна консолідація – це купівля постачальників або дистриб'юторів. І. Ніконова та М. Шамгунов пропонують також поняття «функціональної» консолідації: злиття компаній з метою усунення коливань попиту, наприклад, злиття банків та

страхових компаній [5, с. 238]. На фінансових ринках представлені угоди, які можна віднести до горизонтальної, вертикальної та функціональної консолідації (див. рис. 2).

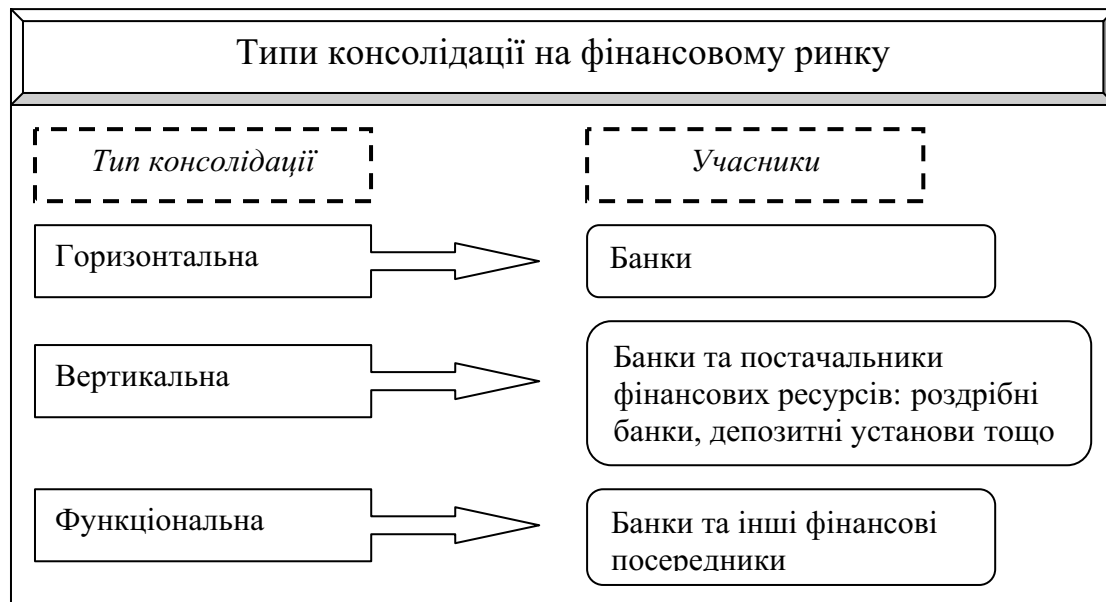


Рис. 2. Типи консолідації на фінансовому ринку.

Отже у сучасних умовах чітко простежуються наступні тенденції консолідації банківського капіталу:

- періодичне хвилеподібне прискорення процесів консолідації банківського капіталу відповідно до циклічних коливань економіки;
- прискорення процесів консолідації на міжнародних фінансових ринках з виходом на глобальний рівень;
- посилення впливу транскордонного руху капіталу на процеси консолідації на національних ринках;
- об'єднання банківського капіталу з небанківським; посилення монополізації фінансових ринків і державного регулювання цих процесів;
- формування засад регуляторного впливу на міжнародному рівні.

Прискорення консолідації банків на національному рівні досить часто спричиняється приходом іноземного банківського капіталу. Швидке нарощування присутності іноземного банківського капіталу в банківському секторі України є однією з найбільш актуальних проблем, що викликає ряд суперечливих публікацій з цього приводу. Протягом останніх років кількість банків з іноземним капіталом збільшується, їхня частка у банківській системі перевищила 40%. Тому слухними здаються висловлювання щодо економічної безпеки держави та перспектив вітчизняних банків у конкуренції з іноземними.

Фахівців турбує як проблема конкурентоспроможності українських банків в умовах виходу на світові ринки банківських послуг, так і їхня здатність вести конкуренцію в умовах масового проникнення зарубіжних банків до вітчизняної банківської системи. Позитивним є вплив іноземних банків на стандарти обслуговування, системи ризик-менеджменту, ефективність роботи персоналу. Однак, щодо конкурентного середовища, тут міститься ряд суттєвих загроз.

По-перше, це загроза надмірної консолідації або монополізації ринку.

По-друге, формування структурних деформацій у банківській галузі.

По-третє, посилення вхідних бар'єрів на банківський ринок. Також банківський ринок можна вважати базою поширення іноземної присутності у парабанківській сфері.

Взагалі в умовах інтернаціоналізації банківської діяльності та глобалізації фінансових ринків поодинокі випадки міжнародних банківських інвестицій змінюються стабільно зростаючим транскордонним рухом банківського капіталу. При чому відбувається не лише переливання власного капіталу банків, але й міжнародний рух позичкового капіталу, зосередженого у банківській сфері. Таким чином, транскордонний рух банківського капіталу, на нашу думку, являє собою переміщення частини ресурсів, зосереджених у банківській галузі, із однієї країни до іншої. Це суттєво впливає на процеси консолідації банківського капіталу.

Транскордонний рух банківського капіталу відбувається у двох основних формах: прямих інвестицій у вигляді створення нових банків на зарубіжних ринках, відкриття зарубіжних підрозділів або придбання пакетів акцій іноземних банків, або у вигляді міжнародних кредитно-розрахункових та валютних операцій. Створення дочірніх банків на зарубіжних ринках є достатньо ризикованим, тому більшість банків іде шляхом придбання готових банківських бізнесів або відкриття зарубіжних підрозділів. Згідно з Принципами контролю за діяльністю банків з іноземною участю Базельського комітету, банки, що діють на міжнародному ринку, можуть мати інтереси у таких формах іноземної банківської участі: представництво, філія, дочірня компанія, агентство, спільне підприємство або консорціум. Однак їхня діяльність суттєво обмежується, тому останнім часом саме іноземні банки є основними гравцями на ринках M&A у країнах, що розвиваються. Спочатку бум придбання місцевих банків іноземними спостерігався у країнах Центральної та Східної Європи, у передкризові роки такі процеси спостерігалися у країнах СНД. Щодо України, то протягом останніх років відбувається відтік інвестицій провідних європейських банків та заміщення їх російським банківським капіталом.

Значна кількість банків в Україні і недостатній рівень консолідації перешкоджають ефективному розвитку банківської системи, тому що наявний банківський капітал чітко розподілений між гравцями, які насправді не можуть фінансувати великі проекти у зв'язку з вимогами адекватності капіталу, тому ця проблема вирішується шляхом іноземних поглинань, адже внутрішні процеси злиття/поглинання трапляються нечасто. Ціна внутрішніх активів є інфляційною, тому жоден з банків країни не бажає чи не може платити премію, яка пропонується іноземним інвестором.

Консолідація банківського капіталу, як вже відзначалося, є результатом банківської конкуренції і водночас суттєвим чинником впливу на конкурентне середовище у банківській сфері. Консолідація у банківській сфері супроводжується створенням різноманітних типів міжбанківських об'єднань як на комерційній, так і некомерційній основі. Оскільки вони формувалися внаслідок посилення банківської конкуренції та потреби забезпечення фінансовими ресурсами зростаючих промислових гігантів, їхня мета полягала в узгодженні цінової політики у сфері банківських послуг (банківські картелі), конкурентної стратегії (банківські холдинги, що на основі системи участі об'єднують ряд формально самостійних, проте ринково залежних фінансово-кредитних інституцій), реалізації великомасштабних проектів (банківські консорціуми) та ін.

Процеси консолідації у банківській сфері послідовно проходять декілька стадій. Так, на думку А. Саркісянца, перша стадія полягала у об'єднанні національних за походженням комерційних банків та консолідації національного банківського сектора. Друга стадія розпочалася, коли угоди M&A перейшли національні межі, під час неї відбуваються значні міжнародні угоди. А. Саркісянц вважає, що «процес еволюції угод злиття та поглинання

у банківському секторі вступив до так званої другої стадії» [10]. На наш погляд, вже доречно говорити про початок третьої стадії угод М&А у фінансовій сфері, для якої притаманне створення глобальних банків, що функціонують на світових фінансових ринках.

Про початок саме третьої стадії свідчить розрив між розміром активів та власного капіталу TOP 25 найбільших банків світу (за рейтингом відомого журналу The Banker) та інших банків, зростання їхньої частки у базових фінансових операціях, а також те, що в міжнародних угодах найчастіше фігурують саме банки, що очолюють цей рейтинг. На ринку М&А визначилися активні лідери, стратегія яких формується у напрямку активного перерозподілу фінансових ринків та займанні певної ніші на глобальному фінансовому ринку.

Фінансова глобалізація знаходить свій прояв також у формуванні єдиних правових засад та регуляторного механізму функціонування фінансового ринку. Формування глобальних ринків, активний вихід міжнародних мегабанків на національні ринки і ризики, пов'язані із цим, спричинили появу регуляторних механізмів на глобальному ринку. Діяльність Комітету з банківського нагляду у м. Базель спрямована на усунення ризиків, що несе глобалізація у банківській сфері. Формування єдиних вимог щодо банківського капіталу, банківських ризиків сприяє адаптації національної банківської системи до функціонування в умовах глобалізації.

Наслідки банківської консолідації є суперечливими. З однієї сторони, вони є позитивними як для самих банків, так і для їхніх клієнтів. Зростання банків підвищує їхню стабільність та конкурентоспроможність. Збільшення обсягів діяльності дозволяє підвищити ефективність завдяки використанню ефекту масштабу та диверсифікувати ризики. Нарощування клієнтської бази робить банк більш упізнаваним, покращує його імідж. Значна ресурсна база дозволяє запроваджувати інновації, управляти розвитком персоналу, фінансувати систему стратегічного управління та контролінгу.

Великі банки позитивно впливають на стан реального сектору економіки. Вони мають достатню ресурсну базу для фінансування оновлення основних фондів великого та середнього бізнесу. Імідж надійного банку дозволяє залучати більш дешеві ресурси і відповідно на кращих умовах кредитувати клієнтів. Розвинена регіональна мережа дає можливість забезпечувати міжрегіональний перерозподіл ресурсів.

Проте консолідація банків несе і негативні наслідки. Оскільки основним проявом консолідації банків є зменшення їх числа і зростання ринкової частки найбільших банків, доречно говорити про тенденції монополізації банківського сектору. Тобто згодом консолідація банків може призвести до формування олігополії або монополії на ринку банківських послуг. Якщо консолідація банків відбувається у формі злиття або приєднання, не завжди така угода несе позитивний економічний ефект. За оцінками консалтингової компанії McKinsey, до 60% угод зі злиття та поглинання компаній є неефективними. Тобто в результаті консолідації погіршуються фінансові показники компаній, не спостерігається ефект синергії, знижується ринкова вартість акцій, рейтингові показники тощо.

Дослідження російського ринку банківських послуг свідчить про те, що злиття і поглинання більш успішні у випадку невеликих регіональних банків. Для великих банків середня ефективність угод зі злиття та поглинання значно нижча. Це часто пов'язане зі зниженням мотивації топ-менеджменту, змішуванням корпоративних культур та стилів управління. Усе це слід враховувати центральним банкам у процесі регулювання банківського сектору.

Висновки. Отже, банківська галузь у сучасних умовах суттєво змінюється внаслідок глобалізації фінансових ринків, зростання промислового капіталу та змін у технологіях, появи нових банківських продуктів та поширення новітніх інформаційних технологій, диверсифікації банківської діяльності та посилення банківської конкуренції, змін у законодавстві тощо. Однією з найпомітніших ознак банківської галузі сьогодні стала консолідація або зменшення кількості банківських установ, що одночасно супроводжується їх зростанням.

Процеси глобалізації у фінансовій сфері є об'єктивними і потребують відповідних змін у діяльності банків. Адекватна реакція з боку банківської галузі включає зростання розміру банків темпами, відповідними до вимог глобалізаційних процесів, що об'єктивно передбачає консолідацію банків.

В умовах глобалізації фінансових ринків стабільності національних банківських систем сприятимуть процеси консолідації банківського капіталу. Проте держава має контролювати рух іноземного капіталу на національні ринки. Національні фінансові ринки стають більш уразливими до світових фінансових криз, а наслідки останніх – більш руйнівними. Національні механізми регулювання банківської галузі в умовах глобалізації поступово втрачають свою ефективність. Створення ефективних регуляторних механізмів на мегарівні, на жаль, у майбутньому.

Список використаних джерел

1. Гохан П. А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний / П. А. Гохан; Пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 741 с.
2. Эванс Ф. Ч. Оценка компаний при слияниях и поглощениях: Создание стоимости в частных компаниях / Ф. Ч. Эванс, Д. М. Бишоп; Пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 332 с.
3. Реструктурирование кредитных организаций в зарубежных странах / Под ред. А. Грязновой и др. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 413 с.
4. Синки Дж. Финансовый менеджмент в коммерческих банках и в индустрии финансовых услуг / Дж. Синки-мл.; Пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 1018 с.
5. Никонова И. А. Стратегия и стоимость коммерческого банка / И. А. Никонова, Р. Н. Шамгунов. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 304 с.
6. Решоткин К. А. Оценка рыночной стоимости коммерческого банка / К. А. Решоткин. – М. : ТЕИС, 2002. – 286 с.
7. Федеральна корпорація страхування депозитів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fdic.gov>.
8. Пахомов Ю. М. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі / Ю. М. Пахомов, Д. Г. Лук'яненко, Б. В. Губський. – К. : Україна, 1997. – 237 с.
9. Report on consolidation in the financial sector [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bis.org/publ/gten05.pdf>.
10. Саркисянц А. Мировые тенденции рынка M&A в финансовом секторе / А. Саркисянц // Бухгалтерия и банки. – 2008. – № 6. – С. 43-50.

УДК 339.984:327.2

Чугаєв О. А.*

ЕКОНОМІЧНА СИЛА КРАЇН ЯК НЕВІД'ЄМНИЙ АТРИБУТ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

В статті досліджується місце економічної сили в економічній теорії, обґрунтовується необхідність її розгляду при аналізі глобальних економічних процесів. Визначається сутність національної сили країни, та роль економічної сили у її формуванні.

Ключові слова: економічна сила, національна сила, економічні відносини між країнами.

The article considers the role of economic power in economic theory and rationalizes the necessity to use this concept for analyzing global economic processes. The author describes the essence of national power of a country and the role of economic power as its component.

Key words: economic and political centers, soft power, country image, distribution of influence.

В статье исследуется место экономической силы в экономической теории, обосновывается необходимость ее рассмотрения при анализе глобальных экономических процессов. Определяется сущность национальной силы страны и роль экономической силы в ее формировании.

Ключевые слова: экономическая сила, национальная сила, экономические отношения между странами.

Постановка проблеми. Міжнародні економічні відносини є відносини між суб'єктами різного рівня (держави, фірми, фізичні особи тощо), які в рамках свого рівня є значною мірою формально рівноправними. Проте вони наділені в нерівній мірі економічними ресурсами, що викликає фактичну нерівнозначність цих суб'єктів за ступенем їх впливовості. Наявність такої нерівнозначності відображає поняття економічної сили або економічної влади.

Аналіз досліджень і публікацій. Традиційно в економіці дослідники не приділяли поняттю сили достатньо уваги, але воно розглядалося у політичних науках [1, с. 4] (наприклад, Ю. Давидов, Ф. Нортедж). Хоча у ряді політологічних досліджень, присвячених дослідженню сутності поняття сили, її факторам, проявам та вимірюванню силових потенціалів, економічний компонент сили країни розглядається лише як один з числа багатьох компонентів, таких як військовий, інформаційний тощо.

З іншого боку, у ряді напрямів економічної теорії вже розглядалися владні відносини: у марксизмі, теорії господарського порядку, інституційній теорії, теорії фірми, політичній економії, соціально-інституціональній теорії, теорії організацій. Зокрема, проблему фундаментальної ролі економічної влади у економічних відносинах підіймали К. Маркс, В.

* кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Ойкен, Ф. Перру, Р. Холтон, Г. Альберт, Дж. К. Гелбрейт, Я. Таката, Г. В. Задорожний [2, с. 7-11]. Обґрунтуванням та визначенням сутності економічної сили займалися В. В. Дементьєв, М. Улмер, А. С. Шнипко та інші вчені.

Проте методологічна незавершеність економічних досліджень, неточна сутнісна визначеність поняття економічної сили та її формально-термінологічна нестійкість потребують обґрунтування необхідності використання концепції економічної сили в аналізі економічних відносин між країнами.

Формулювання цілей статті. Ціль даного дослідження полягає в уточненні сутності та ролі економічної сили країни як невід'ємного атрибуту розвитку міжнародних економічних відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Проблема уточнення термінологічного апарату. Зазначимо, що в даній статті ми розглядаємо економічну силу, перш за все, у розумінні англійського еквівалента *power*. Це слово може перекладатися також як здатність, потужність, міць, могутність, повноваження, влада. Пояснимо, чому саме ми надаємо перевагу терміну *економічна сила*.

Економічну *потужність, міць та могутність* можна розглядати як синоніми і вони є дійсно ключовою сутнісною характеристикою економічної сили країни як її здатності до впливу на інші суб'єкти. У той же час ці три терміни не включають активний компонент економічної сили, а саме безпосередній вплив на інших суб'єктів як власне дію, а не здатність до неї. Термін *економічна здатність* з лінгвістичної точки зору є незавершеним, оскільки вимагає конкретизації щодо здатності до яких дій мається на увазі. Термін *повноваження* є юридичним терміном, у той же час як економічний вплив здійснюється далеко не завжди у юридичній площині. Наприклад, мала країна може у деяких випадках мати повне право застосовувати економічні санкції проти більшої країни, але все ж не вдаватися до них через побоювання потужних неформальних заходів у відповідь. Термін *економічна влада* вже використовувався, зокрема В. В. Дементьєвим [2]. Проте, на нашу думку, цей термін передбачає значною мірою відносини підпорядкування, які є менш властиві у відносинах між країнами. А сам термін *влада* більшою мірою характерний до політичної, а не економічної сфери.

Саме тому ми схилиємося до думки, що термін *економічна сила* є найбільш точною назвою досліджуваного нами явища у світовій економіці, хоча не заперечуємо повністю можливості використання альтернативної термінології для окремих сторін економічної сили.

Методологічна необхідність поняття економічної сили в економічній науці. Домінуючі школи в рамках ліберальної економічної парадигми негативно відносяться до включення проблеми сили або влади до предмету економічного аналізу (за винятком поняття монопольної влади). Влада при цьому розглядається як відхилення від природнього стану економічної системи. Це пояснюється тим, що це поняття не так легко розглядати, оскільки воно не є таким чітко визначеним, безпосередньо спостерігаємим і вимірюваним явищем як, наприклад, ціна або обсяг продаж. Зокрема, В. В. Дементьєв зазначає, що складність визначення влади обумовлено багатоманітністю форм влади (грошей, сили, держави, економічної, духовної, закону, природи тощо). Влада є лише атрибутом соціальних, політичних або інших відносин і часто носить прихований характер [2, с. 8-11, 19].

Недостатня увага до економічної влади у неокласичній економічній теорії викликана не тільки методологічними чинниками, а й певними ідеологічними причинами [2, с. 7-11]. Дійсно, включення поняття економічної сили або влади до аналізу економічних процесів може суттєво похитнути довіру до основних постулатів ліберальної економічної

доктрини в сфері ефективності розподілу ресурсів та справедливості наслідків зовнішньої та внутрішньої лібералізації економіки.

В. В. Дементьєв називає утопією неокласичний підхід в економіці як світ без примусу та влади. В реальності економічні агенти мають нерівні можливості щодо примусу один одного. І в цьому сенсі владні відносини є безпосереднім елементом економічних відносин, а не зовнішнім фактором. Тому економічна система розглядається як система владних відносин [2, с. 12-15]. Введення до теорії і моделей компоненти економічної сили може зробити їх більш реалістичними з точки зору пояснення реальних процесів в економіці, особливо в умовах нерівномірного розподілу різноманітних ресурсів, зрощення політичної влади і бізнесу, поширеності формального і неформального регулювання економічних процесів.

Включення поняття економічної сили до економічної теорії є доцільним також з такої причини. Ключовою категорією економіки є гроші як універсальний еквівалент вартості. Відповідно накопичення багатства у грошовій формі або не у грошовій формі (яке вимірюється також грошима) розглядається як цільова функція діяльності економічних суб'єктів. З іншого боку, існують і альтернативні підходи, які розглядають немонетарні універсальні вартісні еквіваленти: час (як час витраченої праці або час, прожитий із задоволенням) або увага (особливо в рекламних цілях).

Так само ми можемо розглянути й економічну силу, як своєрідний немонетарний універсальний еквівалент вартості. З цієї точки зору зрозумілою буде логіка такого висловлювання: К. Ротшильд зазначає, що люди можуть використовувати владу для зміни ринкового механізму, але також прагнення до влади є так само чинником мотивації, як і прагнення до економічного багатства [3]. Дійсно, економічна сила в процесі її реалізації може бути конвертована в певну кількість багатства, вимірюваного у грошах, обсяг якого залежить від конкретних історичних умов розвитку суспільства. Тому набуття більшої економічної сили є важливою складовою цільової функції для економічного суб'єкта. Силу як мету економічної діяльності (а не лише прибуток) також розглядає М. Улмер [4, с. 337].

Країна як ключовий суб'єкт економічної сили. Т. Накано досліджує основи теорії економічного націоналізму як альтернативи економічному лібералізму та марксизму. Традиційно економічний націоналізм асоціюється з меркантилізмом, статизмом, індустріалізмом та протекціонізмом. Його інструментами були митні тарифи, субсидії фермерам, регулювання ринків, реорганізація промисловості. Проте часто змішувалися поняття нації та держави, націоналізму та статизму. У новій хвилі досліджень з 1990-х р. ці поняття розрізняються [5, с. 211]. Економічний націоналізм передбачає такі цілі як національна єдність, автономія та приріст національної сили. Тому вільна торгівля також може бути в руслі економічного націоналізму, якщо вона збільшує силу країни [5, с. 224].

В руслі подібного підходу ми також акцентуємо увагу на економічній силі саме країни, а не держави. Існуючі підходи щодо розгляду сили як атрибуту держави вже передбачали, що сила базується на активах не лише уряду. Наприклад, фахівці Інституту національних стратегічних досліджень США зазначають, що уряд здатний використовувати, пропонувати або утримувати активи, які є основою для його впливовості, навіть, якщо вони знаходяться в приватних руках (наприклад, шляхом запровадження торговельного ембарго або обмежень на експорт до певних країн) [6, с. 7].

Ми розглядаємо країну умовно як сукупність її суб'єктів – резидентів (або навіть громадян) цієї країни, які мають умовно погоджені інтереси. Держава як владний апарат або державний сектор економіки при цьому є важливим, але лише одним з суб'єктів країни

поряд з фізичними особами, компаніями, неприбутковими установами. До того ж будь-які інституції лише опосередковують інтереси фізичних осіб, тому саме задоволення потреб фізичних осіб є фінальною метою економічної та іншої діяльності.

Ускладнює ситуацію також визначення складових країни на основі їх формального резидентства. В реальності інтереси країни як узгоджені інтереси фізичних осіб (громадян або резидентів країни) можуть суттєво відрізнитися від інтересів окремих складових країни. Наприклад, формально заснована в країні компанія може належати нерезидентам або переводити основну частину доданої вартості закордон. Державні посадовці або політичні діячі можуть діяти не завжди в інтересах власної країни. Або громадянин країни, що формально перебуває за кордоном більше року, може мати ті самі інтереси як і мешканці країни, громадянином якої він залишається. Звичайно подібних нюансів може бути багато і всіх їх урахувати неможливо, тому для методологічного спрощення використовується підхід на основі резидентства.

Відступаючи від принципу розгляду економічної сили на рівні країн, ми також розуміємо, що умовно погоджені інтереси можуть бути і на субнаціональному та наднаціональному рівні. У першому випадку йдеться про інтереси регіонів, галузей, класів, фірм, фінансових угруповань, політичних сил, етнічних груп, неформальних угруповань громадян, а в екстремальному випадку інтереси невизнаних республік або ворожих сторін в умовах збройних конфліктів. З іншого боку, наднаціональні спільні інтереси викликані процесами економічної та політичної інтеграції, спільною історичною спадщиною та соціокультурними чинниками, загальнолюдськими цінностями та загальнопланетарними процесами.

Втім з міркувань методологічного спрощення і звуження предмету дослідження ми розглядаємо економічну силу саме країн з можливими застереженнями та винятками (наприклад, ЄС як утворення, яке досягло достатнього високого рівня інтеграції). Незважаючи на процеси глобалізації, транснаціоналізації та регіоналізації, країни залишаються основним суб'єктом міжнародних відносин і на цьому рівні існує достатньою мірою концентрація погоджених інтересів, принаймні внаслідок інституційної структури, спільного бюджету, регуляторного середовища, соціокультурних та історичних чинників тощо. А значною мірою відносний характер економічної сили робить не досить доречним розгляд її як атрибуту всього людства: зазвичай сила суб'єкту порівнюється з силою інших суб'єктів і лише зрідка з силою цього ж самого суб'єкта у інші моменти часу.

Роль економічної складової в загальній національній силі країни. Саме по собі поняття сили визначається по різному. М. Улмер розглядає силу як атрибут конкуруючих соціальних груп [4, с. 337]. Як вказують Е. Карайанніс, А. Пірзаде та Д. Попеску, сила є здатністю суб'єкта або сукупності суб'єктів впливати на результати таким чином, що його або їх інтереси домінують над інтересами інших [7, с. 32]. Це є найбільш загальним визначенням поняття сили у соціальних науках.

На думку Ф. Нортеджа, слід розрізняти два поняття сили: потужність або міць (power) і вплив або примус (force). Країна має потужність у тому сенсі, що інші держави не можуть ігнорувати її в процесі прийняття своїх рішень [8]. В даному випадку ці два англійські терміни розрізняють силу як здатність та силу як дію.

Національна сила визначається як сума всіх ресурсів, доступних для нації для реалізації нею своїх інтересів. До її елементів відносяться географія, природні ресурси, населення, економічна, політична, військова, психологічна та інформаційна сфери [9]. Такий ресурсний підхід розглядає силу країни як здатність до дій.

Зовнішньополітична сила країни включає в себе декілька складових. Р. В. Савялов відносить до них економічну, політичну, науково-технічну, морально-ідеологічну та вій-

ськову [10], а Ю. Давидов – також інформаційну, соціальну та освітню [11]. Ми можемо додати до цього переліку природно-ресурсну та демографічну. Такий розподіл звичайно не є чітким і всі інші складові торкаються економічних аспектів (не говорячи про те, що вони всі пересікаються між собою). Наведемо приклади.

Військова сила опирається на оборонний бюджет та військово-промисловий комплекс. Як вказує Дж. Греєм, наявність економічних ресурсів дозволяє виробляти або закуповувати зброю за вільноконвертовану валюту. Тренування військового персоналу за допомогою лише економічних ресурсів ускладнене, але принципово і ця проблема може бути вирішена. Також оплата додає стимулів до формування професіоналізму у військового персоналу [12]. США на початку Другої світової війни мали відносно невеликі сухопутні сили, але величина економіки поряд з величиною населення, потужністю флоту та географічним розташуванням дозволили стати їм одним з головних переможців у війні.

А. С. Шнипко зазначає, що в рамках суперництва в сфері військової підготовки багато чинників походять з економіки, зокрема збільшення військових бюджетів, розширення військово-економічної бази, боротьба за досягнення військово-технічного та військово-економічної переваги, розвиток зовнішніх військово-економічних зв'язків, забезпечення живучості економіки, військові позики та податки, використання ресурсів союзників і нейтральних держав [13, с. 108].

Політична сила базується зокрема на можливостях ефективного фінансування управлінського апарату держави або можливостях економічно стимулювати політичних союзників. Науково-технічна сила базується на високотехнологічних галузях економіки, фінансуванні освіти, досліджень, економічній привабливості для припливу висококваліфікованих кадрів. Морально-ідеологічна сила також базується на можливостях фінансування освіти, PR заходів, виплаті достатньо високої зарплати службовцям, яка не створює стимулів для зловживань заради виживання або досягнення матеріального достатку. Інформаційна сила базується на можливостях фінансування збору інформації та поширення сприятливої інформації для країни через засоби масової інформації. Соціальна сила включає в себе досягнення соціальних стандартів, підкріплених відповідним рівнем економічного розвитку та продуктивності праці. Освітня сила ґрунтується на фінансуванні освіти власних громадян або іноземних громадян в країні. Природно-ресурсна сила пов'язана з технічними та фінансовими можливостями освоєння ресурсів, здатністю виторговувати високі ціни за ресурси або високу плату за право їх видобутку. Демографічна сила базується на можливостях забезпечити належні матеріальні умови для народження та збереження здоров'я людей, залучення закордонної робочої сили або навпаки підтримки корисних зв'язків з емігрантами.

Інше структурування національної сили з наданням більшої ваги військовій компоненті використовують фахівці Rand Corporation: вона розглядається як сукупність трьох компонентів:

- природні ресурси – доступні або вироблені країною;
- національна ефективність – характеризує ефективність уряду та суспільства в цілому;
- військові можливості – стратегічні ресурси та здатність до їх використання [14, С. 4].

Д. Джуліус зазначає, що між економічною силою і військовою є принципові відмінності. Застосування військової сили є грою з нульовою сумою: виграє сильніша сторона за рахунок слабшої. Економічна ж конкуренція не є грою з нульовою сумою. Наприклад, обидві країни завдяки міжнародній торгівлі можуть виграти. Причому, розповсюдженими

є випадки, коли бідніша країна може виграти навіть більше, ніж багатша. Так само від утворення єдиної валюти слабші країни можуть більше виграти, ніж сильніші (хоча зауважимо, що ця думка була висловлена до виникнення боргової кризи у ЄС). Тобто економічний вигравш однієї країни не обов'язково відбувається за рахунок іншої [15]. Але це не означає, що поняття економічної сили не є актуальним, оскільки вигравш, втрати та ступінь впливу країн не є однаковим.

Уточнення сутності економічної сили. Перейдемо до визначення власне економічної сили. Одні автори при цьому розглядають економічну силу в цілому, інші – економічну силу на рівні країни, ще інші – на рівні держави.

На думку Дж. Грехема, економічна сила може бути визначена як можливість впливати на інші держави за допомогою економічних засобів [12]. Також економічна сила держави розглядається як «ступінь та інтенсивність впливу економічної потужності держави на систему міждержавних відносин або окремі країни» [16, с. 63]. Тобто використовується підхід, коли економіка є джерелом сили, а інші сфери поряд з економікою можуть бути об'єктом впливу. Наприклад, економічна сила може відображати всю сукупність економічних активів та способів їх використання для досягнення різних цілей: економічних, політичних, військових, науково-технічних, інформаційних, соціальних, демографічних, культурних, екологічних тощо.

Ми також дотримуємося цього підходу, але альтернативний погляд принципово також може мати право на існування, хоча він є дискусійним. Йдеться про вплив різними засобами (політичними, військовими тощо) на економічну сферу інших країн. Близьче до такого підходу визначення Дж. Палермо, який визначає економічну владу як здатність особи або групи осіб цілеспрямовано досягати економічних результатів навіть проти волі решти [17]. Подібний підхід може відображати можливості використання різних ресурсів (економічних, політичних, військових, інформаційних, науково-технічних, демографічних, екологічних, соціальних тощо) для досягнення економічних цілей, таких як валова додана вартість, бажаний розподіл благ, частка на ринку, контроль за активами та виробництвом тощо.

Наприклад, як вказує А. С. Шнипко, військово-економічне суперництво поряд з суто економічними війнами може мати досягнення економічних цілей (нанесення шкоди економіці суперника та збереження власної економіки) військовими засобами: знищення військової техніки та інших матеріальних ресурсів, розлад транспортних комунікацій, диверсії проти економічних об'єктів, бомбардування економічних об'єктів, ракетно-ядерні удари, захоплення економічно важливих регіонів, захист тилу, військово-економічна розвідка, маскування підприємств, мобілізаційне розгортання економіки, екологічна і метеорологічна війна [13, с. 108].

На нашу думку, занадто вузьким підходом буде ще один можливий альтернативний підхід, коли як економічну силу розглядатимуть економічні можливості, що використовуватися для досягнення економічних цілей.

Економічну силу можливо розглядати у двох площинах: економічна сила як здатність до впливу (або економічна впливовість) та економічна сила як дія (застосування економічної сили).

Висновки. Поняття економічної сили походить з політичних наук та альтернативних до пануючої ліберальної парадигми напрямів в економіці. Її включення до економічної теорії сприяє більш точному поясненню реальних економічних процесів, в тому числі економічних відносин між різними країнами. Економічну силу країни можливо розглядати як здатність сукупності її резидентів до впливу економічними засобами на інші суб'єкти між-

народних економічних відносин (а також власні субнаціональні суб'єкти економічної діяльності) та протистояти зовнішньому впливу. У той же час, економічна сила може розглядатися і як дія або процес такого впливу. А прагнення до набуття більшої економічної сили є важливим мотиваційним чинником для економічної діяльності. Подальші дослідження можуть визначити зв'язок економічної сили з іншими параметрами економіки країни.

Список використаних джерел

1. Whalley J. Shifting Economic Power [Electronic Resource] / John Whalley. – University of Western Ontario, Centre for International of Governance Innovation and CESifo Munich, Germany, September 2009. – 46 p. – Mode of Access: URL: <http://www.oecd.org/dev/pgd/45337859.pdf>. – Title from the screen.
2. Дементьев В. В. Власть: экономический анализ. Основы экономической теории власти: Монография / В. В. Дементьев. – Донецк : Каштан, 2003. – 200 с.
3. Rothschild K. Introduction / K. Rothschild // Power in Economics, Ed. By K.Rothschild. – Harmondworth: Penguin, 1971, P.7-17, Цит. за: Дементьев В. В. Власть: экономический анализ. Основы экономической теории власти: Монография. – Донецк : Каштан, 2003. – 200 с., с. 10.
4. Ulmer M. J. Some Reflections on Economic Power and Economic Theory / Melville J. Ulmer // De Economist. – 1959. – Vol. 107. – № 1 – P. 338-346.
5. Nakano T. Theorising economic nationalism / Takeshi Nakano // Nations and Nationalism. – 2004. – № 10 (3). – P. 211–229.
6. Global Strategic Assessment 2009: America's Security Role in a Changing World / Ed. by Patrick M. Cronin. – Washington, D.C.: Institute for National Strategic Studies, National Defense University Press, 2009. – 496 p.
7. Carayannis E. G. Institutional Learning and Knowledge Transfer Across Epistemic Communities / Elias G. Carayannis, Ali Pirzadeh, Denisa Popescu. New Tools for Global Governance. – New-York : Springer Science + Business Media, LLC, 2012. – 222 p.
8. The Use of Force in International Relations / Ed. by F.S.Northedge. – London, 1974, pp.12, Цит за: Carayannis E. G., Pirzadeh A., Popescu D. Institutional Learning and Knowledge Transfer Across Epistemic Communities / Elias G. Carayannis, Ali Pirzadeh, Denisa Popescu. New Tools for Global Governance. – New-York: Springer Science + Business Media, LLC, 2012. – 222 p. – P. 30.
9. National power [Electronic Resource] / Wikipedia, the free encyclopedia. – Mode of Access: URL: http://en.wikipedia.org/wiki/National_power. – Title from the screen.
10. Савялов Р. В. Фактор силы в международных отношениях как проблема международной политической теории [Electronic Resource] / Рубен Валерьевич Савялов. – Mode of Access: URL: <http://www.xserver.ru/user/fsvmo/>. – Title from the screen.
11. Давыдов Ю. Понятие «жесткой» и «мягкой» силы в теории международных отношений [Electronic Resource] / Юрий Давыдов // Международные процессы. – 2004. – Том 2. – № 1 (4). – Mode of Access: URL: <http://www.intertrends.ru/four/006.htm>. – Title from the screen.
12. Graham J. Military Power vs Economic Power in History / James Graham. – Mode of Access: URL: <http://www.historyorb.com/world/power.php>. – Title from the screen.
13. Шныпко А. С. Экономические войны: истоки, формы, цели, проблемы, перспективы / А. С. Шныпко. – К. : Генеза, 2007. – 376 с.

14. Treverton G. F. Measuring National Power: Conference Proceedings / Gregory F. Treverton, Seth G. Jones. – Santa Monica, CA, Arlington, VA, Pittsburgh, PA: RAND National Security Research Division, 2005. – xii, 21 p.
15. Julius D. US Economic Power: waxing or waning? [Electronic Resource] / Deanne Julius. – Mode of Access: URL: <http://www.freepatentsonline.com/article/Harvard-International-Review/129463335.html>. – Title from the screen.
16. Батурина Т. В. Основные понятия по политологии и социологии Краткий словарь и тесты / Т. В. Батурина С. В. Ивлев. – Кемерово: Кемеровский технологический институт пищевой промышленности, 2009. – 158 с.
17. Palermo G. Economic Power and the Firm in New Institutional Economic: Two Conflicting Problems / G. Palermo // Journal of Economic Issues. – 2000. – Vol. XXXIV. No 3. September. – P.573-601, Цит. за: Дементьев В.В. Власть: экономический анализ. Основы экономической теории власти: Монография. – Донецк : Каштан, 2003. – 200 с., с. 22.

УДК 339.727

Циганов С. С.*

РУХ ІНОЗЕМНОГО БАНКІВСЬКОГО КАПІТАЛУ У ГЛОБАЛЬНОМУ КОНКУРЕНТНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

У статті розглянуто основні тенденції розвитку світового фінансового ринку, особливості впливу глобалізаційних процесів на фінансові ринки різних країн світу та входження на них іноземного капіталу. Проаналізовано сучасний стан та перспективи України в контексті інтернаціоналізації та глобалізації світового ринку капіталів.

Ключові слова: фінансова глобалізація, фінансові ринки, іноземний банківський капітал.

Basic progress of world financial market trends are considered in the article, features of influence of processes of globalizations to the financial markets of different countries of the world and entrance on them foreign capital. The modern state and prospects of Ukraine are analysed in the context of internationalization and globalization of world market of capitals.

Key words: financial globalization, financial markets, foreign bank capital.

В статье рассмотрены основные тенденции развития мирового финансового рынка, особенности влияния процессов глобализаций на финансовые рынки разных стран мира и входение на них иностранного капитала. Проанализировано современное состояние и перспективы Украины в контексте интернационализации и глобализации мирового рынка капиталов.

Ключевые слова: финансовая глобализация, финансовые рынки, иностранный банковский капитал.

Постановка проблеми. Глобалізація фінансового середовища є однією з суттєвих рис сучасної світової економічної системи. Вона виникла як складова і результат економічної інтеграції, що інтенсивно поширювалася протягом другої половини ХХ століття. Однак багато елементів фінансової глобалізації спричинені розвитком власне фінансового середовища – зростанням вільних капіталів та їх переміщенням між країнами, появою нових фінансових інструментів, утворенням колективних валют тощо.

Глобалізація спричинює дедалі тісніший взаємозв'язок та взаємозалежність національних економік, відкриває нові можливості фінансовим структурам, у тому числі банкам, через розширення сфери діяльності та входження на ринки інших країн. Глобалізація супроводжується зменшенням відмінностей між різними видами фінансової діяльності: комерційної, інвестиційної, страхової і т. д. При цьому змінюється головний принцип міжнародної експансії банків, а саме, локалізація їх іноземної мережі дедалі більше відрива-

* викладач кафедри фінансів та банківської справи Київського університету ринкових відносин.
Науковий керівник: доктор економічних наук, професор Рум'янцев А. П.

ється від географії експорту й інвестицій транснаціональних корпорацій (ТНК) країн базування, а результати діяльності детермінуються кон'юнктурою місцевих ринків.

Аналіз останніх досягнень і публікацій. Проблеми розвитку банківських систем та їх інтеграції до світового фінансового середовища висвітлюються у працях багатьох зарубіжних авторів, зокрема: Я. Агарвала, С. Брайнарда, П. Brentона, І Вернікова, І. Герчикової, Д. Гроса, М. Енга, У. Кінга, Д. Кліланда, Л. Красавіної, Ф. Ліса, Л. Мауера, В. Очкасова, М. Пейбро, І. Уолтера, Т. Френкліна, Д. М. Харріса, А. Штайнхерра та інших.

Серед українських науковців слід відмітити роботи: В. Будкіна, І. Бураківського, О. Дзюблюка, М. Макаренка, Ю. Макагона, В. Міщенко, О. Мозгового, С. Науменкової, Ю. Пахомова, А. Румянцева, М. Савлука, А. Філіпенка, С. Якубовського та інших.

Незважаючи на значну кількість публікацій, зазначимо, що залишається потреба у висвітленні низки важливих аспектів подальшого розвитку іноземного капіталу у банківському секторі України з урахуванням досвіду світової банківської індустрії.

Метою статті є дослідження основних чинників розвитку світового фінансового середовища, особливостей впливу глобалізаційних процесів на фінансові ринки країн світу і, зокрема України, та входу на них іноземного банківського капіталу.

Виклад основної частини. Глобалізація – об'єктивний процес, змістом якого є дедалі більший взаємозв'язок та взаємозалежність національних економік; вона сприяє міжнародному руху капіталів, розробці й запровадженню єдиних принципів фінансової взаємодії, інтегрованості технологій, уніфікації фінансових механізмів й інструментів, що спричиняє зниження вартості фінансових послуг, розвитку сучасних інформаційних технологій тощо.

Фінансова глобалізація впливає на економічне зростання різних країн світу двома основними способами:

- за рахунок підвищення глобальної пропозиції капіталу;
- через стимулювання розвитку національної фінансової системи, що підвищує ефективність розподілу ресурсів, створює нові фінансові інструменти та покращує якість банківських послуг.

За прогнозними оцінками середньорічні темпи збільшення міжнародного ринку капіталу будуть коливатися в діапазоні від 10 до 15%, а його обсяги за період до 2015 р. з 4 до 8 разів [1].

Світ поступово починає перетворюватися в єдиний ринок. Перш за все це виражається у значному розширенні міжнародних фінансових ринків і відчутному зростанні обсягів угод на валютному ринку і ринках капіталу. Характерною особливістю розвитку сучасного світового господарства стають постійно зростаючі масштаби й інтенсифікація міжнародних економічних відносин, що сприяє активізації виходу банків на міжнародні ринки. Протягом тривалого часу фінансові ринки були класичними національними ринками й обмежувалися рамками тільки національних валют. Однак, інтернаціоналізація виробництва, посилення процесів централізації і концентрації, розвиток світової торгівлі спонукали виникнення нових потреб у фінансуванні й обслуговуванні господарюючих суб'єктів. Так світовий експорт товарів і послуг в 1998 р. складав 6,8 трлн. дол. США, а в 2012 р. сягнув позначки більше 15 трлн. дол. США, щоденний обсяг ф'ючерсних угод у світі збільшився з 15 млрд. дол. в 1973 р. до більше ніж 4 трлн. дол. США в 2012 р., причому дана тенденція продовжується. Також досить стрімко зростають фінансові активи, які на кінець 2012 р. перевищили світовий валовий внутрішній продукт (ВВП) в 4 рази і склали близько 200 трлн. дол. США Хоча через кризу загальні капіталовкладення у світову економіку скоротилися, особливо різке падіння прийшлося на 2008 р. – активи ско-

ротились на 50 трлн. дол. США, до 2015 р. очікується пожвавлення і збільшення вартості світових фінансових активів ще у 1,5-2 рази. Тому зростаючий обсяг міжнародних трансакцій призводить до збільшення грошового обігу і пошуку суб'єктів, що спроможні ці потреби задовольнити [2].

Останнім часом світовий фінансовий ринок перетворився на дворівневу систему: глобальний (наднаціональний) рівень, який представлений оборотом цінних паперів провідних міжнародних корпорацій, чия діяльність носить глобальний характер; та національний на якому обертаються цінні папери національних компаній, а їх оборот забезпечується інфраструктурою локальних фінансових ринків. Однак межі між цими двома рівнями поступово стираються, і на сьогодні їх в основному вже визначають самі компанії, цінні папери котрих обертаються. Як модель майбутнього світового фінансового ринку можна розглядати модель західноєвропейського ринку, який функціонує на теренах Європейського Союзу. Інтернаціоналізація та консолідація національних фінансових ринків створює умови для функціонування спільного фінансового простору в якому національні ринки зберігають своє значення, але як локальні чи регіональні по відношенню до об'єднаного (загального) [3].

Також необхідно наголосити на нерівномірному розподілі фінансових активів між суб'єктами світового господарства, що призводить до постійного міждержавного переміщення перших. Провідна роль у цьому процесі належить транснаціональним банкам (ТНБ), які, з одного боку, є результатом розвитку й концентрації банківського капіталу, розширення механізму його функціонування на міжнародному рівні, носієм найбільш передових банківських та інформаційних технологій, а, з іншого боку – детермінують розвиток світової економіки і перебудову міжнародних економічних відносин. Саме міжнародний характер діяльності ТНБ, масштаб операцій, концентрація капіталів і технологій визначили їх ключове місце в даному дослідженні.

Насамперед зазначимо, що національні ринки суттєво обмежують можливості оптимізації розмірів банків за рахунок звуження економії на масштабах їх діяльності. Тому банки об'єктивно прагнуть вийти за національні межі для забезпечення стабільної мобілізації капіталу за рахунок доступу до іноземних кредитних ресурсів, знаходження нових клієнтів та оптимізації витрат. Крім того, іноземні ринки генерують диверсифікацію банківської діяльності і як результат – значно розширюють джерела банківського прибутку. Таким чином, активізація міжнародного банківського бізнесу стала закономірним наслідком розвитку зовнішньоекономічної діяльності та інтернаціоналізації діяльності господарюючих суб'єктів, чому сприяла зростаюча інтенсивність міжнародних економічних відносин і процеси лібералізації у валютно-фінансовій сфері.

У країнах з трансформаційною економікою наступні чинники стимулюють інтернаціоналізацію банківської діяльності:

- реструктуризація, а також приватизація національних банківських систем, знецінення активів, після фінансових криз, необхідність запровадження сучасних моделей менеджменту та механізмів регулювання;
- виникнення великих ТНБ, які можуть створювати значні закордонні мережі та надавати певні види послуг міжнародного характеру;
- розвиток місцевих ринків капіталу, що потребує засвоєння іноземного доступу, передача якого забезпечується переважно шляхом відкриття іноземними фінансовими організаціями своїх представництв, створення спільних підприємств [4].

За останні десятиріччя процес концентрації та централізації капіталу в банківській сфері значно прискорився. Це призвело до ще більшого зростання концентрації фінансового капіталу.

Можна сформулювати головні фактори та процеси, що визначають функціонування банківського бізнесу в епоху глобалізації:

1. Розвиток транснаціональних корпорацій (ТНК) і їх мереж в усьому світі, що призводить до зростання попиту на банківське обслуговування і спричинює диверсифікованість банківських операцій і послуг і появу нових нетрадиційних із них (страхування, факторинг, форфейтинг, інжиніринг, трастові операції і т. д.).

2. Необхідність обопільного врахування національної та світової кон'юнктури в стратегії банків, що пов'язано з розширенням географії діяльності і особливостями місцевих ринків і знаходить прояв у перебудові організаційної структури банків.

3. Дедалі більша уніфікація правил оперування банків на внутрішньому й світовому ринках, яка пов'язана з лібералізацією національних банківських систем. Проте внутрішній ринок все ще слугує міжгалузевому акумулюванню і перерозподілу фінансових ресурсів на національному рівні, а міжнародний перетворюється в самостійний фактор розвитку світової економіки.

4. Підвищення питомої ваги міжнародних операцій і їх прибутковості в структурі банківських операцій (зокрема, прибуток Deutsche Bank (Німеччина) від зарубіжної діяльності складає 65% від загального прибутку банку).

5. Особлива увага стала приділятися рівню інформаційного й комп'ютерного забезпечення банків, кількості та якості інформаційних послуг для клієнтів, як важливому фактору конкурентоспроможності на ринку банківських послуг [5].

В умовах глобалізації світової фінансової архітектури стратегія банків передбачає їхню присутність та активну конкурентну боротьбу за дешеві ресурси капіталу на всіх фінансових ринках світу. Успіх банків пов'язується з їх здатністю надавати по всьому світу клієнтам якомога більший асортимент фінансових послуг – від кредитування та здійснення платежів до операцій з цінними паперами, планування інвестицій та інше. Таким чином, останніми роками швидкими темпами росли як види і об'єми банківських послуг, так і відносне число банків, що надають ці послуги.

У науковій літературі запропоновано багато теорій, які пояснюють причини розширення діяльності банків поза межі своєї країни. Відзначаються дві теоретичні течії, а саме теорію інтерналізації та еkleктичну теорію. В цих теоріях підкреслюється користь закордонної діяльності, вказуючи на конкурентну перевагу ТНБ над локальними банками, можливості набуття нових клієнтів і збереження старих, диверсифікації ризику і доступу до засобів кваліфікованої робочої сили на закордонних ринках праці [6].

Спочатку одним із стимулів, що спонукали банки до діяльності за кордоном, була можливість проведення такого виду діяльності, який вони не могли проводити у власній країні. Але поступово різниця в законодавстві окремих країн нівелювалася і спосіб функціонування закордонних банківських установ підлягав значним змінам. Зараз багатонаціональні банки прагнуть до утворення однорідної, загальної системи замість неоднорідних груп незалежних організацій, розміщених у різних країнах, діяльність яких координує і контролює центральна установа на батьківщині.

Основним мотивом входження іноземних банків на ринки Центральної та Східної Європи (ЦСЄ) були ринкові (захоплення нових ринків та отримання вищих прибутків) та регуляторні фактори. Ділова стратегія іноземних банків мала схожий характер у Чехії, Угорщині та Польщі. На ранній стадії входження їхня основна діяльність зводилась до обслуговування клієнтів з материнської країни (ознаки захисної експансії). З часом основним мотиваційним фактором стало одержання ринкових переваг. Потужні іноземні банки, продаючи більш складні послуги, легко залучають кращих клієнтів на ринках країн з нерозвиненою економікою, чим ускладнюють конкуренцію для вітчизняних банків [7].

Ще одним вагомим мотивом експансії на іноземні ринки були регуляторні пільги. Так, на початку 1990-х років регуляторне середовище у країнах ЦСЄ для іноземних банків було набагато сприятливішим, ніж у материнських країнах, оскільки там лише починали впроваджувати міжнародні стандарти регулювання.

Наступний мотив для експансії капіталу є прагнення збільшення своєї компанії з метою збереження незалежності і перспектив розвитку. Це стосується передусім середніх за розмірами західноєвропейських банків, котрим не вдається збільшити обсяг операцій в материнських країнах через досить жорстоку конкуренцію та обмеженість вільних ресурсів.

Необхідно також відмітити, що у світовій практиці виділяють декілька принципів доступу іноземного капіталу в національні банківські системи.

Принцип національного режиму. Відсутність будь-якої дискримінації порівняно з національними інституціями. При ліцензуванні банківської діяльності враховується її національна належність, а у процесі діяльності банківської установи застосовуються подібні по відношенню до установ-резидентів норми банківського регулювання і нагляду. На практиці принцип національного режиму використовується, зазвичай, на підставі міждержавних угод (ОЕСР, СОТ, ЄС).

Принцип взаємності. Зазначений підхід передбачає, що країна, яка дозволяє створення іноземного банку на власній території, діяльність якого контролюється нерезидентом, за правилами, які дозволені для створення банків країни, що приймає на території країни походження нерезидента.

Принцип консолідованого нагляду за діяльністю банків, які функціонують у транснаціональному масштабі, їх структурних підрозділів, що передбачає спільну участь у наглядових заходах як країни, де створюється іноземний банк, так і країни походження. Представництва іноземних банків не підпадають під цей принцип, оскільки не здійснюють банківські операції. Наглядові заходи реалізуються за трьома напрямками: платоспроможність, ліквідність та конверсійні операції [8].

Дослідження мотивів іноземної експансії на ринки банківських послуг, показує, що основним фактором привабливості нових ринків для іноземних банків залишається можливість отримання більш високого прибутку за умови прийнятної ризику. При цьому частка іноземного капіталу залежатиме від величини банківської чистої маржі, прибутковості банківського сектора, кредитоспроможності країни, економічної та політичної стабільності, торговельних зв'язків тощо.

Останнім часом з'явилися нові аргументи на користь участі іноземних банків у розвитку банківського сектору в країнах із трансформаційною економікою, що пояснюється новими тенденціями розвитку самої банківської сфери. Одна з них – виникнення, після фінансових криз у кінці ХХ ст., які не зупинили всебічної глобалізації світової економіки, в тому числі й у банківському секторі, кількох величезних транснаціональних банківських установ, які домінують на міжнародному ринку банківських послуг та мають суттєві конкурентні переваги.

Регіональні банки у країнах, з ринками що формуються, не мають ресурсів, достатніх для створення конкурентоспроможних мереж за межами своїх країн, і не здатні надавати своїм клієнтам певні види послуг міжнародного характеру. Тому вони змушені створювати альянси з транснаціональними банками.

Характерними умовами у країнах стало скасування обмежень присутності іноземного капіталу в національних банківських системах, що значною мірою було спричинено укладанням угод у межах Світової організації торгівлі (СОТ) щодо лібералізації фінансових

послуг. На сьогодні банківським системам зарубіжних країн притаманна значна присутність іноземного капіталу. В деяких країнах іноземні банки займають домінуючу позицію і здійснюють визначальний вплив на функціонування не лише банківських систем, а й усієї економіки. Яскравим прикладом є банківські системи країн Центральної та Східної Європи, які характеризуються найбільшою присутністю іноземного банківського капіталу.

Інша важлива тенденція – це розвиток місцевих ринків капіталу, часто на тлі реформування національних систем пенсійного забезпечення. Для розвитку регіональних ринків конче необхідним стає засвоєння іноземного досвіду. Передача такого досвіду забезпечується переважно шляхом відкриття іноземними фінансовими організаціями своїх представництв, створення спільних підприємств тощо [9].

Не можна не визнати того, що глобальна фінансова система сприяє поступовому розповсюдженню передового досвіду, а також стандартизації на його основі головних аспектів банківської діяльності. Необхідність дотримання міжнародних стандартів спонукає банки переймати методи роботи транснаціональних банківських установ та іноземний досвід, що потребує встановлення тісного зв'язку з джерелами такого досвіду.

Нарешті, збільшення прямих іноземних інвестицій в акціонерний капітал регіональних банків пов'язане з реструктуризацією, а часто й приватизацією національних банківських систем внаслідок переходу багатьох країн до ринкової моделі господарювання, знецінення активів банків після фінансових криз у кінці ХХ ст., а також необхідністю запровадження сучасних моделей менеджменту та механізмів регулювання.

У 90-х роках ХХ ст. значно інтенсифікувався процес виходу іноземних банків на ринки країн з ринками, що формуються. Так, частка активів іноземних банків у загальних активах банків країн Латинської Америки зросла з 10,2% на кінець 1999 р. до 43,2% на кінець 2010 р., країн Азії – з 6,7% до 27,9% відповідно. Проте найбільш стрімким цей процес був у країнах Центральної та Східної Європи – якщо на кінець 1999 р. іноземним банкам належало 9,9% активів банків, та на кінець 2006 р. – вже 82%, а на кінець 2012 р. цей показник близився до 90% [10].

В умовах загострення фінансової кризи залучення іноземного капіталу у банківський сектор України формує додаткову ресурсну базу і підвищує рівень капіталізації банків. Однак, швидке зростання долі іноземного капіталу може викликати ряд негативних моментів, як: зниження конкурентоспроможності вітчизняних банків, втрата суверенітету у грошово-кредитній політиці країни. Тому ефективність залучення іноземного банківського капіталу в Україні залежить від правильного і ефективного механізму допуску банків з іноземним капіталом на вітчизняний ринок банківських послуг.

В останні роки роль іноземного капіталу в банківському секторі України зростає. Станом на 01.10.2013 р. кількість діючих банків з іноземним капіталом зменшилася до 51, з них 21 банк – зі 100 % іноземним капіталом. На вітчизняному ринку банківських послуг присутня велика кількість великих європейських фінансових груп. Свій інтерес до України виявив австрійський Raiffeisen Bank International AG (придбавши банк Аваль), французький BNP Paribas (Укрсиббанк), голландський TBIF Financial Services Group NV (ВАБанк), російські «Ренесанс-капітал» (банк «Лідер») та ВТБ банк (банк «Мрія»), австрійський UniCredit Bank Austria AG (Укрсоцбанку) тощо. Крім цього, практичний інтерес до українських банків виявили також австрійський Erste Bank (банк «Пре-стиж»), французька фінансова група Credit Agricole («Каліон», «Індекс-банк»), чеська PPF Group (Агробанк, ПриватКредит), грецький EFG Eurobank Ergasias (Універсальний), російський банк «Русский стандарт» (АІС-банк) [11].

Досліджуючи географію розподілу банків з іноземним капіталом за країнами на кінець 2012 року, спостерігаємо значні зміни, порівняно з двома минулими роками, щодо частки, яку має кожна країна в загальних іноземних активах. За кількістю банків, які функціонують на території України, лідируюче місце на кінець 2012 року займав Кіпр. Капітал цієї країни розміщено в 12 банках, що становить найбільшу частку в загальній кількості банків з іноземним капіталом – 20,34%, і 15,25% банків з іноземним капіталом в Україні контролюються Російською Федерацією. Третє місце за кількістю банків належить Австрії (10,17%). Інші країни мають менше 5% банків з іноземним капіталом [12].

Аналізуючи частку активів, яку контролює іноземний інвестор в Україні, можна сказати, що вона не залежить від кількості банків, які належать цим країнам. Найбільшу питому вагу серед цих країн у банківській системі України займають активи саме російських банків, яких за кількістю менше, ніж банків Кіпру. На другому місці – австрійські банки, питома вага активів яких також є більшою ніж у Кіпру і становить 21,4%, хоча кількість банків Австрії є вдвічі меншою. Така ситуація пов'язана з тим, що Австрія володіє більше ніж 90% акціями в таких потужних банках як: ПАТ «Укрсоцбанк», ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» та ПАТ «Надра» банк. Ці банки входять у групу найбільших банків, і на них припадає значна питома вага активів всієї банківської системи України [12].

Висновки. Сучасна парадигма глобалізації ґрунтується на пріоритеті лібералізації валютно-фінансових відносин як однієї з базисних характеристик нової глобальної економіки. Лібералізація фінансової сфери означає скасування існуючих обмежень для доступу нерезидентів на національні ринки. Вона відкриває простір для розвитку іноземного капіталу в місцевій банківській сфері і формування міжнародного банківського бізнесу, що, звісно підвищує конкурентну боротьбу і призводить до одночасної консолідації банківського капіталу.

Аналіз основних тенденцій розвитку банківського бізнесу засвідчив його трансформацію, зокрема, кардинальну якісну зміну за допомогою електронних систем зв'язку, стандартизації і сегментації, посилення значущості інвестиційного банківського консалтингу, супроводження зовнішньоекономічної діяльності клієнта та функціонування на ринку позичкових капіталів і дозволяє зробити висновок, щодо набуття глобального характеру банківської діяльності, де на першому плані знаходиться надання міжнародних банківських послуг. Інтернаціоналізація модифікує не тільки діяльність банків, а й структуру їхнього капіталу, систему управління, що призводить до формування ТНБ, у яких міжнародною є не тільки діяльність, а й капітал та система управління.

Список використаних джерел

1. Брегеда О. А., Савлук С. М. Тенденції розвитку світової та вітчизняної банківських систем / О. А. Брегеда, С. М. Савлук // Фінанси України. – 2010. – № 4. – С. 27-35.
2. Гріценко В. Світова фінансова криза: діагностика та нові підходи до виживання на фінансовому ринку / В. Гріценко // Вісник НБУ. – 2011. – № 2. – С. 20-26.
3. Банківська система України в європейському контексті: генеза, структура, конкурентний потенціал [монографія] / Кол. авт.; за ред. д. е. н. Р. Ф. Пустовіта. – К. : УБС НБУ, 2009. – 399 с.
4. Кочетков В. М., Комарицький Ю. С. Міжнародні банки: аналіз діяльності та оцінка ринкової вартості : монографія. / В. М. Кочетков, Ю. С. Комарицький. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2011. – 248 с.

5. Диба М. І. Осадчий Є. С. Вплив іноземного капіталу на економічні процеси в Україні / М. І. Диба, Є. С. Осадчий // *Фінанси України*. – 2009. – № 11. – С. 35-46.
6. Дзюблюк О. Розвиток банківського сектору в умовах деформації світового фінансового простору / О. Дзюблюк // *Вісник НБУ*. – 2011. – № 10. – С. 76-83.
7. Шпіг Ф. І. Банківська конкуренція під впливом іноземного капіталу: Монографія. / Ф. І. Шпіг. – Суми: Ділові перспективи. – 2006. – 288 с.
8. Івасів І., Корнилюк Р. Вплив іноземних банків на банківську систему України / І. Івасів, Р. Корнилюк // *Вісник НБУ*. – 2011. – № 10. – С. 84-91.
9. Степаненко Б. Інтернаціоналізація банківського сектору України: ціна й методи злиття та поглинань / Б. Степаненко // *Економіст*. – 2010 – №1. – С. 12-16.
10. Сайт аналітичної і фінансової інформації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.finance.com.ua>.
11. Сайт аналітичної і фінансової інформації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.banker.com.ua>.
12. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.

УДК 339.7

Онопко М. О.*

QUALITATIVE METHODS OF RESEARCH OF SOVEREIGN WEALTH FUNDS

Стаття присвячена розробці якісного підходу до дослідження діяльності фондів суверенного багатства. Розглянуто альтернативні стратегії дослідження проблем управління фондами національного багатства з врахуванням особливостей середовища діяльності та структури управління фондами.

Ключові слова: фонди суверенного багатства, управління, обґрунтована теорія, якісні методи досліджень.

The article is devoted to the development of the qualitative approach to the study of the activities of sovereign wealth funds. Alternative strategies to investigate governance issues in sovereign wealth funds are analyzed, to depict those applicable in case of certain structure and accountability of the fund.

Key words: sovereign wealth funds, management, grounded theory, qualitative research methods.

Статья посвящена разработке качественного подхода к исследованию деятельности фондов суверенного богатства. Рассмотрены альтернативные стратегии исследования проблем управления фондами национального богатства с учетом особенностей среды деятельности и структуры управления фондами.

Ключевые слова: фонды суверенного богатства, управление, обоснованная теория, качественные методы исследований.

Problem statement. Qualitative methods are used in the studies that are aimed at addressing issues in fields that are quite complicated to measure. As governance issues are explained by different theories that explain possible approach to these issues, qualitative techniques are more applicable in comparison with quantitative approach when we investigate governance in different sovereign wealth funds.

Review of recent publications. The issues of applicable methods of research of the sovereign wealth fund activities are extensively discussed in the literature as every researcher applies a set of techniques to shed light on particular side of their activities and these different approaches are utilized by A. Monk, C. Balding, J. Santiso, J. Stiglitz, A. Rozanov. The qualitative techniques and mixed methods the most broadly used to investigate the issues in this field.

Description of the unresolved issues within broader problem. The investigation of the sovereign wealth fund's operations is currently on the way and existing theories are not capable of explaining this phenomenon, thus there is a need to develop existing knowledge through qualitative research.

* аспірант кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Науковий керівник: професор Рогач О. І.

Purpose of the paper. This article is an attempt to find possible ways to apply qualitative methods in order to investigate the governance issues in two sovereign wealth funds: the State Oil Fund of Azerbaijan and the Norwegian Government Pension Fund (Global). The most important feature of qualitative approach in this case is an assumption about social construction of the reality [9, p. 456], we take interpretive approach as our main qualitative approach, which empowers us to consider two completely different settings for our research and try to detect issues depending on the conditions. As argued by Alvesson and Sköldbberg, the qualitative methods require personal involvement and proficiency in use of different techniques and the interpretive practices and the outcome is the new angle of perception of the object of inquiry [1, p. 12].

The integrity of qualitative research is defined by purposiveness (methods that are applied have to be applicable to get the data needed for the purposes of the study) and congruence (interconnection between different stages of the research).

Ethnography is based on observations made by the researcher on the research site, but to my mind it is hardly the best research strategy of research for present study and observations are valuable to make sense of the data acquired through another sources. Non-participant observations may bring us to understanding of the symbolic sphere without interference into the actions of the subjects [3, p. 21]. Ethnographic component can be included in present study if it is possible to arrange this with participants, as the two sovereign wealth funds are established in completely different cultural and civilizational context. For instance, there no women in management of the State Oil Fund of the Republic of Azerbaijan, ethnographic approach may show what are the preconditions for described situation is it due to gender inequality or other reasons.

Sovereign wealth funds constitute a part of the public sector. This means that there are special mechanisms of safeguarding the information and controlling the information flows. Therefore, the informants take substantial level of risk when they unveil any information to the researcher. Informants can never be sure what story the researcher will hear, in which way the data gathered through observations will change the story to be told. On the other hand, as stressed by Eberle and Maeder, ethnographic approach gives us access to understanding of informal norms, routines and process of formulation of tacit knowledge [3, p. 60].

Grounded theory is about theoretical discoveries on the basis of the data obtained from social research [6, p. 5]. This way of theory formulation relies on developing a theory on inductive basis and it is opposed to deduction of theory from predetermined assumptions. This can be an approach to data analysis and category formulation that arises from the reality explored by the researcher and thus be synchronized in a way with the behaviour that we examine [6, p.10].

This approach could be applicable in this case, since we are about to use comparative approach to come to conclusion about existence and scope of influence of governance principles prevalent in particular society on the conduct of particular sovereign wealth fund. This approach presents the way to the data generating and analysis. This approach is particularly important for the present study, since theoretical underpinnings are being formed and the theory has to be built on the data acquired from the real-life experience. Thus, elements of the grounded theory will be very helpful for present study and for further investigation of these issues. Grounded theory prospective is also valuable since investigation of sovereign wealth funds can produce quite unexpected results that can change the research questions after we factor in the data from empirical data.

Case study can give us an opportunity to understand all peculiarities of operations of particular sovereign wealth fund. Case study empowers us to go into detailed analysis of context of development of their practices. The case study can include single of multiple cases, where we incorporate comparison in our analysis. There are two different sovereign wealth funds that are

of special interest for this study: Azerbaijan and Norway sovereign wealth funds present example of ethical-oriented fund from advanced economy and another is created in a country with transition economy and authoritarian government.

We can use case study to distinguish between decision making process in these funds and argue that the political regime is influencing the decision making process in these entities. Moreover, we can detect the way in which the shortcomings of this process may be minimized if we utilize the experience of the other fund as a benchmark. Thus, case study method may help us to create new ideas.

As noted by Feagin et. al., the special attention should be given to the views of those responsible for decisions in these organizations and to completeness of the case [4, p. 127].

The case study is empowering us to empirically investigate a phenomenon using multiple sources of evidence to do that and by depicting phenomenon within its context [13, p. 24]. The case study is often criticized for not providing enough evidence to generalize the results, but since sovereign wealth funds are rather heterogeneous group of entities, it is hard to generalize the results anyway [5, p. 304]. Since the use of one case study is usually considered insufficient to provide generalizing conclusion, we use two case studies to increase robustness of results in case some replications can be found in both cases. Case study method encompasses the approach to data collection and analysis as well. Case study is primarily qualitative approach even though some qualitative data might be used to reinforce the understanding of the context and processes in sovereign wealth funds. The design of case study research can include ethnographic studies as an integral part of research strategy, as this approach empower researcher to observe the real conditions and choose theoretical framework accordingly after observations are made. The first research purpose that can be achieved through use of is triangulation in order to converge the data obtained from different sources. The second is complementarity in order to measure different aspects of certain phenomenon, the third is development in use of other methods, the fourth is initiation as an endeavour to find paradox, contradictions, new frameworks, while expansion of study can also be achieved [8, p. 257].

Data collection methods include qualitative interviews that present one of the most widely used methods of data collection in social sciences. Interviews can be chosen to collect the empirical data needed to get an insight about situation and processes within the Fund. It is important to understand what challenges arise for the sovereign wealth fund management and particularly what are the main issues in agency relations connected with the activities of the sovereign wealth funds. In order to get the most reliable data possible one of the best ways is to arrange simulation of discussion of decisions concerning governance issues in activities of the Norwegian Government Pension Fund (Global). This activity should include the situation that requires deep discussion of ethical limitations that are imposed by public opinion that would empower us to detect the real connections and interrelations between those who are responsible for activities of the fund. This may be arranged in case some real-life situation occurs and actual negotiations on how to deal with the situation will be on the way or the representatives of The Fund will give their consent to participate in such staged negotiations that will empower us to make own conclusions concerning this process. The officials of the Norwegian Government Pension Fund (Global) may not be willing to talk about certain peculiarities of activities, so abovementioned approach may help us detect issues and contradictions in the process.

In case of State Oil Fund of Azerbaijan it is not possible to arrange abovementioned experimental negotiations. Thus, the interviews should be constructed in a way that would make interviewees share their views on conduct of the fund in Azerbaijan.

Before the interviewing topics for conversation in form of interview guide will be prepared. Each interview will include follow-up questions to understand what interviewees really have to say about our questions and find out what challenges are there. There are differences in a way that interviews should be carried.

Content analysis is used to explore the context of the issues and perception of these issues of the interested parties. One of the most important issues is the approach to analysis of the data obtained through interviews. This issue should be addressed on the initial stage of data collection. The questionnaire should include the questions that will empower us to detect real expectations of interviewees. The researcher should have expertise to get reliable and relevant data and to be successful interviewer. This means that he has connection with respondents, help them feel comfortable enough to talk freely and express their thoughts and whether interviewer was able to get the information needed for research. The precondition for successful interview is a choice of the people to interview they should have certain information at their disposal (beliefs, attitude, knowledge). The size of the sample is very important as well as the positions of people in a sample and how they related to issues of sovereign wealth funds ethical conduct should cover all possible problem areas such as agency conflicts and relations with companies the fund invested in. Focus groups can be used as an instrument to detect public opinion about the activities conducted by the sovereign wealth fund. The structure of these interviews should be differentiated according to the type of data that should be obtained.

Semi-structured interviews will be used as well as non-standard interviews in order to get in-depth knowledge about subject matter. Face-to-face individual interviews will be used to get information needed to answer the research questions and construct further analysis of data that researcher will get during these interviews.

The data collection phase entails decision about the dataset needed for the purpose of study and choice of the mode of data collection in order to mitigate potential bias of participants. The empirical phase of present study includes collection of data concerning existing practices, routines as well as detection of the process of governance in the Norwegian Government Pension Fund (Global) and the State Oil Fund. The data will be collected depending on access to the respondents either during meeting in person or over the phone.

The interviews that are taken in person have many advantages for our research. Firstly, our aim is to explore the causal connections between different variables: the current policy of the government, national culture and mode of governance of the sovereign wealth fund. The aim is to understand in which manner the decisions are made and what are opinions that participants have concerning this process. The interviews may also give us ability to lead the discussion and see what discoveries can be brought by the further development of the conversation can bring the new angle to future research. The use of mostly open-ended questions will empower us to get reflections from respondents and change the logic of interviewing during the process. The interviews are more usable for our research, since respondents do not have to write anything down as compared to questionnaire. Moreover, personal contact established during the interview can help them feel more secure about further use of the data obtained through this method. As noted by Miller and Glassner, in the process of interviewing it is possible to get self-reflective information from the interviewed and get more holistic view and this is certainly the strength of this instrument of qualitative inquiry as well as a possibility to collect narratives [10, p. 128]. Since we want to get deep understanding of the practices in sovereign wealth funds and follow the logic of the organizational development as well as influence of society on their activities. We do not need any additional hardware or software to perform interviews and we are flexible to adjust to emerging needs of the study. The data will then be transcribed and sent out to the re-

spondents in order to get their approval and to prevent from biased interpretation of the words of respondent. The respondents have to be chosen among those who participate in process of formulation of ethical conduct and are capable of describing the situation in historical perspective and give us the holistic view on our subject of inquiry in the context.

The participants from the Norwegian Government Fund (Global) are projected to be: Representatives of Ministry of Finance of Norway, Members of Norges Bank Executive Board, Members of Norwegian Government Fund (Global) risk management and compliance, Members of the Council on Ethics. This choice of participants of interviews will be made according to the structure of relations inside the sovereign wealth funds and communication between society and the Norwegian Government Pension Fund (Global), it could be possible to contact at least some of people mentioned above.

The participants from the State Oil Fund of the Republic of Azerbaijan are projected to be: Members of the Supervisory Board; Internal Auditors; Accounting Department Employees. This choice is stipulated by the nature of connections between the state and the Fund, as there is a direct influence of executive and legislative power on the fund, moreover the CEO is appointed be the President of Azerbaijan that makes the management of the Fund directly subordinated to the head of the state.

Each of the samples should include the representatives of NGO to describe the civil society perspective on these issues, this is completely achievable in case of Norway but may be problematic in case of Azerbaijan.

We will try to carry out interviews in such a way that we can learn the most about facts and processes within the sovereign wealth funds without ethnographic research and deep understanding of informal controls in the company. We take into account possibility of participant's error, meaning that research settings may influence the results and thus interviews will take place in the most suitable time chosen by interviewee [11, p. 325]. After the interview, the transcripts will be send to interviewees to give them opportunity to make comments and receive back with their remarks. We also had in mind the threat of participant bias, when interviewee is being only partly truthful or tries to conceal some information and create positive impression about certain fund. In our case we needed the interview with members of the departments to get employee's point of view on actions of managers, explore positive and negative sides of ethical aspects of activities of the sovereign wealth funds and also to design follow-up questions for the Supervisory Board members in Azerbaijan and members of Norges bank Executive Board and in such a way that they could reveal some of issues we were unable to detect beforehand. The limitation of our research is lack of reach to the CEO level; it means that results could be different if we explored their interaction with other government investment vehicles and agencies. International context of operations of sovereign wealth funds and connection to the ethical principles of societies where overseas investments are made could also improve our understanding of the problem we look into. The data will be collected during interviews. Primary and secondary data from records held in sovereign wealth funds will be used. Documents will be a source of information used to prepare for the interviews and formulate hypotheses concerning the research questions.

Different types of interviews will be employed. Face-to-face interviews might be more fruitful in case of the State Oil Fund of the Republic of Azerbaijan, since participants will feel more open and discuss some sensitive points without fear to say something wrong, this way we might get less biased opinion.

Another approach may be more fruitful in case of the Norwegian Government Pension Fund (Global) – group interviews followed by individual interviews to clarify unresolved issues con-

cerning ethical conduct. This way we can apply triangulation method by comparing viewpoints of group and individuals.

The information acquired through interviews should then be categorized and coded using open coding the analysis of the evidence appears to be the most complicated process, since even if we manage to get all the data needed. Firstly, we will evaluate the data according to the sources, reliability and define applicable methods to analyse it. We can use statistical methods in order to classify the participants by having one or more criteria to do that and then analyse results acquired from each group separately and compare the outcomes with other groups.

The triangulation of analysis by reviewing different points of view in order to understand what are the main viewpoints we can distinguish.

The subjective interpretation of actors will be a source of narrative that will be analysed to detect causal relationships between events. The primary data enriched with data from secondary sources to come to conclusions.

According to Alvesson and Sköldberg, there are four philosophic and methodological orientations that indicate reflective areas of the social research: empirically oriented currents, hermeneutics, critical theory and postmodernism [1, p. 43]. We have discussed possibility to apply grounded theory before. Hermeneutics was applied to come to understanding of the essence of categories we use and in present study application of this approach helps us see contrast between objective categories and real-life situation. For instance, one of the most important terms we use is «ethical conduct» as there can be numerous approaches to definition of ethics and the most important for us is the process of defining this term rather than utilization.

Conclusions. The qualitative research has to follow pre-defined logic of theorizing process and grounded theory is an example of the applicable technique in qualitative research. We are not using grounded theory, but in case we come to the conclusion that the analytical process is not efficient, we can take grounded theory as possible methodology that might facilitate analysis of results an detection of connections after empirical material is processed.

My interpretive skills are quite underdeveloped, since major part of my education is of positivist origin and little attention is given to development of this kind of mind-set. Moreover, the researchers in Ukraine are just starting to realize the importance of qualitative methods and limitation of qualitative positivist approach that is predominant in social science. We rarely can measure the reality and we have to develop a set of preconditions in order for our model to work.

Political and ideological aspects in present research were most considerably important in case of the State Oil Fund of the Republic of Azerbaijan, since informants might not perceive some of our views about political context of the operations in the same way. Thus, we have to consider the formulation of questions in such a way, which would not make them deal with dilemma of how to describe this situation.

Strength of the chosen methodology is applicability to certain case interviews as method of data collection gives opportunity to adjust to the participant's needs. Weaknesses of chosen research strategy is the need to utilize somewhat different approaches to explore two object, thus the data collected has to be generalized before we can analyse it. The main weakness is lack of experience in utilization of these techniques by the researcher.

The first task of researcher is to identify the study questions to get into details concerning research questions concerning how the relations are established and why the system is functioning in this way. These questions will help to define and redefine the goal of the study. The choice of case study as a way to investigate the sovereign wealth funds requires understanding of the need to use variety of data gathering methods to get the evidence concerning the case that will bring the understanding of the case and empowers us to answer the research questions.

The researcher has to keep in mind the units of analysis, in present study the sovereign wealth funds will be explored mainly as organizations that are somehow affected by external environment, but mostly their international activities are out of scope of discussion.

The sources of evidence that have been collected in different form (documents, interviews, direct observation) have to be stored by the researcher in order to refer to them in case there is a need to support the line of inquiry.

The role of researcher is particularly important during the process of data gathering and analysis, since approach chosen by the researcher affects the outcomes of these activities. Moreover, the researcher has to be prepared to use the techniques and software chosen to help achieve the goals of the study. Otherwise the goals will not be achieved and the empirical data collected will not help to create a holistic picture of organizational landscape. The researcher has to be aware, that the researched phenomenon can only be partially captured, but it is important to understand that the object of research has to be investigated through holistic approach.

We can say that as data is gathered through interviewing, there is a danger to falsify some pieces of data in case participant make up some non-existing issues or routines. The process of triangulation and double-check might be helpful to mitigate this threat.

In case the participant prefers to remain unrevealed, the researcher should respect this, but still has to be careful about getting the information right and get the permission to use data acquired from all participants and their approval of interpretation of their words.

Gender issues can be defined in the personal features of the researcher as women and men process information in a different way. Thus, the same empirical data might be given another sense if a man would conduct the same research. There is one particularly important issue in case of the State Oil Fund of the Republic of Azerbaijan, since the difference of cultural settings might lead to problems in achieving projected outcomes of the study because of distrust of male participants to the interviewer.

Reference

1. Alvesson M. Reflexive methodology: new vistas for qualitative research. / M. Alvesson and K. Sköldbörg. – London: Sage. – 2009. – 361 p.
2. Denzin N. K. Handbook of Qualitative Research. / N. K. Denzin, Y. S. Lincoln. – Thousand Oaks: Sage. – 2000. – 784 p.
3. Silverman D. Qualitative Research. / D. Silverman. – 3rd Edition. – Sage publications Pvt Ltd: New Delhi. – 2010. – 464 p.
4. Feagin J. A Case for Case Study / [J. Feagin, A. Orum, and G. Sjöberg] . – University of North Carolina Press USA. – 1991. – 290 p.
5. Flyvbjerg B. Case study. / B. Flyvbjerg // The Sage Handbook of Qualitative Research. – 4th Edition Thousand Oaks, CA: Sage. – 2011. – Chapter 17 – p. 301-316.
6. Glaser B. The Discovery of Grounded Theory: Strategies for Qualitative Research. / B. Glaser and A. Strauss. – Aldine Transaction. – 1999. – 217 p.
7. Greene J. Toward a Conceptual Framework for Mixed-Method Evaluation Designs / [J. Greene, V. Caracelli and W. Graham] // Educational Evaluation and Policy Analysis – Vol. 11 – №. 3 – Autumn, 1989. – p. 255-274.
8. Hesse-Biber S. Qualitative Approaches to Mixed Methods Practice. / S. Hesse-Biber // Qualitative Inquiry. – vol. 16. – № 6. – July 2010. – p. 455-468.
9. Miller J. The «Inside» and the «Outside»: Finding Realities in Interviews. / J. Miller and B. Glassner // Qualitative Research, Theory, Method and Practice. – Sage publications Pvt Ltd: New Delhi. – 2004. – p. 125-139.

10. Saunders M. Research methods for business students. / [M. Saunders, P. Lewis & A. Thornhill] – 3rd Ed. – Harlow: FT Prentice Hall. – 2003. – 635 p.
11. Shocker A. An approach to developing societal preferences indeveloping corporate action strategies. / A. Shocker, S. Sethi // California Management Review. – 1973. – p. 97-105.
12. Yin R. Case Study Research: Design and Methods. / R. Yin. – Thousand Oaks CA: Sage Publication. – 1994. – 192 p.

УДК 338.45

Косьміна В. В.*

НАПРЯМИ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ ФІРМ В НОВИХ ІНДУСТРІАЛЬНИХ КРАЇНАХ АЗІЇ

В статті аналізуються роль транснаціональних фірм в експорті нових індустріальних країн Азії, основні сегменти такого експорту іноземних філіалів та батьківських компаній. Також розглядаються типи експортних виробництв транснаціональних корпорацій в регіоні та етапи розвитку їх експортної діяльності.

Ключові слова: транснаціональні корпорації, експорт нових індустріальних країн Азії, прямі іноземні інвестиції, внутрірегіональна торгівля.

The paper analyses export positions of transnational corporations in Asian newly industrialized countries, the main segments of affiliates and parent companies export. It considers basic types of transnational firms export production in this region as well as stages of such process.

Key words: transnational corporations, Asian newly industrialized countries export, foreign direct investment, intraregional trade.

В статье анализируется роль транснациональных корпораций в экспорте новых индустриальных стран Азии, основные сегменты такого экспорта иностранных филиалов и родительских компаний. Также рассматриваются типы экспортных производств транснациональных корпораций в регионе и этапы развития их экспортной деятельности.

Ключевые слова: транснациональные корпорации, экспорт новых индустриальных стран Азии, прямые иностранные инвестиции, внутрорегиональная торговля.

Постановка проблеми. Транснаціональні корпорації (ТНК) справляють різноплановий прямий вплив на експорт країн, що приймають. Крім експортних операцій філіалів, в цей процес залучені також і материнські фірми ТНК. Нові індустріальні країни (НІК) Азії є прикладом значної залежності експортної стратегії від припливу прямих іноземних інвестицій. Іноземні компанії стали організатором різних типів експортних виробництв в країнах регіону, вони також відіграють значну роль у внутрірегіональній торгівлі цих країн.

Аналіз досліджень і публікацій. В. Мельянцева проаналізував довготривалі тренди зростання експортного потенціалу країн, що розвиваються, зокрема НІК. Він виявив значне зростання позицій цих країн в різних секторах світової економіки і промислового експорту [1, с. 3-18]. М. Фалк в центр свого дослідження поставив питання міжнародного аутсорсингу транснаціональних фірм. В нових індустріальних країнах, як показав цей

* Здобувач кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Науковий керівник: професор Рогач О. І.

вчений, фрагментація міжнародного виробництва ТНК породжує значні обсяги внутрігалузової торгівлі напівфабрикатами, проміжними продуктами. Значна частина цих експортних потоків набуває характер внутріфірмового обміну [2, с. 1-3]. Й. Канг, Ф. Джанг розкрили специфіку залучення китайських фірм до процесу транснаціоналізації. Вони розкрили особливості експортної орієнтації китайських ТНК в країнах Південно-Східної та Східної Азії [3, с. 45]. С. Анвар, Н. Лан вивчали вплив прямих іноземних інвестицій на експортно-імпорتنі позиції В'єтнаму, вони простежили особливості структури промислового експорту цієї країни та працемісткової спеціалізації виробництва ТНК [4, с. 39-43]. Не зважаючи на значну кількість публікацій з цих питань, багато аспектів експортної стратегії транснаціональних фірм в НІК Азії вимагають додаткового вивчення і поглибленого дослідження.

Мета дослідження. Проаналізувати позиції ТНК в експорті НІК Азії, різні аспекти прямого впливу діяльності іноземних філіалів на зростання експорту цих країн. Розкрити різні типи підприємств ТНК щодо їх впливу на експортний потенціал нових індустриальних країн, а також еволюцію експортної стратегії транснаціональних фірм в цих країнах.

Виклад основного матеріалу. Хоча в усіх НІК Східної та Південно-Східної Азії спостерігається висока питома вага іноземних філій в промисловому експорті, існують різні тенденції зміни цього показника. По перше, найбільш висока питома вага ТНК спостерігалася у Сінгапурі (майже 90%) та двох нових індустриальних країнах другої хвилі - Малайзії та Індонезії – відповідно 45,3 та 75,6%. В середньому у НІК другого ешелону цей показник був вищим, ніж у нових індустриальних країн першої групи. Це дало підстави деяким дослідникам стверджувати, що чим пізніше країна вступає в процес індустриалізації, тим вагомніше позиції іноземних фірм в її експорті (виключенням із цієї тенденції є Сінгапур).

По-друге, майже в усіх НІК регіону філіали ТНК неухильно збільшують свої позиції в експорті промислової продукції. В нових індустриальних країнах першої групи найбільше зростання питомої ваги філіалів ТНК в експорті відбулось за останні тридцять років в Гонконзі – в 2,6 рази, Південній Кореї – в 1,3 рази, в Сінгапурі – 1,2 рази. Представники НІК другого ешелону мали також збільшення цього показника – Малайзія на 10%, в Індонезії в 1,6 разів [5, с. 2-5].

По-третє, єдиною країною НІК, де спостерігалось падіння частки ТНК в промисловому експорті був Тайвань. Таке падіння було дуже суттєвим (більш ніж в 2 рази), не дивлячись на зростання абсолютних обсягів експорту розташованих тут іноземних компаній. Цю тенденцію (як і відносно низький рівень питомої ваги ТНК в експорті Південної Кореї) можна пояснити кількома причинами.

З одного боку, це пояснюється дуже швидким зростанням експорту місцевих фірм цих країн і, як наслідок, відносним скороченням частки іноземних компаній. З другого боку, це свідчить про більш сильну орієнтацію ТНК на місцевий ринок цих країн. Крім того ця тенденція була обумовлена також тим, що на Тайвані і особливо в Південній Кореї ТНК значно більше, ніж в інших країнах НІК Азії, покладаються на субконтрактні зв'язки із місцевими фірмами, які і отримують від іноземних компаній експортні замовлення і постачають проміжну продукцію і готові вироби на базі аутсорсингу. Таким чином, статистика цих країн відображує такі субконтрактні експортні поставки, як експорт місцевих, а не іноземних фірм.

Можна виокремити різні сегменти прямого експорту країни, що пов'язана із діяльністю транснаціональної корпорації. Такі експортні потоки може генерувати як діяльність

філіалів ТНК, що розташовані в країні, що приймає, так і їх материнської компанії в країні її базування. Припустимо, що у нас існує філіал транснаціональної фірми в країні А, батьківська компанія цього філіалу розташована в країні Б. Експортний ефект діяльності ТНК буде включати, перш за все, всі експортні поставки підприємств країни А до батьківської фірми ТНК в країні Б. З точки зору батьківської компанії, статистика країни її базування буде відображувати це як імпорт товарів та послуг із країни А в країну Б. Частина такого експорту підприємств країни А буде представляти собою експорт філіалів ТНК, друга частина експорту буде здійснюватися неафілійованими компаніями країни – Б. Експорт філіалів ТНК із країни А в країну Б також має два сегменти. По-перше, це експорт до своєї батьківської фірми, тобто внутрікорпораційні поставки проміжних товарів та послуг або готової продукції. Другий сегмент експорту філіалів буде спрямований на поставки продукції іншим резидентам країни Б, крім батьківської фірми.

З точки зору типології організації виробництва, прямий вклад зарубіжних філій в розвиток експортного потенціалу нових індустріальних країн Азії включає наступні чотири аспекти.

По-перше, експорт внаслідок переробки продуктів і їх складання. Філіали ТНК імпортують незавершені і проміжні товари і здійснюють їх переробку і складання. Завдяки цьому країни Південно-Східної Азії стали головними експортерами працеінтенсивної продукції (іграшки, взуття, одяг, спортивні товари) і деякої технологічно інтенсивної продукції (машини та обладнання, електронні мікросхеми, комп'ютери, мобільні телефони). Як правило, цей експорт транснаціональних фірм здійснюється в межах їх вертикально інтегрованих міжнародних виробничих мереж.

По-друге, експорт через конверсію імпортоміщувального виробництва. Деякі НІК регіону обмежують імпорт певної промислової продукції, але дозволяють ПП в цих секторах. В таких випадках поєднання дешевої робочої сили із сучасною технологією ТНК дозволило цим країнам розпочати і швидко нарощувати експорт імпортоміщувальних продуктів [6, с. 22-25]. Прикладом цього є побутова техніка (телевізори, відеоплеєри, фото- та відеокамери, холодильники та ін.), а також автомобілі.

По-третє, експорт нової працемісткої кінцевої продукції. Завдяки зв'язкам із великими мережевими роздрібними торговими системами, ТНК успішно налагодили експорт одягу, взуття та інших товарів широкого вжитку із країн Східної та Південно-Східної Азії на ринок США та Західної Європи.

По-четверте, експорт внаслідок місцевої обробки сировинних матеріалів. ТНК мають кращий експортний потенціал в обробці місцевих сировинних ресурсів, оскільки володіють маркетинговими знаннями, технологію процесів обробки та контактами зі світовими споживачами. На початкових стадіях організації обробки місцевої сировини в НІК (60-80 роки ХХ ст.) ці переваги іноземних філіалів були особливо відчутні, хоча згодом місцеві компанії також набули досвіду такого виробництва та експорту.

За оцінками, основна частина прямого експорту філій ТНК має місце внаслідок переробки продуктів та складання. В Малайзії, на Філіппінах та навіть у Сінгапурі ТНК переважно здійснюють складальну діяльність. В НІК другої хвилі стандартні працемісткі виробни все ще становлять переважну частину експорту, хоча питома вага складальних операцій також зростає. При чому в Таїланді та Малайзії в останні десятиріччя відбувається перехід філіалів ТНК від складальних процесів проміжної продукції та компонентів до складання кінцевої продукції. Специфічна ситуація характерна для Сінгапура. Наявність висококваліфікованої робочої сили перетворює цю країну в регіональний центр високотехнологічної діяльності в розробці, виробництві та експорті нових електронних

компонентів. Фактично Сінгапур ще в середині 90-х років ХХ ст. перетворився в регіональний центр електронної індустрії ТНК в Азії. В той же час виробництво та експорт працездатних стандартних компонентів ТНК організували в сусідніх країнах НІК Азії та Китаї. Що стосується експорту внаслідок переробки місцевої сировини, така діяльність філіалів ТНК найбільш поширена в Індонезії, В'єтнамі, Таїланді та Шрі Ланці.

Слід відзначити певні етапи еволюції прямого впливу ТНК на експортний потенціал нових індустріальних країн Азії. На початковому етапі експортоорієнтовані інвестиції були відносно ізольовані від національної економіки. Такі підприємства ТНК спеціально створювалися лише для експорту, мали відносно слабкі зв'язки із національною економікою і розташовувалися, як правило, в експортних обробних зонах.

Починаючи із 90-х років ХХ ст. і на сучасному етапі, межа між експортоорієнтованими і внутрішньоорієнтованими ПІІ стає відносно меншою, оскільки більшість проєктів ТНК починає орієнтуватися відразу і на експорт і на внутрішній ринок. Приклади таких стратегій транснаціональних фірм дає Сінгапур, Гонконг, Південна Корея, а також і Китай. В цих країнах підприємства ТНК організують великомасштабні проєкти для обслуговування місцевого ринку і одночасно вони експортують свою продукцію.

Наприклад, в останні роки ТНК-виробники телекомунікаційного обладнання змінили свою стратегію. Вони переміщують своє виробництво в країни, які не тільки мають низькі витрати і дозволяють прибутково експортувати продукцію в інші країни, але й мають значні темпи зростання внутрішнього ринку. Таким чином, мотивовані пошуком ефективності ПІІ використовують більш широкий набір переваг країни, а не тільки її дешеву робочу силу. В телекомунікаційній галузі майже всі ТНК перенесли виробництва в НІК Азії. Motorola має заводи в Сінгапурі та Малайзії, Siemens в Таїланді, Індії. Nokia виробляє телекомунікаційне обладнання в Малайзії та Китаї, мобільні телефони Південній Кореї. Дочірні підприємства Nokia та Siemens, розташовані в НІК Азії, експортують із цих країн не тільки нові, але й стандартизовані продукти в країни Європи та інші країни, що розвиваються [7, с. 127].

В загальному плані торгова політика філіалів ТНК в НІК Азії включає декілька стратегій. По перше, це експорт продукції та послуг в країну свого базування. По-друге, це обслуговування регіонального ринку Східної та Південно-Східної Азії. По-третє, це експорт в треті країни, де знаходяться технологічно пов'язані із ними інші філіали ТНК або незалежні компанії. В залежності від стратегії ТНК, її галузевої приналежності, ступеню міжнародності та часових горизонтів зарубіжних операцій може спостерігатися зміна акцентів цих функцій торгової політики. Таким чином, експорт в країну свого базування складає лише частину експорту філіалів.

Особливістю діяльності ТНК в НІК Східної та Південно-Східної Азії є надзвичайно висока активність експортних поставок філіалів в інші країни регіону, тобто розвиток внутрірегіональних торгових зв'язків. Розповсюдження інтегрованих виробничих мереж ТНК в регіоні, тобто глобальних ланцюгів створення доданої вартості, призвело до значних обсягів внутрікорпоративних експортних поставок. Внутрірегіональний експорт філіалів в значній мірі складеться із деталей та вузлів. Значна частина експортних поставок філіалів транснаціональних фірм в країнах НІК спрямовується іншим філіалам та місцевим фірмам-субконтракторам країн регіону. Глобальні ланцюги створення вартості ТНК породжують інтенсивний обмін продукцією в рамках вертикальної внутрігалузевої торгівлі країн регіону. За оцінками, обсяг такого експорту в сусідні країни НІК Азії може перевищувати експорт в країну базування ТНК в 4-5 разів. Розрахунки свідчать, що в останні роки питома вага внутрірегіональної торгівлі в країнах Східної Азії досягла 55% всього їх товарообігу [8, с. 22].

В 2000-ні роки питома вага країн регіону в зовнішній торгівлі коливається від 45% у Південної Кореї до 53-57% у Індонезії, Малайзії, Сінгапура, Тайваню, Філіппін [9, с. 82]. Якщо за 2000-2010 роки експорт країн Східної та Південно-Східної Азії збільшився в 2 рази, то внутрірегіональний експорт зріс у 2,5 рази. Але значна частина цих проміжних регіональних експортних поставок після фінальних стадій ланцюга створення доданої вартості транснаціональних фірм експортувалися кінцевим споживачам в США та в країни Європи. До 40% загального експорту країн Східної та Південно-Східної Азії в кінцевому підсумку спрямовувалося в США та Європу. [10, с. 10]. Третина цього експорту первісно направлялася як проміжні продукти в інші країни регіону, де були розташовані наступні стадії міжнародного виробництва ТНК.

Особливо велику роль в такій внутрірегіональній торгівлі набуває Китай. Сюди прямує все більша частина експорту філіалів ТНК із інших НІК Азії. Наприклад, розташовані в НІК Південно-Східної Азії іноземні філіали експортують таку проміжну продукцію в Гонконг, який виступає, в свою чергу, транзитним пунктом для реекспорту в Китай. За оцінками, Китай ввозить із НІК регіону до 1/3 всього імпорту деталей, напівфабрикатів, та проміжних продуктів [8, с. 21]. Значна частина такого експорту також спрямовується в треті країни – до підконтрольних філіалів транснаціональної мережі (напівфабрикати, проміжні продукти) або до незалежних фірм (готова продукція).

Висновки. Транснаціональні фірми сприяють розвитку експорту країн, що приймають не тільки шляхом прямої експортної діяльності їх філіалів, але й за рахунок закупівель своїх материнських фірм. В нових індустриальних країнах Азії ТНК створили декілька типів експортних виробництв. Особливо важливу роль в експорті НІК відіграють складальні підприємства транснаціональних корпорацій, які експортують працемістку продукцію і напівфабрикати. Значна частина таких проміжних експортних продуктів постачається ТНК в мережу свого міжнародного виробництва, що викликає значні темпи зростання внутрігалузевої регіональної торгівлі в Азії.

Список використаних джерел

1. Мельянцев В. Сдают ли развитие страны развивающимся свои позиции? / В. Мельянцев // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2009. – № 12. – С. 3-18.
2. Falk Martin. International Outsourcing and Productivity Growth / Martin Falk // *Review of Economics and Institution*. – 2012. – Vol. 3. – № 1. – P. 1-19.
3. Kang Y. FDI Location Choice of Chinese Multinationals in East and Southeast Asia: Traditional Economic Factors and Institutional Perspective / Y. Kang, F. Jiang // *Journal of World Business*. – 2012. – Vol. 47. – P. 45-53.
4. Anwar S. Foreign Direct Investment and Trade: The Case of Vietnam / S. Anwar, P. Nguyen Lan // *Research in International Business and Finance*. – 2011. – Vol. 25. – P. 39-52.
5. Athukorala Prema-chandra. Multinational Enterprises and Manufacturing for Export in Developing Asian Countries: Emerging Patterns and Opportunities for Latecomers / Prema-chandra Athukorala // *Hi-Stat Discussion Paper Series*. Institute of Economic Research, Hitotsubashi University. – 2006. – № 193. : [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://hstat.ier.hitu.ac.jp/research/discussion/2006/pdf/D06-193.pdf>.
6. Zhang K. H. China's Export Competitiveness/ K. Zhang // in Zhang K.H. ed., *China as An World Factory*. – London: Routledge, 2005. – P. 21-30.
7. World Investment Report 2002. Transnational Corporations and Export Competitiveness. – UNCTAD. New York and Geneva, 2002. – 347 p.

8. Потапов М. Мировой экономический кризис и Восточная Азия / М. Потапов // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. – № 12. – С. 19-25.
9. Федоровский А. Возможности и проблемы регионального сотрудничества в Восточной Азии / А.Федоровский // Мировая экономика и международные отношения. – 2010. – № 1. – С. 82 – 91.
10. Economic and Social Survey of Asia and the Pacific 2012. United Nations, ESCAP, Thailand, – 2012. – 202 p.

ЗМІСТ

ПОЛІТИЧНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

Дорошко М. С. Відносини директорії УНР з урядом радянської Росії в кінці 1918 – 1919 рр.: не- засвоєні уроки історії	3
Алексейченко О. В. Геополітичні інтереси Російської Федерації у зоні «заморожених» конфліктів на пострадянському просторі	8
Піскорська Г. А. Шкуров Є. В. Розвиток інформаційного суспільства Франції	16
Остап'як В. І. Китай крізь призму глобальних трансформацій	23
Маковський С. О. Європейські стратегії федеральних земель Німеччини	28
Волошенко І. О. Вплив Російської Федерації на забезпечення обороноздатності пострадянських держав Центральної Азії	37
Купрейчук В. Ю. Вплив лівансько-ізраїльської війни 2006 року на міжнародні відносини близь- косхідного регіону	48
Глібова С. О. Діяльність культурних центрів як складова культурної політики Італії	55
Шинкаренко В. І. АСЕАН в оточенні азійських сусідів: від конфронтації до партнерства	62
СУЧАСНА СИСТЕМА МІЖНАРОДНОГО ПРАВА	
Белоусова А. А. Роль здравоохранения в становлении и обеспечении права на здоровье	76
Забара І. М. Правове регулювання військової складової міжнародної інформаційної безпеки	84

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА ТА МЕВ**Андрійчук В. Г., Іванов Є. І.**

Місце та роль нетарифних заходів регулювання міжнародної торгівлі у формуванні глобального торговельного середовища на сучасному етапі розвитку світового господарства 92

Дюгованець О. М., Дюгованець О. М.

Уроки сучасної фінансової кризи: підхід з точки зору ризик-менеджменту 102

Черленяк І. І., Бондаренко В. М., Бережанський М. М.

Аналіз програм інноваційного розвитку в країнах Європейського Союзу 110

Циганов С. А., Юрченко О. Є.

Конкуренція на світовому туристському ринку в сучасних умовах 117

Мазуренко В. П.

Бюджетна політика в розвинених країнах в умовах фінансово-економічної кризи 2008-2009 років: уроки для України 126

Азизов Г. С. Миргородская Л. А.

Сравнительный анализ экономик Украины и Польши на основе национальных счетов 138

Білик Р. С.

Механізм фінансового забезпечення інноваційного розвитку в умовах глобалізації 148

Левченко О. М.

Форфейтинг: від теорії до практики 156

Морозов В. С.

Регулювання детінізації німецької економіки 174

Радзієвська С. О.

Торговельно-економічні зв'язки України з країнами БРІКС 184

Циганова Н. В.

Тенденції консолідації банківського капіталу в умовах фінансової глобалізації ... 193

Чугаєв О. А.

Економічна сила країн як невід'ємний атрибут міжнародних економічних відносин 203

Циганов С. С.

Рух іноземного банківського капіталу у глобальному конкурентному середовищі 211

Онопко М. О.

Qualitative methods of research of sovereign wealth funds 219

Косьміна В. В.

Напрями експортної діяльності транснаціональних фірм в нових індустриальних країнах Азії 227

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ
МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН**

Збірник наукових праць

ВИПУСК 117

(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: доктор історичних наук, професор Дорошко М. С.

**Рекомендовано до друку Вченою Радою Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Протокол № 5 від 24.12.2013.**

Підписано до друку 26.12.2013 року.
Наклад 1000 прим.

Відділ оперативної поліграфії
Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Тел. 483-11-25