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

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ
МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН**

ACTUAL PROBLEMS OF INTERNATIONAL RELATIONS

**ВИПУСК 122
(частина I)**

**Збірник наукових праць
присвячений 180-й річниці Київського університету
та 70-літтю Інституту міжнародних відносин**



КИЇВ – 2014

Актуальні проблеми міжнародних відносин : Збірник наукових праць.
Випуск 122 (частина I).

К. : Київський національний університет імені Тараса Шевченка.
Інститут міжнародних відносин, 2014. – 252 с.

У Збірнику представлені публікації матеріалів міжнародної науково-практичної конференції: «АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН (Світове співтовариство: глобальні та регіональні виклики)». Місце проведення: Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Дата проведення: 16 жовтня 2014 року.

Розраховано на викладачів, наукових співробітників, аспірантів та студентів.

Редакційна колегія

Головний редактор: Копійка В. В., доктор політичних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

1-ий заступник головного редактора (науковий редактор): Дорошко М. С., доктор історичних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

2-ий заступник головного редактора: Хмара М. П., кандидат економічних наук, науковий співробітник, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Відповідальний редактор: **Макєєнко Л. Ф.**, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Члени редакційної колегії

Арнольд Райнер, доктор юридичних наук, професор, Регенсбурзький університет (м. Регенсбург, Федеративна Республіка Німеччина).

Балюк Валенти, доктор політичних наук, професор, Університет Марії Кюрі-Скłodовської (м. Люблін, Республіка Польща).

Вергун В. А., доктор економічних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Губерський Л. В., доктор філософських наук, академік НАН України, Київський національний університет імені Тараса Шевченка.

Дайнеко В. В., кандидат філологічних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Дец Йоахім, доктор політичних наук, професор, Ягеллонський університет (м. Краків, Республіка Польща).

Довгерт А. С., доктор юридичних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Кашкин С. Ю., доктор юридичних наук, професор, Московський державний юридичний університет ім. О. Є. Кутафіна (м. Москва, Російська Федерація).

Кисіль В. І., доктор юридичних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Коппель О. А., доктор історичних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Крижанівський В. П., доктор історичних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Крушинський В. Ю., доктор політичних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Кремон Марі́з, доктор юридичних наук, професор, Європейський академічний інститут (м. Флоренція, Італійська Республіка).

Мальгін А. В., доктор політичних наук, професор, Московський державний інститут міжнародних відносин (Університет) (м. Москва, Російська Федерація).

Манжоло В. А., доктор історичних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Матвієнко В. М., доктор історичних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Муравйов В. І., доктор юридичних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Пахомов Ю. М., доктор економічних наук, професор, академік НАН України.

Перепелиця Г. М., доктор політичних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Пирожков С. І., доктор економічних наук, професор, член-кореспондент НАН України.

Пузанов І. І., доктор економічних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Рижков М. М., доктор політичних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Розач О. І., доктор економічних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Сіскос Євангелос, доктор економічних наук, професор, Державний технологічний навчальний інститут (м. Касторія, Грецька Республіка).

Скороход Ю. С., доктор політичних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Філіпенко А. С., доктор економічних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Фурса С. А., доктор юридичних наук, професор, Київський національний університет імені Тараса Шевченка.

Шемишченко Ю. С., доктор юридичних наук, професор, академік НАН України.

Циганов С. А., доктор економічних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Шнирков О. І., доктор економічних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Адреса редакційної колегії:

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

Збірник наукових праць «Актуальні проблеми міжнародних відносин» заснований у 1996 році. Засновник: Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Збірник наукових праць внесено до переліку наукових фахових видань України з юридичних, політичних і економічних наук.

Постанова президії ВАК України № 1-05/8 від 22. 12. 2010 р.

Електронну версію видання розміщено на сайті «Актуальні проблеми міжнародних відносин» за адресою <http://journals.iir.kiev.ua> і передано до Національної бібліотеки України імені В. І. Вернадського на депозитарне зберігання та представлення на порталі наукової періодики: <http://www.nbuv.gov.ua>.

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

Всі права застережені. All right reserved. При цитуванні обов'язкове посилання на Збірник наукових праць «Актуальні проблеми міжнародних відносин».

© Інститут міжнародних відносин. 2014.

ПОЛІТИЧНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

УДК 327.57 (1-622+061.1):355.01(4-11)

СИСТЕМА ЄВРОАТЛАНТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ В УМОВАХ СУЧАСНОГО ЗАГОСТРЕННЯ ВІЙСЬКОВО-ПОЛІТИЧНОГО ПРОТИСТОЯННЯ НА СХОДІ ЄВРОПИ

Грубінко А. В.

Кандидат історичних наук, доцент, доцент кафедри теорії та історії держави і права Тернопільського національного економічного університету.

Анотація. У статті розглядаються проблеми розвитку системи євро-атлантичної безпеки в контексті сучасного загострення військово-політичного протистояння на Сході Європи у зв'язку з російсько-українським конфліктом. Проаналізовано характер відносин між ЄС і НАТО у сфері безпеки та оборони. Автором акцентовано увагу на стратегічних помилках, яких допустилися держави Заходу, Європейський Союз і Сполучені Штати у відносинах з Росією з часу припинення «холодної війни» та в політиці щодо держав пострадянського простору. Такою основною помилкою визначено надмірну лояльність суб'єктів євро-атлантичної безпеки, насамперед європейських держав, до авторитарної внутрішньої і агресивної зовнішньої політики Москви упродовж останнього десятиліття. Виявлено чинники формування і характер політичної позиції ЄС, США і НАТО під час військово-політичної агресії Росії проти України у 2014 році. Подано прогнози подальшого розвитку системи євро-атлантичної безпеки.

Ключові слова: система євро-атлантичної безпеки, США, НАТО, ЄС, Східна Європа, Росія, Україна, військово-політичний конфлікт.

З початком російсько-українського конфлікту у березні 2014 року європейська система безпеки, як і система міжнародних відносин в цілому, увійшла в період різкого загострення латентної кризи. Це чергове посилення світоглядного та військово-політичного протистояння потужних геополітичних гравців – ключових суб'єктів системи європейської безпеки (з одного боку США, НАТО та ЄС, з іншого – Росії) вже не вперше за період постбіполярного світоустрою оголило невирішені і часто замовчувані проблеми та прорахунки у політиці західних держав. У зв'язку з посиленням загроз європейській системі безпеки і необхідністю її поглиблених трансформацій в умовах відновлення елементів блоково-цивілізаційного протистояння виникає необхідність проаналізувати особливості міжнародної політики, чинники і характер розвитку взаємовідносин згаданих провідних суб'єктів цієї системи в контексті військово-політичного конфлікту на території України.

Серед публікацій, присвячених проблемам новітніх трансформацій системи міжнародних відносин і системи євро-атлантичної безпеки, насамперед періоду першого десятиліття XXI століття, привертають увагу праці вітчизняних фахівців М. Дорошка [1], А. Мартинова [2], С. Савіна [3], Т. Сидорука [4], зарубіжних дослідників Ю. Борка [5], З. Бжезінського [6], Р. Кагана [7], Р. Купера [8], Е. Лукаса [9], К. Ніельсена [10]. Відзначимо найновіші публікації західних авторів з проблем кризи відносин західних інституцій і

Росії у зв'язку з російсько-українським конфліктом 2014 року (С. Ерлангер [11], А. Сітас [12], Л. Мангасарян [13]).

У відповідь на анексію Криму і підготовку до повномасштабної агресії Росії проти України президент Естонії Т. Х. Ільвес у квітні 2014 року заявив, що «фундаментальне розуміння безпеки в Європі в даний час зруйноване», а «політичні лідери повинні визнати, що старі правила більше не діють» [11]. Ці правила ведуть свій відлік ще від післявоєнного облаштування міжнародних відносин та світової системи безпеки в умовах блокового біполярного протистояння. Держави Західної Європи після Другої світової війни використали нагоду економії ресурсів на створенні виключно континентальної системи безпеки і надали перевагу Північноатлантичному альянсу з першістю Сполучених Штатів, зосередившись на соціально-економічній відбудові і розвитку інтеграційних процесів. Водночас західні аналітики, порівнюючи характер політичної влади США і західноєвропейських держав з часів «холодної війни», стверджують про трансатлантичний розкол у їх поглядах на визначення небезпек, окреслення державних завдань, формування і здійснення зовнішньої та оборонної політики і, як наслідок, відсутність єдиної «стратегічної культури» у сфері безпеки [7, с. 2; 8, с. 185-186].

У 1989-1991 роках після розпаду СРСР і ОВД західні країни опинилися в подвійних обставинах – ейфорії від перемоги в блоковому протистоянні та вакууму безпеки на геополітично дезорієнтованих східних і південних просторах Європи. США, НАТО і Європейський Союз постали перед екзистенційним вибором – зберігати «status quo» в системі європейської безпеки або формувати нову міжнародну політику, підкріплену новими регіональними ресурсами. США розпочали зміщувати пріоритети і військово-політичні ресурси на розв'язання проблем безпеки в регіонах Центральної і Південно-Східної Азії та Близького Сходу. Як наслідок військова присутність американців в Європі скоротилася з 300 до 80 тис. чоловік [12]. Водночас Балканська війна і бомбардування Сербії у 1999 році засвідчили неспроможній ЄС вирішити проблеми безпеки без вирішального впливу США і НАТО, що зумовило активізацію практичної роботи над проектом Європейської політики безпеки та оборони.

Західні держави у постбіполярний період зробили два основних стратегічних прорахунки. Перший з них полягає у тому, що з часу створення ЄС було загальмовано розвиток оборонних ресурсів ЄС. Об'єднання залишилося у традиційному стані стратегічної залежності від ресурсів НАТО. Зокрема, у 2012 році військові видатки США склали 682 млрд. дол., а 26 держав-членів ЄС (окрім Данії) – 189,6 млрд. дол. [14, с. 2; 15, с. 4]. Євросоюз законсервовано як допоміжну для НАТО організацію з обмеженими функціями. В Європі достатні військові ресурси для оборони та імовірного розгортання сил за межами континенту мають лише Велика Британія і Франція. Фіксація в установчих актах ЄС основ автономної Європейської політики безпеки і оборони була надто аморфною, а процес її реалізації виявив спротив проатлантично налаштованих держав (насамперед Великої Британії) і неспроможність проєвропейськи налаштованої групи держав до консолідації зусиль.

Сполучені Штати, які на початку XXI століття з поступовою втратою статусу глобального гегемона прагнуть передати більше повноважень по захисту рубежів Європи самим європейцям, зустрілися з їх стратегічною інертністю і зосередженістю на власних короткострокових інтересах. США змушені пожинати плоди тривалої суперечливої політики щодо розвитку автономних європейської політики безпеки, перебуваючи у перманентній ролі «швидкої допомоги» для врегулювання проблем в центрі і найближчій периферії Європи (конфлікти на Балканах, в Сомалі, Лівії, Сирії, під час подій «Арабсь-

кої весни», а тепер в Україні). Європа де факто залишилася військовим протекторатом США [6, с. 14]. Асиметрія американо-європейських військово-політичних можливостей наявна і в НАТО, де США забезпечує три чверті витрат. Визначений мінімальний рівень видатків на оборону у 2% ВВП з провідних держав НАТО окрім США забезпечує лише Велика Британія. Станом на 2013 рік витрати на оборону в державах Європи у порівнянні з періодом першої половини 1990-х років загалом скоротилися з 2,5% до 1,6% ВВП. Аналогічний показник США залишається на рівні понад 4% ВВП [13]. Економічна рецесія ускладнила перспективи європейських оборонних програм.

Другий прорахунок – західні союзники по НАТО знехтували важливими для континентальної геополітики просторами Східної Європи – державами колишнього СРСР. Колишні республіки СРСР, насамперед держави між Росією і ЄС, зокрема Україна, отримали статус відносно благополучних буферних територій з перспективами демократичного розвитку. США і Західна Європа фактично віддали на відкуп Росії простори її традиційного геополітичного впливу (окрім Прибалтики) за умови впровадження ринкової економіки, демократизації суспільних відносин і форми держави. Західний світ повірив, або дуже хотів повірити в те, що ослаблена Росія відмовилася від імперських устремлінь. Після падіння Берлінського муру у 1989 році почала формуватися неформальна прихована, але досить чітка лінія поділу континенту на західноєвропейське осердя, що перебуває під захистом НАТО і США, з приєднанням держав Центральної Європи, і периферійні країни пострадянського простору з переважним домінуванням Росії, що не виключало поширення на них впливу євро-атлантичних цінностей і стандартів суспільного життя.

У першому десятилітті ХХ століття відбулися зміни в системі міжнародних відносин, пов'язані насамперед з кризою американської гегемонії в світовій політиці і посиленням регіональних центрів сили з глобальними амбіціями (ЄС, Китай, Росія). В Росії відбулася зміна правлячої верхівки з приходом до влади колишніх працівників системи КДБ СРСР і лояльної до них бюрократії, які взяли курс на встановлення авторитарного режиму, згорання паростків ліберальної демократії у пострадянському соціумі. Сформовано систему одержавленого капіталізму. Такі державні компанії як «Газпром», «Роснефть» та інші стали невід'ємним і впливовим сегментом не лише зовнішньої торгівлі країни, але й реалізації геополітичних амбіцій її політичної верхівки. Наповнення державного бюджету нафтодоларами створило можливості для мілітаризації економіки і збільшення військових ресурсів. У 2012 році за військовими видатками Росія вийшла на третє місце в світі після США і Китаю [14, с. 2]. Склалася сприятлива міжнародна політична кон'юнктура. Розкол в рядах НАТО внаслідок іракської війни дав можливість В. Путіну зблизитися з лідерами Франції і Німеччини. Росія зміцнила політичні та економічні відносини з низкою держав ЄС шляхом вдалого енергетичного менеджменту через поставки російського газу і зрощення бізнесінтересів.

Зосередження держав та організацій євро-атлантичного простору на власних економічних і політичних проблемах, певний застій у розвитку НАТО зумовили послаблення уваги і недопустимо поблажливе ставлення демократичного світу до наростання авторитаризму в Росії і зростання реваншистських настроїв у її зовнішній політиці. Для Росії, яку крах СРСР геополітично відкинув далеко на Схід, буферний простір між нею та ЄС і НАТО є фактично останнім плацдармом, де Москва зберігає значний вплив і який вона змушена захищати [3, с. 152]. Путінський режим під приводом захисту інтересів держави і прав російськомовного населення в колишніх республіках СРСР, реанімувавши традиції самодержавного імперського мислення, став на шлях проведення відкритої економічної і дипломатичної, а згодом військової інтервенції на держави найближчого оточення, які намагаються проводити міжнародну лінію всупереч російським інтересам.

ЄС отримує від Росії близько чверті обсягу імпортованого природного газу і третину нафти. Важливість російських поставок енергоносіїв для Європи за сприяння тамтешніх бізнесструктур і частини політичних еліт зробила Росію одним з ключових геоекономічних гравців на континенті. Водночас економічні інтереси не заважають європейцям систематично, хоч і більш стримано, ніж американцям, критикувати російське керівництво за наступ на демократію. Неодноразово висувалися ініціативи виключити Росію з Ради Європи. Росія більше робить ставку на двосторонню співпрацю з державами Співтовариства, ніж з інституціями. Загалом, як оцінюють російські експерти, упродовж останнього п'ятиріччя відносини Росія-ЄС пройшли шлях від застою до «глибокої кризи відносин, яка має системний характер» [5, с. 9].

Процес розробки і впровадження консолідованої політики держав та інституцій євроатлантичної спільноти ускладнюється неоднорідністю позицій її суб'єктів. Політичні еліти провідних держав ЄС, насамперед Франції і Німеччини, будучи прихильниками багатополлярної системи міжнародних відносин, через проросійську політику реалізують приховану мету збалансувати надмірний вплив США на європейські справи. Зокрема, франко-німецький тандем вів американсько-британські ініціативи про прийняття Плану дій щодо членства в НАТО Грузії та України на саміті Альянсу в Бухаресті у квітні 2008 року. Наслідки такої політики відомі – реалізація спланованої військової інтервенції російських військ в Грузію у серпні 2008 року. Західні союзники так і не виробили спільного політичного курсу щодо Росії [2, с. 138].

Однак цей урок був знехтуваний західними союзниками. У 2009 році президент Б. Обама, захоплений подоланням унілатералізму у зовнішній політиці США, оголосив про початок «перезавантаження» американсько-російських відносин, що відзначалося зменшення участі Сполучених Штатів у загальноєвропейських справах і фактичним ігноруванням пострадянського простору. З проекції подальшого загострення відносин Росії з США, НАТО і ЄС після повернення на посаду президента В. Путіна політика «перезавантаження» розглядається дослідниками як політична недалекоглядність адміністрації Б. Обами [1, с. 118]. У 2013 році В. Путін прийняв рішення надати притулок агенту держбезпеки США Е. Сноудену після оприлюднення ним секретних матеріалів. У відповідь Б. Обама вперше за півстоліття відмінив запланований офіційний візит президента США до Москви. До цього додалися розходження у позиціях сторін щодо ситуації в Сирії, на Близькому Сході, подій «Арабської весни» тощо.

Слабкість Заходу, насамперед країн ЄС, у відносинах з Росією наочно проявляється під час подій її військової агресії на територію України. Анексія Криму у березні 2014 року була сприйнята міжнародною спільнотою з осудом, але не мала суттєвих наслідків для агресора. Європа і США виявили неготовність до розвитку конфлікту на Сході Європи, розпочавши реальне формування стратегії протидії в ході розгортання неофіційної російської інтервенції на український Донбас. Лише під впливом трагедії з лайнером «Боїнг 777» в липні над Донеччиною, а згодом введення на територію регіону у День незалежності України 24 серпня підрозділів Збройних Сил Росії, Рада ЄС прийняла рішення про введення санкцій т. зв. «третьої хвилі». Новопризначений Верховний представник з питань зовнішньої політики і політики безпеки ЄС Ф. Могеріні 1 вересня заявила про припинення партнерських відносин з Росією [16]. Однак об'єднання не може нічого запропонувати Україні у справі оборони, окрім традиційних методів дипломатичної підтримки, Угоди про асоціацію, перспективи економічної допомоги і антиросійських санкцій. Іронія «м'якої влади» полягає в тому, що вона часто потребує політики «твердої влади», щоб стати ефективною [10, с. 737].

Напередодні саміту НАТО в Уельсі, що відбувся 4-5 вересня 2014 року, генеральний секретар Альянсу А. Ф. Расмуссен зробив історичну заяву про те, що НАТО і Росія більше не є партнерами, а є противниками [17]. Реальність повернення до «холодної війни» як ніколи актуальна. Україна в силу геополітичних характеристик не є тією державою, на інтервенцію проти якої можна висловити чергове стурбування. Саме Альянс в сучасних умовах є єдиним можливим дієвим союзником України у справі оборони від агресії зі Сходу. Чітка позиція США і ряду інших держав з перших днів конфлікту, їх практична військово-технічна, розвідувальна і гуманітарна допомога стали вирішальним стимулом для поступового формування адекватної позиції і конкретних дій держав та інституцій континентальної Європи в умовах ескалації російсько-українського конфлікту. Водночас жоден з партнерів України не поспішає надавати наступальні озброєння в надії на деескалацію конфлікту. До повномасштабної війни в Європі ніхто не готовий.

Події в Україні фактично призвели до чергового розколу держав ЄС, на цей раз за рівнем лояльності до політики Росії. До антиросійської групи належать Велика Британія, Швеція, та, насамперед, країни Прибалтики, Польща і Румунія. Останні є потенційною мішенню російської агресії. Водночас як в ЄС, так і в НАТО не припиняє працювати проросійське лоббі. Проти введення санкцій виступає Австрія, Фінляндія, Угорщина і Словаччина. Ледь не увесь демократичний світ досі переконує президента Франції Ф. Олланда відмовитися від продажу Росії авіаносців «Містраль». У першій половині вересня 2014 року в розпал російської агресії на Сході України Єврокомісія на догоду торгово-економічним інтересам Росії прийняла рішення про відтермінування набуття чинності Угоди про зону вільної торгівлі між ЄС та Україною. Європа надто повільно прозирає від полону проросійських ілюзій, побоюючись майбутнього без російських газових поставок. Навіть за наявних загроз євро-атлантичній безпеці ні ЄС, ні НАТО не готові надати Україні чіткі перспективи членства.

Чимало європейців все ще зберігають віру у можливість повернення політики сучасної Росії в рамки міжнародного права і дипломатичного умиротворення геополітичних амбіцій її керівництва. Основна проблема ЄС прослідковується в словах Президента Європейської Ради Г. ван Ромпея, який у травні 2014 року заявив, що Євросоюз не прагне розширювати свій вплив на Україну, бо «в ЄС немає геополітичних амбіцій і він діє зовсім по іншому, ніж російський лідер» [18]. Зазначене твердження відображає політичну реальність, за якою ЄС до цього часу не духе хотів вести діалог з Росією мовою геополітики і ніколи публічно не визнавав геополітичного суперництва з Москвою у Східній Європі [4, с. 353]. Британський журналіст Едвард Лукас у праці «Нова холодна війна» зазначає, що «...конфронтація однаково пропонує шанс новим відносинам з Росією, які спираються на реалізм, а не сентименти, тверезість мислення, а не видавання бажаного за дійсне. Згодом ціна буде вищою – можливо такою високою, що Захід уже не зможе її сплатити» [9, с. 367].

Події в Україні здатні стати потужним стимулом для розвитку НАТО у період відносного застою розвитку організації упродовж останнього десятиліття. Відродження на теренах Європи небезпечного агресивного супротивника демократичного Заходу, яким є сучасна Росія, відбулося значною мірою завдяки потуранню самих європейців і американців, провалу їх політики в Східній Європі останніх двох десятиліть. Відновлена російська загроза євро-атлантичній безпеці поверне НАТО (США) до європейської зони зосередження. Це означатиме реорієнтацію його військової потуги на виконання комплексних завдань оборони і підвищення готовності до стратегічного протистояння. Відбувається зміщення акцентів на оборону регіону Центрально-Східної Європи.

Європейська реорієнтація НАТО і США вигідна європейцям, які так і не знайшли можливості самоорганізуватися для забезпечення власної колективної безпеки та оборони упродовж періоду відносної відсутності прямих військових загроз, віддавши перевагу традиційним гарантіям безпеки НАТО (США). Завершився період, коли європейці закривали очі на розвиток авторитарної диктатури в Росії, втішаючись власними пацифістськими демократичними цінностями в теплих домішках, зігрітих російським газом. Водночас змінився характер і рівень лідерства США. В сучасних умовах Сполучені Штати, в умовах потужних загроз їх глобальному впливу, що йдуть від Арабського Сходу і Китаю, не готові повністю забезпечувати європейську безпеку, вимагаючи у держав Європи збільшення витрат на оборону. Об'єднаній Європі давно пора переглянути ставлення до власної безпеки. Такий перегляд повинен включати розвиток економічної і військово-технічної співпраці з Україною, незважаючи на характер і динаміку конфлікту з Росією, який є цивілізаційним. Від державної цілісності, стабільності і безпеки України залежить майбутнє проекту Європейського Союзу та системи європейської безпеки загалом.

Список використаної літератури

1. Дорошко М. С. Вплив політики «перезавантаження» відносин США з Російською Федерацією на переструктурування пострадянського геополітичного простору / М. С. Дорошко // Проблеми міжнародних відносин: зб. наук. пр. – К. : КиМУ, 2010. – Вип. 1. – С. 108-119.
2. Мартинов А. Ю. Спільна зовнішня та оборонна політика Європейського Союзу (90-ті рр. XX ст. – 10-ті рр. XXI ст.). Погляд з України: монографія / А. Ю. Мартинов. – К.: Інститут історії України НАН, 2009. – 262 с.
3. Савін С. Л. Роль США у формуванні нової архітектури європейської безпеки / С. Л. Савін // Стратегічні пріоритети. – 2010. – № 4 (17). – С. 149-153.
4. Сидорук Т. В. Геополітичний вимір міжнародних процесів у Східній Європі: ЄС та Росія у регіоні «спільного сусідства» / Т. В. Сидорук // Гілея: науковий вісник: збірник наукових праць. – К. : Гілея, 2014. – Вип. 81 (№ 2). – С. 352-357.
5. Борко Ю. Россия – Евросоюз: от стратегического партнерства к холодному миру / Ю. Борко // Европейская безопасность: события, оценки, прогнозы. – 2013. – Выпуск 30 (46). – С. 4-10.
6. Бжезінський З. Україна у геостратегічному контексті / З. Бжезінський. – К. : Києво-Могилянська Академія, 2006. – 102 с.
7. Каган Р. Про рай і владу: науково-популярне видання / Каган Р.; пер. з англ. – Львів : Незалежний культурологічний журнал «І», 2004. – 134 с.
8. Купер Р. Раздор между народами. Порядок и хаос в XXI веке / Р. Купер; пер. с англ. – М. : Московская школа полит. исследований, 2010. – 240 с.
9. Лукас Е. Нова холодна війна. Як Кремль загрожує і Росії, і Заходу / Е. Лукас. – К. : Темпора, 2009. – 488 с.
10. Nielsen K. L. EU Soft Power and the Capability-Expectations Gap / K.L. Nielsen // Journal of Contemporary European Research. – 2013. – Volume 9. – Issue 5. – pp. 723-739.
11. Erlanger S. Eastern Europe Frets About NATO's Ability to Curb Russia / S. Erlanger // The New York Times. – 2014. – April 23.
12. Sytas A., Croft A. Insight – Ukraine crisis will be «game changer» for NATO / A. Sytas, A. Croft. – Gaiziunai, Lithuania / Brussels. – 2014. – May 18 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://in.reuters.com>.

13. Mangasarian L. Putin Emboldened on Instability Arc by EU Defense Divide / L. Mangasarian / Bloomberg. – 2014. – May 15. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bloomberg.com>.
14. Trends in world military expenditure, 2012 // SIPRI. – April 2013. – 8 p.
15. Defence Data 2012 / Edited by E. Platteau. – Brussels: European Defence Agency, 2013. – 32 p.
16. Россия больше не является стратегическим партнером ЕС – глава МИД Италии. 01.09.2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://interfax.com.ua>.
17. Росія і НАТО стали противниками – Расмуссен. 01 вересня 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pravda.com.ua>.
18. Van Rompuy: EU hegt keinerlei geopolitische Ambitionen // Frankfurter Allgemeine. 21.05.2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.faz.net>.

THE SYSTEM OF EURO-ATLANTIC SECURITY IN THE CONDITIONS OF MODERN INTENSIFICATION OF MILITARY-POLITICAL CONFLICT ON EASTERN EUROPE

Grubinko A. V.

Candidate of Historical Sciences, Docent, Docent of the Department of Theory and History of State and Law, Ternopil National Economic University.

Abstract. *In the article the problems of development of the system of Euro-Atlantic security in the context of the modern intensifying military-political conflict on Eastern Europe in connection with the Russian-Ukrainian conflict are examined. Character of relations between EU and NATO in the field of security and defense is analysed. The author accentuates strategic errors which the states of the West, European Union and United States admitted in the relationship with Russia since the end of «the cold war» and in the policy towards the states of the post-soviet area. Excessive loyalty of the subjects of Euro-Atlantic security, first of all the European states, to authoritarian internal and aggressive external policy of Moscow during the last decade is certainly such a basic error. Forming factors and character of political position of EU, USA and NATO during military-political aggression of Russia against Ukraine in 2014 are discovered. Prognoses in relation to further development of the system of Euro-Atlantic security are given.*

Key words: *the system of Euro-Atlantic security, USA, NATO, EU, Eastern Europe, Russia, Ukraine, military-political conflict.*

References

1. Doroshko M. S. Vplyv polityky «perezavantazhennja» vidnosun SSHA z Rosijskoju Federacieu na perestryktyrjannja postradjanskoho prostory geopolitichnoho prostory / M. S. Doroshko // Problemu miznarodnuh vidnosun. – Kyiv : KuMY, 2010. – Vup. 1. – S. 108-119.
2. Martynov A. Ju. Spil'na zovnishnja ta oboronna polituka Evropejskoho Sojuzy (90-ti rr. XX st. – 10-ti rr. XXI st.). Pohljad z Ukrainu: monohrafiya / A. Ju. Martynov. – Kyiv : Instytut istorii Ukrainu NAN, 2009. – 262 s.
3. Savin S. L. Rol SSHA y formyvanni novoi arhitektury tvropeyskoi bezpeku / S. L. Savin // Stratehichni priurutetu. – 2010. – No 4 (17). – S. 149-153.
4. Sudoryk T. V. Heopolitichnuy vumir mignarodnuh procesiv y Shidniy Evropi: ES ta Risija y rehioni «spil'noho sysidstva» / T. V. Sudoryk // Gileja: naykovuy visnuk: zbirnik naykovuh prac. – Kyiv : Gileja, 2014. – Vup. 81 (No 2). – S. 352-357.
5. Borko Ju. Rossija – Evrosojuz: ot stratehicheskoho partnerstva k holodnomu miry / Ju. Borko // Evropejskaja bezopasnost': sobutija, ocenki, prohnozu. – 2013. – Vupysk 30 (46). – S. 4-10.
6. Bzjezinskiy Z. Ukraina y geostratehichnimy konteksti / Z. Bzjezinskiy. – Kyiv: Kuevo-Mohukjanska Akademiya, 2006. – 102 s.

7. Kagan R. Pro ray i vlady: naykovo-popyljarne vudannja / Kagan R.; per. z angl. – Lviv: Nezalezjniy kul'torolohichniy zjurnal «J», 2004. – 134 s.
8. Kyper R. Razdor mezjdy narodami. Porjadok i haos v XXI veke / R. Kyper; per. s angl. – Moskva: Moskovskaja shkola polit. issledovaniy, 2010. – 240 s.
9. Lykas L. Nova holodna viyna. Jak Kreml' zahrozjye i Rosii, i Zahody / E. Lykas. – Kyiv : Tempora, 2009. – 488 s.
10. Nielsen K. L. EU Soft Power and the Capability-Expectations Gap / K. L. Nielsen // Journal of Contemporary European Research. – 2013. – Volume 9. – Issue 5. – pp. 723-739.
11. Erlanger S. Eastern Europe Frets About NATO's Ability to Curb Russia / S. Erlanger // The New York Times. – 2014. – April 23.
12. Sytas A., Croft A. Insight – Ukraine crisis will be «game changer» for NATO / A. Sytas, A. Croft. – Gaiziunai, Lithuania / Brussels. – 2014. – May 18 [Elektronnyy resyrs]. – Режим доступу: <http://in.reuters.com>
13. Mangasarian L. Putin Emboldened on Instability Arc by EU Defense Divide / L. Mangasarian / Bloomberg. – 2014. – May 15 [Elektronnyy resyrs]. – Режим доступу: <http://www.bloomberg.com>
14. Trends in world military expenditure, 2012 // SIPRI Fact Sheet. – April 2013. – 8 p.
15. Defence Data 2012 / Edited by E. Platteau. – Brussels: European Defence Agency, 2013. – 32 p.
16. Rossiya bol'she ne javljaetsja strategicheskim partnerom ES – hlava MID Italii. 01. 09. 2014 [Elektronnyy resyrs]. – Режим доступу: <http://interfax.com.ua>.
17. Rosija i NATO stalu protuvnukamu – Rasmussen. 01. 09. 2014 [Elektronnyy resyrs]. – Режим доступу: <http://www.pravda.com.ua>.
18. Van Rompuy: EU hegt keinerlei geopolitische Ambitionen // Frankfurter Allgemeine. 21. 05. 2014 [Elektronnyy resyrs]. – Режим доступу: <http://www.faz.net>.

СИСТЕМА ЕВРО-АТЛАНТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО ОБОСТРЕНИЯ ВОЕННО-ПОЛИТИЧЕСКОГО ПРОТИВОСТОЯНИЯ НА ВОСТОКЕ ЕВРОПЫ

Грубинко А. В.

Кандидат исторических наук, доцент, доцент кафедры теории и истории государства и права Тернопольского национального экономического университета.

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы развития системы евро-атлантической безопасности в контексте современного обострения военно-политического противостояния на Востоке Европы в связи с российско-украинским конфликтом. Проанализирован характер отношений между ЕС и НАТО в сфере безопасности и обороны. Автором акцентировано внимание на стратегических ошибках, которые допустили государства Запада, Европейский Союз и Соединенные Штаты в отношениях с Россией со времени прекращения «холодной войны» и в политике относительно государств постсоветского пространства. Такой основной ошибкой определена чрезмерная лояльность субъектов евро-атлантической безопасности, в первую очередь европейских государств, к авторитарной внутренней и агрессивной внешней политике Москвы на протяжении последнего десятилетия. Выявлены факторы формирования и характер политической позиции ЕС, США и НАТО во время военно-политической агрессии России против Украины в 2014 году. Поданы прогнозы дальнейшего развития системы евро-атлантической безопасности.

Ключевые слова: система евро-атлантической безопасности, США, НАТО, ЕС, Восточная Европа, Россия, Украина, военно-политический конфликт.

УДК 327.83

РЕГУЛЮВАННЯ ПОЛІТИКИ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ: ПРАКТИКА КРАЇН-ЧЛЕНІВ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Шевченко О. В.

Кандидат політичних наук, доцент кафедри міжнародних медіакомунікацій і комунікативних технологій Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Анотація. В статті розглядаються питання, пов'язані із стимулюванням і регулюванням політики корпоративної соціальної відповідальності в країнах-членах ЄС. Показано, що впровадження в діяльність бізнесу міжнародних стандартів якості, менеджменту екологічної безпеки стало обов'язковою умовою виходу і роботи на європейському ринку. Також в статті визначено основні напрями політики Європейського Союзу в області КСВ. Наголошується на тому, що в розвиток і просування корпоративної соціальної відповідальності активно залучені уряди країн ЄС. На прикладі державного регулювання КСВ-політики національних урядів Великобританії, Франції, Бельгії, Естонії, Іспанії показано, що найбільш вагомих результатів досягають ті країни-члени ЄС, які використовують системний підхід в розвитку КСВ. Зокрема, в розглянутих країнах призначені відповідальні державні структури, які координують роботу за усіма напрямками КСВ, тобто держава виступає у ролі інституту, який визначає правила поведінки і слідкує за їх виконанням. Підтверджено, що в країнах ЄС спостерігається високий рівень інтеграції соціальної діяльності у загальну стратегію розвитку компанії. Водночас, в розглянутих країнах застосовується індивідуальний підхід до вибору інструментів, що зумовлений пріоритетами соціально-економічного розвитку кожної країни.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, політика КСВ в країнах-членах ЄС, європейська модель КСВ.

Постановка проблеми. У світовій практиці корпоративна соціальна відповідальність (КСВ) визнана важливою складовою стратегії сталого розвитку, у зв'язку з чим, уряди багатьох країн приділяють значну увагу просуванню ідей КСВ на національному рівні, створюючи сприятливі умови для соціально-відповідальної поведінки національних і іноземних підприємств. Впровадження принципів КСВ в постійну ділову практику створює нові можливості і переваги для соціально-економічного розвитку країни у тому числі, для конкурентоспроможності економіки, інвестиційної привабливості, боротьби з корупцією, екологічного і регіонального розвитку, а також нарощування соціального капіталу та інформаційної діяльності держави та компаній.

Корпоративна соціальна відповідальність отримала широкий розвиток в Європейському Союзі, де компанії беруть на себе добровільні зобов'язання в області охорони праці, утилізації відходів, етики бізнесу, пред'являючи при цьому аналогічні вимоги до своїх зарубіжних підрозділів і партнерів. Впровадження в діяльність бізнесу міжнародних стандартів якості, менеджменту екологічної безпеки стало обов'язковою умовою виходу і роботи на європейському ринку.

Мета статті – проаналізувати досвід регулювання політики корпоративної соціальної відповідальності в країнах-членах ЄС, показати практику національних урядів країн-чле-

нів ЄС в сфері КСВ, визначити перспективи корпоративної соціальної відповідальності на сучасному етапі розвитку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. За кордоном проблематика КСВ стала предметом численних досліджень. Сучасним науковим розвідкам передують засадничі праці з соціальної відповідальності бізнесу другої половини ХХ століття таких авторів, як Г. Боуен [1], К. Девіс [2], М. Фрідман [3], А. Керрол [4] і Е. Фрімен [5], які у свою чергу спираються на класичні ідеї, висунені П.Джоулем, А.Локком, А. Смітом, М. Вебером, Т. Парсонсом та ін. Сьогодні тема КСВ виділяється в окремий міждисциплінарний науковий напрям. Спроби досліджувати цю область зроблені Т. Хоскінсом [6], Д. А. Детомасі [7], А. Крейном і Д. Маттеном [8] в їх роботах останніх років, сфокусованих на визначенні ролі КСВ в міжнародному розвитку і способах її реалізації залежно від існуючої законодавчої бази на прикладі країн Європейського союзу. Вітчизняні автори також приділяють увагу питанням корпоративної соціальної відповідальності, серед яких варто виділити роботи Є. Тихомирової, В. Королька, М. Саприкіної [14], Р. Калущко.

Основні результати дослідження. На практиці корпоративна соціальна відповідальність передбачає дотримання бізнесом наступних принципів: надання споживачам продукції і послуг високої якості; створення гідних умов праці, своєчасна виплата зарплати, інвестування в подальший професійний розвиток співробітників; суворе дотримання фінансового, трудового, природоохоронного законодавства; побудова добросовісних і чесних стосунків з усіма партнерами; увага до соціальних очікувань суспільства і дотримання загальноприйнятих етичних норм в діловій практиці; участь в розвитку громадянського суспільства за допомогою реалізації партнерських програм і проектів, спрямованих на розвиток регіонів і місцевих співтовариств.

Стосунки між підприємствами як в Європейському Союзі, так і в інших країнах, усе більшою мірою базуються на принципах КСВ. Дотримання цих принципів стає важливою передумовою для залучення іноземних інвестицій та отримання державних замовлень.

У міжнародному контексті КСВ є ефективним інструментом розвитку партнерства і співпраці країн в контексті досягнення Цілей тисячоліття, контролю за негативним впливом промислового сектора на екологію, відвертання соціальних криз, як наслідок, забезпечення стійкого розвитку світової цивілізації. Серед європейських інститутів влади ключову роль у поширенні ідеї КСВ відіграють комітети Єврокомісії.

Просування принципів КСВ в Європі розпочалося з утворення в 1995 році мережі європейських бізнесів (European Business Network – CSR Europe), яка зайнялася поширенням і популяризацією принципів КСВ. Офіційно принципи КСВ були представлені на Лісабонському європейському саміті у березні 2000 року. На думку глав держав ЄС використання механізму КСВ «перетворить економіку ЄС на найконкурентоздатнішу і динамічнішу у світі, для якої будуть характерні економічне зростання, збільшення кількості і якості робочих місць і велика соціальна злагожденість» [9].

Як показує досвід, уряди країн ЄС займають активну позицію в просуванні КСВ. Основним базовим документом цих країн є «Green Paper», прийнятий в 2001 році, в якому представлена європейська рамкова політика з КСВ, згідно якої уряд розробляє національну політику, у тому числі механізми і інструментарій підтримки кращих практик і інноваційних ідей. На додаток до нього були розроблені документи, які країни Європейського Союзу використовують при розробці національної політики по КСВ. Серед них:

- «План ЄС щодо захисту довкілля», в якому закріплено основні напрями діяльності держав Європейського Союзу в сфері захисту довкілля;

- «Політика інтегрованого продукту» («ІРР»), покликана відстежувати міру впливу виробничих процесів на довкілля і стимулювати впровадження найбільш ефективних способів виробництва;
- «Загальна система екоменеджменту і аудиту» (EMAS), яка рекомендує систему оцінки і звітності з КСВ і спрямована на впровадження в діяльності компанії екологічно дружнього менеджменту;
- «Європейська ініціатива екологічної ефективності» (EEEI), розроблена Всесвітньою бізнес-радою із стійкого розвитку, організацією «Європейські партнери за захист довкілля» і Єврокомісією, спрямована на інтеграцію принципів екологічної ефективності в промислові і економічні стратегічні плани компаній;
- Резолюція Європарламенту «Стандарти ЄС для європейських підприємств, що здійснюють свою діяльність в країнах, що розвиваються: назустріч Європейському корпоративному кодексу поведінки» пропонує створення європейського типового корпоративного кодексу поведінки;
- Стратегія «Європа 2020: стратегія розумного, стійкого і всеосяжного зростання» (прийнята 25 жовтня 2011 року), в якій представлені нові напрями розвитку КСВ в ЄС. Одним з головних чинників зміцнення економіки в ЄС вважають саме стійке зростання, ґрунтоване на раціональному використанні ресурсів, екології і конкуренції. Плани Стратегії 2011-2014 рр. чітко свідчать, що Євросоюз має намір посилити контроль над управлінням економікою і «добровільно зобов'язати» бізнес наслідувати правила КСВ. Мета нової Стратегії КСВ: створити умови, сприятливі для стійкого зростання, відповідальної бізнес-поведінки і постійної зайнятості в середньостроковій і довгостроковій перспективах. Ключові зміни в порівнянні з політикою 2006 року – визначення корпоративної соціальної відповідальності як «Відповідальності підприємств за свій вплив на суспільство» і відмова від принципу добровільності «Європейська комісія визнає, що деякі регуляції стимулюють КСВ, тому державні органи влади повинні підтримувати розвиток КСВ, застосовуючи мікс політики добровільності і регуляції» [10]. Проте, ця Стратегія не матиме прямого впливу на Україну, оскільки головним чином спрямована на вирішення внутрішніх завдань ЄС.

Заохочуючи бізнес, населення і громадянське суспільство до соціально-відповідальної поведінки, Європейський Союз використовує різноманітні інструменти і механізми стимулювання, від м'яких форм регулювання і мотивації до жорстко визначених законодавством вимог. Сьогодні виділяють такі напрями політики Європейського Союзу в області КСВ [11]:

- інформування громадськості про роль КСВ в розвитку суспільства і кращі практики соціально-відповідального бізнесу. Уряди європейських країн створюють спеціальні інформаційні центри, закликають засоби масової інформації до пропаганди, обговорення проблем, інформування читачів про кращі національні і зарубіжні практики в області КСВ. За підтримки уряду публікуються брошури, довідкові матеріали з різних аспектів КСВ, проводяться конференції, форуми, семінари і круглі столи;
- стимулювання і підтримка додаткових добровільних ініціатив бізнесу в області КСВ. З метою стимулювання і пропаганди етичної поведінки бізнесу в області КСВ держав-члени ЄС виступають ініціаторами і беруть активну участь в розробці і впровадженні галузевих і корпоративних кодексів поведінки, де закріплюються основні принципи етичного ведення бізнесу. Одним з популярних інструментів є впровадження механізму соціальних і еколейблів;
- навчання, дослідницька і методична підтримка. ЄС всіляко сприяє широкомасштабному зростанню місцевого потенціалу в області КСВ: практикується проведення се-

мінарів і тренінгів по КСВ для державних службовців, представників бізнесу, членів громадських/професійних спілок, асоціацій і об'єднань, які надалі виступають в ролі каталізаторів просування КСВ;

- залучення до питань КСВ зацікавлених сторін (стейкхолдерів). Розвиток цього напрямку державної політики пов'язаний із сприянням в організації діалогу і партнерства держави, бізнес співтовариства, професійних і громадських об'єднань і інших зацікавлених сторін в реалізації КСВ для консолідації ресурсів і досягнення більш значимих результатів. Думка стейкхолдерів обов'язково враховується при розробці політичних документів розвитку КСВ;

- міжнародна співпраця з КСВ. Розвиток корпоративної соціальної відповідальності – ідея, яка охопила більшість країн світу. Для об'єднання зусиль і просування міжнародних принципів КСВ уряди країн всіляко підтримують ініціативи міжнародних організацій, зокрема Ініціативу ООН «Глобальний договір», підписують конвенції, укладають угоди і беруть участь в міжнародних форумах;

- об'єднання інтересів і прозорість діяльності соціально-відповідальних бізнесів. Для досягнення результатів ЄС сприяє розвитку системи міжнародних стандартів управління, показників звітності, аудиту з КСВ, стимулюють сертифікацію продукції і підприємств за міжнародними стандартами, що, у свою чергу, забезпечує вихід національних компаній на світові ринки, сприяє поширенню системи міжнародного соціального і екологічного маркування для забезпечення рівних прав торгівлі в різних країнах. Останнім часом все більшої популярності набуває соціально-відповідальне інвестування (SRI), в основі якого лежить врахування при ухваленні інвестиційних рішень соціальних і екологічних наслідків інвестицій;

- впровадження систем оцінки і звітності з КСВ. За підтримки держави розробляється методичне керівництво по звітності, створюються спеціальні структурні підрозділи з надання допомоги в підготовці нефінансових звітів. У деяких європейських країнах включення інформації про дотримання КСВ в регулярні аудиторські звіти є обов'язковим. Особливо широко це практикується в тих галузях, діяльність яких може завдати шкоди екології, наприклад, в хімічній або металургійній галузях;

- використання податкових і інвестиційних інструментів. Створення сприятливих умов, в яких соціально-відповідальна поведінка компаній винагороджується через надання податкових пільг, преференцій, субсидій. Прибуток з соціальних витрат, благодійні пожертвування, цільові відрахування в некомерційні організації, фонди у більшості європейських країн не оподатковуються. Держава бере участь в співфінансуванні соціально-значимих проектів. Найважливішою неподатковою преференцією для соціально-відповідального бізнесу є врахування КСВ при відборі підприємств на виконання державних замовлень;

- спеціальне КСВ-законодавство. У деяких європейських країнах створено спеціальне законодавство, яке враховує зазначені вище інструменти стимулювання і регулювання корпоративної соціальної відповідальності підприємств.

Європейський Союз провів величезну роботу з просування принципів КСВ в ділову практику. Усі країни-члени ЄС успішно застосовують КСВ при вирішенні пріоритетних завдань соціально-економічного розвитку через розробку Національної повістки з КСВ. У країнах Європейського Союзу повноваження по керівництву і просуванню КСВ делеговані ряду міністерств і відомств [12].

Показовим прикладом активної ролі держави в просуванні КСВ є Великобританія, яка досягла значних результатів в цій області. Останнє пов'язане, передусім, з тим, що КСВ

стала самостійною сферою державного управління, яка координується центральним урядом. З 2001 року у Великобританії заснована посада міністра корпоративної соціальної відповідальності, виділені державні ресурси на створення академії з КСВ і підготовку інформаційно-методичного забезпечення; більше 12 міністерств і відомств залучені в просування КСВ на галузевому рівні, використовуючи різні інструменти мотивації і стимулювання.

Серед напрямів британської КСВ-політики: підтримка інноваційних підходів і показової практики стейкхолдерів і компаній; визначення мінімального рівня КСВ, наприклад, з таких фундаментальних проблем, як охорона здоров'я, безпека і рівні можливості; підтримка бізнесу, що приносить суспільству соціальні і екологічні вигоди. Уряд бере участь у багатьох міжнародних проектах, розвиває фінансові механізми і стимули, впроваджує КСВ в систему державних закупівель, створює програми підвищення прозорості ряду галузей економіки, розширює рамки корпоративної звітності, стандартизує внесок компаній у стійкий розвиток, створює репутаційні стимули, стимулює громадський діалог з КСВ, а також застосовує різні заходи по просуванню КСВ, у тому числі використовуючи авторитет політичних лідерів і ресурси Інтернет.

У 2004 році уряд створив «Академію КСВ», щоб допомогти компаніям розвивати відповідні компетенції. Розроблено тематичний веб-сайт, присвячений впровадженню принципів соціальної відповідальності в малому і середньому бізнесі. Важливо згадати закон Companies Act 2006 року, яким введено регулярну звітність – Business Review, що вимагає від компаній розкриття загальної інформації з питань охорони довкілля, політики взаємодіє з співробітниками і взаємодією з місцевим співтовариством.

Практично одночасно парламентом були прийняті податкові пільги на інвестиції в соціальну сферу. Пільга Community Investment Tax Relief (CITR) заохочує приватні інвестиції через фінансові інститути розвитку (Community Development Finance Institutions, CDFIs) як неприбуткових, так і прибуткових установ, що перебувають в «неблагополучних» регіонах і знаходяться у важкій фінансовій ситуації. Відповідаючи певним умовам, CITR розрахована і на фізичних, і на юридичних осіб, пропонуючи інвестувати, шляхом позики-купівлі цінних паперів або пайової участі в установах, акредитованих CDFI. Пільги (до 25%) залежать від об'єму інвестованих коштів і скорочують податок на доход інвесторів і корпоративні податкові зобов'язання. Окрім CITR уряд також пропонує податкові стимули, щоб заохотити корпоративну підтримку грошима, устаткуванням і іншою матеріальною допомогою добровольцям і місцевим співтовариствам, включаючи перерахування коштів до фонду зарплат і допомоги подарунками. Не менш важливі і додаткові ініціативи уряду Великобританії. Серед них заходи із впровадження міжнародних і національних стандартів, таких, як ISO 14001 і BS 8555, розробка в 2006 році першого у світі стандарту управління стійким розвитком, BS 8900, що визначає результати стійкості організацій, яких вони повинні досягти і які є головним мірилом їх прогресу, випуск «Керівництва з екологічної звітності» тощо.

Уряд Бельгії займає активну позицію і сприяє просуванню КСВ. Бельгія прийняла спеціальне законодавство щодо регулювання і просування КСВ. У рамках «Федеральної координаційної політики стійкого розвитку», уряд підготував документ «Рекомендаційна база: корпоративна соціальна відповідальність у Бельгії» [13], який є основою з КСВ для державних структур, бізнесу і інших учасників. Конкретні заходи з реалізації концепції КСВ формулюються у Федеральних планах з КСВ. Державна Комісія з регулювання банківських, фінансових і страхових послуг спільно з Федерацією промислових підприємств підготувала Кодекс корпоративного управління. Широке застосування отримали схеми

соціальних і еколейблів. Наявність сертифікату «бельгійський соціальний лейбл», схвалений урядом Бельгії, підтверджує, що сертифікована компанія дотримується восьми фундаментальних принципів Конвенції Світової організації торгівлі. Система еколейблів, розроблена брюссельським Інститутом управління природними ресурсами, свідчить про застосування сертифікованими підприємствами систем менеджменту якості, міжнародних стандартів, що відповідають вимогам, в області захисту довкілля. Для пропаганди і допомоги при впровадженні принципів КСВ в практику уряд Бельгії відкрив два спеціальні інформаційні центри.

У Франції розвиток і регулювання КСВ також виділився в окремий напрям роботи національної і місцевої влади. У цій країні розвиток і регулювання КСВ відбувається у рамках «Національної стратегії стійкого розвитку», яка була прийнята в 2003 році урядом Франції на 5 років і оновлена в 2006 році. Головний напрям стратегії – добровільне формування зобов'язань великого бізнесу у сфері КСВ через роботу з галузевими об'єднаннями працедавців (зобов'язань з поліпшення показників викидів вуглекислого газу, безпеки умов праці, управління енергією і споживання води, управління відходами і доступу до інновацій і так далі).

Виділяються звернення перших осіб держави, як спосіб просування ідей стійкого розвитку і КСВ. У 2003 році президент країни Ж. Ширак особисто закликав компанії, що приєдналися до Глобального Договору ООН, організувати координаційну мережу для представлення країни на міжнародній арені, обміну досвідом і поширення принципів КСВ. У середині країни на рівні публічної політики за поширення відповідальної ділової поведінки відповідають Прем'єр-міністр, Міністерство екології і стійкого розвитку, Національна рада із стійкого розвитку, Міжвідомчий делегат по стійкому розвитку і ряд інших органів влади, у тому числі на місцях. Для Франції характерна активна законодавчість в питанні КСВ. Наприклад, закон 2001 року «Про нове економічне регулювання» – перший в ЄС в області корпоративного управління, такий, що визначає обов'язкову і детальну корпоративну не фінансову звітність. В той же час, в цьому законі санкції за не розкриття інформації не передбачені.

Для Естонії концепція КСВ є відносно новою і знаходиться на стадії розвитку. Спеціальне законодавство відсутнє. Багато аспектів КСВ регулюються галузевим законодавством – трудовим, торговим, податковим і в області захисту довкілля. У Естонії існує ряд екологічних лейблів, таких як «Чисте довкілля», «Зелена енергія», «Зелений ключ», «Сертифікат реальна і цікава Естонія», «Майлд марк», «Human's Green Label», «Еко», «ЄС Еколейбл», «Дружній довкіллю продукт». Для підприємств, що мають деякі з цих екологічних сертифікатів, уряд Естонії застосовує податкові пільги. Підприємства також звільняються від сплати податків з подарунків і пожертвувань недержавним організаціям і фондам, що входять в спеціальний перелік організацій, які звільняються від податку. Щорічно держава організовує конкурс, в якому кращі підприємства в номінаціях «Кращий розробник сучасних технологій року», «Найвагоміший внесок в розвиток суспільства» нагороджуються почесними грамотами і преміями.

У Словенії вимоги з КСВ є присутніми в нормативно-правових документах, що регулюють трудові, екологічні аспекти, зокрема в законі «Про трудові стосунки» і законі «Про охорону довкілля». У 2005р. урядом Словенії був ухвалений закон «Про комерційні компанії», в якому закріплена обов'язкова звітність компаній з питань спричинення шкоди довкіллю і дотримання прав працівників компанії. Торгово-промислова палата Словенії активно здійснює інформування громадськості про роль КСВ через спеціальний проект «КСВ – ключ до розумної реальності для малого і середнього бізнесу». Мета проекту – по-

ширення знань про КСВ і кращі практики застосування КСВ. Проектом передбачено створення Ресурсного Центру КСВ і розробку освітніх програм для підготовки консультантів з КСВ для середнього і малого бізнесу. Для розширення міжнародних зв'язків і ширшого обговорення КСВ торгово-промислова палата Словенії спільно з міністерством праці і соціального захисту населення і недержавною організацією «Slovenian Philanthropy» і асоціацією менеджерів Словенії в 2007 р. організувала «Міжнародну конференцію з КСВ».

В Іспанії спеціальне законодавство з КСВ нині відсутнє, між тим питання ухвалення закону про КСВ стоїть на порядку денному уряду. Галузевим законодавством Іспанії регулюються багато питань КСВ такі як: умови праці, трудові контракти, охорона здоров'я і безпека праці, права інвалідів, права споживачів, захист довкілля і інші. Уряд Іспанії офіційно схвалив і рекомендував до використання «Керівництво для міжнародних компаній», розроблене Організацією економічного співробітництва і розвитку. При міністерстві економіки відкритий інформаційний центр для надання консалтингової допомоги по використанню керівництва і збору інформації про національний досвід. Державне агентство стандартизації Іспанії (AENOR) бере участь в розробці міжнародних стандартів з корпоративної етики і системі соціального менеджменту. Влада Арагони (північно-східна Іспанія) надає податкові пільги компаніям, що роблять благодійну допомогу.

Що стосується перспектив розвитку КСВ після 2014 року в ЄС і, зокрема, в Україні, то на думку Марини Саприкіної, керівника Центру «Розвиток КСВ» головними трендами корпоративної соціальної відповідальності будуть: «новий підхід до КСВ – CSR 2.0; залучення співробітників 2.0; увага до викидів CO₂; енергоефективність; зелена економіка; циркулярна економіка; розумні міста (Smart city); законодавче регулювання КСВ; посилення нормативних вимог до не фінансової звітності; соціальні підприємці; посилення тиску фондових бірж; соціально-відповідальне інвестування» [14].

Висновки. Як показало дослідження, уряди країн ЄС активно залучені в розвиток і просування корпоративної соціальної відповідальності. Роль держави проявляється при реалізації ним наступних основних функцій: держава як законодавець і контролюючий орган; держава як наймач; держава як споживач і покупець; держава як партнер; держава як інституціональний інвестор; держава як учасник міжнародних відносин. Найбільш значимих результатів добилися ті країни-члени ЄС, які використовують системний підхід в розвитку КСВ. У цих країнах призначені відповідальні державні структури, які координують роботу за усіма напрямками. Підхід до вибору інструментів індивідуальний і підбирається з урахуванням пріоритетів соціально-економічного розвитку країни і важливості економічних, екологічних і соціальних аспектів. Приклад Великобританії, Франції, Бельгії, Естонії, Іспанії свідчить про можливості успішного розвитку КСВ.

Список використаної літератури

1. Bowen H. Social responsibilities of the businessman / H. Bowen – N.-Y. : Harper & Row, 1953. – 276 p.
2. Davis K. Can business afford to ignore social responsibilities? / K.Davis // California Management Review. – 1960, № 2. – P. 17-21.
3. Friedman M. The social responsibility of business is to increase its profits / M. Friedman // New York Times Magazine. – 1970, № 9. – P. 13-15.
4. Carroll A. A three-dimensional conceptual model of corporate social responsibility performance / A. Carroll // Academy of Management Review. – 1979, № 4. – P. 5-9.
5. Freeman R. Strategic management: A stakeholder Approach / R. Freeman. – Boston: MA: Pitman, 2004. – 704 p.

6. Hoskins T. Corporate Social Responsibility Handbook. / T. Hoskins. – London: The ICSA, 2007. – 289 p.
7. Detomasi D. The Political Roots of Corporate Social Responsibility / D. Detomasi // Journal of Business Ethics. – Vol. 82, № 4. – P. 29-32.
8. Crane A., Matten D., Moon J. CC Theory Searching for a Political Home. Corporations and Citizenship. – Cambridge: Cambridge University Press, 2008. – 385 p.
9. Communication from the Commission: Integrated Product Policy – Building on Environmental Life-Cycle Thinking / Communication from the Commission // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=celex:52003dc0302:en:html>.
10. Дрожджа Ю., Знак Н., Степина А., Хайтина В. Корпоративная социальная ответственность: от европейского эталона к белорусским реалиям: аналитические материалы. / Ю. Дрожджа и др. – Минск, Белайдс, 2012. – 112 с.
11. Истомина Л. А., Елецких Т. В., Елова О. Л. Роль государства в продвижении корпоративной социальной ответственности. Аналитический доклад. / Л. А. Истомина и др. – Минск, изд-во БелГУ, 2010. – 52 с.
12. Buckland H., Albareda L., Lozano J.-M. The Changing Role of Government in Corporate Responsibility. A report for practitioners // H. Buckland, L. Albareda, J.-M. Lozano. – ESADE Business School Antonio Tencati, Francesco Perrini: Bocconi University and SDA Bocconi School of Management: Atle Midttun: Norwegian School of Management. 10 April 2006. – 85 p.
13. Social Corporate Responsibility in Belgium. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.socialeconomy.be/ContentSite/MVORSE/publicatie_CSR_RefFramework.pdf.
14. Саприкіна М. А. Головні тренди КСВ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://csr-ukraine.org/article_головні-тренди-ксов/.

ADJUSTING OF CSR-POLICY: PRACTICE OF COUNTRIES-MEMBERS OF EUROPEAN UNION

Shevchenko O. V.

Candidate of political sciences, associate professor of department of international media-communications and communicative technologies, Institute of International relations of Kyiv National Taras Shevchenko University.

Abstract. *The issues related to stimulation and adjusting of politics of corporate social responsibility in the countries-members of EU are examined in the article. It is shown that introduction in activity of business of international standards of quality, management of ecological safety became the obligatory condition of exit and work at the European market. Also in the article basic directions of politics of European Union are certain in area of CSR. It is marked on that the governments of countries of EU are actively attracted in development and advancement of corporate social responsibility. It is shown on the example of government control of CSR - policy of national governments of Great Britain, France, Belgium, Estonia, Spain, that the most valuable results are achieved at by those countries-members of EU, that use approach of the systems in development of CSR. In particular, responsible state structures that coordinate work on all directions of CSR are appointed in the considered countries, and the state determines the rules of behavior and watches after their implementation. It is confirmed, that in the countries of EU there is a high level of integration of social activity in general strategy of development of company. At the same time, in the considered countries the individual going is used near the choice of instruments, that is predefined by priorities of socio-economic development of every country.*

Key words: corporate social responsibility, CSR-policy of the countries-members of EU, European model of CSR.

References

1. Bowen H. Social responsibilities of the businessman / H. Bowen – N.-Y. : Harper & Row, 1953. – 276 p.
2. Davis K. Can business afford to ignore social responsibilities? / K.Davis // California Management Review. – 1960, № 2. – P. 17-21.
3. Friedman M. The social responsibility of business is to increase its profits / M.Friedman // New York Times Magazine. – 1970, № 9. – P. 13-15.
4. Carroll A. A three-dimensional conceptual model of corporate social responsibility performance // Academy of Management Review. – 1979, № 4. – P. 5-9.
5. Freeman R. Strategic management: A stakeholder Approach / R. Freeman. – Boston: MA: Pitman, 2004. – 704 p.
6. Hoskins T. Corporate Social Responsibility Handbook. / T. Hoskins. - London: The ICSA, 2007. – 289 p.
7. Detomasi D. The Political Roots of Corporate Social Responsibility / D. Detomasi // Journal of Business Ethics. – Vol. 82, № 4. – P. 29-32.
8. Crane A., Matten D., Moon J. CC Theory Searching for a Political Home. Corporations and Citizenship. – Cambridge: Cambridge University Press, 2008. – 385 p.
9. Communication from the Commission: Integrated Product Policy – Building on Environmental Life-Cycle Thinking / Communication from the Commission // [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=celex:52003dc0302:en:html>.
10. Drozdzga Y., Znak N., Stepina A., Haytina V. Korporativnaya sicialnaya otvetstvennost: ot evropeyskok etalona k belorusskim realiyam: analiticheskie materialy / Y. Drozdzga i dr. – Minsk, Belaidis, 2012. – 112 s.
11. Istomina L. A., Yeletskih T. V., Yelova O. L. Rol gosudarstva v prodvizhenii korporativnoy sicialnoy otvstvennosti. Analiticheskiy doklad. / L. A. Istomina i dr. – Minsk, BelGU, 2010. – 52 s.
12. Buckland H., Albareda L., Lozano J.-M. The Changing Role of Government in Corporate Responsibility. A report for practitioners // H. Buckland, L. Albareda, J.-M. Lozano. – ESADE Business School Antonio Tencati, Francesco Perrini: Bocconi University and SDA Bocconi School of Management: Atle Midttun: Norwegian School of Management. 10 April 2006. – 85 p.
13. Social Corporate Responsibility in Belgium. [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: www.socialeconomy.be/ContentSite/MVORSE/publicatie_CSR_Refframework.pdf.
14. Saprykina M.A. Golovni trendy KSV [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: http://csr-ukraine.org/article_головні-тренди-кскв.

РЕГУЛИРОВАНИЕ ПОЛИТИКИ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ: ПРАКТИКА СТРАН-ЧЛЕНОВ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

Шевченко О. В.

Кандидат политических наук, доцент кафедры международных медиакоммуникаций и коммуникативных технологий Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко.

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы, связанные со стимулированием и регулированием политики корпоративной социальной ответственности в странах-членах ЕС. Показано, что внедрение в деятельность бизнеса международных стандартов качества, менеджмента экологической безопасности стало обязательным условием выхода и работы на европейском рынке. Также в статье определены основные направления политики Европейского Союза в области КСО. Отмечается, что развитию и продвижению корпоративной социальной ответственности активно содействуют правительства стран ЕС. На примере государственного регулирования КСО-политики национальных правительств Великобритании, Франции, Бельгии, Эстонии, Испании показано, что наиболее значимых результатов достигают те страны-члены ЕС, которые используют системный подход в развитии КСО. В частности, в рассмотренных странах назначены ответственные государственные структуры, которые координируют ра-

боту по всем направлениям КСО, то есть государство выступает в роли института, который определяет правила поведения и следит за их выполнением. Подтверждено, что в странах ЕС наблюдается высокий уровень интеграции социальной деятельности в общую стратегию развития компании. В то же время, в рассмотренных странах применяется индивидуальный подход к выбору инструментов, который предопределен приоритетами социально-экономического развития каждой страны.

Ключевые слова: *корпоративная социальная ответственность, политика КСО в странах-членах ЕС, европейская модель КСО.*

УДК 327

ЗОВНІШНЬОПОЛІТИЧНІ ПРІОРИТЕТИ ЧИЛІ У ГЕОПОЛІТИЧНІЙ ДУМЦІ ДРУГОЇ ПОЛОВИНИ ХХ – ПОЧАТКУ ХХІ СТОЛІТТЯ

Плевако І. Г.

Кандидат історичних наук, доцент кафедри міжнародних відносин Національного університету «Острозька академія».

Анотація. *Стаття присвячена аналізу основних геополітичних тенденцій у контексті реалізації зовнішньополітичного курсу Чилі. Основним завданням автора стало продемонструвати погляди чилійських теоретиків і практиків щодо місця і ролі Чилі у міжнародних процесах.*

Автором даної розвідки виявлено, що основоположником чилійських геополітичних концепцій вважається генерал Рамон Каньяс Монтальва, який став автором важливих тез щодо закріплення Чилі у південній частині Тихого океану і впливу Чилі на Антарктиду. З'ясовано, що теоретик Домінго Цереседо переконував у важливості інтеграційних кроків Чилі з країнами Латинської Америки, а геополітик, адмірал Оскар Бузета обґрунтовував ідеї регіональної інтеграції Чилі і необхідності їх закріплення у зоні Тихого океану. Крім того, у статті проаналізовано погляди Хорхе Буца та Еміліо Менесеса щодо морської експансії Чилі, а також ідеї Рікардо Рієско стосовно теоретичних підходів до зовнішньої політики. У статті доведено, що найважливішою для становлення чилійської геополітики стала праця Аугусто Піночета, який свій доробок присвятив глибокому аналізу геополітичних прав держави.

Автором статті з'ясовано, що чилійський теоретик Мануель Родрігес, підтримуючи низку постулатів, що висловлювались геополітиками ХХ ст., наголошує на важливості океанічної політики Чилі. Великого значення надає морській могутності країни, чилійським військово-морським силам, а також поглибленню економічного та науково-технічного розвитку південних територій країни.

Ключові слова: *Латинська Америка, геополітика, зовнішня політика Чилі, чилійські геополітичні концепції.*

Постановка проблеми. Латинська Америка все частіше стає об'єктом досліджень в українській політології. Разом з тим, присутня в обігу тематика концентрується навколо обмеженого кола питань. Місце регіону у системі міжнародних відносин присутнє у дослідженнях А. Киридон та Н. Гаврилової, інтеграційні процеси вивчали Н. Весела, Т. Бесараб, О. Ковальова, прикордонним конфліктам присвятили свої праці К. Поліщук, Ю. Стащук, зовнішні торгово-економічні відносини латиноамериканського регіону і його ключових гравців вивчалися у роботах А. Бредихіна, І. Плевака, процеси модернізації та елементи зовнішньої політики було досліджено О. Ткачем, Т. Зорівчаком. Поза увагою залишаються геополітичні прагнення окремих країн регіону, еволюція та обґрунтування їх зовнішньополітичних кроків, а також і потреби та специфіки їх геополітичного позиціонування. У вітчизняній науці майже не досліджено праці латиноамериканських геополітиків теоретиків та практиків, ідеї яких вплинули на формування зовнішньої політики держав Латинської Америки. Однією з таких країн є Чилі. Маючи довгу державотворчу традицію, ця держава виховала низку геополітиків, що зробили значний внесок у форму-

вання та реалізацію зовнішньополітичних амбіцій Чилі, чим забезпечили для своєї країни роль не лише потужного регіонального гравця, а й амбітного актора на глобальному і між-регіональному рівнях.

Мета статті – проаналізувати основні тенденції у геополітичній думці Чилі в контексті реалізації її зовнішньополітичного курсу. Основним завданням є продемонструвати погляди чилійських теоретиків і практиків щодо місця і ролі Чилі у міжнародних процесах розвитку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Зовнішньополітичні пріоритети Чилі у геополітичній думці детально не досліджено вітчизняними науковцями. Проаналізовано лише зовнішньополітичні прагнення Чилі в контексті глобалізаційних тенденцій у міжнародних відносинах, інтеграції або ж у ракурсі двосторонньої співпраці з Україною. Натомість зарубіжні дослідники активно долучились до вивчення витоків чилійської геополітичної стратегії. Американський дослідник Д. Чайлд [2] проаналізував розвиток чилійської геополітичної думки у період з середини ХХ ст. до кінця 70-х рр., представниця російської латиноамериканської школи Л. Дьякова [17] вивчала місце і роль Чилі у контексті освоєння Антарктики у ХХ ст., значний внесок у дослідження чилійської геополітичної стратегії зробив відомий польський дослідник М. Гаврицький [5]. Детально вивчають ці процеси в історичній перспективі латиноамериканські вчені і практики серед яких М. Родрігес [13-15], К. Вера [15], А. Гавілан [12], Ф. Ромеро [1] та ін. Тому аналіз джерел та спроби синтезу наукової літератури є одним із основних завдань нашого дослідження.

Основні результати дослідження. Вищезгаданий американський дослідник Д. Чайлд наголошує, що головними завданнями, на які звертали свою увагу чилійські геополітики були:

- 1) захист територіальних надбань, в результаті Тихоокеанської війни (1879-1883 рр.);
- 2) набуття статусу сильної морської країни;
- 3) контроль над протоками у південній частині Тихого океану;
- 4) забезпечення власних інтересів в Антарктиці [2, с. 102].

Із цим потрібно погодитись та додати окремі судження геополітиків стосовно обґрунтування та способів досягнення поставлених завдань.

Основоположником чилійських геополітичних концепцій вважається генерал *Рамон Каньяс Монтальва* (Ramón Cañas Montalva, 1896-1977 рр.) [15, с. 16]. Він був військовим генералом, а також директором чилійського Військового Географічного Інституту. Про геополітику Р. Монтальва говорив, що вона сприяє формуванню стратегії держави [14, с. 4]. Саме він став автором чотирьох популярних тез, які характеризують геополітику Чилі, зокрема: 1) ідея прийдешньої «ери Пацифіку», що походить від іспанського терміну «El Pacífico», яким геополітики почали називати процес, пов'язаний із зростанням ваги Тихого океану у процесах розвитку системи міжнародних відносин); 2) теза про виняткове значення географічного детермінізму для держави; 3) концепція геостратегічної відповідальності Чилі за континентальну оборону і втілення власного призначення; 4) утвердження провідної ролі Чилі як потужного міжнародного актора у південній частині Тихого океану. Описуючи геополітичне значення Панамського каналу, учений висловив думку, що цей об'єкт є слабо захищеним від зовнішніх впливів, а тому пропонував для реалізації ідею контролю Чилі над південним міжokeанічним шляхом. Мова йшла про протоку Магеллана, мис Горн та канал Бігл [5, с. 163, 170]. Це дозволило б Чилі не лише забезпечити свою геополітичну присутність, а й зобов'язувало б захищати Західну півкулю. У своїх ідеях Р. Монтальва неодноразово наголошував на необхідності розвитку південних чилійських територій і поширення впливу Чилі на Антарктиду [3, с. 157].

Рамон Монтальва у своїх працях, що з'явилися на початку 50-х рр. XX ст., підкреслював небезпеку з боку Аргентини, враховуючи її експансіоністські апетити часів урядування Хуана Домінго Перона (1946-1955 рр.). Відстоюючи націоналістичні і анти-аргентинські погляди, Монтальва відкидав можливість доступу Аргентини до Тихого океану [5, с. 170], навіть пропозиції Аргентини для економічної співпраці трактуючи як спроби виходу і закріплення на південному тихоокеанському узбережжі. Крім того, генерал наполягав на захопленні Патагонії – частини аргентинської території на Південь від р. Ріо-Колорадо. Варто підкреслити, що сьогодні геополітична риторика суттєво змінилася: співпраця країн у цьому регіоні сприймається як така, що дасть можливість поглибити інтеграцію та стати взірцем для співробітництва у майбутньому [15]. Монтальва також відстоював потребу чіткого поділу у політичному впливі на океани: за Аргентиною мав би закріпитися вплив над Атлантичним, а за Чилі, відповідно – над Тихим океаном [3, с. 101].

Ці погляди поділяв також підполковник чилійської армії *Віктор Чавес* (Chaves Victor), який у 1974-1975 рр. наполягав на тому, що Чилі мала б утримувати південну частину Тихого океану під своїм політичним контролем [2, с. 104]. Розвиваючи цю ідею Р. Монтальва наголошував, що географічним кордоном мав стати не мис Горн, а низка островів в Атлантичному океані (Південна Джорджія, Південні Сендвічеві, Південні Шетландські острови) [6, с. 185; 5, с. 163].

Новою, як на той час, і актуальною сьогодні була теза Р. Монтальви про невідворотність змін у міжнародних відносинах і пересунення «світового геополітичного епіцентру» у тихоокеанському напрямі. Ці процеси геополітик пов'язував з технологічним поступом у повітряному і морському транспорті, розвитком ринків природних ресурсів, а також із тим, що Азійсько-Тихоокеанський регіон із своїм потенціалом трудових ресурсів ставатиме більш конкурентним [5, с. 170], а відтак зростатиме геополітична роль Чилі, що з погляду сучасності, виглядає закономірним.

Відповідно до ідей Р. Монтальви, спочатку Чилі має закріпити за собою статус регіонального лідера, а згодом – і світового, стати так званим «світовим центром тяжіння». Р. К. Монтальва висунув ідею утворення тихоокеанської конфедерації південноамериканських країн західного узбережжя, у яку б увійшли Чилі, Перу, Болівія, Еквадор, а, завдяки своєму вигідному розташуванню, Чилі могла б стати лідером цього утворення [2, с. 103].

Домінго Цересед (Domingo Cereceda Quezada) у 1962 р. наголошував також на тому, що Чилі повинна позбутись залежності від США та інтегруватись з країнами Латинської Америки [2, с. 104].

Більшою мірою теоретик, аніж практик, *Еміліо Менесес Куфарді* (Emilio Meneses Ciufardi, 1950 р. н.) дотримується поглядів морської експансії. Чилі він описує як країну, яка у міжнародних відносинах є географічно ізольованою та периферійною, не має визначеної самоідентифікації – «ані Андська, ані приналежна до Південного конусу». Він скептично ставиться до ідеї «ери Тихого океану» Р. К. Монтальви і зосереджує свою увагу, в основному, на безпеці Чилі серед країн Південного конусу, підкреслюючи небезпеку з боку Перу, Бразилії, Болівії, Аргентини. Дослідник вважає, що поточна політика безпеки є нереалістичною, оскільки спирається на дотримання рівноваги сил з Перу, Бразилією та Аргентиною. У Чилі недостатньо ресурсів, а союз із Бразилією і США буде не достатнім аргументом у разі конфронтації з Перу та Аргентиною [5, с. 164].

Найбільша небезпека для держави виникла через недостатню інтеграцію трьох чилійських регіонів: північного, центрального і південного. На думку Менесеса, саме інтеграція регіонів власної країни є важливим кроком на шляху до забезпечення безпеки у

зовнішньому протистоянні з Перу, Болівією і Аргентиною. Крім того, щоб подолати зовнішні загрози, на думку професора, необхідно розбудувати військовий і торговельний флот, що не лише б утримували і захищали морські шляхи, а й забезпечували б експлуатацію континентального шельфу, розвиток віддалених південних районів і посилення впливів на Антарктиду, яка пов'язана із тихоокеанськими островами. На думку Е. Менесеса, у ході формування зовнішньої політики Чилі необхідним є вміле використання географічних особливостей країни, що мало б стати ключовим у процесі налагодження позитивної безпекової динаміки [4, с. 290].

З часом Еміліо Менесес запропонував геополітичну реструктуризацію Чилі, що передбачає її перетворення у морську державу. Він переконував, що Чилі перетинає дві осі: довгу – Північ-Південь і коротку – Схід-Захід. Геополітичний епіцентр Чилі знаходиться в Андах, який, з огляду на географічні особливості, важко контролювати. Тому експансія у зону Тихого океану дозволить не лише видовжити вісь Схід-Захід, а й локалізувати згаданий епіцентр у серці країни, що геополітично її зрівноважить. Саме тому дослідник наполягав на геополітичній присутності Чилі у Тихому океані, побудові фортець на островах і використання їх повітряного і морського простору для контролю «чилійського моря» [5, с. 170].

Помітний внесок у розвиток теоретичних підходів до зовнішньої політики в рамках «ери Пацифіку», виходячи із геополітичних концепцій, зробив *Рікардо Ріеско* (Ricardo Riesco) – ректор університету Сан-Себастьян. На його думку, Китай, Японія, Філіппіни, Південна Корея є перенаселеними, тому у майбутньому шукатимуть шляхів вирішення цієї проблеми. З огляду на це, Чилі, маючи значне тихоокеанське узбережжя, повинна бути готова до захисту від загрози, яка ймовірно насуватиметься з азійського напрямку [9, с. 52].

Рікардо Ріеску наголошував на важливості двох проток, що пов'язували північний і південний «пацифік». Перша локалізується між островом Пасхи і архіпелагом Туамоту, а друга – між о. Пасхи і чилійським узбережжям. Чилі повинна встановити контроль над цими об'єктами, гарантуючи їм безпеку та оберігаючи південно-східний «пацифік» від впливу з Півночі. Це слугувало б посиленню позицій у латиноамериканському регіоні і в американському секторі Антарктиди, який, на думку Ріеску, є національною спадщиною Чилі [9, с. 50-55].

На противагу концепціям вищезгаданих геополітиків Рікардо Ріеско більшу загрозу вторгнення бачить з боку Азії, аніж з боку безпосередніх сусідів Чилі, передусім Аргентини. З цієї причини, а також у якості запобіжних заходів проти ймовірної інтервенції з боку інших країн в регіон Латинської Америки і Антарктиду він підкреслює необхідність замінити аргентино-чилійське суперництво на співробітництво, пропонуючи ідею союзу субтропічної, білої, європеїзованої Америки (країни, де більшість мешканців були нащадками європейців) проти тропічної, темної, індіанської Америки, що сформувалась завдяки Бразилії у вигляді консолідованого блоку навколо Амазонії і включала Перу, Болівію і Еквадор [5, с. 171].

Багато чилійських авторів розвивали ідею втягування південної частини Тихого океану в епіцентр сучасних міжнародних відносин, що була схожа скоріше на мрію, аніж мала реальне підґрунтя, оскільки на той час Чилі не мала розвинутого військового і торгового флоту, у неї була слабка портова інфраструктура, а острови, що гіпотетично мали б закріпити домінування Чилі у південно-тихоокеанському регіоні, були майже незаселені [5, с. 172].

Разом з тим, прагнення Чилі домінувати не можна вважати зовсім безпідставними, оскільки саме Чилі вдалося реалізувати у 1982 р. у м. Монтего-Бей договір, який перед-

бачав 12 миль територіального моря і 200 миль шельфу для економічних інтересів [7, с. 125-126].

Розвиваючи динаміку становлення морського вектора зовнішньої політики Чилі, не можна обійти увагою праці чилійського адмірала *Хорхе Буца* (Jorge Martinez Busch, 1936-2011 рр.). Х. Буц був геополітиком-практиком, оскільки протягом 1990-1997 рр. командував військово-морським флотом Чилі і розвинув концепцію чилійської «океанополітики», що передбачала такі категорії, як «морський інтерес», «морська потужність», «морська свідомість». Геополітик вважав, що океан слід розглядати не як середовище виключно торгівлі, а як частину державної території, простір до розвитку і зростання держави. Для цього, на думку адмірала, необхідно сформувати «океанічну політику», що забезпечить «морську свідомість» чилійців [10, с. 3-7; 12]. Південна півкуля – це водні простори, а не материкові. Тут саме океани дають можливість реалізувати, як писав Фредерік Рацтель, «право держави віднайти терени для поглинання». Чилі, яка обмежена пустелею Атакама, Андами і негостинними південними територіями, залишається рухатись у бік Антарктиди і «морських просторів» [5, с. 173].

Складається враження, що адмірал Х. Буц ці ідеї запозичив у свого попередника, *Пабла Іла* (Pablo Ihl Clericus), який опублікував у 1952 р. у чилійському географічному журналі статтю, де висловив думку про те, що витoki чилійської геополітики сягають XIX ст. На думку географа, води південної частини Тихого океану сприймалися тоді як «чилійське море». В іншій своїй праці, що з'явилася наступного, 1953 р., дослідник стверджував, що світ після Другої світової війни геополітично поділився на північну і південну півкулі. Перша з них знаходиться у сфері інтересів США і СРСР, отже, природно, що для Чилі відкрилась можливість використати свій геополітичний потенціал саме на теренах південної (океанічної) півкулі [2, с. 104].

Повертаючись до поглядів адмірала Х. Буца, варто додати, що геополітик наполягав на виробленні «морської свідомості» чилійців, обґрунтовуючи це географічними особливостями країни. «Морський інтерес», на думку адмірала, полягав у розвинутому торговельному, транспортному і рибальському флоті, наявності низки морських портів, морській закордонній політиці, а також організацій, що будуть досліджувати і використовувати багатства, що знаходяться на морському дні [10, 4-6; 1, с. 28].

Термін «морська свідомість» намагалися пояснити й інші автори, серед яких *Фернандо Баскуньяні* (Fernando Aguirre Bascuñani) і *Годоя Урзу* (Hernana Godoya Urzuy). У цей зміст вони вкладали певні уявлення про цінність моря і прибережних територій [10, с. 30, 40].

У 1968 р. у науковий обіг увійшли наукові праці, які вважаються найважливішими для становлення чилійської геополітичної думки. Авторами цих праць були *Хуліо вон Крісмара* (Julio von Chrismara) і *Аугусто Піночет* (Augusto Jose Ramon Pinochet Ugarte, 1915-2006). Доробки цих авторів було присвячено аналізу геополітичних прав держави, які, на думку дослідників, потрібно було реалізовувати. Хуліо вон Крісмара, опираючись на постулати німецької геополітичної концепції «органічної держави», інтереси держави розглядав у контексті її націоналістичних прагнень. Полковник був прихильником створення національної геополітичної школи і за часів диктаторства А. Піночета став віце-директором інституту чилійської геополітики [1, с. 28].

Проте, найбільше прислужився чилійській геополітиці саме теоретик, а згодом і практик, диктатор *Аугусто Піночет*. Найвідоміша його праця вперше вийшла ще у 1968 р. і вмістила опис різноманітних геополітичних рекомендацій та інструментів, що мали б використовуватися у зовнішній політиці країни. Ця робота, як і праця його колеги Х. Кріс-

мара, також була пов'язана з німецькою геополітичною концепцією «органічної держави» із наголосом на значній ролі громадян у політичному житті держави. З ідеями генерала науковці пов'язують і зародження чилійської національної геополітичної школи. Концепція Піночета неодноразово озвучувалася у вищій школі, оскільки генерал довгий час викладав майбутнім військовим [5, с. 164].

Поміж низки елементів державного життя, геополітик значне місце у своїй праці відводить питанням зовнішньої політики Чилі, яку він розглядав виходячи з геополітичного прагматизму, аналізуючи міждержавні конфлікти і надаючи великого значення функціям кордонів, економічним районам, освоєнню просторів, а також перевазі сильних держав над слабкими [8, с. 173-179]. Намагаючись уникнути тиску з боку Перу, Болівії і Аргентини, він розпочав переговорний процес з Болівією з метою надання їй коридору для виходу до Тихого океану. Попередньо у своїх працях А. Піночет неодноразово висловлював думку, що втрата Болівією території на користь цілісності Чилі – це повернення останньої своєї давньої власності [5, с. 169].

Заслуговують на увагу розробки А. Піночета, що стосувалися процесів регіоналізації Чилі та передбачали реалізації трьох найважливіших геополітичних функцій держави: національної інтеграції, необхідності посилення державної безпеки і розвитку регіонів. Принагідно згадати, що чилійська держава серією спеціальних декретів 1940-1946 рр. визначилася, що всі землі, острови, скелі, рифи, льодовики, що виступають під водою, як відкриті, так і ті, що будуть відкриті, і які розташовані в секторі між 53°–90° західної довготи і південніше 60-ї паралелі, складають «чилійську Антарктику» і належать Чилі з «незапам'ятних часів». В адміністративному поділі країни це – XII-й регіон, який отримав назву «Магальянес і Чилійська Антарктика» (Magallanes y de la Antartica Chilena). Важливо, що на частину цих територій претендує Аргентина, яка намагається поширити тут свою юрисдикцію, передавши територію, що знаходиться між 25°–74° західної довготи, своєму департаменту «Вогняна Земля і Антарктика». Територіальні претензії Чилі, Аргентини і Великобританії у цьому регіоні набувають загострення, що пояснює тенденцію останніх років до посиленої модернізації своїх ВМФ вищезазначеними акторами [17].

Важливе місце у чилійській геополітиці займає міф «Божого призначення країни», у якій вбачають експансію у зону Тихого океану. Ця ідея зародилася ще майже 200 років тому і належить чилійському маршалу, командувачу військами за незалежність іспанських колоній *Бернардо О'Хігінсу* (Bernardo O'Higgins Riquelme, 1778-1842). Після перемоги у битві під Чакабуко (Chacabuco) 12 лютого 1817 р. він виголосив, що навіть 100 таких перемог матимуть незначну вагу, якщо не буде домінування Чилі на морі [5, с. 169]. У 1951 р. вийшла праця чилійського дослідника дипломатії і письменника Беньяміна Заньярту Суберкасоу (Benjamin Subercaseaux Zañartu 1902-1973), де автор, охарактеризувавши принцип «Божого призначення країни», наголосив, що лише за умови удосконалення і розвитку військового і торговельного флотів для Чилі існують можливості закріпити своє домінування у південно-східній частині Тихого океану [5, с. 170].

Схожі ідеї регіональної інтеграції і закріплення у зоні Тихого океану підтримував відставний адмірал *Оскар Бузета* (Oscar Buzeta) [1, с. 28]. Порівнюючи останнього із Р. Монтальвою, дослідник чилійської геополітики Мануель Родрігес висловив думку про те, що політичне бачення О. Бузети можна було б розглядати як гео-морське, що передбачає повну реалізацію суверенітету над морськими ресурсами Південного океану (південна частина Тихого), а у Р.Монтальви – геостратегічне, що означає не лише тихоокеанську експансію, а й, як згадувалося вище, контроль над материковими просторами [14, с. 4].

Вищезгаданий сучасний чилійський теоретик *Мануель Родрігес* (Manuel Rodriguez) підтримує низку постулатів, висловлених геополітиками XX ст. (Монтальвою, Бузетою

та ін.) 3-поміж важливих геополітичних тез, що виношуються цим представником нової генерації геополітиків Чилі, заслуговують на увагу необхідні прагнення у зовнішній політиці. Отож, з точки зору реалізації зовнішньої політики Чилі, варті уваги такі ідеї: присутності в океані за рахунок морської могутності країни і військово-морських сил, а також поглиблення економічного та науково-технічного розвитку; подальше освоєння Чилі південних і антарктичних просторів; регіональна і міжнародна інтеграції (глобалізації Чилі) [13].

Висновки. Отже, геополітична думка Чилі досліджуваного періоду переживала стан значного розвитку. Її представники розробили плани закріплення країни у південній частині Тихого океану, забезпечення доступу до Антарктиди, досягнення континентальної гегемонії із подальшим лобіюванням своїх інтересів у південно-тихоокеанському регіоні. Чилійські теоретики та військові заклали фундамент геополітичної теорії, окремі ідеї якої реалізуються сьогодні. У цій розвідці поза увагою залишилась низка імен авторів, які були меншою мірою оригінальні у своїх підходах, але своїми доробками поглибили обґрунтування зовнішньополітичних пріоритетів Чилі, що своєю чергою, стане предметом подальших досліджень автора.

Список використаної літератури

1. Araya R., Romero F. Geopolítica sin territorio: una mirada estratégica a los flujos de información // Fasoc. – № 2. – 2001. – 41 p.
2. Child J. Geopolitical thinking in Latin America // Latin American Research Review. – 1979. – № 2. – P. 89-111.
3. Chile, el mas Antartico de los Países del Orbe y su responsabilidad continental en el Sur-Pacífico // Montalva R. Geopolítica Oceánica y Austral: Selección de escritos. – Santiago de Chile, 2008. – P. 157-158.
4. Ciuffardi E. La crisis de laguna del desierto // Estudios Públicos. – 2000. – № 80. – P. 287-304.
5. Gawrycki M. Geopolityka w myśli i praktyce politycznej Ameryki Łacińskiej / Marcin Gawrycki. – Warszawa, 2007. – 483 s.
6. La Antártica. Visionaria apreciación del general O'Higgins // Montalva R. Geopolítica Oceánica y Austral: Selección de escritos. – Santiago de Chile, 2008. – P. 184-186.
7. Łukaszuk L. Polityka morska państw Ameryki Łacińskiej // Ameryka Łacińska wobec wyzwań globalizacji. – Toruń, 2006. – S. 121-130.
8. Pinochet A. Geopolítica / Augusto Pinochet Ugarte. – Santiago de Chile, 1974. – 252 p.
9. Riesco R. Chile y sus Perspectivas Geográficas frente al Pacífico y La Antártica // Revista de Geografía Norte Grande. – 1980. – №7. – P. 49-56
10. Busch M. Política oceánica nacional: sugerencias para una formulación. Clase magistral mes de mar 1994. – 41 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://xa.yimg.com/kq/groups/13685206/288147703/name/martinez+3+Política+Oceanica+Nacional.pdf>.
11. Continente Antártico: Importancia geopolítica para Chile y la necesidad de crear un nuevo régimen Jurídico-Territorial [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cybertesis.uach.cl/tesis/uach/2003/fjs451c/pdf/fjs451c-TH.2.pdf>.
12. Gavilán A. Vision geopolítica de Chile: el mar presencial // Sábado. – 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://mamiferopolitico.blogspot.com/2010/12/vision-geopolitica-de-chile-el-mar.html>.
13. Rodriguez M. ¿Existe una Geopolítica (específicamente) chilena? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://geopoliticaxxi.wordpress.com/tag/geopolitica-en-chile/>.

14. Rodriguez M. Introduccion a una geopolitica de la Patagonia en los inicios del siglo XXI. – 2013. – 10 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://patagoniafutura.files.wordpress.com/2013/02/introduccion-a-una-geopolitica-de-la-patagonia-en-el-siglo-xxi1.pdf>.
15. Rodriguez M. La proyección marítima de Magallanes hacia los espacios australes y antárticos en el siglo XXI // Geopolítica XXI. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://geopoliticaxxi.wordpress.com/2014/05/22/la-proyeccion-maritima-de-magallanes-hacia-los-espacios-australes-y-antarticos-en-el-siglo-xxi>.
16. Vera C. Introduccion // Montalva R. Geopolítica Oceánica y Austral: Selección de escritos. – Santiago de Chile, 2008. – P. 15-16.
17. Дьякова Л. Антарктика: геополитические и правовые аспекты. Эволюция противоречий // О некоторых новых чертах современной латиноамериканской геополитики (аналитический доклад) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ilaran.ru/?n=689>.

FOREIGN POLICY PRIORITIES OF CHILE IN THE GEOPOLITICAL THOUGHT OF XX-TH AND THE BEGINNING OF XXI-ST CENTURY

Plevako I. H.

Ph.D. in History, senior lecturer, School of International Relations of «Ostroh Academy» National University.

Abstract. *The article represents the analysis of theoretical approaches determining the Chilean foreign policy in the context of geopolitical trends. The main goal of the research was to compare approaches by Chilean scholars and foreign policy practitioners as to the place and role of Chile in the international processes.*

The author devotes his article to the ideas by Ramón Cañas Montalva, who is traditionally seen as the founder of Chilean geopolitics and who argued that Chile should secure its leadership position in the south part of Pacific Ocean and control the Antarctic. Supporting the mentioned idea of Chilean influence in the Pacific, other scholars, including Domingo Cereceda and Admiral Oscar Buzeta stressed the importance of integration of Chile with other Latin American countries. The article also deals with the approaches by Rikardo Riesco, who formulated the priorities of Chilean foreign policy, and by Admiral Jorge Martinez Busch and Emilio Meneses, who rationalized the need of Chile to expand its control over the seas. The author argues that Chilean geopolitical approaches were strongly shaped by the viewpoints of Augusto Pinochet who in his works focused attention on geopolitical rights of the Chilean state.

Supporting the ideas of the mentioned above researchers of geopolitics of the XX century, the contemporary Chilean scholar Manuel Rodriguez emphasizes the significance of the ocean policy of his country. He stresses the importance of navy and the sea power of the state, as well as defends the need to advance economic, scientific and technological development of Chilean south territories.

Key words: *Latin America, geopolitics, Chilean foreign policy, geopolitical approaches of Chile.*

References

1. Araya R., Romero F. Geopolítica sin territorio: una mirada estratégica a los flujos de información // Fasoc. – № 2. – 2001. – 41 p.
2. Child J. Geopolitical thinking in Latin America // Latin American Research Review. – 1979. – № 2. – P. 89-111.
3. Chile, el mas Antartico de los Países del Orbe y su responsabilidad continental en el Sur-Pacífico // Montalva R. Geopolítica Oceánica y Austral: Selección de escritos. – Santiago de Chile, 2008. – P. 157-158.
4. Ciuffardi E. La crisis de laguna del desierto // Estudios Públicos. – 2000. – № 80. – P. 287-304.

5. Gawrycki M. Geopolityka w myśli i praktyce politycznej Ameryki Łacińskiej / Marcin Gawrycki. – Warszawa, 2007. – 483 s.
6. La Antártica. Visionaria apreciación del general O'Higgins // Montalva R. Geopolítica Oceánica y Austral: Selección de escritos. – Santiago de Chile, 2008. – P. 184-186.
7. Łukaszuk L. Polityka morska państw Ameryki Łacińskiej // Ameryka Łacińska wobec wyzwań globalizacji. – Toruń, 2006. – S. 121-130.
8. Pinochet A. Geopolítica / Augusto Pinochet Ugarte. – Santiago de Chile, 1974. – 252 p.
9. Riesco R. Chile y sus Perspectivas Geográficas frente al Pacífico y La Antártica // Revista de Geografía Norte Grande. – 1980. – №7. – P. 49-56
10. Busch M. Política oceanica nacional: sugerencias para una formulacion. Clase magistral mes de mar 1994. – 41 p. [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: <http://xa.yimg.com/kq/groups/13685206/288147703/name/martinez+3+Politica+Oceanica+Nacional.pdf>.
11. Continente Antártico: Importancia geopolítica para Chile y la necesidad de crear un nuevo régimen Jurídico-Territorial [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: <http://cybertesis.uach.cl/tesis/uach/2003/fjs451c/pdf/fjs451c-TH.2.pdf>.
12. Gavián A. Vision geopolitica de Chile: el mar presencial // Sábado. – 2010 [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: <http://mamiferopolitico.blogspot.com/2010/12/vision-geopolitica-de-chile-el-mar.html>.
13. Rodríguez M. ¿Existe una Geopolítica (específicamente) chilena? [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: <https://geopoliticaxxi.wordpress.com/tag/geopolitica-en-chile/>
14. Rodríguez M. Introduccion a una geopolitica de la Patagonia en los inicios del siglo XXI. – 2013. – 10 p. [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: <http://patagoniafutura.files.wordpress.com/2013/02/introduccion-a-una-geopolitica-de-la-patagonia-en-el-siglo-xxi1.pdf>.
15. Rodríguez M. La proyección marítima de Magallanes hacia los espacios australes y antárticos en el siglo XXI // Geopolítica XXI. – 2014 [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: <https://geopoliticaxxi.wordpress.com/2014/05/22/la-proyeccion-maritima-de-magallanes-hacia-los-espacios-australes-y-antarticos-en-el-siglo-xxi/>.
16. Vera C. Introduccion // Montalva R. Geopolítica Oceánica y Austral: Selección de escritos. – Santiago de Chile, 2008. – P. 15-16.
17. Diakova L. Antarktika: geopoliticheskie i pravovyye aspekty. Evolutsia protivorechij // O nekotorykh novykh chertah sovremennol latinoamerikanskoj geopolitiki (analiticheskij doklad) [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: <http://www.ilaran.ru/?n=689>

ВНЕШНЕПОЛИТИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ ЧИЛИ В ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ МЫСЛИ ВТОРОЙ ПОЛОВИНЫ XX – НАЧАЛЕ XXI ВЕКА

Плевако И. Г.

Кандидат исторических наук, доцент кафедры международных отношений, Национального университета «Острожская академия».

Аннотация. *Статья посвящена анализу внешнеполитического курса Чили в контексте основных геополитических тенденций. Основной задачей автора стало продемонстрировать взгляды чилийских теоретиков и практиков относительно места и роли Чили в международных процессах.*

Автор данной статьи обращает внимание на идеи Рамона Каньяса Монтальвы – основоположника чилийских геополитических концепций, который стал автором важных тезисов по закреплению Чили в южной части Тихого океана и влияния на Антарктиду. Также выяснено, что теоретик Доминго Цереседас убеждал в важности интеграционных шагов Чили со странами Латинской Америки, а геополитик, адмирал Оскар Бузето обосновывал идеи региональной интеграции Чили и необходимость закрепления в зоне Тихого океана. Кроме того, в статье проанализированы идеи адмирала Хорхе Буца и Эмилио Менесеса о морской экспансии, а также взгляды Рикардо Риеско относительно теоретических подходов к внешней политике. В статье доказано, что важными для становления чилийской геополитики стали идеи Аугусто Пиночета, который свои работы посвятил глубокому анализу геополитических прав государства.

Автором статті встановлено, що чилійський теоретик Мануель Родригес, підтримуючи ряд постулатів, які висказувалися геополітиками ХХ в., наголошує на важливості океанічної політики Чилі, надаючи велике значення морській потужності країни, чилійським військово-морським силам, а також углубленню економічного і науково-технічного розвитку південних територій.

Ключевые слова: *Латинская Америка, геополитика, внешняя политика Чили, чилийские геополитические концепции.*

УДК 327.57

ВЗАЄМОДІЯ У СФЕРІ НАУКИ ТА ОСВІТИ ЯК ФАКТОР ЗМІЦНЕННЯ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

Бірічева Є. В.

Кандидат філософських наук, викладач кафедри філософії Інституту філософії та права Уральського Відділення Російської Академії Наук, Росія, м. Єкатеринбург.

Колмакова С. С.

Студентка 4-го курсу спеціалізації «Міжнародні відносини» Інституту соціальних та політичних наук Уральського федерального університету імені першого Президента Росії Б. М. Єльцина, Росія, м. Єкатеринбург.

Піксаєва К. Ю.

Студентка 4-го курсу спеціалізації «Міжнародні відносини» Інституту соціальних та політичних наук Уральського федерального університету імені першого Президента Росії Б. М. Єльцина, Росія, м. Єкатеринбург.

Побєдаш Д. І.

Кандидат історичних наук, доцент кафедри теорії та історії міжнародних відносин Інституту соціальних та політичних наук Уральського федерального університету імені першого Президента Росії Б. М. Єльцина, Росія, м. Єкатеринбург.

Анотація. У статті розглядаються соціально-філософські підстави і перспективні способи міжнародного співробітництва в сфері науки та освіти. Показується необхідність пошуку нових шляхів міжнародної взаємодії в контексті подолання методологічної обмеженості домінуючих у світовій політиці неореалістських поглядів. Здійснюється спроба поглянути на міжнародну науково-освітню інтеграцію з позицій альтернативних підходів і філософського осмислення підстав міжнародних відносин. Ставляться питання про позитивний вплив міжнародної інтеграції у сфері науки та освіти на рівень особистісного розвитку людини, про інноваційні способи міжнародної взаємодії в даних сферах та про перспективи їх впливу на зміцнення та реорганізацію сучасних міжнародних відносин. Описується досвід проведення студентських моделей ООН в якості однієї з інноваційних форм міжнародного співробітництва у сфері науки та освіти.

Ключові слова: міжнародна інтеграція, наука, вища освіта, рівень міжособистісної взаємодії у міжнародних відносинах, студентські моделі ООН, соціально-філософський аналіз, загальнолюдські цінності.

Постановка проблеми. В умовах специфіки сучасних міжнародних відносин, яка динамічно змінюється, очевидною стає необхідність пошуку нових механізмів регуляції і перебудови сучасного світового порядку. Актуальні не тільки розробки фінансово-економічних, інституційно регульованих державою методів міжнародної інтеграції, а й дослідження шляхів зміцнення міжнародних відносин за допомогою вибудовування зв'язків у соціальній, культурній, науковій та освітній сферах. Вимагає уваги вивчення ролі наукових і студентських спільнот у якості недержавних акторів, здатних до зміни обличчя сучасної світової політики в умовах необхідності подолання методологічної обмеженості домінуючих неореалістських поглядів. Аналіз способів взаємодії в галузі науки і освіти з точки зору альтернативних підходів (неолібералізм, постмодернізм, конструктивізм, філософський аналіз та ін.) дозволить окреслити можливі зрушення в бік зміцнення міжнародного співробітництва на нових рівнях.

Мета статті – проаналізувати соціально-філософські підстави і можливі способи міжнародного співробітництва у сфері науки та освіти, а також позначити перспективи впливу інтеграції в даній області на обличчя сучасної світової політики.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Зростаюча економічна взаємозалежність держав світу спонукає розробляти програми інтеграції в інших областях людської діяльності. За моделлю «глобальної економічної системи» [1, р. 191-192] можливе формування зв'язків у сфері науки та освіти за допомогою побудови відносин безпосередньо між локальними структурами (університетами, науково-дослідницькими центрами, студентськими організаціями, науковими спільнотами) в різних регіонах, виходячи з локальних потреб на «не-державному» і, тим не менш, міжнародному рівні. Про «ризоматичний», який не має єдиного центру («а-центровані системи»), характер відносин вперше заговорили французькі філософи другої половини ХХ ст., Жиль Дельоз і Фелікс Гваттарі [2, с. 6-45]. Постмодерністський проект даних мислителів, а також дослідження Мішеля Фуко в області політики і соціальної епістемології, лягли в основу реорганізації системи освіти, ставши ідеологічною базою «синхронних» студентських революцій у Франції та Японії в 1968 р. Дослідженню міжнародної інтеграції в галузі вищої освіти присвячували свої роботи такі дослідники, як Дж. Найт, Г. де Віт, К. Керр, А. Кортунів та ін. Особливо хотілося б відзначити багатогранний аналіз інтернаціоналізації вищої освіти, виконаний В. Купріяною-Ашиною та Чанг Жу [див. 3]. Проблематикою наукових співтовариств займалися такі філософи і соціологи науки, як І. Лакатос, Т. Кун, Р. Мертон, Е. Адлер, П. Хаас, Ю. Габермас та ін.

Основні результати дослідження. Сучасна ситуація глобальної нестабільності породжує сумніви, взаємну недовіру, а конфлікти в таких умовах лише поглиблюються. Як показують останні події, пропаганда і недостача правдивої інформації на тлі слабкої міжнародної інтеграції академічних еліт та інтелігенції здатні швидко зруйнувати навіть, здавалося б, міцні міжнародні відносини. Більш того, у світлі останніх подій доводиться констатувати явну політичну ангажованість дослідників міжнародних відносин. Найчастіше академічна еліта схильна йти у домінуючий політреалізм та взагалі заперечувати наявність будь-яких моральних чинників у політиці, або зображувати дії своєї країни як цілком адекватну реакцію на ворожі дії інших країн. Тим самим вона фактично виправдовує дії свого політичного керівництва. Однак ще на початку ХХ ст. британський мислитель-лібераліст Норман Енджелл писав: «Дев'яносто дев'ять відсотків ревнощів, озлоблення, заздрощів в міжнародних відносинах породжуються не фактами, а нашим нерозумінням фактичного стану справ» [4, р. 214]. У зв'язку з цим вагому роль в міжнародному взаєморозумінні відіграє не тільки інформованість суспільства, але й різнобічне, глибоке осмислення сучасних процесів та подій. Це повинно забезпечуватися якістю вищої освіти і наукових досліджень, а також свободою доступу широкої громадськості до даних ресурсів.

Н. Енджелл ще до Першої Світової війни попереджав про економічну невідповідність військових дій і захоплення чужих територій, осмислював загальнолюдські підстави, на яких можлива побудова взаємовигідної продуктивної взаємодії [5]. Дійсно, досвід ХХ століття показав, що вирішення питань світової політики жорсткими, силовими методами не приносить вигоди жодній зі сторін. Йдеться не тільки про економічні вигоди, але й про багатопланову взаємозалежність культурних, соціальних, психологічних аспектів, оскільки події розгортаються в контексті *людських* відносин, а не відносин з бездушним «об'єктом». У зв'язку з розумінням даних моментів сьогодні викликають сумніви домінуючі як в американських, так і в російських політичних стратегіях і діях реалістські погляди. У

рамках класичного реалізму ігнорується загальнолюдська етика; в якості основного мотиву зовнішньополітичної дії розглядається страх перед «Іншим» (що нібито є «природним» станом людини); застосування силових методів не викликає сумнівів; в якості акторів світової політики розглядаються лише держави [6, р. 4-15].

Тим не менш, страх і війна навряд чи можуть бути визнані природними для людини. Навпаки, історія та культура людства показують, що поряд з деструктивним початком для нас, як мислячих істот, характерні любов і добро, конструктивний і творчий потенціал [7, с. 10-13]. Нам потрібен цей «Інший» задля іншої, додаткової до нашої точки зору, що дозволяє самим відкритися і розгорнути по максимуму свої можливості. Таким чином, на даному етапі існує необхідність розглядати сучасні міжнародні відносини з точок зору різних рівноправних теоретичних підходів, а також орієнтуватися на конструктивний потенціал інтегруючих тенденцій в таких сферах людської діяльності, як культура, спорт, наука та освіта.

Незважаючи на велику кількість літератури, присвяченої, з одного боку, способам здійснення міжнародної інтеграції та дослідженням наукових співтовариств у різних соціально-гуманітарних дисциплінах – з іншого, відчувається нестача цілісної картини підстав, способів і перспектив міжнародної взаємодії у сфері науки і освіти. Більшість дослідників даного напрямку погоджуються з думкою, що інтегрованість у глобальний науковий та освітній простір є благотворним фактором як «внутрішнього» розвитку держави, так і гармонізації міжнародних відносин. Починаючи з другої половини ХХ ст., очевидно зростання ролі експертних і наукових співтовариств у прийнятті урядовими структурами, в тому числі і зовнішньополітичних, рішень [8]. Тим не менш, на даний момент діяльність наукових співтовариств і освітніх організацій частіше розглядається як внутрішньополітична і така, що обумовлюється державною політикою та рухається виключно в напрямку стратегічного розвитку тієї чи іншої країни.

Між тим, сучасна ситуація тотального плюралізму, втрати орієнтирів і назрівання кризи практично у всіх областях людської діяльності спонукає до необхідності перегляду стереотипів, сформованих в силу домінування в світовій політиці реалістських поглядів. У зв'язку з цим виникає ряд питань щодо розуміння місця і ролі науково-педагогічних спільнот. Чи можна розглядати дані співтовариства в якості недержавних акторів світової політики? І якщо так, то – на яких підставах? А якщо ні, то – в яких інших якостях? Які позитивні сторони міжнародна науково-освітня інтеграція несе не державі, а безпосередньо людині незалежно від її національної належності? Яке соціально-філософське підґрунтя у потребі в міжнародній взаємодії у сфері науки та освіти? Якими способами та за якої нормативної бази може здійснюватися дана взаємодія? Які довгострокові перспективи зміцнення міжнародного співробітництва у сфері науки та освіти для людства в цілому?

Як вірно помічає ректор Євразійського національного університету (Казахстан), проф. Б. Ж. Абдраїмов, «освітня інтеграція, що зародилася за історичними мірками, зовсім недавно, походить від розуміння того, що економічна інтеграція автоматично припускає інтеграцію кадрового забезпечення цього процесу» [9]. Дійсно, розвиток зовнішньоекономічних зв'язків веде до тіснішої співпраці й в інших сферах діяльності. У зв'язку з цим більшість країн Європейського Союзу та ряд держав з прилеглих регіонів включаються в інтеграційний проект в галузі освіти, відомий як «Болонський процес». На різних рівнях декларується необхідність міжнародної співпраці в плані спільних наукових досліджень та освітніх програм. Так, точку зору уряду Російської Федерації по зміцненню міжнародної взаємодії у сфері науки і освіти з метою інформаційного співробітництва, підвищення

якості життя та кваліфікації кадрового складу відображають такі джерела, як, наприклад, «Стратегія національної безпеки Російської Федерації до 2020 року» [10, п. 7, 16, 24, 58, 61, 66-70], «Концепція участі Російської Федерації в об'єднанні БРІКС» [див. 11, п. 23, 24, 25, 33, 34] та ін. Взаємодія держав в рамках різних, в першу чергу, економічно вигідних союзів, таких як ШОС, БРІКС, АСЕАН, НАФТА, ЄС, ЄврАзЕс, безсумнівно, благотворно впливає на зближення співробітництва в сферах культури, науки та освіти.

І все таки не можна віддавати політичним і економічним рішенням і нормативним документам у цій сфері єдину роль у плані визначення ходу та специфіки інтеграційних процесів. Ряд програм та заходів щодо їх реалізації, виконуваних державами на правовому і політичному рівнях, безумовно, необхідний в якості підготовки бази та розширення простору для культурного, наукового та освітнього міжнародного співробітництва. Однак хотілося б звернути особливу увагу на те, що будь-які міжнародні відносини, виявляються у кінцевому рахунку *взаємодією між окремими людьми*. Політичні розбіжності, кризи і нестабільні ситуації ведуть, насамперед, до ослаблення міжнародного економічного співробітництва, оскільки в очах інвесторів і економістів представляють собою загрози для торгівлі. Відповідно, ризики знижуються шляхом скорочення обсягів фінансування і продажів, що, в свою чергу, породжує ще більшу взаємну недовіру. В цьому випадку провідну роль у збереженні міжнародних зв'язків можуть грати відносини в таких областях, як культура, наука та освіта, що безпосередньо не відносяться до фінансів та економіки. Тому з позиції найважливіших потреб людини в спілкуванні з «Іншими», творчій активності та вільній самореалізації можна стверджувати, що найбільш тісна, укріплена саме на рівні загальнолюдських цінностей співпраця народжується в розрізі міжособистісних відносин. Міжнародні відносини, на наш погляд, будуються не як абстрактні зв'язки «між державами» і розгортаються не тільки у формальному ключі на «політичній арені», а вчених і студентів не можна сприймати виключно як один з «ресурсів» внутрішньої та зовнішньої політики [12, с. 121]. Міжнародні відносини – це ще й особисті неформальні зв'язки абсолютно різних за національністю, культурою, віросповіданням, соціальним статусом та професійною належністю людей.

Подібна точка зору характерна для людей, що займаються спільними міжнародними науково-освітніми проектами. Наприклад, на зустрічі щодо питань зміцнення російсько-фінського співробітництва у сфері науки та освіти з ректором Університету Кумкенлаксон (Фінляндія), проф. Петтері Іконен, ректор Санкт-Петербурзького державного політехнічного університету (Росія), проф. А. І. Рудський, промовляє наступні слова: «Наша співпраця не спирається лише на міжурядові угоди про транскордонне співробітництво держав – це само собою зрозумілі директиви, але вони не зобов'язують нас до дії. Нам це цікаво в першу чергу з точки зору можливості творчого проникнення...» [13]. Таким чином, міжнародна взаємодія в рамках вирішення дослідницьких завдань та розвитку освіти цікава для окремих особистостей своїм творчим потенціалом, можливістю побачити ту чи іншу проблему під кутом зору іншого менталітету, продуктивним діалогом різних культур.

До традиційних способів організації міжнародного співробітництва у сфері науки та освіти можна віднести здійснення програм обміну студентами, викладачами, науковими співробітниками; спільні міжнародні магістерські програми; практику «подвійних дипломів»; спільні науково-дослідні публікації; міжнародні науково-практичні конференції; програми стажувань для учнів, науковців і педагогічних кадрів; спільну роботу в рамках міжнародних грантів; відкриття на базі національних ВУЗів філій зарубіжних кафедр, інститутів, університетів. Однак реалізація багатьох подібних напрямків ускладнюється

ступенем академічної мобільності і нестачею фінансових ресурсів. У зв'язку з цим актуальною стає розробка таких інноваційних способів міжнародної взаємодії у сфері науки та освіти, як використання цифрових інформаційних технологій для проведення віртуальних форумів і відео-конференцій, застосування інтерактивних та дистанційних технологій навчання, підвищення академічної мобільності за рахунок коштів різних фондів і грантів, проведення міжнародних зустрічей, спрямованих на вирішення наукових проблем, в альтернативних формах ігор, відкритих дискусій, студентських моделей реально існуючих міжнародних організацій та ін. Такі нетрадиційні розробки привертають увагу світової громадськості, допомагають вирішити не лише ряд спеціально-наукових проблем, а й глобальних міжнародних питань, а також сприяють особистісному розвитку учасників, а отже, і зростанню міжнародної інтегрованості науково-педагогічних кадрів.

Наприклад, посиленню міжнародної інтеграції, на наш погляд, може сприяти проведення таких нетрадиційних заходів у сфері науки і освіти, як молодіжні моделі ООН, що набирають популярність у всьому світі. Студенти-міжнародники та молоді вчені в галузі міжнародних відносин є найбільш мобільними й активними учасниками подібних заходів, оскільки вони значною мірою зацікавлені як в отриманні нового досвіду, так і в можливості обговорювати та вирішувати гострі проблеми сучасності, з якими їм доведеться більш щільно мати справу у своєму професійному майбутньому. Особистий досвід участі авторів даної статті в міжнародних студентських моделях ООН, що проходили в 2013-2014 рр. в різних містах Росії [14, 15, 16] показує, що дані заходи сприяють, по-перше, *особистісному розвитку учасників* (покращення навиків володіння іноземними мовами, практика переговорної майстерності, досвід публічного виступу, прояв лідерських якостей і ораторських здібностей), по-друге, *осмисленню міжнародних проблем з різних точок зору* (розуміння «делегатом» позиції тієї чи іншої країни «зсередини» завдяки смислому зануренню в умови її реального формування, можливість пережити досвід іншого народу як власний і глибоко хвилюючий, розвиток більш дружнього відношення до представників і позицій інших країн, залучення в обговорення актуальної проблеми в творчому просторі свіжих поглядів та ідей), по-третє, *зміцненню міжособистісних зв'язків з іноземними учасниками* (нові знайомства із зарубіжними студентами та молодими вченими, досягнення взаєморозуміння точок зору один одного по ряду розглянутих в рамках заходу питань, можливість формування позитивного образу представника рідної країни у іноземних колег, підтримка довгострокових неформальних відносин після проведення заходу завдяки спільним інтересам) і, нарешті, *пошуку альтернативних шляхів вирішення гострих міжнародних проблем* (результати обговорення проблем та резолюції, які винесені з їх приводу учасниками молодіжних моделей ООН, з ініціативи організаторів можуть бути представлені для ознайомлення таким урядовим органам і структурам, як, наприклад, генеральним консульствам країн, зацікавлених у розглянутих питаннях, міжнародному співтовариству моделей ООН, реальним органам ООН тощо). Проте, утруднення у плані розвитку потенціалу подібних заходів найчастіше пов'язані з тим, що вони розглядаються лише в якості «рольових ігор» в контексті педагогічного процесу, внаслідок чого результати вирішення міжнародних проблем, пропоновані учасниками «модельного руху», не сприймаються всерйоз і не удостоюються уваги реальних організацій. Однак проведення даних моделей та інших інноваційних форм заходів за участю студентів та молодих вчених з різних країн світу має величезний потенціал у плані мережевого зміцнення міжнародних відносин за допомогою міжособистісної взаємодії, а також завдяки можливому формуванню нового типу недержавних акторів світової політики (міжнародні молодіжні неурядові структури, студентські організації, наукові співтовариства).

«Оскільки самостійні та перспективні напрямки розвитку співробітництва міждержавного рівня пов'язані сьогодні зі сферою освіти, вони ізольовані від політичних розбіжностей і сприяють створенню таких умов, які згладять політичні та економічні суперечності між країнами та виведуть їх на новий рубіж співробітництва», – вважає Б. Ж. Абдраїмов [9]. Погоджуючись в даному питанні з проф. Б. Ж. Абдраїмовим, підсумуємо: зміцнення міжнародного співробітництва в галузі науки та освіти різними способами і на різних рівнях (від системного та державного до рівня мікро-спільнот та окремих особистостей) має величезний потенціал в плані більш продуктивної, позитивної, гармонійної реорганізації сучасних міжнародних відносин. На наш погляд, такі перспективи, з одного боку, не припускають негативних моментів прагнення до «панування розумних» [17, с. 80], оскільки носять неурядовий характер, але з іншого боку, здатні вплинути на більш виважене як в науковому, так і в людському плані прийняття політичних рішень.

Висновки. Будучи вкоріненою в іманентних потребах особистості в саморозвитку та самореалізації, міжнародна взаємодія в таких областях, як культура, спорт, наука та освіта, виявляється найбільш продуктивною і, в той же час, сприяє формуванню найбільш міцних міжнародних зв'язків. Нові перспективи міжнародного співробітництва відкриваються як на рівні спільних міждисциплінарних науково-освітніх проєктів, так і в плані пошуку інноваційних засобів і форм вирішення глобальних проблем та реорганізації сучасних міжнародних відносин на підставі об'єднуючих загальнолюдських цінностей.

Особливу подяку автори цієї статті хотіли б висловити *Васильєву Володимирі Сергієвичу*, співробітнику кафедри теорії та історії міжнародних відносин Інституту соціальних та політичних наук Уральського федерального університету, за допомогу з українським перекладом.

Список використаної літератури

1. Post-crisis Global Economy: Restoration of Equilibrium : Monograph. / A. Andreeva, O. Anisimova, Yu. Bilenko and others. / Edited by O. Shnyrkov and A. Filipenko. – К. : Publishing center «Kyiv University», 2013. – 311 p.
2. Делёз Ж. Тысяча плато: Капитализм и шизофрения / Жиль Делёз, Феликс Гваттари; пер. с франц. и послесл. Я. И. Свирского; науч. ред. В. Ю. Кузнецов. – Екатеринбург : У-Фактория, – М. : Астрель, 2010. – 895, [1] с.: ил.
3. Куприянова-Ашина В. Интернационализация в сфере высшего образования: Российские подходы. / Вероника Куприянова-Ашина, Чанг Жу // Международные процессы. – 2013. – Т. 11. Номер 2 (33). Сотрудничество и противоборство в мировой политике. Май-август 2013. – С. 85-94.
4. Angell N. Commercial Rivalry and International Relations. / Norman Angell // The Advocate of Peace (1894-1920), (OCTOBER, 1913). – Vol. 75, No. 9. – P. 212-214.
5. Энджелл Н. Великое заблуждение. Очерк о мнимых выгодах военной мощи наций. / Норман Энджелл; пер. с англ. – Челябинск : Социум, 2009. – 353, [9] с.
6. Morgenthau H. J. Politics Among Nations: The Struggle for Power and Peace. / Hans J. Morgenthau; Fifth Edition, Revised. – New York : Alfred A. Knopf, 1978. – 650 p.
7. Фромм Э. Ценности, психология и человеческое существование. / Эрих Фромм // Фромм Э. Искусство быть : [сборник; пер. с англ.]. – М. : АСТ, 2013. – С. 8-26.
8. Победаш Д. Профессура правит миром: политический реализм и правящая элита США. / Дмитрий Победаш // Известия Уральского государственного университета. – 2006. – № 45. – С. 56-64.

9. Абдраимов Б. Ж. Межвузовское сотрудничество как ключевой фактор развития общего образовательного пространства: евразийское измерение. / Б. Ж. Абдраимов. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ia-centr.ru/expert/4223/>.
10. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года // Официальный сайт президента России (13. 05. 2009). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://archive.kremlin.ru/text/docs/2009/05/216229.shtml>.
11. Концепция участия Российской Федерации в объединении БРИКС // Официальный сайт Министерства иностранных дел Российской Федерации (09. 02. 2013). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.mid.ru/brp_4.nsf/newslines/D23D45D62C00F78E44257B35002ACD50.
12. Шишкина О. Политика соседства или политика соседей? Россия и «западный фланг» СНГ. / Ольга Шишкина // Международные процессы. – 2012. – Т. 10. Номер 3 (30-31). Теория в условиях неопределённости. Сентябрь-декабрь 2012. С. 116-123.
13. Укрепление российско-финского сотрудничества в сфере науки и образования. // Новости НИУ СПбГПУ (16.05.2014). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://nru.spbstu.ru/novosti/news_nru/news487/.
14. Отчёт о мероприятии «Екатеринбургская международная модель ООН» 28-30 ноября 2013 г. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://fir.ispn.urfu.ru/media/files/2014/01/%D0%9E%D0%A2%D0%A7%D0%95%D0%A2_%D0%95%D0%9C%D0%9C%D0%9E%D0%9E%D0%9D-2013.pdf.
15. Повестка Тюменской студенческой модели ООН-2014 (21-24 марта 2014 г.). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tmun.utmn.ru/agenda>.
16. Печатный «Вестник» Московской международной модели ООН (13-18 апреля 2014 г.). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://modelun.ru/?page_id=632
17. Богачов А. Відкритий політичний світ – прихований демократичний етос. / Андрій Богачов // Філософська думка. – 2009. – № 1. – С. 80-95.

INTERACTION IN FIELDS OF SCIENCE AND EDUCATION AS A FACTOR OF CONSOLIDATION OF INTERNATIONAL RELATIONS

Biricheva E. V.

PhD in Philosophy, teacher of the Chair of Philosophy, Institute of Philosophy and Law, Ural Branch of Russian Academy of Sciences, Russia, Yekaterinburg.

Kolmakova S. S.

Student of the 4th course, specialization «International Relations», Institute of Social and Political Sciences, Ural Federal University named after the first President of Russia B. N. Yeltsin, Russia, Yekaterinburg.

Piksaeva K. Yu.

Student of the 4th course, specialization «International Relations», Institute of Social and Political Sciences, Ural Federal University named after the first President of Russia B. N. Yeltsin, Russia, Yekaterinburg.

Pobedash D. I.

PhD in History, Associate Professor of the Chair of Theory and History of International Relations, Institute of Social and Political Sciences, Ural Federal University named after the first President of Russia B. N. Yeltsin, Russia, Yekaterinburg.

Abstract. *This article contemplates socio-philosophical foundations and promising ways of international cooperation within spheres of science and education. The authors try to demonstrate that it is necessary to search for new ways of international interaction in order to overcome methodological narrowness of neorealist concepts dominating in contemporary world politics. The authors examine international integration in science and education from alternative positions applying philosophical rethinking of the basis of international relations. The ar-*

ticle poses questions of positive influence of international integration in science and education on personal human development, of innovative ways of international interaction within these fields, and of possible influence of such interaction on consolidation and reorganizing of contemporary international relations. Reference to the experience of participation in youth UN models illustrates a successful progressive way of international cooperation within fields of science and education.

Key words: *international integration, science, higher education, level of interpersonal interaction within international relations, youth UN models, socio-philosophical analysis, common human values.*

References

1. Post-crisis Global Economy: Restoration of Equilibrium : Monograph. / A. Andreeva, O. Anisimova, Yu. Bilenko and others. / Edited by O. Shnyrkov and A. Filipenko. – K. : Publishing center «Kyiv University», 2013. – 311 p.
2. Deleuze G. Tysyacha plato: Capitalism i shizofrenia / Gilles Deleuze, Felix Guattari; per. s franc. i poslesl. Ya. I. Svirskogo; naush. red. V. Yu. Kuznetsov. – Yekaterinburg : U-Factoria. – M. : Astrel', 2010. – 895, [1] s.: il.
3. Kupriyanova-Ashina V. Internatsionalizatsiya v sphere vysshego obrazovaniya: Rossijskie podhody. / Veronika Kupriyanova-Ashina, Chang Ju // Mezhdunarodnye processy. – 2013. – T. 11. Nomer 2 (33). Sotrudnichestvo i protivoborstvo v mirovoj politike. May-avgust 2013. – S. 85-94.
4. Angell N. Commercial Rivalry and International Relations. / Norman Angell // The Advocate of Peace (1894-1920), (OCTOBER, 1913). – Vol. 75, No. 9. – P. 212-214.
5. Angell N. Velikoe zabluzhdenie. Ocherk o mnimyh vygodah voennoj moschi natsij. / Norman Angell; per. s angl. – Chelyabinsk : Socium, 2009. – 353, [9] s.
6. Morgenthau H. J. Politics Among Nations: The Struggle for Power and Peace. / Hans J. Morgenthau; Fifth Edition, Revised. – New York : Alfred A. Knopf, 1978. – 650 p.
7. Fromm E. Tsennosti, psihologiya i chelovecheskoe suschetvovanie. / Erich Fromm // Fromm E. Iskustvo byt' : [sbornik; per. s angl.]. – M. : AST, 2013. – S. 8-26.
8. Pobedash D. Professura pravit mirom: politicheskij realism i pravyschaya elita SShA. / Dmitry Podedash // Izvestiya Ural'skogo gosudarstvennogo universiteta. – 2006. – № 45. – S. 56-64.
9. Abdraimov B. Zh. Mezhvuzovskoe sotrudnichestvo kak kluchevoj factor razvitiya obshchego obrazovatel'nogo prostranstva: evrazijskoe izmerenie. / B. Zh. Abdraimov. – [Electronic source]. – Mode of access: <http://www.ia-centr.ru/expert/4223/>.
10. Strategiya natsional'noj bezopasnosti Rossijskoj Federatsii do 2020 goda // Oficial'nyj sajt presidenta Rossii (13. 05. 2009). – [Electronic source]. – Mode of access: <http://archive.kremlin.ru/text/docs/2009/05/216229.shtml>.
11. Contseptsiya uchastiya Rossijskoj Federatsii v ob'edinenii BRIKS // Oficial'nyj sajt Ministerstva inostrannyh del Rossijskoj Federatsii (09. 02. 2013). – [Electronic source]. – Mode of access: http://www.mid.ru/brp_4.nsf/newslne/D23D45D62C00F78E44257B35002ACD50.
12. Shishkina O. Politika sosedstva ili politika sosedej? Rossiya i «zapadnyj flang» SNG. / Ol'ga Shishkina // Mezhdunarodnye processy. – 2012. – T. 10. Nomer 3 (30-31). Teoriya v usloviyah neopredelyonnosti. Sentyabr'-dekabr' 2012. S. 116-123.
13. Ukreplenie rossijsko-finskogo sotrudnichestva v sphere nauki i obrazovaniya. // Novosti NIU SPbGPU (16. 05. 2014). – [Electronic source]. – Mode of access: http://nru.spbstu.ru/novosti/news_nru/news487.
14. Otchyot o meropriyatii «Yekaterinburgskaya mezhdunarodnaya model' OON» 28-30 noyabrya 2013 g. – [Electronic source]. – Mode of access: http://fir.ispn.urfu.ru/media/files/2014/01/%D0%9E%D0%A2%D0%A7%D0%95%D0%A2_%D0%95%D0%9C%D0%9C%D0%9E%D0%9E%D0%9D-2013.pdf.
15. Povestka Tumenskoj studencheskoj modeli OON-2014 (21-24 marta 2014 g.). – [Electronic source]. – Mode of access: <http://tmun.utm.ru/agenda>.
16. Pechatnyj «Vestnik» Moskovskoj mezhdunarodnoj modeli OON (13-18 aprelya 2014 g.). – [Electronic source]. – Mode of access: http://modelun.ru/?page_id=632.
17. Bohachov A. Vidkrytyj politychnyj svit – pryhovanyj demokratychnyj etos. / Andriy Bohachov // Filosofs'ka dumka. – 2009. – № 1. – S. 80-95.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ В СФЕРЕ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ КАК ФАКТОР УКРЕПЛЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Биричева Е. В.

Кандидат философских наук, преподаватель кафедры философии Института философии и права Уральского Отделения Российской Академии Наук, Россия, г. Екатеринбург.

Колмакова С. С.

Студентка 4-го курса специализации «Международные отношения» Института социальных и политических наук Уральского федерального университета имени первого Президента России Б. Н. Ельцина, Россия, г. Екатеринбург.

Колмакова С. С.

Студентка 4-го курса специализации «Международные отношения» Института социальных и политических наук Уральского федерального университета имени первого Президента России Б. Н. Ельцина, Россия, г. Екатеринбург.

Победаш Д. И.

Кандидат исторических наук, доцент кафедры теории и истории международных отношений Института социальных и политических наук Уральского федерального университета имени первого Президента России Б. Н. Ельцина, Россия, г. Екатеринбург.

Аннотация. В статье рассматриваются социально-философские основания и перспективные способы международного сотрудничества в сфере науки и образования. Показывается необходимость поиска новых путей международного взаимодействия в контексте преодоления методологической ограниченности доминирующих в мировой политике неореалистских воззрений. Осуществляется попытка взглянуть на международную научно-образовательную интеграцию с позиций альтернативных подходов и философского осмысления оснований международных отношений. Ставятся вопросы о позитивном воздействии международной интеграции в сфере науки и образования на уровень личностного развития человека, об инновационных способах международного взаимодействия в данных сферах и о перспективах их влияния на укрепление и реорганизацию современных международных отношений. Описывается опыт проведения студенческих моделей ООН в качестве одной из инновационных форм международного сотрудничества в сфере науки и образования.

Ключевые слова: международная интеграция, наука, высшее образование, уровень межличностного взаимодействия в международных отношениях, студенческие модели ООН, социально-философский анализ, общечеловеческие ценности.

УДК 327.188(477.82-2)

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ПОБРАТИМСЬКОГО СПІВРОБІТНИЦТВА МІСТ УКРАЇНИ (ПРИКЛАД МІСТА ЛУЦЬКА)

Богородецька О. І.

Аспірантка кафедри міжнародної інформації Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки.

Науковий керівник: доктор політичних наук, проф. Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки Тихомирова Є. Б.

Анотація. *Посилення інтеграційних процесів у Європі демонструє підвищення рівня впливу регіонів на активізацію міждержавних і міжрегіональних зв'язків. Сьогодні співробітництво між окремими територіями поступово стає функцією місцевого самоврядування. В умовах незалежної України новий імпульс отримали партнерські зв'язки міст із містами-побратимами, що набули масового характеру та стимулювали розвиток міжмуніципального партнерства із містами зарубіжних країн. Проте за роки незалежності в Україні не сформовано методологічної бази формування побратимських зв'язків. У даній статті розглядаються головні особливості формування стратегії розвитку побратимського співробітництва міст України. Досліджується ключові елементи у реалізації ефективної системи налагодження побратимських зв'язків міст України та зарубіжних країн. Розглядається комплексна стратегія розвитку побратимського співробітництва на прикладі міста Луцька на період 2015-2020 рр.*

Ключові слова: міста-побратими, співробітництво, Україна, Луцьк, стратегія.

Постановка проблеми. Органи місцевого самоврядування України на сучасному етапі знаходяться на стадії активного вивчення зарубіжного досвіду щодо ефективної міжнародної співпраці та дослідження найбільш результативних форм ведення місцевої політики. В сучасних умовах для міста, у сфері міжнародної взаємодії, необхідним є визначення чітких цілей, досягнення яких можливе, коли система управління органів місцевого самоврядування базується на принципах маркетингу, що спрямовані на розвиток та промоцію властивих тільки даній території конкурентних переваг задля реалізації інтересів місцевих мешканців. Активізація міжнародного співробітництва між містами сьогодні є одним із пріоритетів в рамках європейської інтеграції. В умовах європейської інтеграції побратимство для міст України є ресурсом для проведення якісних суспільних зрушень у напрямку утвердження європейських демократичних цінностей.

Мета статті – дослідити ключові елементи формування комплексної стратегії розвитку побратимського співробітництва.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Особливістю дослідження побратимського співробітництва міст є певна розрізненість джерельної бази та зосередження наукових досліджень на категоріях, що включають в себе побратимські зв'язки міст, а саме парадипломатії, дипломатії міст, міжмуніципальному співробітництві та публічній дипломатії. Детально сферу побратимського співробітництва між містами розглядають польські дослідники Р. Формушевіч [1], М. Фурманкевіч [2], А. Желазо [3]. Особливості становлення та розвитку побратимських зв'язків міст України розглянуті у працях В. Колесника [4], П. Луцишина [5], Н. Мікули [6]. Рекомендації щодо практичного формування

стратегій налагодження побратимських зв'язків між містами розглядаються, зокрема, провідною організацією у сфері зовнішніх зв'язків міст – Радою європейських муніципалітетів і регіонів [7].

Основні результати дослідження. Міжнародне співробітництво муніципалітетів суттєво впливає на запровадження стратегічного планування та брендингу на локальному рівні. Підтвердженням цього є велика кількість розроблених та затверджених місцевими радами стратегічних планів розвитку українських населених пунктів. Деякі населені пункти за допомогою проектної діяльності залучають позабюджетні кошти на власну територію для вирішення питань локального рівня. Окремі українські міста і регіони, поряд із розробкою стратегій розвитку та впровадженням проектів, також використовують програмно-цільовий метод формування місцевих бюджетів [8]. Поодинокі місцеві громади завдяки міжнародному співробітництву почали активно запроваджувати в практичну діяльність елементи маркетингу та просування населених пунктів. Ще одним результатом міжнародного співробітництва є активізація роботи адміністративно-територіальних одиниць України, щодо створення власного позитивного іміджу [9].

Міжнародна співпраця між містами-побратимами найбільш ефективно розвивається за наявності комплексної стратегії налагодження та розвитку побратимських зв'язків. Головними складовими будь якої стратегії є мета, завдання та результати. Узагальнивши досвід європейських та українських міст у сфері налагодження та реалізації побратимських зв'язків, пропонуємо наступну стратегію розвитку побратимського співробітництва міст України (на прикладі міста Луцька).

Однією з головних цілей цього даної стратегії є створення ідеологічної та методологічної бази для налагодження побратимських зв'язків міста Луцька із зарубіжними містами-партнерами. При формуванні програми стратегії було враховано думку мешканців міста та професійних груп (Управління міжнародного співробітництва Луцької міської ради, науковців, журналістів, бізнесменів). Дана комплексна стратегія носить рекомендаційний характер для органів місцевого самоврядування Луцька та може використовуватись місцевими органами влади інших міст Волинської області.

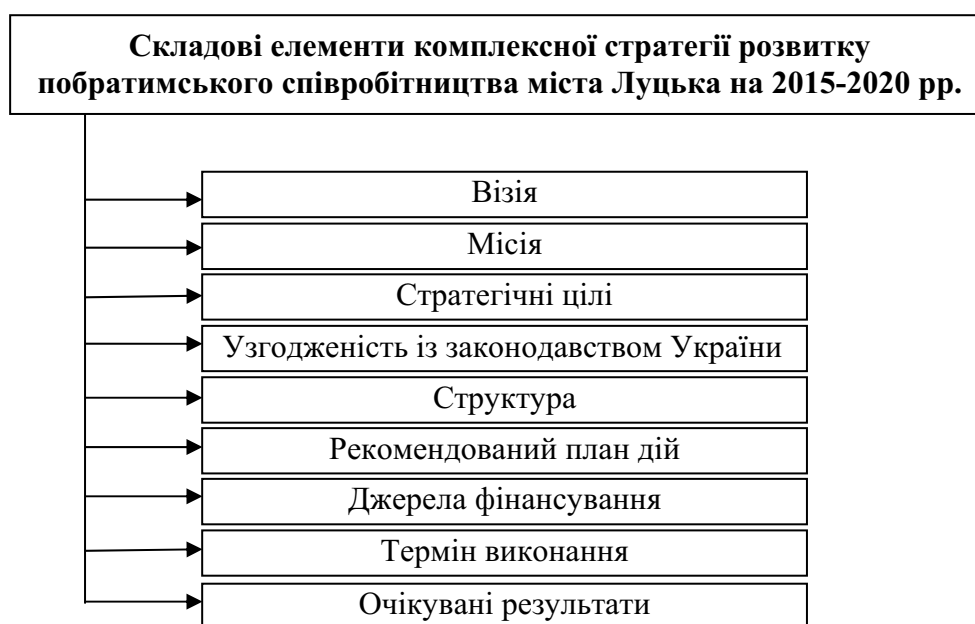


Рис. 1. Комплексна стратегія розвитку побратимського співробітництва м. Луцька 2015-2020 рр.

Складовими пропонованої нами стратегії розвитку побратимського співробітництва м. Луцька на 2015–2020 рр. є візія побратимського співробітництва міста Луцька; цільове призначення комплексної стратегії, а саме її місія; стратегічні цілі в рамках реалізації даної стратегії; узгодженість комплексної стратегії із законодавством України; структура стратегії, а саме яких сфер діяльності торкається дана стратегія; рекомендований план дій щодо пошуку міста-побратима та налагодження співпраці із містами-побратимами; потенційні джерела фінансування; термін виконання та очікувані результати, що відображені на рис. 1.

Візія побратимського співробітництва міста Луцька на 2015-2020 рр. – налагодженні тісні дружні партнерські зв'язки із містами країн як близького, так і далекого зарубіжжя, метою яких є поширення інформації про дану територію задля кращого її пізнання іноземними інвесторами, туристами; промоція бренду міста Луцька, формування позитивного іміджу нашої держави закордоном.

Місія комплексної стратегії – сприяння розвитку побратимського співробітництва м. Луцька із містами зарубіжних країн задля впровадження інноваційних сфер діяльності, що сприятимуть покращенню якості життя мешканців та утверджуватимуть європейські демократичні цінності в Україні.

Стратегічні цілі:

- зміцнення економічних зв'язків між містами-партнерами, підвищення конкурентоспроможності міста Луцька;
- розвиток туризму та культурного співробітництва між містами-побратимами;
- промоція бренду міста.

Узгодженість із законодавством. Розробка стратегії співпраці міст-побратимів повинна бути узгоджена із пріоритетами державної політики на державному та регіональному рівні, що уможливить доступ до джерел фінансування як на державному рівні, так і за рахунок спільних інструментів підтримки розвитку співпраці між містами-побратимами. Положення комплексної стратегії розвитку побратимського співробітництва м. Луцька на 2015-2020 рр. наведені згідно результатів аналітичних досліджень і прогнозованих розрахунків, чинних законодавчих і нормативних актів Верховної Ради України, Президента України, Кабінету Міністрів України, місцевих органів влади з урахуванням міжнародних правових актів і міжнародних угод.

Цілі комплексної стратегії розвитку побратимського співробітництва м. Луцька на 2015-2020 рр. вписується у цілі Стратегічного плану економічного розвитку м. Луцька [10]. Варто відмітити про «Стратегію розвитку Луцька 2010-2020рр.» розроблену депутатом Луцької міської ради – А. Козюрою. В цій стратегії не має окремо визначених положень щодо сфери міжнародного співробітництва міста Луцька, проте зазначається важливість партнерських відносин міської влади Луцька з такими польськими містами-побратимами як Люблін, Ольштин, Торунь, Жешув, Замость і білоруським містом Брест, що сприяють реалізації спільних проектів у галузі туризму [11]. Також цілі комплексної стратегії розвитку побратимського співробітництва м. Луцька на 2015-2020 рр. вписуються у Стратегію економічного і соціального розвитку Волинської області на 2004-2015 рр. [12].

Структура полягає у визначенні сфер діяльності яких торкається стратегія:

- Політична сфера охоплює офіційні візити представників органів місцевої влади в рамках визначених угодою про партнерські зв'язки (наприклад, проведення різного роду форумів, святкування урочистих подій, зокрема, Днів міста, чи інших важливих подій).
- Економічна сфера виступає як рушійний елемент для налагодження побратимських зв'язків між містами. Співпраця між містами-побратимами відкриває можливості для реалізації

лізації спільних проектів в рамках яких створюються нові робочі місця та відбувається за-
позичення новітніх технологій і залучення прямих іноземних інвестицій в економіку.

- Туристична сфера. Побратимські зв'язки між містами відкривають нові можливості для підвищення туристичного потенціалу м. Луцька. Ціль цих зв'язків поступове збільшення кількості туристів та підвищення привабливості міста.

- Освіта та наука одна з провідних сфер для розвитку побратимських зв'язків між містами. У рамках домовленостей між містами-побратимами важливим є обмін молоддю, проведення науково-освітніх конференцій, зустрічей, наукових досліджень, і т. д.

- Культурна сфера полягає у проведенні різноманітних мистецьких, творчих, літературних, пісенних, театральних заходів з метою кращого пізнання культури та традицій міст-побратима.

- Брендинг території. Формування позитивного візерунку міста як в Україні, так і за її межами. Промоція історико-культурних атракцій міста, закладів освіти та USP (Unique Selling Point) – унікальних туристичних місць/ознак, що супроводжуються відповідним брендингом та рекламними кампаніями.

План дій. Найчастіше початком партнерства між містами є особисті контакти між їх мешканцями та / або контакти закладів освіти та науки (найчастіше поїздки студентів та школярів для ознайомлення із культурою та історією міста). Згодом відбуваються візити офіційних делегацій міських органів влади та офіційне підписання угоди про партнерські зв'язки. Таким чином формується база для подальших візитів на офіційному та неофіційному рівнях, які в разі завершення успішними домовленостями між їх представниками, створюють можливості для реалізації спільних проектів та заходів. Проте досить часто, ініційована органами місцевої влади побратимська співпраця між містами переходить виключно до компетенції місцевих громадських організацій та товариств. Головною проблемою є те, що зовнішні зв'язки міста не становлять один із пріоритетів у діяльності місцевої влади. Цей вид політичних відносин трактується як маргінальний. На нашу думку, найбільш оптимальний варіант для реалізації побратимської співпраці між містами, полягає у спільній діяльності як місцевих органів влади, так і громадських організацій із врахуванням думки та потреб мешканців міста. Узагальнивши досвід налагодження побратимських зв'язків у зарубіжних країнах, у різних містах України, пропонуємо органам місцевого самоврядування Луцька наступний план дій із встановлення та розвитку побратимського співробітництва:

1. Пошук правильного міста-партнера. Перш за все потрібно визначитись із відповідями на запитання:

- а) Що ми (органи місцевого самоврядування) очікуємо від цієї співпраці?
- б) На якому рівні ми пропонуємо співпрацю (виключно між органами влади чи залучаючи максимально громадські організації та звичайних мешканців міст)?
- в) Чи має значення для нас мовленнєвий та культурний бар'єри?
- г) Якою ми бачимо практичну площину реалізації побратимської співпраці (визначаємо головні галузі в рамках яких буде здійснюватись співпраця)?

Перш за все пропонуємо розглядати міста, в яких проживає українська діаспора. Це допоможе більш активно реалізовувати спільні проекти та будувати міцні зв'язки між містами. Другим аспектом у пошуку міста-партнера може виступати географічна близькість між містами, що досить часто відображає тотожну близькість двох культур та спільних традицій. Наступним важливим критерієм при виборі міста-партнера є рівень розвитку економіки та міського благоустрою. Тут найбільш цікавим є досвід цього міста та його можливості (фірми та підприємства, що можуть інвестувати в економіку нашого міста).

Також доцільно здійснювати пошук міст-побратимів у країнах далекого зарубіжжя. У світі сучасних інформаційних технологій, на нашу думку, такі категорії як відстань між містами та мовленнєвий бар'єр практично нівелюються. Зокрема, в Аргентині із майже 41 млн. населенням проживає, за даними Посольства України в Аргентинській Республіці, близько 250-300 тис. етнічних українців [13]. І всього лише одна підписана угода про партнерські зв'язки між Києвом та Буенос-Айресом у 2000 р. Так, зокрема, 8 партнерських угод із містами Канади. Де проживає за офіційними даними Посольства України в Канаді більше 1,2 млн. українців [14]. Значна частка цих людей є прагне підтримувати контакти із Україною та бажає дізнатись більше про власну Батьківщину. При пошуку міста-побратима також слід звернути увагу на ті міста, котрі в кризових умовах надають гуманітарну допомогу (зокрема, медичні препарати, матеріальна допомога та інше).

Існує підхід до пошуку міста-партнера із позицій зацікавленості органів місцевої влади у конкретній галузі чи сфері (під час реалізації певного проекту). Зазвичай такого роду угоди після реалізації проектних домовленостей залишаються виключно на папері. Інший підхід у пошуку міста-партнера, доволі притаманний для очільників органів місцевого самоврядування України, це особистісні контакти між ними. Досить часто дружба між мерами міст переростає у ділові та партнерські зв'язки між містами.

2. Ознайомчі візити. На тому етапі, коли визначено місто, з яким планується встановлення побратимських зв'язків, варто перейти до організації двосторонніх ознайомчих візитів. Перша поїздка здійснюється очільником міста, що встановлює фундамент подальшої співпраці. Під час переговорів на цьому рівні варто визначити спільні сфери інтересу для двох сторін. Наступні візити як показує практика українських діяльностей органів місцевої влади здійснюються виключно представниками органів місцевого самоврядування, що на нашу думку, обмежує можливості для даної співпраці ще з моменту її зародження. Доречним є залучення до таких ознайомчих візитів представників бізнесу, науковців, представників громадських організацій, спортсменів та ін., що зможуть відразу визначити спільні сфери діяльності. Інакше кажучи, ціль таких двосторонніх зустрічей представити максимально можливості кожного міста та визначити спільні інтереси.

3. План співпраці. Після проведення перших ознайомчих візитів доцільно сформулювати стратегічний план, що містить:

- цілі та завдань, котрі перед собою ставлять майбутні міста-партнери у короткій та довгій перспективі;
- окреслення шляхів та варіантів досягнення цих цілей;
- очікувані результати та вигоди;
- відповідальних осіб за виконання даного стратегічного плану.

При написанні плану дій варто скористатись експертною думкою представників громадських організацій, політичних партій, наукових установ, представників професійних груп та бізнес кіл. Коли сформовано та узгоджено головні положення плану дій між містами, зазвичай відбувається офіційне підписання угоди про партнерську співпрацю, що скріплюється підписами та печатками очільників місцевої влади. Угода підписується у двох мовних версіях та на окреслений термін. Проте існує варіант продовження співпраці між містами, та їх офіційне визнання – містами-побратимами, але без підписання угоди про партнерство.

Аналізуючи раніше підписані угоди про партнерські зв'язки між м. Луцьк та зарубіжними містами, варто зазначити, що головний акцент поставлений на розвиток культурної сфери співпраці. Досить мало уваги приділяється окресленню економічної взаємодії двох міст. Згідно визначеного напередодні підписання угоди стратегічно плану,

варто визначити конкретні напрями співпраці в економічній галузі. Також в угодах обумовлено в загальному про розвиток туризму, але якого виду туризму на яких засадах не аргументується. Для доповнення положення угоди про розвиток туристичної галузі двох міст-побратимів, пропонуємо, зокрема, застосовувати ребрединг території (перетворення історико-культурної спадщини міста на фактор економічного розвитку). Доречним є включення до угоди про побратимські зв'язки положення щодо промоції/поширення інформації в ЗМІ про історико-культурні осередки в місті-побратимі.

Найбільш, на нашу думку, складною виглядає ситуація із координацією та визначенням відповідальних осіб за виконанням стратегічного плану у домовленостях міст-побратимів. Пропонуємо перш за все при відділах міжнародного співробітництва міст-побратимів, визначити відповідних координаторів виконання домовленостей угоди між містами-побратимами. Досвід європейських міст показує, що на кожен профілюючий пункт угоди (чи то економічна сфера, культура і т. д.) варто призначати представників професійних кіл міста. Це перш за все відкриє для них нові можливості для отримання зарубіжного досвіду та дозволить реалізовувати відповідний напрям угоди більш якісно.

Не менш важливим є включення пункту про повноцінне інформаційне забезпечення співпраці між містами-побратимами. Необхідно максимально повно висвітлювати події та заходи, що проводяться у місті-партнері для ознайомлення мешканців власного міста. Таку практику, зокрема, у своїй інформаційній діяльності проводить луцька газета «Monitor Wołyński» («Волинський Монітор»), яка висвітлює на сторінках свого видання події, заходи, важливу інформацію про польське місто-побратим Луцька – Люблін [15].

Також в угодах про партнерство між містом Луцьком та зарубіжними містами, нечітко визначено або зовсім відсутні положення, що стосуються джерел фінансування. Відсутність цього пункту значно погіршує розуміння того як чином здійснюватиметься реалізація поставлених цілей та завдань.

Джерела фінансування. Фінансування один із найбільш важливих компонентів для здійснення ефективної та плідної співпраці між містами-побратимами. Основними його джерелами в Україні є наповнення від місцевого бюджету; гранти та спонсорська допомога.

Для фінансування заходів у містах-побратимах досить часто використовуються кошти благодійних фондів, шляхом організації місцевих заходів, які можуть допомогти зібрати необхідну суму. В деяких країнах певні заходи можуть фінансуватися і коштом національних урядових програм чи фондів. Однак, існує інструмент, який може допомогти органам місцевого самоврядування, зменшити власні фінансові витрати. Ним є започаткована в 1989 році Європейською Комісією програма підтримки побратимських ініціатив, спрямованих на об'єднання Європи [16].

Для заохочення спонсорської допомоги варто максимально чітко, в стислій формі представити для загалу майбутній проект заходів та ініціатив. Цей проект повинен містити цілі, завдання, способи їх досягнення, необхідну суму коштів, результати та отримані вигоди. Слід також наголосити на необхідності визначення вигод для спонсорської сторони (наприклад промоція бренду чи продукції спонсорського підприємства в рамках реалізації проекту).

Свій спосіб заощадження витрат при проведенні різноманітних культурних заходів, економічних форумів і т. д. активно використовують європейські міста. Більшість працівників, які займаються організацією та проведенням заходу є волонтерами, котрих згідно поставлених вимог набирає відповідне бюро при відділах міжнародного співробітництва міської ради. Зазвичай це студенти, які цікавляться тематикою форуму/іншого

роду заходу, що проводиться; які прагнуть отримати певний практичний досвід та удосконалити знання іноземної мови. Для прикладу, наведемо Світовий Форум у Вроцлаві (Wroclaw Global Forum), який проходить щорічно, об'єднуючи політиків, дипломатів, бізнесменів, науковців, журналістів для обговорення найбільш важливих проблем у сучасному світі. Для координації найбільш важливих питань задіяні близько 6-8 працівників органів місцевого самоврядування, решта, а це більше 100 осіб складають волонтери. Тому такий досвід досить доречний та цікавий для українських міст.

Термін виконання. Визначаючи коротко- та довготермінові цілі, міста-партнери складають план-заходів на визначений період. Згідно практики підписання угод про партнерство між м. Луцьком та зарубіжними містами, сторони домовляються зустрічатись не менше одного разу на рік, щоб спільно розглядати хід виконання угоди. На нашу думку, одна зустріч на протязі одного року залишає угоду дійсною виключно на папері. Для координації спільних заходів та ініціатив варто проводити наради не менше одного разу в місяць. Це можуть бути он-лайн конференції та наради, електронне листування. При цьому слід постійно надсилати прес-релізи, що стосуються важливих подій у місті до міста-партнера. Таким чином ми постійно підтримує контакт, обмінюємось цінним досвідом та промує власне місто. Розклад заходів, зустрічей, нарад має формуватись спільно визначеними представниками від кожного міста-партнера на місяць вперед.

Слід також дотримуватись правила не змінності побратимських цінностей та інтересів міст. Це стосується перш за все зміни керівництва та апарату виконавчих органів влади. Зміни особового складу керівників та інших працівників, не повинні зменшувати інтенсивність виконання домовленостей в рамках угод про партнерство.

Очікувані результати від реалізації комплексної стратегії налагодження побратимських зв'язків відображають головним чином цілі, які ми ставимо перед собою. Перш за все це:

- досвід співпраці в рамках двосторонніх домовленостей;
- досвід в реалізації спільних проектів;
- досвідчені кадри для реалізації міжнародних проектів;
- промоція бренду міста;
- підтримка позитивного іміджу країни закордоном;
- розвиток громадського суспільства;
- розширення медіа-простору;
- зростання активності місцевого населення;
- надходження прямих іноземних інвестицій;
- обмін ідеями та інноваціями.

Висновки. Кожне місто повинно перед собою чітко визначити, яких результатів від побратимської співпраці воно прагне досягнути в коротко- та довготерміновій перспективі. Якщо короткотермінова перспектива це, зокрема, проведення спільних культурних заходів та поширення відомостей про місто у місті-побратимі. То довготермінова ціль, зокрема відкриття підприємств із спільним капіталом, створення консорціуму навчальних закладів, спрощення процедури отримання візи та перетину кордону і т. д. Найбільш вдалим шляхом реалізації цих цілей є формування комплексної стратегії розвитку побратимського співробітництва міста, що дозволить налагодити тісні та дружні контакти із зарубіжними містами.

Список використаної літератури

1. Formuszewicz R. Współpraca zagraniczna samorządu lokalnego w Wielkopolsce. – Instytut Zachodni. – Poznań, 2004. – 176 s.

2. Furmankiewicz M. Town-twinning as a factor generating international flows of goods and people – the example of Poland. *Belgeo: the Belgian Journal of Geography* 1-2, 2005. – P. 145-162.
3. Żelazo A. Samorząd gminny w stosunkach międzynarodowych. Pierwsze przybliżenie // *Polski Przegląd Dyplomatyczny*, № 2, 2001. – S. 21-60.
4. Колесник В. П. Интернациональные связи трудящихся приграничных областей СССР и европейских социалистических стран / В. П. Колесник. – Львов : Вища школа, 1984. – 174 с.
5. Луцишин П. В. Теорія міжнародних відносин : навч. посібник / П. В. Луцишин, Н. П. Луцишин. – Луцьк : РРВ «Вежа» Волин. держ. ун-ту ім. Лесі Українки, 2003. – 339 с.
6. Мікула Н. Міжтериторіальне та транскордонне співробітництво : монографія / Н. Мікула. – Львів : ІРД НАН України, 2004. – 395 с.
7. Local and Regional Europe / Ten keys to success [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.twinning.org/en/page/ten-keys-to-success#.U4zOJgrPIU>.
8. Гончаренко Т., Сидоренко Н. Міжнародне співробітництво муніципалітетів як умова ефективного розвитку маркетингових стратегій та бренду міст / Т. Гончаренко, О. Сидоренко // *Збірник наукових праць «Ефективність державного управління»*, Вип. 30, 2012. – С. 440.
9. Про затвердження Державної цільової програми формування позитивного міжнародного іміджу України на період до 2011 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=554-2009%EF&new=1&p=1321631104519198>.
10. Офіційний сайт Луцької міської ради / Стратегія розвитку міста [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lutskrada.gov.ua/city-development-strategy>.
11. Козюра А. Стратегія розвитку Луцька 2010-2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://koziura.com.ua/1646>.
12. Офіційний сайт Волинської обласної ради / Стратегія економічного і соціального розвитку Волинської області на 2004-2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://volynrada.gov.ua/node/29409>.
13. Посольство України в Аргентинській Республіці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://argentina.mfa.gov.ua/ua/ukraine-ar/ukrainians-in-ar>.
14. Посольство України в Канаді [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://canada.mfa.gov.ua/ua/ukraine-%D1%81%D0%B0/ukrainians-in-%D1%81%D0%B0>.
15. Волинський Монітор [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://monitor-press.com/uk/>.
16. Twinning / Фінансова підтримка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.twinning.org/uk/page/%D0%A4%D1%96%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BF%D1%96%D0%B4%D1%82%D1%80%D0%B8%D0%BC%D0%BA%D0%B0#.U_HVb2MrPIU.

THE DEVELOPMENT STRATEGY OF UKRAINE TWIN CITIES' COOPERATION (THE EXAMPLE OF LUTSK CITY)

Bogorodetska O. I.

PhD student at the Department of International Information in Lesya Ukrainka Eastern European National University.

Supervisor: Dr. sc. pol., Prof of Lesya Ukrainka Eastern European National University Tykhomyrova Y. B.

Abstract. *The strengthening of integration processes in Europe demonstrates the raising impact of the regions on the interstate and interregional relations activation. Today, cooperation*

between different areas gradually becomes a function of local government. Under independent Ukraine the partnership relations of twin cities gained new impetus. They became widespread and stimulated the development of inter-municipal partnerships with abroad cities. However, since gaining an independence, Ukraine has not been formed methodological framework of twin cities relations formation. This article examines the main features of the development strategy of Ukraine twin cities' cooperation. The article investigates the key elements of effective implementing system of Ukraine twin-cities' cooperation establishing with abroad cities. An integrated development strategy of twin cities' cooperation with an example of Lutsk city on the duration of 2015-2020 is examined.

Key words: Twin cities, cooperation, Ukraine, Lutsk, strategy.

References

1. Formuszewicz R. Wspolpraca zagraniczna samorządu lokalnego w Wielkopolsce. – Instytut Zachodni. – Poznan, 2004. – 176 s.
2. Furmankiewicz M. Town-twinning as a factor generating international flows of goods and people – the example of Poland. *Belgeo: the Belgian Journal of Geography* 1-2, 2005. – P. 145-162.
3. Zelazo A. Samorząd gminny w stosunkach międzynarodowych. Pierwsze przybliżenie // *Polski Przegląd Dyplomatyczny*, № 2, 2001. – S. 21-60.
4. Kolesnik V. P. Internatsyonalnye svyazi trudyaschyhsya pryhranychnykh oblastej USSR i europejskikh sotsyallystycheskykh stran / V. P. Kolesnik. – Lvov: Vyzcha Szkola, 1984. – 174 s.
5. Lutsyshyn P. V. *Theoriya miznarodnykh vidnosyn : navchlnyj posibnik* / P. V. Lutsyshyn, N. P. Lutsyshyn. – Luck: LRW «Weza» Wolin. derz. univ. im. Lesi Ukrainky, 2003 – 339 s.
6. Mikula N. Mizterytorialne ta transkordonne spivrobitnyctvo : monografija / N. Mikula. – Lviv: IRD, NAN Ukrainy, 2004 – 395 s.
7. Local and Regional Europe / Ten keys to success [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: <http://www.twinning.org/en/page/ten-keys-to-success#.U4zOJigrPIU>.
8. Goncharenko, T., Sidorenko N. Mizhanorodne spivrobitnyctvo muncypalitetiv jak umova efektuvnogo rozvytku marketyngowych strategij ta brendu mist / T. Goncharenko, N. Sidorenko // *Zbirnyk naukovykh prac' «Efektivnist' derzhavnogo upravlinja»*, Vup. 30, 2012. – S. 440.
9. Pro zatverdzenia Derzhavnoi cilovoi programy formuvania pozytyvnogo imidzhu Ukrainy na period do 2011 roku [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=554-2009%EF&new=1&p=1321631104519198>.
10. Oficijnyj sajt Lutskoji mis'koji rady / Strategija rozvytku mista [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: <http://www.lutskrada.gov.ua/city-development-strategy>.
11. Kozyura A. Strategija rozvytku Lutska 2010-2020 [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: <http://koziura.com.ua/1646>.
12. Oficijnyj sajt Volyn'skoji oblasnoji rady / Strategia ekonomicznoho i socialnogo rozvytku Volyn'skoi oblasti na 2004–2015 rr. [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: <http://volynrada.gov.ua/node/29409>.
13. Posol'stvo Ukrainy v Argentn'skij Respublici [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: <http://argentina.mfa.gov.ua/ua/ukraine-ar/ukrainians-in-ar>.
14. Embassy of Ukraine in Canada [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: <http://canada.mfa.gov.ua/ua/ukraine-%D1%81%D0%B0/ukrainians-in-%D1%81%D0%B0>.
15. Monitor Volyn'skyj [Electronic resource]. – Rezhym dostupu : <http://monitor-press.com/uk/>.
16. Twinning / Finansova pirtrymka [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: http://www.twinning.org/uk/page/%D0%A4%D1%96%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BF%D1%96%D0%B4%D1%82%D1%80%D0%B8%D0%BC%D0%BA%D0%B0#.U_HVb2MrPIU.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ПОБРАТИМСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА ГОРОДОВ УКРАИНЫ (ПРИМЕР ГОРОДА ЛУЦКА)

Богородецкая О. И.

Аспирантка кафедры международной информации Восточноевропейского национального университета имени Леси Украинки.

Научный руководитель: доктор политических наук, проф. Восточноевропейского национального университета имени Леси Украинский Тихомирова Е. Б.

Аннотация. Усиление интеграционных процессов в Европе демонстрирует повышение уровня влияния регионов на активизацию межгосударственных и межрегиональных связей. Сегодня сотрудничество между отдельными территориями становится функцией местного самоуправления. В условиях независимой Украины новый импульс получили партнерские связи городов с городами-побратимами, которые приобрели массовый характер и стимулировали развитие межмуниципального партнерства с городами зарубежных стран. Однако за годы независимости в Украине не сформирована методологическая база формирования побратимских связей. В данной статье рассматриваются основные особенности формирования стратегии развития побратимского сотрудничества городов Украины. Исследуется ключевые элементы в реализации эффективной системы налаживания побратимских связей городов Украины и зарубежных стран. Рассматривается комплексная стратегия развития побратимского сотрудничества на примере города Луцка на период 2015-2020 гг.

Ключевые слова: города-побратимы, сотрудничество, Украина, Луцк, стратегия.

УДК 327(477+ЄС) «1991-2004»

ОСОБЛИВОСТІ ПОЛІТИЧНОГО ДІАЛОГУ УКРАЇНИ ТА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ У 1991-2004 РОКІВ

Наконечний В. І.

Аспірант кафедри міжнародних відносин та зовнішньої політики Чорноморського державного університету імені Петра Могили.

Науковий керівник: доктор політичних наук, професор Шевчук Олександр Володимирович.

Анотація. *Офіційне декларування на державному рівні євроінтеграційного вектору зовнішньої політики України стало одним із визначальних факторів розвитку внутрішньополітичної сфери життя країни на найближчі десятиліття після розпаду Радянського Союзу. Більш ніж двадцятилітній період незалежності молодій українській державі характеризувався диференційною динамікою проведення реформ, які декларували напрямом на побудову громадянського суспільства, утвердженого на демократичних принципах та загальнолюдських цінностях. Проте, реальні процеси реформування української держави, в більшості своїй, не досягли поставлених цілей, на відміну, наприклад, від поляків, котрі розпочали реформи приблизно в один час з українцями і вже у 2004 р. сягнули досить високого рівня, що відкрило їм дорогу до вступу в ЄС. Закономірно постає питання, чому Україна, офіційно задекларувавши курс на інтеграцію в європейські структури, не спромоглась виконати ряд завдань, встановлених в рамках копенгагенських критеріїв?*

Аналіз сучасної геополітичної обстановки в Україні дає не стільки відповіді, скільки ставить перед дослідниками безліч запитань вирішення котрих слід шукати, в тому числі, в процесах становлення та еволюції діалогу України з Європейським Союзом. Події останнього року в Україні поставили, в першу чергу перед політологами, велику кількість завдань, від вирішення котрих у більшій мірі залежать особливості розвитку нашої держави в найближчі роки, оскільки стало зрозуміло, що першочерговим і невідкладним кроком має бути реформування внутрішньополітичної системи та пошук більш дієвої зовнішньополітичної доктрини для України.

У даній статті проведено аналіз особливостей перебігу політичного діалогу між Україною та Європейським Союзом в період 1991-2004 рр. за допомогою запропонованої автором структурно-логічної схеми. Аналіз побудовано за принципом розподілення матеріалу на тематичні блоки, кожен з яких є частиною системи причинно-наслідкових зв'язків. Також, визначено основні складові вказаного діалогу та розкрито їх взаємовпливи, як основних структурно-функціональних елементів системи міждержавного співробітництва Україна – ЄС у вказаний період.

Ключові слова: *Україна, Європейський Союз, соціальна система, інтеграція, політичний діалог, реформи.*

Постановка проблеми. *Офіційне декларування на державному рівні євроінтеграційного вектору зовнішньої політики України [1] стало одним із визначальних факторів розвитку внутрішньополітичної сфери життя країни на найближчі десятиліття після розпаду Радянського Союзу. Більш ніж двадцятилітній період незалежності молодій українській державі характеризується диференційною динамікою проведення реформ, які деклару-*

вали напрямок на побудову громадянського суспільства, утвердженого на демократичних принципах та загальнолюдських цінностях [2].

Проте, реальні процеси реформування української держави, в більшості своїй, не досягли поставлених цілей, на відміну, наприклад, від поляків, котрі розпочали реформи приблизно в один час з українцями і вже у 2004 р. сягнули досить високого рівня, що відкрило їм дорогу до вступу в ЄС. Закономірно постає питання, чому Україна, офіційно задекларувавши курс на інтеграцію в європейські структури, не спромоглась виконати ряд завдань, встановлених в рамках копенгагенських критеріїв [3]. Пошук відповіді на це запитання, на думку автора, слід розпочати з системного аналізу політичного діалогу між Україною та ЄС в означений період. Таким чином, актуальність теми визначається політичними реаліями сучасної України і потребує системного висвітлення із застосуванням широкого методологічного апарату.

Мета статті – пошук нових методологічних підходів комплексного та порівняльного аналізу суспільно-політичних подій в контексті євроінтеграційних процесів та спроба їх практичного застосування при визначенні особливостей політичного діалогу України та Європейського Союзу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема особливостей становлення та еволюції політичного діалогу України з ЄС розглядалась в численних роботах багатьох вітчизняних дослідників, серед яких особливо слід відмітити праці таких науковців як І. Я. Тодоров, А. М. Киридон, В. Г. Воронкова та Т. В. Сидорук. Саме їх роботи спрямовані на пошук політичних чинників в контексті розкриття причинно-наслідкових зв'язків процесу європейської інтеграції України [4; 5; 6; 7].

Основні результати дослідження. Вдаючись до аналізу процесів взаємодії соціальних систем, котрими, беззаперечно, є як Україна так і ЄС, слід враховувати особливості структурно-функціональних зв'язків між усіма елементами системи. Саме з цією метою автор пропонує схему, зображену на Рис. 1, за якою і буде відбуватись аналіз.

Використання автором схеми аналізу, зображеної на Рис. 1, вмотивовано необхідністю уніфікації методологічних прийомів для розгляду подібних одне до одного суспільно-політичних процесів, наприклад європейської інтеграції України та Польщі (під подібністю розуміється визначений комплекс близьких стартових умов, який включає в себе такі характеристики як: етнічна та історична спорідненість народів, геополітичні, економічні та соціально-ідеологічні аспекти існування держав). Розроблена автором схема аналізу дозволяє детально дослідити процес, шляхом вивчення його складових компонентів, оцінити їх потенціал впливу на загальну систему та розкрити характер взаємозв'язків з іншими елементами системи.

Перший блок (див. Рис. 1 на стор. 53) – «Вироблення зовнішньополітичної стратегії» має фундаментальне значення, оскільки слугує відправною точкою розвитку будь-яких зовнішньополітичних відносин України. Становлення стійкої та самостійної зовнішньополітичної доктрини є однією з ознак політичної незалежності та ідеологічної консолідації суспільства, чого не можна однозначно сказати про Україну в перші роки після розпаду СРСР.

Характер початку політичного діалогу між Україною та Європейськими Співтовариствами визначався їх двосторонніми геополітичними інтересами в регіоні Центрально-Східної Європи (ЦСЄ) і характеризувався як взаємовигідний напрямок реалізації зовнішньої політики. Основними причинами декларування на державному рівні необхідності всебічного діалогу було офіційно затверджене бажання з боку ЄС і з боку України

сприяти розвитку ринкових відносин в регіоні ЦСЄ, поглибленню економічного співробітництва та пристосуванню до демократичних цінностей [8].

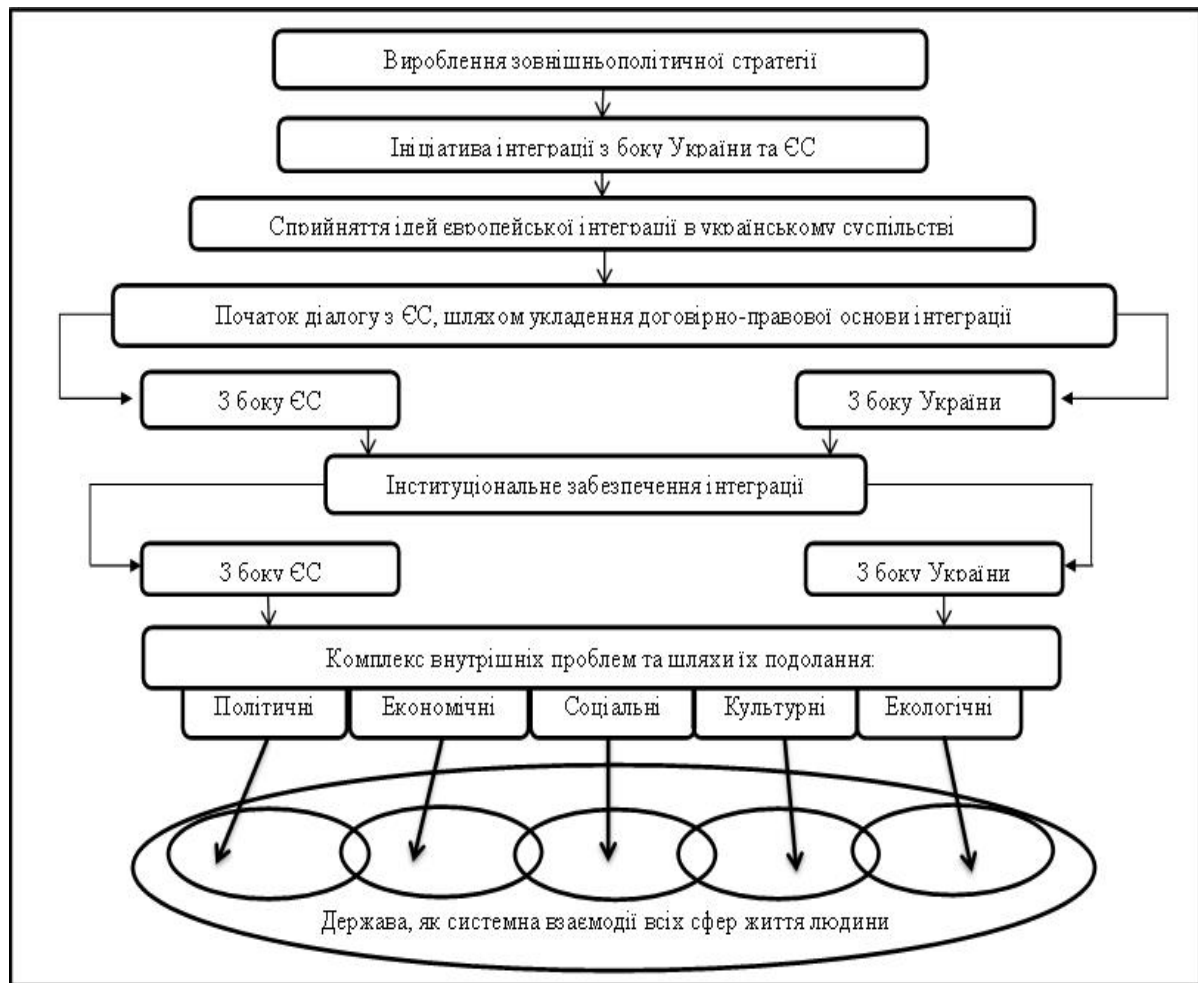


Рис. 1. Структурно-логічна схема аналізу процесів європейської інтеграції України.

Другий блок – «Ініціатива інтеграції з боку України та ЄС». Перші проєвропейські лозунги в Україні, знайшли офіційне втілення в постанові Верховної Ради УРСР від 25 грудня 1990 р. «Про реалізацію Декларації про державний суверенітет України в сфері зовнішніх відносин», згідно з якою уряду було доручено створити сприятливі умови для забезпечення безпосередньої участі Республіки в загальноєвропейському процесі та європейських структурах [4, с. 34].

Датою початку співробітництва України та Європейського Союзу доцільно вважати 2 грудня 1991 р., коли у заяві ЄС офіційно констатувалось невідворотне прагнення України до незалежності, яке було продемонстровано через загальнонаціональний референдум. Цікавим є те, що в цій заяві, також, висловлювались сподівання щодо перейняття на себе Україною комплексу зобов'язань (головним чином у безпековій сфері) Радянського Союзу, взятих ним в рамках Гельсінського Акту [9, с. 119].

Бажання України стати повноправним членом Європейської спільноти було висловлено першим президентом Л. Кравчуком під час підписання Угоди про партнерство та співробітництво (УПС) між Україною та ЄС – 14 червня 1994 р. у Люксембурзі [2].

Третій блок – «Сприйняття ідей європейської інтеграції в українському суспільстві». Оскільки інтеграція України до європейських та трансатлантичних структур все наполегливіше, особливо з кінця 1990-х рр., синтезувалась в якості суспільно-політичної ідеї та розширювала коло прихильників серед політичної еліти країни, ти самим склалась можливість казати про трансформацію цих прагнень в якості новітньої української національної ідеї [4, с. 35].

Графіки, зображені на Рис. 2, демонструють результати дослідження, проведеного Українським центром економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова (УЦЕПД), котрі вказують на диференційну динаміку суспільної думки щодо основних напрямів зовнішньої політики.

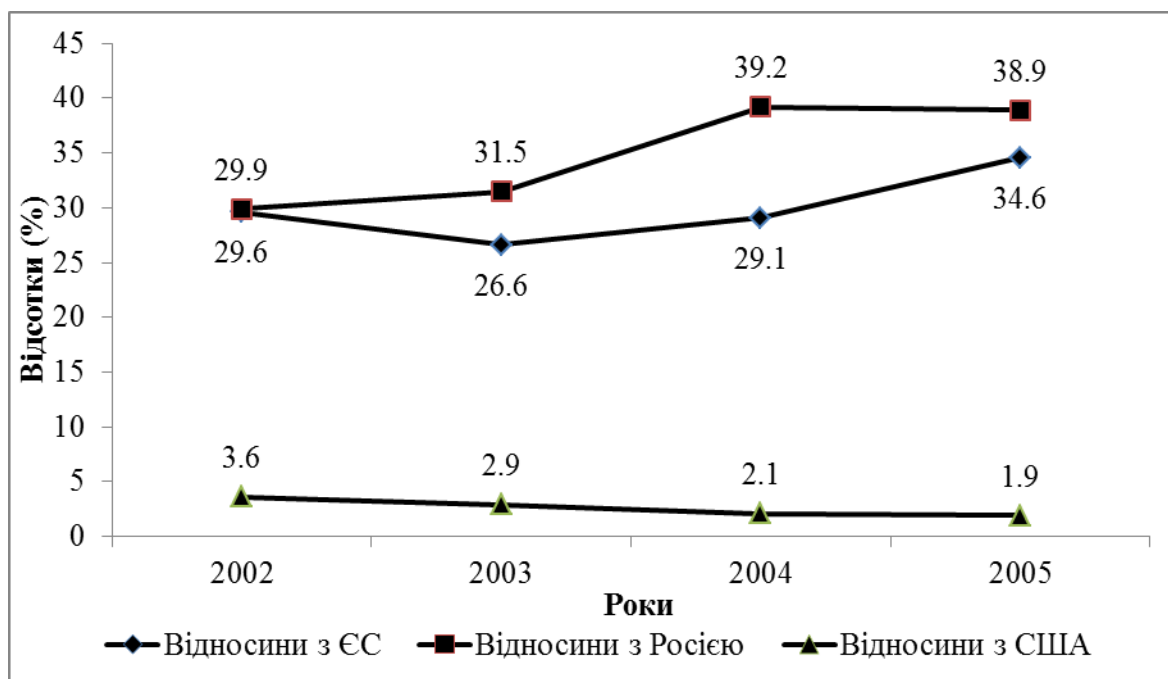


Рис. 2. Рівні підтримки українцями основних напрямків зовнішньої політики України, за результатами опитування (2002-2005 рр.) [10].

Графіки Рис. 2 вказують на незначний ріст (5%) підтримки співробітництва з ЄС, що на нашу думку, було пов'язано з відверто-демонстративною протекціоністською політикою Росії по відношенню до В. Ф. Януковича, метою якої було продовження стратегічної лінії Л. Д. Кучми, котра попри всі офіційні декларування євроінтеграційних прагнень, знаходилась лише на рівні політичних «загравань» з ЄС. Показовим є те, що рівень підтримки взаємовідносин з Російською Федерацією в період 2004-2005 рр. втрачає позитивну динаміку і знаходиться приблизно на незмінному рівні. Слід зазначити також, що процес розширення ЄС у 2004 р. за рахунок сусідніх (в тому числі) з Україною держав – Польщі, Словаччини, Угорщини, безумовно сприяв поширенню ідей європейської інтеграції в українському суспільстві.

Графіки Рис. 3 демонструють динаміку суспільної думки щодо того, чи потрібно Україні вступати до ЄС (2002-2005 рр.).

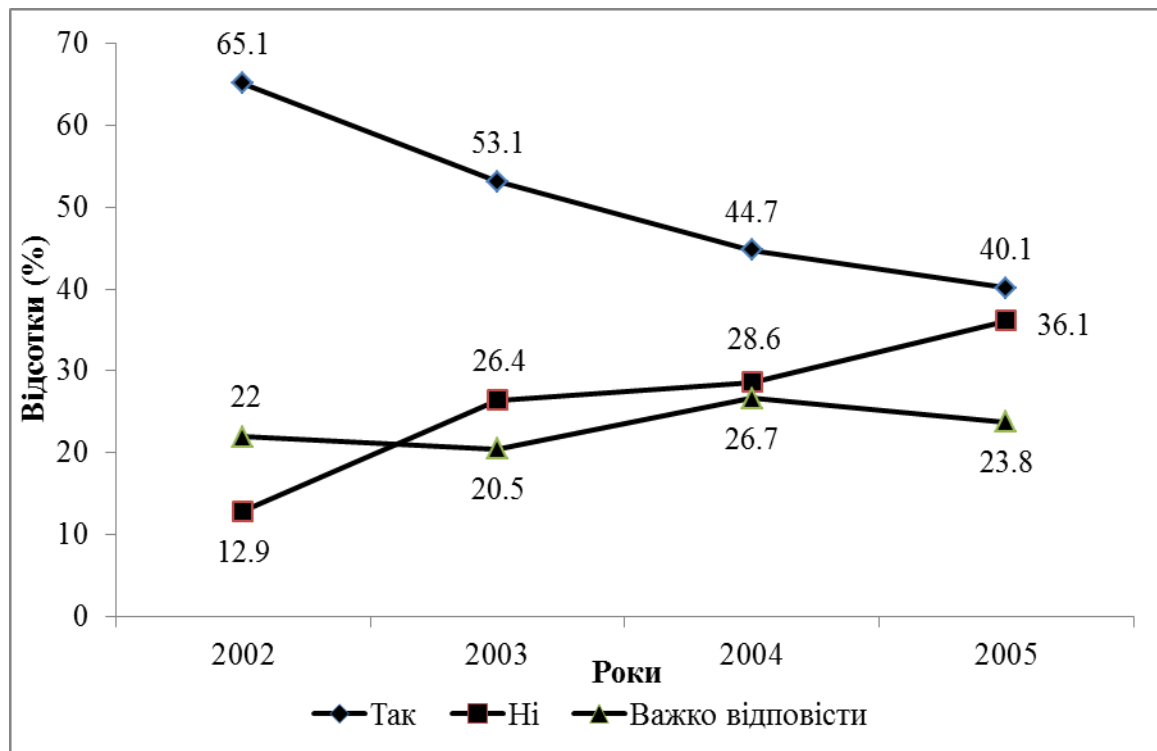


Рис. 3. Динаміка суспільної думки щодо необхідності вступу України до ЄС (2002-2005 рр.), за результатами опитування [11].

Як видно з Рис. 3, лише за декілька років рівень підтримки європейської інтеграції України, протягом вказаного періоду, поступово зменшується (на 25%), в той час, як кількість людей, котрі не підтримують євроінтеграційні процеси – збільшується (більш ніж на 23%). На нашу думку, вказана динаміка знаходиться у пропорційній залежності від багатьох факторів, головними з яких є: сподівання частини українського суспільства на позаблоковість та самостійність України на міжнародній арені; проросійська зорієнтованість частини населення (особливої актуальності набуває, якщо взяти до уваги, що активний спад починається на початку 2000-х рр., тобто збігається з початком президентства в РФ В. В. Путіна); розчарування в політиці В. А. Ющенка (євроінтеграційні лозунги та людські сподівання загубились у внутрішньополітичних баталіях та протистоянні за владу, що і стало однією з головних причин наднизьких рейтингів В. А. Ющенка та перемоги В. Ф. Януковича на президентських виборах 2010 р.).

Таким чином, на час проголошення Україною інтеграції до ЄС ключовим зовнішньополітичним пріоритетом (в інавгураційній промові Л. Д. Кучми в листопаді 1999 р. [12]) та визначення її стратегічною метою держави в урядовій програмі на початку 2000 р., підтримка з боку суспільства не була однозначною та мала закономірні коливання в контексті як внутрішньо- так і зовнішньополітичних змін. Це вказує на неповне становлення євроінтеграційного напрямку домінуючим пріоритетом у зовнішньополітичних симпатіях українського суспільства.

Четвертий-п'ятий блоки – «Початок діалогу з ЄС, шляхом укладення договірно-правової основи інтеграції». 11 лютого 1992 р. було підписано протокол Угоди між ЄС та СНД, що безпосередньо стосувався виконання програми TACIS в Україні, котра передбачала трансфер знань та умінь у сфері державного будівництва, фінансування проектів та надання консультативної допомоги у створенні нормативно-правової бази в державі [6,

с. 112]. У вересні 1992 р. відбувається перша зустріч на найвищому рівні між Президентом України Л. М. Кравчуком та Головою Єврокомісії Ж. Делором, в ході якої були досягнуті домовленості, котрі дозволили розпочати переговори щодо укладання угоди і відкриття в Києві у жовтні 1993 р. Представництва Комісії Європейських Співтовариств в Україні [4, с. 37]. Також, одним з перших практичних кроків на шляху налагодження співробітництва України з ЄС була Угода між Європейським Співтовариством та Україною від 1 січня 1993 року «Про торгівлю текстильною продукцією» [13].

Переговори, що розпочались у березні 1993 р. завершилися 14 червня 1994 р. підписанням у Люксембурзі Угоди про партнерство і співробітництво між Україною та державами-членами ЄС, чим фактично і було закладено правову основу взаємовідносин [2]. Дана Угода замінювала застарілу Угоду про Торгівлю та Комерційне й Економічне співробітництво (1989 р.) між ЄС та СРСР і знаменувала собою важливий крок вперед для молоді української держави, котра вийшла на міжнародну арену як самостійний гравець.

Не дивлячись на затяжний процес розробки та ратифікації основних договірно-правових документів двосторонніх відносин Україна – ЄС, на початку 2000-х рр. відбувається їх становлення та закріплення на законодавчому рівні, а характер взаємовідносин здобуває стратегічного контексту. Проте, в існуючій на той період системі, видимий прогрес налагодження співробітництва з ЄС стримувався низкою чинників та явищ, котрі сьогодні вилились в потужну соціально-політичну та економічну кризу.

Шостий та сьомий блоки – «Інституціональне забезпечення інтеграції» аналізує процес створення відповідних інститутів покликаних сприяти європейській інтеграції. 1 березня 1998 р. завершився процес ратифікації Угоди про партнерство та співробітництво, після чого було остаточно сформовано відповідний інституціональний механізм, започаткувавши, таким чином, співробітництво з широкого кола політичних, торговельно-економічних та гуманітарних питань та налагодивши конструктивний діалог.

Згідно з Указом Президента України у 2002 р. створено Державну Раду з питань європейської та євроатлантичної інтеграції (діяла з 2002 по 2005 р.) [14], яку очолював особисто Президент. Також, при Президентові країни діяв консультативно-дорадчий орган Національна рада з питань адаптації законодавства України до законодавства ЄС (з 2000 по 2006 р.) [15], а при Міністерстві юстиції діяла Міжвідомча координаційна рада з адаптації законодавства України до законодавства ЄС (з 1998 р. по 2004 р.) [16] яку очолював міністр. На зміну останній, Постановою Кабінету Міністрів України № 1365 від 15 жовтня 2004 р. утворено Координаційну Раду з адаптації законодавства України до законодавства ЄС, до складу якої увійшли міністри та інші представники політичної еліти України [17].

Тогочасний політичний діалог Україна – ЄС відбувається у формі щорічних консультацій на найвищому політичному рівні – самітів; засідань Ради з питань співробітництва; регулярних консультацій Україна – Трійка ЄС на рівні міністрів закордонних справ та на рівні політичних директорів МЗС. Починаючи з 2000 р. також у формі зустрічей Україна – Трійка ЄС на рівні експертів з питань спільної зовнішньої та безпекової політики.

Восьмий блок – «Комплекс внутрішніх проблем та шляхи їх подолання». Тогочасний розвиток політичного діалогу між Україною та ЄС базувався на впровадженні Україною Стратегії інтеграції до ЄС, виконанні сторонами УПС та опрацюванні Плану дій в рамках Європейської політики сусідства. Україна виходила з того, що реалізація зазначеного документу мала сприяти посиленню співпраці між Україною та ЄС в умовах розширення, створити необхідні умови для переходу в майбутньому до якісно нового рівня відносин з ЄС.

Своїм головним завданням, Україною декларувалось утвердження європейських цінностей і стандартів в політиці, економіці, соціальній сфері, вказуючи, що ці принципи

мають стати запорукою суспільної стабільності і сталого розвитку нашої держави. Проте, на ділі ситуація мало змінювалась, оскільки потужний вплив олігархії на ряду з непрофесіоналізмом політичних лідерів – стали головною перепорою на шляху досягнення задекларованих цінностей.

З огляду на сьогоднішні події в Україні, на ту потужну політичну, соціально-економічну та ідеологічну кризу, постає безліч питань, однозначних відповідей на котрі дати неможливо. Проте, очевидним є, що однією з головних причин сучасних подій стала непослідовність, пасивність та відверте небажання проводити конструктивні реформи політичною елітою України періоду середини 1990-х – початку 2000-х рр.

Можна багато говорити про роль геополітичного розподілу сфер впливу тих чи інших країн на внутрішньополітичній арені України, проте ключовим є усвідомлення того, що країна має системну кризу всередині, котра виражається через політичні, економічні та соціальні негаразди, а найбільш небезпечною стає в контексті ідеологічного розколу суспільства. Адже консолідоване та згуртоване суспільство не так легко розхитати провокаціями, чи іншими діями, оскільки за подібних умов воно набуває всіх ознак надпотужної соціальної системи, котра легко поглинає зовнішні флуктуації не порушуючи внутрішнього балансу та не змінюючи своєї структурно-функціональної організації [18].

Висновки. Загалом, необхідно зазначити, що автор не вбачає у вступі до ЄС своєрідну «панацею» від внутрішньополітичних, соціально-економічних та культурно-ідеологічних проблем, проте досить чітко розуміє, що шлях європейської інтеграції мав би стати дієвим методом створення сильної, незалежної національної держави. Саме наполегливе реформування всіх сфер життя країни базуючись на загальноєвропейських принципах та засадах загальнолюдської моралі, мало б стати не самоціллю, а лише шляхом досягнення цілі – благополуччя українського народу.

Таким чином, висновки визначаються результатами проведеного дослідження та включають в себе наступні положення:

1. Об'єктивні суспільно-політичні реалії сьогодення потребують комплексних змін в методології аналізу та прогнозування явищ і процесів, котрі виникають в соціальних системах.

2. Використання автором схеми аналізу процесів європейської інтеграції України (Рис. 1) дозволяє провести комплексний аналіз соціально-політичної складової діалогу України та ЄС в зазначений період, а також встановити ряд особливостей еволюції даного процесу.

3. Європейська інтеграція України є не лише надскладним процесом трансформації суспільної свідомості українського народу, а також явищем, геостратегічне значення якого важко переоцінити (враховуючи особливості геополітичного положення України).

Перспективи подальших досліджень полягають у детальному вивченні процесів європейської інтеграції України в системі міждержавних взаємовідносин Україна – Польща – Росія.

Список використаної літератури

1. Про затвердження Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу: Указ Президента України [від 11 червня 1998 р., № 615/98] // Офіційний вісник України від 02. 07. 1998 р., № 24.
2. Угода про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами // Офіційний вісник України від 29. 06. 2006 р., № 24.

3. Копенгагенські критерії / уклад. Прудченко Є. Д. // Дніпропетровська обласна універсальна наукова бібліотека. Центр Європейської Інформації. – Дніпропетровськ: 2007. – 30 с. [Електронний ресурс]: – Режим доступу: http://ukrcei.org/uploads/files/default/kopengagenskie_kriterii.pdf.
4. Тодоров І. Я. Україна на шляху до європейської та євроатлантичної спільноти: Монографія. – Донецьк : ДонНУ, 2006. – 268 с.
5. Киридон А. М. Євроінтеграційний курс України: адекватність реалій зовнішньополітичного вибору // Україна – Європа – Світ. Міжнародний збірник наукових праць. Серія: Історія, міжнародні відносини. № 1. – 2008. – С. 270-277.
6. Воронкова В.Г. Політика Європейської інтеграції: Посібник. – К. : «Професіонал», 2007. – 512 с.
7. Сидорук Т. В. Європейська політика сусідства і процеси реформування у країнах Східної Європи // Політичний менеджмент. – 2010. – № 4 (43). – С. 160-170.
8. Парижская хартия для новой Европы [Електронний ресурс]: – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_058.
9. Во имя мира, безопасности и сотрудничества // История международных отношений и внешней политики СССР. 1968-1978. М., 1979. – С. 117-142.
10. Український центр економічних і політичних досліджень імені Олександра Разумкова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.razumkov.org.ua/ukr/poll.php?poll_id=305.
11. Український центр економічних і політичних досліджень імені Олександра Разумкова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.razumkov.org.ua/ukr/poll.php?poll_id=387.
12. Інавгураційна промова Президента України Л.Д. Кучми [виголошена 30 листопада 1999 р.] [Текст] / Л. Д. Кучма // Стратегічна панорама. – 1999. – № 4. – С. 3-10.
13. Угода між Європейським Співтовариством та Україною про торгівлю текстильною продукцією, від 01. 01. 1993 р., № 994_161 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/994_161.
14. Про Державну раду з питань європейської і євроатлантичної інтеграції України: Указ Президента України [від 30 серпня 2002 р., № 791/2002] // Офіційний вісник України від 20. 09. 2002 р., № 36.
15. Про Національну раду з питань адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу: Указ Президента України [від 30 серпня 2000 р., № 1033/2000] // Офіційний вісник України від 15. 09. 2000 р., № 35.
16. Про затвердження Положення про Міжвідомчу координаційну раду з адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу: Постанова Кабінету Міністрів України [від 12 листопада 1998 р., № 1773] // Офіційний вісник України від 26. 11. 1998 р., № 45.
17. Деякі питання адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу: Постанова Кабінету Міністрів України [від 15 жовтня 2004 р., № 1365] // Офіційний вісник України від 05. 11. 2004 р., № 42.
18. Наконечний В.І. Система українсько-польських міждержавних взаємовідносин у пострадянський період (1991-2004 рр.): особливості становлення та структура // Наукові праці: науково-методичний журнал. – Вип. 200. Т. 212. Політологія. – Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2013. – С. 33-38.

FEATURES OF POLITICAL DIALOGUE BETWEEN UKRAINE AND THE EUROPEAN UNION ON 1991-2004

Nakonechniy V. I.

Graduate student, department of international relations and foreign policy, Petro Mohyla Black Sea state university.

Scientific adviser: Doctor of political, Professor of international relations Shevchuk Alexander.

Abstract. *The official declaration of the Ukrainian European integration vector of the foreign policy on the state level was one of the determining factors of the internal political spheres of the country for the next decade after the collapse of the Soviet Union. More than twenty years since the independence of the young Ukrainian state were characterized by the differential dynamics of reform that declared the vector to build a civil society on democratic principles and human values. However, the actual process of reforming the Ukrainian state, for the most part, did not achieve its goals, in contrast from the Poles, for example, who started reforms around the same time with Ukrainian and reached a sufficiently high level in 2004, paving the way to EU accession. Naturally the question arises why Ukraine, which has officially voiced the course of integration into European structures, failed to complete a series of objectives set out in the Copenhagen criteria?*

Analysis of the current geopolitical situation in Ukraine does not produce as many answers as many questions are posed by researchers. The solution should be sought including in the process of formation and evolution of the dialogue between Ukraine and the European Union. Recent events in Ukraine showed primarily to political scientists a large number of problems. The development features of our country in the coming years depend on the solution of these problems to great extent. It became clear that immediate and urgent steps are the internal systems reform and the search for more effective foreign policy doctrine for Ukraine.

This article analyzes the peculiarities of the political dialogue between Ukraine and the European Union during the 1991-2004 using the structural logic that was proposed by the author. The analysis is based on the principle of the material separation into thematic blocks, each of which is part of the cause-effect relationships. Also, the main components of this dialogue are pointed and their interaction as the basic structural and functional elements of the system of intergovernmental cooperation Ukraine – EU in this period is exposed.

Key words: *Ukraine, the European Union, the social system, integration, political dialogue, reforms.*

References

1. Pro zatverdzhennya Stratehiyi intehtatsiyi Ukrayiny do Yevropeys'koho Soyuzu: Ukaz Prezydenta Ukrayiny [vid 11 chervnya 1998 r., № 615/98] // Ofitsiynyy visnyk Ukrayiny vid 02. 07. 1998 r., № 24.
2. Uhoda pro partnerstvo i spivrobitnytstvo mizh Ukrayinoyu i Yevropeys'kymy Spivtovarystvamy ta yikh derzhavamy-chlenamy // Ofitsiynyy visnyk Ukrayiny vid 29. 06. 2006 r., № 24.
3. Kopenhahens'ki kryteriyi / uklad. Prudchenko E.D. // Dnipropetrovs'ka oblasna universal'na naukova biblioteka. Tsentr Yevropeys'koyi Informatsiyi. – Dnipropetrovs'k: 2007. – 30 s. [Elektronnyy resurs]: – Rezhym dostupu: http://ukrcei.org/uploads/files/default/kopengagenskie_kriterii.pdf.
4. Todorov I. Ya. Ukrayina na shlyakhu do yevropeys'koyi ta yevroatlantychnoyi spil'noty: Monohrafiya. – Donetsk: DonNU, 2006. – 268 s.
5. Kyrydon A. M. Yevrointehtatsiynyy kurs Ukrayiny: adekvatnist' realiy zovnishn'opolitychnoho vyboru // Ukrayina – Yevropa – Svit. Mizhnarodnyy zbirnyk naukovykh prats'. Seriya: Istoriya, mizhnarodni vidnosyny. № 1. – 2008. – S. 270-277.
6. Voronkova V. H. Polityka Yevropeys'koyi intehtatsiyi: Posibnyk. – K.: «Profesional», 2007. – 512 s.
7. Sydoruk T. V. Yevropeys'ka polityka susidstva i protsesy reformuvannya u krayinakh Skhidnoyi Yevropy // Politychnyy menedzhment. – 2010. – № 4 (43). – S. 160-170.
8. Paryzhskaya khartyya dlya novoy Evropy [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_058.

9. Vo ymya myra, bezopasnosty y sotrudnychestva // Ystoryya mezhdunarodnykh otnoshenyy y vneshney polytyky SSSR. 1968 – 1978. M., 1979. – S. 117-142.
10. Ukrayins'kyy tsentr ekonomichnykh i politychnykh doslidzhen' imeni Oleksandra Razumkova [Elektronnyy resurs]: – Rezhym dostupu: http://www.razumkov.org.ua/ukr/poll.php?poll_id=305.
11. Ukrayins'kyy tsentr ekonomichnykh i politychnykh doslidzhen' imeni Oleksandra Razumkova [Elektronnyy resurs]: – Rezhym dostupu: http://www.razumkov.org.ua/ukr/poll.php?poll_id=387.
12. Inavhuratsiyna promova Prezydenta Ukrayiny L. D. Kuchmy [vyholoshena 30 lystopada 1999 r.] [Tekst] / L. D. Kuchma // Stratehichna panorama. – 1999. – № 4. – S. 3-10.
13. Uhoda mizh Yevropeys'kym Spivtovarystvom ta Ukrayinoyu pro torhivlyu tekstyl'noyu produktsiyeyu, vid 01. 01. 1993 r., № 994_161 [Elektronnyy resurs]: – Rezhym dostupu: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/994_161.
14. Pro Derzhavnu radu z pytan' yevropeys'koyi i yevroatlantychnoyi intehratsiyi Ukrayiny: Ukaz Prezydenta Ukrayiny [vid 30 serpnia 2002 r., № 791/2002] // Ofitsiynyy visnyk Ukrayiny vid 20. 09. 2002 r., № 36.
15. Pro Natsional'nu radu z pytan' adaptatsiyi zakonodavstva Ukrayiny do zakonodavstva Yevropeys'koho Soyuzu: Ukaz Prezydenta Ukrayiny [vid 30 serpnia 2000 r., № 1033/2000] // Ofitsiynyy visnyk Ukrayiny vid 15. 09. 2000 r., № 35.
16. Pro zatverdzhennya Polozhennya pro Mizhvidomchu koordynatsiyu radu z adaptatsiyi zakonodavstva Ukrayiny do zakonodavstva Yevropeys'koho Soyuzu: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrayiny [vid 12 lystopada 1998 r., № 1773] // Ofitsiynyy visnyk Ukrayiny vid 26. 11. 1998 r., № 45.
17. Deyaki pytannya adaptatsiyi zakonodavstva Ukrayiny do zakonodavstva Yevropeys'koho Soyuzu: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrayiny [vid 15 zhovtnia 2004 r., № 1365] // Ofitsiynyy visnyk Ukrayiny vid 05.11.2004 r., № 42.
18. Nakonechnyy V. I. Systema ukrayins'ko-pol's'kykh mizhderzhavnykh vzayemovidnosyn u postradyans'kyy period (1991-2004 rr.): osoblyvosti stanovlennya ta struktura // Naukovi pratsi: naukovy-metodychnyy zhurnal. – Vyp. 200. T. 212. Politolohiya. – Mykolayiv: Vyd-vo ChDU im. Petra Mohyly, 2013. – S. 33-38.

ОСОБЕННОСТИ ПОЛИТИЧЕСКОГО ДИАЛОГА УКРАИНЫ И ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА В 1991-2004 ГОДАХ

Наконечный В. И.

Аспирант кафедры международных отношений и внешней политики Черноморского государственного университета имени Петра Могилы.

Научный руководитель: доктор политических наук, профессор Шевчук А. В.

Аннотация. *Официальное декларирование на государственном уровне евроинтеграционного вектора внешней политики Украины стало одним из определяющих факторов развития внутривнутриполитической сферы жизни страны на ближайшие десятилетия после распада Советского Союза. Более чем двадцатилетний период независимости молодого украинского государства характеризовался дифференциальной динамикой проведения реформ, которые декларировали направление на построение гражданского общества, утвержденного на демократических принципах и общечеловеческих ценностях. Однако, реальные процессы реформирования украинского государства, в большинстве своем, не достигли поставленных целей, в отличие, например, от поляков, которые начали реформы примерно в одно время с Украиной и уже в 2004 г. достигли достаточно высокого уровня, что открыло им дорогу ко вступлению в ЕС. Закономерно возникает вопрос, почему Украина, официально декларируя курс на интеграцию в европейские структуры, оказалась не в состоянии выполнить ряд задач, установленных в рамках копенгагенских критериев?*

Анализ современной геополитической обстановки в Украине дает не столько ответы, сколько ставит перед исследователями множество вопросов решения которых следует искать, в том числе, в процессах становления и эволюции диалога Украины с Европейским Союзом. События последнего года в Украине поставили, в первую очередь перед политологами, большое количество задач, от решения которых в большей степени зависят особенности развития нашего государства в ближайшие годы, так как стало абсолютно

понятно, что первоочередным и неотложным шагом должно быть реформирование внутриполитической системы и поиск более действенной внешнеполитической доктрины для Украины.

В данной статье проведен анализ особенностей эволюции политического диалога между Украиной и Европейским Союзом в период 1991-2004 гг. с помощью предложенной автором структурно-логической схемы. Анализ построен по принципу распределения материала на тематические блоки, каждый из которых является частью системы причинно-следственных связей. Также, определены основные составляющие указанного диалога и раскрыты их взаимовлияния, как основных структурно-функциональных элементов межгосударственного сотрудничества Украина – ЕС в указанный период.

Ключевые слова: Украина, Европейский Союз, социальная система, интеграция, политический диалог, реформы.

УДК 327:297 (44)

ВНУТРІШНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ЗОВНІШНЬОЇ ПОЛІТИКИ ФРАНЦУЗЬКОЇ РЕСПУБЛІКИ

Малиновська Н. В.

Аспірант кафедри міжнародної інформації Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки.

Науковий керівник – професор, доктор політичних наук Тихомирова Є. Б.

Анотація. В статті розглянуто сучасні підходи науковців у розумінні політики сили, трансформування міжнародних відносин, співвідношення глобальної і національної політики. У міжнародній політиці відбуваються інтенсивні зміни, що породжує розвиток міжнародних відносин як науки. Окрема увага приділяється внутрішнім факторам, природнім, економічним, демографічним та іншим умовам, які дають змогу державі визначати свою зовнішню політику та претендувати на відповідне місце на міжнародній арені. Крім того, велике значення у зовнішній політиці має визначення національних інтересів держави та політична воля на їх реалізацію.

Приклад Франції дозволяє розглянути вплив внутрішніх факторів на зовнішньополітичний курс. Це дозволяє простежити, як історичне минуле, міграційні процеси та географічна наближеність з африканським континентом впливають на її зовнішню політику. Франція є країною з найбільш чисельною мусульманською громадою у Європі, активною мережею мусульманських організацій, які фінансуються ззовні. Спроби адаптації мусульман до європейських стандартів наражаються на критику та протест з боку мусульман. Франція перебуває в пошуці як внутрішньої, так і зовнішньої політики, покликаної зняти напругу в суспільстві, позаяк мультикультурна та інтеграційна політика не дала очікуваних результатів.

Ключові слова: зовнішня політика, національний інтерес, система, суверенітет, Франція, мігранти.

Постановка проблеми. Формування зовнішньої політики відбувається по мірі визрівання об'єктивних потреб суспільства вступити в певні взаємовідносини із іншими суб'єктами міжнародних відносин – державами, громадськими організаціями тощо. Відтак зовнішня політика виникає пізніше, ніж внутрішня [1]. У своїй політиці держави все більше залежать і від зовнішнього середовища, і одна від одної, тобто відчують все більший вплив ззовні під час внутрішньополітичних процесів.

У XX столітті серед науковців зросла кількість прихильників школи політичного реалізму. Її головні принципи базуються на прагненні держав до збільшення своєї могутності в умовах анархічного, а отже, небезпечного світу, неминучості суперництва, необхідності дотримання принципу рівноваги сил між великими державами. Одним із головних досягнень політичного реалізму стало висунення інструменту поняття «національний інтерес», що пояснює основний мотив зовнішньополітичної поведінки держави. Національний інтерес держави тісно пов'язаний з практичною стороною її реалізації, а саме наявністю природних, людських ресурсів, економічним потенціалом, іншими можливостями держави, позаяк задоволення національних інтересів можливе за відповідних умов для їх відстоювання на міжнародній арені.

Мета статті – аналіз вплив внутрішніх факторів на зовнішню політику Франції.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналіз внутрішніх детермінант зовнішньої політики провели Г. Аллісон, М. Гальперін, Г. Кіссінджер, Дж. Розенау. Пов'язуючи міжнародні відносини з внутрішньою політикою, ці вчені в першу чергу зверталися до порівняльного аналізу шляхів розвитку сучасних держав. Значна увага ними приділялася проблемам взаємної обумовленості внутрішнього устрою держав з різними формами правління і способів входження держав у світову спільноту [2, с. 425].

Основні результати дослідження. Розглядаючи зовнішню та внутрішню політику французький політолог Реймон Арон виходить з розуміння політичного порядку та політичного режиму. Р. Арон виділяє три функції сучасного політичного порядку:

- 1) адміністративна, яка полягає в забезпеченні миру між громадянами і дотриманні закону;
- 2) управління зв'язками з іншими спільнотами, яка виробляє рішення для складання, прийняття чи зміни законів;
- 3) засоби, які вживаються окремими особами відповідно до обставин [3].

Режим має шукати спосіб вважатися легітимним і заручатися підтримкою громадян. Будь-який режим ставить перед собою задачі морального та гуманітарного порядку, з якими мають погоджуватися громадяни. Початкова ціль будь-якого політичного режиму – забезпечення миру та уникнення насильства у суспільстві. Відтак, необхідна монополія на використання насильства. Для того, щоб люди не вбивали один одного, право на застосування сили має належати тільки державі. Якщо окремі групи суспільства починають присвоювати собі право на насильство, світ знаходиться перед небезпекою

Р. Арон розглядає демократичний режим, але водночас не називає його панацеєю для вирішення всіх проблем міжнародної системи. Принцип демократії це одночасно і дотримання законів і збереження компромісу, який може використовуватися як на добро, так і на зло. Він бачить трагедію західних режимів в тому, що компроміс в інших сферах приводить до катастроф. При веденні зовнішньої політики компроміс досить часто залишає можливість знайти вихід із складного становища, оскільки доводиться вибирати між політичними курсами, кожен з яких несе певні переваги і незручності. Компромісна політика не ліквідовує небезпеку, а навпаки примножує її, нагромаджує незручності, пов'язані з проведенням кожного з можливих курсів.

Послідовник Р. Арона, професор Інституту соціальних досліджень в Паризькій католицькій академії Роберт Боск в роботі «Соціологія світу» в потенціалі держави вбачає сукупність ресурсів, якими вона володіє для досягнення своїх цілей, які складаються з двох факторів – фізичних та духовних. До фізичних факторів належать: простір (географічне положення, його недоліки та переваги); населення (демографічна сила); економіка у вигляді економічних ресурсів, промисловості і сільськогосподарського потенціалу, військової могутності. До духовних факторів належать: тип політичного режиму і його ідеологія, рівень загальної і технічної освіти населення, «національна мораль», моральний тонус суспільства, стратегічне положення у міжнародній системі [4, соціологія].

Проте ці фактори не є визначальними та не прямо пропорційно відображають зовнішню політику держави. У підтвердження цьому, Р. Боск наводить приклад Алжиру, який в 1954 році вступив у війну проти Франції, не володів більшістю зазначених факторів, але зміг добитися поставленої цілі.

Крім того, Р. Боск виділяє нові риси, характерні для сучасних міжнародних відносин, а саме:

- 1) кількість «дійових осіб» (суверенних держав) постійно збільшується;
- 2) кількість головних дійових осіб (великих держав) навпаки, зменшилася;

3) з'явилися «дійові особи нового типу» міжнародні організації та транснаціональні організації. Помітний вплив нових факторів у міжнародних відносинах: націоналізму та ідеологій, промислових революції XIX та XX ст., швидкого росту кількості міжнародних і міждержавних інститутів [4].

По-новому поглянути на міжнародні відносини переконує американський політолог Джеймс Розенау. Вже сам термін «міжнародні відносини» виглядає застарілим перед очевидною тенденцією: все більше взаємодій, які становлять міжнародну політику відбуваються за безпосередньої участі націй чи держав. Тому більш вдалим терміном політолог називає «постміжнародна політика», який вказує на присутність нових структур і процесів, враховуючи подальший структурний розвиток [5].

Розенау виділяє п'ять факторів, які сприяли параметричним перетворенням у XX ст. Перший з них відображається в переході від індустріального до постіндустріального світопорядку та пов'язаний з розвитком техніки та технологій. Друга причина, що сприяє глобальним змінам, полягає у виникненні таких явищ як забруднення атмосфери, тероризм, наркоторгівля, валютні кризи. Третій рушій міститься у меншій здатності держав і урядів знаходити прийнятні рішення в головних політичних проблемах, частково тому, що вони цілком не підлягають їх юрисдикції, а частково тому, що старі проблеми все тісніше переплітаються з глобальними міжнародними проблемами. Четверта сила пов'язана з послабленням цілісних систем і набуванням підсистемами більшої ефективності, що посилює тенденції до децентралізації на всіх організаційних рівнях. Перераховані фактори впливають на досвід і сприйняття навколишнього світу дорослим населенням планети, яке утворює групи, держави та інші колективні об'єднання, і якому довелося вирішувати нові проблеми взаємозалежності і пристосування до нових технологій в умовах постіндустріального світопорядку [5]. Ці рушійні сили змінюють ролі та позиції міжнародних акторів та підтверджує мінливість їхнього становища. Перебуваючи увесь час в русі, кожна держава займає окрему нішу у міжнародних відносинах. Цьому також сприяють і політичні події, які стають передумовою чи поштовхом для укріплення позиції національної держави як самостійного учасника міжнародних відносин.

Відтак, на думку Дж. Розенау, більшість політичних подій, що відбуваються всередині національних кордонів, не знаючи внутрішньополітичної ситуації, зрозуміти неможливо. Незважаючи на зближення кордонів та скорочення дистанцій, сучасна глобальна політика не підкорила собі національну. При існуванні кордонів, не можна не відзначити, що велика кількість подій в житті окремої держави здійснюють значний вплив на глобальну систему. Дж. Розенау вбачає помилку аналітиків, які розглядають ці події як зовнішньополітичну сферу певної держави, що не належить до питань глобальної системи. Відповідно зворотна реакція інших держав розглядається як окремі послідовності дій, а не наступна фаза первісного імпульсу. Хоча поняття взаємного перетинання зовнішньополітичних і міжнародної систем не обов'язково запобігає подібній практиці, небезпека дроблення єдиного процесу на ряд окремих дій все ж скорочується. При цьому створюється контекст для аналізу, коли значення державних кордонів визнається, але не абсолютизується [6, с. 175].

Внутрішні вихідні взаємного перетинання визначаються як послідовності поведінки, що виникають в рамках національних кордонів і завершуються або підтримуються внутрішнім середовищем, а зовнішні кінцеві взаємного перетинання як образ дій, що породжені внутрішніми вихідними зв'язками. Подібним чином зовнішні вихідні взаємного перетинання – послідовність дій, що бере початок у зовнішньому середовищі та підтримується або завершується всередині держави, а внутрішні кінцеві взаємного перетинання

– це образ дій всередині державних кордонів, які ініціюються зовнішніми вихідними зв'язками [6, с. 172].

Дещо відмінну позицію займає Імануїл Валлерстайн. Він розглядає суверенну державу в межах міждержавної системи та можливість існування держави в сучасному світі. Суверенітет – це вимога, породжена не стільки самою державою, скільки міждержавною системою. По суті це двоєдина вимога як всередині держави, так і ззовні. Внутрішній суверенітет передбачає право держави проводити будь-яку політику, яку вважає розумною, приймати будь-які закони, які вважає необхідними і при цьому ніхто – ні окремі індивіди, ні групи, ні внутрішньодержавні структури – не мають права відмовитися від їх виконання. Зовнішній суверенітет передбачає, що жодна держава не має права претендувати – ні прямо, ні опосередковано на повноваження даної держави в межах власних кордонів, оскільки така спроба є зазіханням на її суверенітет. Відтак в сучасному світі суверенітет передбачає взаємність.

Разом з тим жодна держава практично ніколи не ставала повністю сувереном навіть у своїх межах, позаяк завжди відчувала супротив діям влади. Жодна держава не реалізувала свої суверенні права у зовнішній політиці: втручання однієї держави у справи іншої було і залишається звичною практикою, як і весь кодекс міжнародного права являє собою не що інше, як сукупність обмежень зовнішнього суверенітету. У той же час, сильні держави не завжди проявляють належну повагу до суверенітету слабких держав. На відміну від більшості, деякі держави завжди володіли вражаючою внутрішньою та зовнішньою могутністю. Їх погрози застосувати силу нерідко роблять непотрібною саме її застосування [7, с. 84-85].

У другій половині XX століття геополітична карта зазнала суттєвих змін. На місці європейських колоній з'явилися нові держави. Колишні колонії ставали незалежними державами, захищені доктриною про невтручання суверенних держав у внутрішні справи одна одної. Де-юре це мало забезпечувати державу від втручання однієї держави у справи іншої. Де-факто змінилася риторика навколо питання щодо поняття прав людини. У 1948 році ООН поставила в центр своєї ідеологічної конструкції Декларацію прав людини. З моменту прийняття Декларація неодноразово порушувалася. Держави, концентруючи зовнішню політику на реалістичному підході, дуже рідно пов'язують зовнішню політику з турботою про права людини і одночасно використовують це як пропагандистський спосіб для звинувачення одним урядом іншого [8, с. 12]. Крім того, держави використовують це, як привід для втручання у внутрішній суверенітет, виправдання власних дій, введення економічних чи торгівельних санкцій, ембарго на постачання зброї, спосіб розправи та подекуди ізоляції держави. Відтак визнаючи незалежність нових держав, сильні держави створюють для них умови, за яких їхній суверенітет можливий і в такий спосіб продовжують здійснювати контроль над ними.

Аналізуючи вплив внутрішніх чинників на зовнішню політику держави, варто взяти за приклад Французьку республіку та її арабський вектор зовнішньополітичної діяльності. Перш за все він цікавий його тривалістю та послідовністю. Мусульмани-іммігранти, які проживають у Франції приймають активну участь у внутрішніх процесах та впливають на міграційну та культурну політику. Окрім того, питання міграції є одним з ключових засад у передвиборчих програмах політичних партій та кандидатів на виборні пости у державі.

Цей тісний зв'язок французів та мусульман можна пояснити декількома важливими чинниками.

По перше, у Франції проживає найбільш чисельна мусульманська громада у Європі. За різними даними в країні нараховують від 4 до 7 млн. мусульман. Відтак мусульманська

спільнота становить трохи менше 10% населення Франції. Мусульманське населення Франції становлять іноземці зі 123 країн світу, переважно з країн Африки, Туреччини, Близького Сходу. Найбільш чисельну з магрибських діаспор становлять вихідці з Алжиру (700-800 тис.), трохи менше з Марокко (близько 600 тис.); менш чисельна тунісська діаспора (300-400 тис.). Менші спільноти утворюють іммігранти з країн Арабського Сходу, Пакистану, Ірану та інших регіонів мусульманського світу [9, с. 4]. З кожним роком кількість мусульман продовжує зростати. Насамперед це пов'язано з тісним історичним минулим Франції та арабського регіону, його колоніальним минулим та продовженням тісної співпраці Франції з країнами Африки та Близького Сходу.

Другою причиною є спільне історичне минуле. У 1960-х років Франція надала незалежність своїм колишнім колоніям, а саме Тунісу, Алжиру. Проте після цього вона продовжила зберігати політичний, економічний, військовий вплив на їхніх територіях. Франція посилено намагається зберегти свої позиції, а також підтримувати пам'ять французів про колоніальну імперію. Міністерство закордонних справ Франції проводить активну інформаційну політику. Починаючи з 90-х рр. XX ст. французькі державні ЗМІ стали провідними засобами інформування в регіону. Це французьке інформаційне агентство «Франс-Пресс» (АФП), телевізійна мережа TV5 і міжнародне французьке радіо RFI. Головні причини створення національних комунікаційних засобів, які залишаються актуальними і сьогодні, – це створення національного незалежного інформагентства, яке могло б служити голосом нової Франції [10, с. 91].

Третім фактором є діяльність мусульманських громадських організацій у Франції. Найпотужнішими організаціями впродовж останніх тридцяти років залишаються Об'єднання мусульманських організацій Франції (UOIF) і Національна федерація мусульман Франції (FNMF). Її керівниками є вихідці з Марокко і Тунісу. UOIF представляє більше 200 місцевих організацій і фінансується країнами Перської затоки, зокрема Саудівською Аравією. FNMF має досить тісні стосунки з марокканською і турецькою общинами [11, с. 65]. Мусульманські організації є досить консервативні та мають успіх щодо рекрутування молодого покоління французьких мусульман. Через свою діяльність та фінансування з-за кордону вони прагнуть зберігати вплив на мусульман за межами батьківщини.

Значна кількість мусульман та їх активізація у Франції породила конфлікти на релігійному та культурному ґрунті. Позаяк гостро постало питання носіння мусульманського одягу – паранджі, як загрози інтеграції мусульман у європейську спільноту, відмови від прийняття європейських цінностей, унеможливлення ідентифікації особи, а також вплив арабських держав на внутрішню політику Франції.

Франція стала першою країною, яка частково заборонила носіння паранджі. 15 березня 2004 р. був прийнятий закон, який забороняє носіння релігійного одягу і відповідних символів. Його дія поширюється лише на державні навчальні заклади середньої освіти (школи, ліцеї). У 2009 р. було заборонено купатися в басейнах у мусульманському одязі [12].

Ще під час передвиборчої кампанії лідер партії «Союз за народний рух» та на той час кандидат у президенти Ніколя Саркозі заявляв, що паранджі немає місця у Франції. У 2010 р. за ініціатииви Н. Саркозі почався розгляд питання про заборону носіння паранджі. Закон про заборону на носіння паранджі був прийнятий обома палатами французького парламенту та затверджений Конституційним судом. Закон стосується не лише жінок, що носять паранджу (штраф 150 євро), а й осіб, які змушують до носіння нікабу, паранджі, бурки. Їм загрожує штраф у розмірі 30 тисяч євро та позбавлення волі терміном на один рік. Стосовно даного закону французьке суспільство поділилося на його прихильників та критиків [12].

Проте на ділі Н. Саркозі не поспішав вирішувати питання міграції і дотримувався зовнішнього курсу своїх попередників. Не робить активних кроків і новий президент Франсуа Олланд. Крім того, одним із пунктів його програми була амністія для 400 тисяч незаконних іммігрантів-мусульман, які знаходяться у Франції. Він також пообіцяв зміни в законі про вибори, для того щоб мусульмани без французького громадянства змогли проголосувати на муніципальних виборах 2014 року. Відтак і потрапити в Єлисейський палац Ф. Олланду допомогли мусульмани.

За даними опитування напередодні виборів 10 тисяч французьких виборців, 93% французьких мусульман проголосували за Ф. Олланда і тільки 7% за чинного президента Ніколя Саркозі. У виборах 2012 року взяли участь біля 2 млн. мусульман. Це означає, що близько 1,7 млн. голосів пішли на підтримку Ф. Олланда. Розрив між двома кандидатами становив 1,1 млн. голосів. Це демонструє, що перемогу чинному президенту забезпечили мусульмани [13]. Проте настрої у Франції різноманітні. Так, голова Національного фронту Марін Ле Пен вважає Францію давно залежною державою. Французи втрачають незалежність в судженнях, бояться бути не правильно зрозумілими на власній території. Політик переконана, що ісламські групи намагаються змінити французькі закони таким чином, щоб вони відображали їхній спосіб життя, їхні погляди. Такі висловлювання знаходять підтримку серед французів, свідченням чому є перемога партії «Національний фронт» на виборах до Європарламенту 25 травня 2014 року (25,4%), яка займе 22 з 74 відведених Франції місць [14].

Результати останніх виборів підтверджують, що іслам у Франції вже не тільки релігійне питання, цивілізаційне чи культурне. Франція приймаючи мігрантів десятиліттями проводить інтеграційну політику, яка не дає результатів. Між французами та мусульманами збільшується прірва. Погіршенню відносин сприяють регулярні зіткнення з поліцією у французьких містах, підпал автомобілів та інші протиправні дії, в яких здебільшого бере участь безробітна магрибська молодь. Крім того, у передмісті великих міст, де більшість жителів становлять мусульмани, мусульманська спільнота намагається насаджувати шаріат і культивувати свої звичаї. Також в передмістях діють напівпідпільні радикальні ісламські організації [15]. З роками ситуація посилюється і на цьому тлі прихильність здобувають націоналістичні політичні партії. Відтак суспільне протистояння виливається у політичне і демонструє протилежні настрої суспільства.

Така ситуація відображається на зовнішній політиці Франції. Якщо раніше французи відчували себе повноправними господарями не тільки у себе вдома, а і в колишніх колоніях, а нині у франкофонних країнах, дотепер ситуація змінюється. Французька влада змушена проводити зважену політику, не викликаючи бурхливих настроїв мусульманської спільноти. Разом з тим це негативно відображається на Франції.

Перед Францією стоїть складне завдання, як із постійним зростанням мусульман в державі, повернути прихильність французів та зберегти лідируючі позиції в арабському регіоні. Франція стоїть на порозі рішучих дій. Багаторічна інтеграційна політика не дала позитивних результатів. Вона не змогла з'єднати різні суспільні групи в одне ціле, прищепити іммігрантам-мусульманам усвідомлення «я француз». Питання мусульманського одягу та атрибутики, публічного віросповідання постійно слугують приводом сварок.

Висновки. Держава, яка претендує на провідні ролі у міжнародних відносинах має бути цілісною та сильною зсередини. Повертаючись до головного постулату школи політичного реалізму, Франція повинна сформулювати національний інтерес. Чи зможе вона відстоювати національні інтереси у соціально та національно неоднорідному суспільстві, залежить від влади. Але кожна політична толерантність проходить випробування, коли на

кону стоїть безпека та захист власної держави. Можлива перемога консервативних сил на наступних виборах може означати початок жорсткої міграційної політики з виселенням не-легалів закордон, посилення правових норм щодо публічних віросповідань. Це стосуватиметься і зовнішньої політики. Вже зараз консерватори ставлять питання щодо необхідності Європейського Союзу, європейської політкоректності та толерантності, співпраці з мусульманськими країнами, які фінансують та переховують терористів.

Зовнішня політика держав інтенсивно розвивається в системі міжнародних відносин. Внаслідок цього введення нової термінології, стираються межі між зовнішньою та внутрішньою політикою, зовнішньою та міжнародною політикою. Інтенсивний розвиток міжнародних відносин випереджає розвиток політичної науки в результаті чого, її методологія та теоретичне підґрунтя здійснюється на основі подій, що відбулися, а не навпаки. Розвиток зовнішньої політики не зупиняється. Зазнає змін розуміння зовнішньої політики, завдяки інформаційним технологіям, науковим досягненням збільшилася сфера впливу окремої держави. Пропри швидкі зміни в міжнародних відносинах, залишається сталим прагнення влади та захист національних інтересів. В глобальному вимірі політики кожна держава прагне зберегти свою ідентичність та свої позиції, бути серйозним гравцем на міжнародній арені, відповідно до цього і проводить свою зовнішню політику.

Список використаної літератури

1. Общая и прикладная политология: Учебное пособие [Текст] / Под общей редакцией В. И. Жукова, Б. И. Краснова. – М. : МГСУ; Изд-во «Союз», 1997. – 992 с. – Режим доступа: http://grachev62.narod.ru/krasnov/ch_11.htm.
2. Теория политики: Учебное пособие / Под ред. Б. А. Исаева. – СПб. : Питер, 2008. – 464 с.
3. Арон Р. Демократия и тоталитаризм [Электронный ресурс] / Пер. с франц. Г. И. Семенова. – М. : Текст, 1993. – Режим доступа: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Polit/Aron/index.php.
4. Цыганков П. Политическая социология международных отношений [Электронный ресурс]. М. : Радикс, 1994. – Режим доступа: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Polit/cugan/index.php.
5. Джеймс Н. Розенау Турбулентность в мировой политике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: srl.narod.ru/rozenau_turbulentnost.doc.
6. Взаимосвязь внутренней и внешней политики: идеи Джеймса Розенау и современность Источник: Теория международных отношений: Хрестоматия / Сост., науч. ред. и коммент. П.А. Цыганкова. – М. : Гардарики, 2002. – С. 168-171.
7. Валлерстайн И. Конец знакомого мира: Социология XXI века / Пер. с англ. под ред. В. И. Иноземцева. – М. : Логос, 2004. – 368 с.
8. Валлерстайн И. Европейский универсализм: Риторика власти [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.intelros.ru/pdf/Prognosis/Prognosis_2_2008/1.pdf.
9. Понкин И. В. Ислам во Франции / Игорь Владиславович Понкин. – М. : Издательство Учебно-научного центра довузовского образования, 2005. – 196 с.
10. Карбасова О. В. Коммуникационный менеджмент во внешней политике Франции в конце XX века. – М. : Международный центр социально-политических исследований и консалтинга, БФРГТЗ «Слово», 2010. – 266 с.
11. Tebbakh S. Muslims in the EU – Cities Report: France / Sonia Tebbakh [Электронный ресурс] // Preliminary research report and literature survey, 2007. – 100 p.

12. Марьянова А. Франция срывает паранджу / Алена Марьянова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gazeta.ru/social/2010/07/13/3397348.shtml>.
13. Абдуль К. Влияние мусульман на политику Европы [Електронний ресурс] / Мир ислама: информационно-аналитический портал. – Режим доступу: <http://www.miris-lama.com/718-vliyanie-musulman-na-politiku-evropy.html>.
14. Акопов П. Все ушли на фронт [Електронний ресурс] / Взгляд: Деловая газета. – 27 мая 2014. – Режим доступу: <http://vz.ru/world/2014/5/27/688742.html>.
15. Мусульмане и Ислам во Франции. Часть 2 [Електронний ресурс] / Ближний Восток и современность. – М., 2011 г., вып. 43. – 18-34 С. – Режим доступу: http://islam-today.ru/islam_v_mire/ostalnoj-mir/musulmane_i_islam_vo_francii_chast_2.

DOMESTIC DETERMINANTS OF THE FOREIGN POLICY OF THE FRENCH REPUBLIC

Malynovska N. V

Postgraduate student of the Department of International Information of the Eastern European National University of Lesya Ukrainka.

Supervisor – Professor, Doctor of Political Sciences Tykhomyrova Yevgeniya Borysivna.

Abstract. *In the article modern scientific approaches to understanding power politics, the transformation of international relations, the ratio of global and national policy are considered. In international politics there are intense changes that create a development of international relations as a science. Special attention is given to internal factors, natural, economic, demographic and other conditions that allow the state to determine their foreign policy and qualify for the position on the international scene. In addition, the importance of foreign policy is the definition of national interests and the political will to their implementation.*

An example of France allows us to consider influence of domestic factors on foreign policy. It allows seeing how the historical past, migration and geographic proximity to the African continent influence its foreign policy. France is the country with the most numerous Muslim communities in Europe, an active network of Muslim organizations, financed from the outside. Attempts of Muslims adaptation to European standards are exposed to criticism and protests from Muslims. France is in searching of domestic and foreign policy designed to relieve tension in the society, as multicultural and integration policy has not given the expected results.

Key words: *foreign policy, national interest, system, sovereignty, France, migrants.*

Referances

1. Obshhaya y prykladnaya polytologyya: Uchebnoe posobyе [Tekst] / Pod obshhej redakcyey V. Y. Zhukova, B. Y. Krasnova. – М. : MGSU; Yzd-vo «Soyuz», 1997. – 992 s. – Rezhym dostupu: http://grachev62.narod.ru/krasnov/ch_11.htm.
2. Teoryya polytyky: Uchebnoe posobyе / Pod red. B. A. Ysaeva. – SPb.: Pyter, 2008. – 464 s.
3. Aron R. Demokratyya y totalytaryzm [Electronic resource] / Per. s francz. G. Y. Semenova. – М. : Tekst, 1993. – Rezhym dostupu: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Polit/Aron/index.php.
4. Czygankov P. Polytycheskaya socyologyya mezhdunarodny otnoshenyj [Electronic resource]. М. : Radyks, 1994. – Rezhym dostupu: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Polit/cugan/index.php.
5. Dzhejms N. Rozenau Turbulentnost v myrovoj polytyke [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: http://www.srl.narod.ru/rozenau_turbulentnost.doc.
6. Vzaymosvyaz vnutrennej y vneshnej polytyky: ydey Dzhejmsa Rozenau y sovremennost Ystochnyk: Teoryya mezhdunarodnyx otnoshenyj: Xrestomatyya / Sost., nauch. red. y komment. P. A. Czygankova. – М. : Gardaryky, 2002. – S. 168-171.
7. Vallerstajn Y. Konecz znakomogo myra: Socyologyya XXI veka / Per. s angl. pod red. V. Y. Ynozemceva. – М. : Logos, 2004. – 368 s.

8. Vallerstajin Y. Evropejskij unyversalyzm: Rytoryka vlasty [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: http://www.intelros.ru/pdf/Prognosis/Prognosis_2_2008/1.pdf.
9. Ponkyn Y. V. Yslam vo Francyy / Ygor Vladyslavovyh Ponkyn. – M. : Yzdatelstvo Uchebno-nauchnogo centra dovuzovskogo obrazovaniya. – 2005. – 196 s.
10. Karbasova O.V. Kommunikatsionnyy menedzhment vo vneshnej polytyke Francyy v konce XX veka. – M. : Mezhdunarodnyy centr sotsialno-polytycheskyyh yssledovaniy y konsaltinga, BFRGTZ «Slovo», 2010. – 266 s.
11. Tebbakh S. Muslims in the EU – Cities Report: France / Sonia Tebbakh [Electronic resource] // Preliminary research report and literature survey, 2007. – 100 p.
12. Maryanova A. Francyya sryvaet parandzhu / Alena Maryanova [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: <http://www.gazeta.ru/social/2010/07/13/3397348.shtml>.
13. Abdul K. Vliyaniye musulman na polytyku Evropy [Electronic resource] / Myr yslama: ynformatsionno-analytycheskij portal. – Rezhym dostupu: <http://www.mirislama.com/718-vliyanie-musulman-na-politiku-evropy.html>.
14. Akopov P. Vse ushly na front [Electronic resource] / Vzglyad: Delovaya gazeta. – 27 maya 2014. – Rezhym dostupu: <http://vz.ru/world/2014/5/27/688742.html>.
15. Musulmane y Yslam vo Francyy. Chast 2 [Electronic resource] / Blyzhnyj Vostok y sovremennost. – M., 2011, vyp. 43. – s. 18-34. – Rezhym dostupu: http://islam-today.ru/islam_v_mire/ostalnoj-mir/musulmane_i_islam_vo_francii_chast_2.

ВНУТРЕННИЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ ВНЕШНЕЙ ПОЛИТИКИ ФРАНЦУЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Малиновская Н. В.

Аспирант кафедры международной информации Восточноевропейского национального университета имени Леси Украинки.

Научный руководитель: профессор, доктор политических наук Тихомирова Е. Б.

Аннотация. В статье рассмотрены современные подходы ученых в понимании политики силы, трансформации международных отношений, соотношение глобальной и национальной политики. В международной политике происходят интенсивные изменения, порождая развитие международных отношений, как науки. Отдельное внимание уделяется внутренним факторам, природным, экономическим, демографическим и другим условиям, которые позволяют государству определять свою внешнюю политику и претендовать на соответствующее место на международной арене. Кроме того, большое значение во внешней политике имеет определение национальных интересов государства и политическая воля на их реализацию.

Пример Франции позволяет рассмотреть влияние внутренних факторов на внешнеполитический курс. Это позволяет проследить, как историческое прошлое, миграционные процессы и географическая близость с африканским континентом влияют на ее внешнюю политику. Франция является страной с наиболее многочисленной мусульманской общиной в Европе, активной сетью мусульманских организаций, которые финансируются внешне. Попытки адаптации мусульман к европейским стандартам подвергаются критике и протесте со стороны мусульман. Франция находится в поиске как внутренней, так и внешней политики, призванной снять напряжение в обществе, так как мультикультурная и интеграционная политика не дала ожидаемых результатов.

Ключевые слова: внешняя политика, национальный интерес, система, суверенитет, Франция, мигранты.

УДК 327.3:316.64

ФОРМУВАННЯ ПОЛІТИЧНОЇ СВІДОМОСТІ ПРИКОРДОННИХ ГРОМАД: ІНТЕРАКТИВНІ ТЕХНОЛОГІЇ

Пікула М. М.

Аспірант кафедри міжнародної інформації Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки.

Науковий керівник: доктор політичних наук, професор Юськів Б. М

Анотація. Проаналізовано питання транскордонної співпраці громад в умовах формування інформаційного суспільства. Автор констатує, що сучасні інтерактивні комунікаційні технології грають важливу роль у формуванні політичної свідомості мешканців транскордоння. Блоги і соціальні мережі інформують громадськість про події прикордонного життя, формують ціннісні орієнтації та значною мірою визначаючи думки і орієнтації людей, що включені у транскордонне інформаційне-комунікаційне середовище, визначає свідому поведінку. У статті йдеться про позитивні тенденції застосування соціальних мереж, що доводять їх позитивний вплив на формування політичної свідомості

Досліджено відкриті групи соціальних мереж «Вконтакті» і Фейсбук, пов'язані з проблематикою євроінтеграції. З'ясовано, що вони інформують громадськість про євроінтеграційні процеси, формують європейські ціннісні орієнтації та визначають політичні думки і орієнтації людей у політичному просторі. Інформація, поширена завдяки соціальним мережам і блогам, впливає на євроінтеграційну свідомість людей. Проте, оскільки позитивно орієнтованих на ЄС груп не так багато, молодь, зокрема і українська, підпадає під вплив антиінтеграційних новин, міркувань та тверджень. Формування політичної свідомості громад транскордоння з допомогою інтерактивних форм політичної комунікації потребує оволодіння основами мережевої культури.

Ключові слова: блог, «Вконтакті», інтерактивність, інформаційне суспільство, політична комунікація, політична свідомість, транскордонне співробітництво, Фейсбук.

Постановка проблеми. Транскордонне співробітництво має комплексне, різнопланове і всеосяжне інформаційне-комунікаційне середовище. Важливе місце в ньому грають новітні канали інтерактивної комунікації, характерні саме для мережевого суспільства, які дедалі більше вони входять у міжнародне життя. Сьогодні люди різних країн застосовують для спілкування різні інтерактивні засоби, що ґрунтуються на новітніх інформаційно-комунікаційних технологіях, для того, щоб ділитися інформацією та знаннями, отримувати потрібну інформацію, вчитися в інших людей, шукати односторонців і робити дії, які не під силу зробити поодиночки. Вивчення ролі соціальних мереж у формуванні орієнтацій молоді щодо євроінтеграційних прагнень та формування політичної свідомості прикордонних громад України стає дедалі актуальнішим. Інтернет-комунікації дають можливість отримувати інформацію, яка сприяє позитивному чи негативному становленню до ЄС.

Метою нашого дослідження є сучасні інтерактивні комунікаційні технології, що грають важливу роль у формуванні політичної свідомості мешканців транскордоння та формують позиції молодого покоління щодо євроінтеграційних процесів та політики України щодо вступу в ЄС.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналізу інтерактивних комунікаційних чинників формування політичної свідомості, зокрема соціальних мереж та блогосфери у політичному просторі сучасного суспільства присвячено порівняно мало праць вітчизняних вчених. Певне значення для роботи над проблемами нашого дослідження мали публікації І. Пиголенко про роль Інтернет-технології у формування ціннісних орієнтацій студентства в умовах інформаційного суспільства; О. Прасюк про використання політичних Інтернет-ПР як засобу впливу на формування електоральної громадської думки та ін.

Основні результати дослідження. Інтерактивне Інтернет-спілкування – це обмін повідомленнями в режимі реального часу. Основні напрямки впливу інтерактивної комунікації на формування становлення до ЄС передбачають: отримання інформації з даної проблематики, коректування її у разі необхідності та можливість дискусій для визначення сильних та слабких сторін власних політичних ідей і установок; реалізація певного рівня інтерактивності, який «нагадує розмову двох людей обличчям один до одного» та «може бути індивідуальним до такого ступеня, щоб донести спеціальне повідомлення до кожної людини в середині величезної аудиторії» [цит. по: 3, 397]; забезпечення креативності євроінтеграційної свідомості; глобалізованість соціальних мереж, котрі стають додатковим ресурсом для особистісної самореалізації шляхом створення віртуальних інтеграційних об'єднань з метою не лише обговорення спільних проблем, але й координації спільних дій; обумовлення більшої активності учасників комунікаційного процесу, яка дозволяє вибирати ті повідомлення, що більш відповідають потребам, уподобанням, уявленням; знайомлення з інформацією у зручний час і доповнення її додатковими даними, які можуть бути підтвердженими або спростованими.

На наш погляд, до сучасних інтерактивних комунікаційними технологій, що грають важливу роль у формуванні політичної свідомості мешканців транскордонних регіонів, сьогодні відносяться соціальні мережі, блоги, веб-форуми та чати.

Як відомо, термін застосував вперше в 1954 р. соціолог «Манчестерської школи» Дж. Барнс. Зараз цей термін став активно застосовуватися щодо утворення й підтримки соціальних зв'язків за допомогою мережі Інтернет. Кількість таких соціальних мереж постійно збільшується, у користувачів виникає проблема знаходження перетинань у соціальних зв'язках на різних ресурсах.

Сьогодні існує багато спекуляцій щодо впливу соціальних мереж на життя користувачів, а значить і на процеси формування політичної свідомості. Дехто побоюється, що соціальні мережі зменшують інтенсивність людських відносини й контактів між людьми, підвищуючи соціальну ізоляцію. Інші вважають, що спілкування у соціальних мережах може збагатити і розширити стосунки.

Дослідження американських соціологів¹ виявили кілька позитивних тенденцій застосування соціальних мереж, які доводять їх позитивний вплив на формування політичної свідомості і стосуються, на наш погляд, не лише представників США, але і мешканців «старого світу»:

- користувачі Facebook більше довірливі, ніж інші (науковці виявили, що типовий користувач Інтернет у два рази частіше, ніж інші, відчуває, що людям можна довіряти, зокрема користувач Facebook, що використовує сайт кілька разів у день, на 43% частіше інших інтернет-користувачів і більш, ніж у три рази частіше не інтернет-користувачів відчуває, що більшості людей можна довіряти;

¹ Репрезентативне опитування 2255 дорослих американців щодо використання соціальних мереж у період з жовтня до 20-28 листопада 2010 р., зокрема 1787 інтернет-користувачів, з них 975 користувачів з Facebook, MySpace, LinkedIn і Twitter.

- користувачі Facebook мають більше тісні відносини з іншими людьми: той, хто користується Facebook кілька разів у день, має у середньому на 9% більше близьких контактів у порівнянні з іншими інтернет-користувачами;
- користувачі Facebook одержують більше соціальної підтримки, ніж інші люди: середній американець набрав 75 із 100 по шкалі загальної підтримки, 75 емоційної підтримки (наприклад, одержання консультацій), 76 товариській взаємодії і 75 інструментальної допомоги (наприклад, отримання допомоги, якщо вони хворі);
- користувачі Facebook є набагато більш політично активними, ніж більшість людей: інтернет-користувачі загалом більш, ніж у два рази частіше відвідувати політичні зустрічі, на 78% скоріше пробувати вплинути на чийсь голос, і 53% більш імовірно проголосували або мали намір голосувати. Порівняно з іншими інтернет-користувачами і користувачами інших мереж, ті, хто використовує Facebook кілька разів у день ще у два з половиною рази частіше відвідувати політичний мітинги або збори, 57%, переконували інших і заявляли, що вони будуть голосувати [19].

Для дослідження було обрано відкриту групу у соціальній мережі «Вконтакті» – «Мы против политики США, НАТО, ЕС и ООН! Анти-США» (загальний опис «Група для тих, хто ненавидить США, Європейський Союз і НАТО, хто проти терористичних резолюцій ООН! Ми за вільні незалежні держави») [7], «Третя Українська Республіка», яка діє під гаслом приєднання до ЄС, та сторінку «Україна за ЄС / Українська революція | Євромайдан» (загальний опис відсутній) [8].

Загальний опис першої групи відповідає символіці, що супроводжує її. На титульному фото розміщено підпалені прапори США та прапор ЄС. Це символізує однозначну негативну позицію учасників щодо євроінтеграції, яка чомусь пов'язується зі США та у деяких повідомленнях – з ООН. Що стосується українських груп, вони пропонують за допомогою титульного фото підтримати ЄС (написано – Україна за ЄС, у зірковому колі ЄС – український тризуб на сторінках і другої, і третьої групи; на прапорі Третьої української республіки додано стрічку та слова «пов'яжи стрічку та підтримай європейське майбутнє України»).

Покажемо те, що перша група створена жителями Російської Федерації та має близько 30 тис учасників. На протигагу їй – українська охоплює лише 18 тис. Проте це не головне – основною відмінністю вищевказаних груп є спрямованість новин. Якщо в українській більшості інформації присвячена безпосередньо подіям в Україні, то у наших сусідів окрім подій в Росії розглядаються новини України та світу. Окрім того варто зауважити, що за квітень місяць в групі «Україна за ЄС» не було жодного нового повідомлення, тоді як в іншій – вони постійно оновлюються.

На сторінці групи «Третя Українська Республіка» розміщена пропозиція приєднуватися до групи в інших соціальних мережах: сторінці у Фейсбуці та Google+ , веб-сайті – <http://www.3republic.org.ua/u> та каналі YouTube – <https://www.youtube.com/user/tretyarepublika>. На жаль, більшість проаналізованих інших груп у мережі, не містять подібних посилань, що, певним чином, заважає інтеграції учасників проєвроінтеграційних товариств та консолідації інформації, що ними розміщується.

У мережі Фейсбук було виявлено кілька відкритих груп, пов'язаних з проблематикою євроінтеграції. Вони менш чисельні, проте більш різноманітні. Серед них є позитивно орієнтовані на ЄС групи, зокрема, «Євромайдан «Рівняни за ЄС» (1272 учасники) [5], «Я обираю ЄС» (1353 учасники) [10], «Угода з ЄС. Підпиши сам» (1754 учасники), «Громадська ініціатива «Підпису – ЄС» (767 учасники) [4], а також негативно спрямовані, до яких можна віднести групу «Українські націоналісти проти ЄС» (413 учасників) [9].

Своє кредо остання група формулює досить своєрідно: «За Європу – і тому проти антиєвропейського ЄС. За Україну – і тому проти її ворогів». Пояснюють же таке твердження наступним:

1) «ЄС та Європа – те ж саме, і хто за Європу, той за ЄС, і хто проти ЄС, той проти Європи. Ми заявляємо, що ми проти ЄС якраз тому, що ми за Європу».

2) «Існують лише 2 шляхи розвитку – Митний Союз та ЄС. Ми заявляємо, що як Митний Союз, так і ЄС – це глобалістські, антинаціональні проекти які створені великим бізнесом для знищення націй. Ми не визнаємо парадигму «або МС, або ЄС» [8].

Дещо відрізняється від попередніх відкрита група «Луцьк європейський?!» [6], яка створена для обговорення життя і проблем міста Луцька в контексті європейської інтеграції. Учасникам пропонується надавати конкретні пропозиції для здобуття Луцьком статусу привабливого і комфортного європейського міста.

Отже, соціальні мережі інформують громадськість про події і явища політичного життя, формують ціннісні орієнтації та значною мірою визначають політичні думки і орієнтації людей у політичному просторі. Інформація, поширена завдяки соціальним мережам, впливає на євроінтеграційну свідомість людей. Проте, оскільки українці поки що створюють мало позитивно орієнтованих на ЄС груп, молодь, зокрема і українська, буде підпадати під вплив антиінтеграційних новин, міркувань та тверджень.

Сьогодні Інтернет фактично перетворився на своєрідне середовище проживання, де проводиться багато годин життя, існує величезний обсяг інформації, не обмежений національними кордонами, цензурою і, навіть, мовними проблемами (постійне вдосконалення програм-перекладачів дозволяє отримувати мінімальну інформацію практично будь-якою мовою), створюється ілюзія повної свободи слова, інформація. Так, у мережі Фейсбук існує сторінка «Centrum Kompetencji Wschodnich/Centre for Eastern Competences», яка презентує Центр компетенції Схід – мозковий центр, створений 10 квітня 2012р. у Любліні (Польща) з метою активізації транскордонного співробітництва та сприяння взаємному спілкуванню і діалогу Європейського Союзу та Східної Європи. Центр компетенції Схід приділяє зосереджує увагу на семи ключових питаннях: громадянське суспільство, ефективне управління уряду, розвиток культури, наука і освіта, бізнес-зв'язок, соціальні інновації, сталий розвиток [14]

Сторінка польсько-німецького євро регіону «Pro Europa Viadrina» у мережі Фейсбук презентує громади, об'єднані в цей Єврове регіон, та його муніципалітети в області: житлово-комунальне господарство, охорони навколишнього середовища, охорони здоров'я (у тому числі в рамках здоров'я місцевого державного фінансування системи), освіти, культури і туризму і громадського транспорту. Тут зацікавлені особи можуть отримати інформацію з різних питань життєдіяльності єврове регіону «Pro Europa Viadrina» – проекти та ініціативи, що реалізуються тут, досвід в галузі місцевого самоврядування, співпраці з органами влади, розвиток фізичної культури та спорту, захист пам'яток матеріальної культури тощо [15]

Сторінка польсько-німецько-шведського єврове регіону «Pomerania» містить інформацію про його учасників, їхню діяльність у різних сферах взаємодії, а також дві відкриті групи «Ciekawostki z regionu» (2328 учасників) та «European Grouping of Territorial Cooperation» (239 учасників) [17]. Була спроба створити сторінки і деяких інших єврове регіонів – польсько-чесько-словацького – «Beskidy», проте вона не знайшла значної популярності. Проте мінімальну інформацію про транскордонне співробітництво сторінка містить – електронні адреси сайтів учасників єврове регіону, що презентують окремі країни (<http://www.euroregion-beskidy.pl> (Польща); <http://www.euroregion-beskydy.cz> (Чехія);

roregion-beskydy.sk (Словаччина) [16]. Подібна ситуація і зі сторінками у мережі Фейсбук євро регіонів «Neisse», «Балтика», «Буг» та інші (створені автоматично з матеріалів Вікіпедії).

Важливу роль у формуванні свідомості прикордонних громад грає відкрита група «Euroregionenews» у мережі Фейсбук, спрямована на поширення тільки «хороших новин» з транскордоння: «з вірою в те, що об'єднання культур, послуг та ентузіазму буде сприяти співпраці, взаємодії, дружбі між словенцями, хорватами, австрійцями» [18].

Інтернет-портал євро регіону «Дніпро» (www.gomel-region.gov.by), як зазначали білоруські дослідники, об'єднав інтелектуальний потенціал прикордонних регіонів з метою підвищення ефективності використання різноманітної інформації й відомостей, створивши такі сервіси: форуми, чати, дошки оголошень, електронні архіви, посилання на інтернет-ресурси, обмін банерами. На їх думку, в єдиному інформаційному просторі легше формувати загальний портфель першочергових регіональних завдань (землекористування, прогнозування врожайності, використання водних і лісових ресурсів, екологічного моніторингу, підприємництва й ін.) і розробити методологію й методики їхнього рішення [11, с. 34].

Проект «Сприяння розвитку трансграничного співробітництва між Євро регіонами Білорусі за допомогою створення й подальшого адміністрування Інтернет-сайту» був розроблений Брестським трансграничним інфоцентром. Його мета – створення російсько-англо мовного порталу, де була б розміщена інформація про діяльність кожного євро регіону, міжнародні програми та проекти, проте, на відміну від попереднього, тут не був передбачений ні форум, ні чат, хоча передбачалась можливість спілкування в електронному форматі його відвідувачів з тими, хто мав його підтримувати. [12].

Інформаційний портал міжрегіонального прикордонного співробітництва (східно-слов'янська вісь транскордонної співпраці) має Форум міжрегіонального прикордонного співробітництва, на якому зараз передбачено кілька основних тем обговорення транскордонної проблематики, зокрема «Третя Школа міжнародної інтеграції і прикордонного співробітництва», «Границя – середовище інновацій: формування розумних прикордонних територій», Євро регіон «Слобожанщина», «Солідарне суспільство», «Міжнародні наукові школи й конференції міжрегіонального прикордонного співробітництва» тощо [13]. На цьому порталі є посилання на Відкриту групу «Євро регіон «Слобожанщина» в мережі Вконтате (358 учасники) і Відкриту групу у мережі Фейсбук Інформаційного порталу міжрегіонального прикордонного співробітництва (155 учасники).

Транскордонна проблематика знаходить місце і в такій специфічній формі, як блоги, присвячені її окремим темам. До такого інтерактивного засобу, що може сприяти формуванню політичної свідомості населення прикордонних територій, можна віднести «Блог аніматорів культури Євро регіону «Німан», який був створений у рамках Міжнародної Літньої Школи менеджерів проектів в області культури й освіти, що працювала в євро регіоні, що охоплює Гродненську область Білорусі, Підляшське воєводство Польщі, Вільнюський, Алитуський і Марьямпольський повіти Литви, а також 5 районів Калінінградської обл. Росії (Супрасль, Польща, 9-13 серпня 2010 р.) – головною частиною Школи стала розробка й презентація концепцій трансграничних проектів [2].

Блог «Інформаційне Забезпечення Транскордонного Співробітництва» був розроблений і кафедрою міжнародної інформації СЛУ імені Лесі Українки для позиціонування і презентації наукових розробок кафедри під час розробки держбюджетної теми з відповідної тематики [1].

Отже, блоги і соціальні мережі інформують громадськість про події прикордонного життя, формують ціннісні орієнтації та значною мірою визначаючи думки і орієнтації

людей, що включені у транскордонне інформаційне-комунікаційне середовище. Інформація, поширена завдяки соціальним мережам, блогам і форумам, впливає на свідомість людей, формує не лише мотивацію та установки, але і визначає свідому поведінку.

Формування політичної свідомості громад транскордоння з допомогою інтерактивних форм політичної комунікації потребує оволодіння основами мережевої культури, яка розглядається як властивість соціально-політичних суб'єктів, що органічно поєднує загальну інформаційну культуру з умінням використовувати мережеві Інтернет-технології для поповнення політичних знань, участі у політичній діяльності та політичній комунікації.

Список використаної літератури

1. Блог «Інформаційне Забезпечення Транскордонного Співробітництва» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cbckr.tk>.
2. Блог аніматорів культури Євросоюзу «Неман [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://polibelka.blogspot.com>.
3. Брайант Дженнингз, Томпсон Сузан. Основы воздействия СМИ : Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. – 432 с.
4. Відкрита група «Громадська ініціатива «Підпису – ЄС» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.facebook.com/pidpyseu>.
5. Відкрита група «Євромайдан «Рівняни за ЄС» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.facebook.com/groups/229684613867291>.
6. Відкрита група «Луцьк європейський?!» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.facebook.com/groups/LUTSKEURO>.
7. Відкрита група «Мы против политики США, НАТО, ЕС и ООН! Анти-США» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://vk.com/againstthewest>.
8. Відкрита група «Україна за ЄС / Українська революція / Євромайдан» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://vk.com/ua.europe>.
9. Відкрита група «Українські націоналісти проти ЄС» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.facebook.com/ukrajina.ponad.use/>.
10. Відкрита група «Я обираю ЄС» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.facebook.com/3republic>.
11. Єврорегіон «Дніпро» – проблемы развития и функционирования // Материалы Международной конференции. – Чернигов, 11 ноября 2003 года / Управление внешних сношений и внешнеэкономической деятельности. – Чернигов, 2004. – 159 с.
12. Єврорегіони Білорусії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.beleuroregion.by/index.php?option=com_content&view=article&id=47&Itemid=66&lang=ru/.
13. Інформаційний портал міжрегіонального приграничного співробітництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.euroregion.ru>.
14. Centrum Kompetencji Wschodnich/Centre for Eastern Competences [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.facebook.com/CentrumKompetencjiWschodnich/>.
15. Euroregion «Pro Europa Viadrina» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.facebook.com/euroregionviadrina>.
16. Euroregion Beskidy [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.facebook.com/pages/Euroregion-Beskydy/144015575610302?rf=142954209050712>.
17. Euroregion Pomerania [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.facebook.com/euroregion.pomerania>.
18. EuroregioneNews [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.facebook.com/groups/259533362269>.

19. Keith N. Hampton, Lauren Sessions Goulet, Lee Rainie, Kristen Purcell. ProjectSocial networking sites and our lives. – Pew Research Center's Internet & American Life Project, Washington, 2011. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pewinternet.org/Reports/2011/Technology-and-social-networks.aspx/>.

THE FORMATION OF POLITICAL CONSCIOUSNESS OF BORDER COMMUNITIES: INTERACTIVE TECHNOLOGY

Pikula M.

Post-graduate student International Information Department Lesya Ukrainka Eastern European National University.

Supervisor: Yuskiv B., PhD in political science.

Abstract. *Analyzed the issues of cross-border cooperation of communities in the emerging information society. The author notes that modern interactive communication technologies play an important role in shaping the political consciousness of the inhabitants of the cross-border territories. Blogs and social networking sites to inform the public about the events of the cross-border life, form and value orientation is largely determined by the thoughts and orientation of people who are included in the cross-border information and communications environment, define conscious behavior. In this article analyzed the positive trends of social networking applications that prove their positive impact on the political consciousness.*

Analyzed the open social networking group «Vkontakte» and Facebook – related issues European integration. Found that they inform the public about European integration, form pro-European orientation and values, determine political thought and orientation of people in the political space. The information spread through social networks and blogs, European integration affects people's minds. However, since the EU positively oriented groups are not so many young people, in particular, and Ukrainian, is influenced by anti-integration of news, views and statements. Formation of political consciousness the cross-border communities through interactive forms of political communication needs in mastering the basics of network culture.

Key words: *blog, «Vkontakte», interactivity, information society, political communication, political consciousness, cross-border cooperation, Facebook.*

References

1. Blog «Informacijne Zabezpechennja Transkordonnogo Spivrobitnictva» [Electronic resource]. – Режим доступу: <http://www.cbcukr.tk/>.
2. Blog animatoriv kul'turi Evroregionu «Neman» [Electronic resource]. – Режим доступу: <http://polibelka.blogspot.com/>.
3. Brajant Dzhennings, Tompson Suzan. Osnovy vozdejstvija SMI : Per. s angl. – M.: Izdatel'skij dom «Vil'jame», 2004. – 432 s.
4. Vidkrita grupa «Gromads'ka inicijativa «Pidpisu – YeS» [Electronic resource]. – Режим доступу: <https://www.facebook.com/pidpyseu/>.
5. Vidkrita grupa «Yevromajdan «Rivnjani za ES» [Electronic resource]. – Режим доступу: <https://www.facebook.com/groups/229684613867291/>.
6. Vidkrita grupa «Luc'k evropejs'kij?!» [Electronic resource]. – Режим доступу: <https://www.facebook.com/groups/LUTSKEURO/>.
7. Vidkrita grupa «My protiv politiki SShA, NATO, YeS i OON! Anti-SShA» [Electronic resource]. – Режим доступу: <https://vk.com/againstthewest/>.
8. Vidkrita grupa «Ukraina za YeS / Ukraïns'ka revoljucija Yevromajdan» [Electronic resource]. – Режим доступу: <https://vk.com/ua.europe/>.
9. Vidkrita grupa «Ukraïns'ki nacionalisti proti YeS» [Electronic resource]. – Режим доступу: <https://www.facebook.com/ukrajina.ponad.use/>.
10. Vidkrita grupa «Ja obiraju YeS» [Electronic resource]. – Режим доступу: <https://www.facebook.com/3republic/>.

11. Evroregion «Dnepr» – problemy razvitiya i funkcionirovaniya // Materialy Mezhdunarodnoj konferencii. – Chernigov, 11 nojabrja 2003 goda / Upravlenie vneshnih snoshenij i vneshnejekonomicheskoy dejatel'nosti. – Chernigov, 2004. – 159 s.
12. Evroregiony Belarusii [Electronic resource]. – Rezhim dostupu: http://www.beuroregion.by/index.php?option=com_content&view=article&id=47&Itemid=66&lang=ru/.
13. Informacionnyj portal mezhregional'nogo prigranichnogo sotrudnichestva [Electronic resource]. – Rezhim dostupu: <http://www.euroregion.ru/>.
14. Centrum Kompetencji Wschodnich/Centre for Eastern Competences [Electronic resource]. – Rezhim dostupu: <https://www.facebook.com/CentrumKompetencjiWschodnich/>.
15. Euroregion «Pro Europa Viadrina» [Electronic resource]. – Rezhim dostupu: <https://www.facebook.com/euroregionviadrina/>.
16. Euroregion Beskidy [Electronic resource]. – Rezhim dostupu: <https://www.facebook.com/pages/Euroregion-Beskydy/144015575610302?rf=142954209050712/>.
17. Euroregion Pomerania [Electronic resource]. – Rezhim dostupu: <https://www.facebook.com/euroregion.pomerania/>.
18. EuroregioneNews [Electronic resource]. – Rezhim dostupu: <https://www.facebook.com/groups/259533362269/>.
19. Keith N. Hampton, Lauren Sessions Goulet, Lee Rainie, Kristen Purcell. ProjectSocial networking sites and our lives. – Pew Research Center's Internet & American Life Project, Washington, 2011. – [Electronic resource]. – Rezhim dostupu: <http://pewinternet.org/Reports/2011/Technology-and-social-networks.aspx/>.

ФОРМИРОВАНИИ ПОЛИТИЧЕСКОГО СОЗНАНИЯ ПОГРАНИЧНЫХ ОБЩИН: ИНТЕРАКТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Пикула Н. Н.

Аспирант кафедры международной информации Восточноевропейского национального университета имени Леси Украинки.

Научный руководитель: доктор политических наук, профессор Юськив Б. М.

Аннотация. Проанализировано вопросы трансграничного сотрудничества общин в условиях формирования информационного общества. Автор констатирует, что современные интерактивные коммуникационные технологии играют важную роль в формировании политического сознания жителей транскордония. Блоги и социальные сети информируют общественность о событиях пограничной жизни, формируют ценностные ориентации и в значительной мере определяют мысли и ориентации людей, которые включены в трансграничную информационно-коммуникационную среду, определяют сознательное поведение. В статье речь идет о положительных тенденциях применения социальных сетей, которые доказывают их положительное влияние на политическое сознание

Исследованы открытые группы социальных сетей «Вконтакте» и Фейсбук, связанные с проблематикой евроинтеграции. Выяснено, что они информируют общественность об европейской интеграции, формируют проевропейские ценностные ориентации и определяют политические мысли и ориентации людей в политическом пространстве. Информация, распространенная благодаря социальным сетям и блогам, влияет на евроинтеграционное сознание людей. Тем не менее, поскольку положительно ориентированных на ЕС групп не так много, молодежь, в частности и украинская, подвергается влиянию антиинтеграционных новостей, соображений и утверждений. Формирование политического сознания общин транскордония с помощью интерактивных форм политической коммуникации нуждается в овладении основами сетевой культуры.

Ключевые слова: блог, «Вконтакте», интерактивность, информационное общество, политическая коммуникация, политическое сознание, трансграничное сотрудничество, Фейсбук.

СУЧАСНА СИСТЕМА МІЖНАРОДНОГО ПРАВА

УДК 341.231.14 : 341.17

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СВОБОДИ ПЕРЕСУВАННЯ ГРОМАДЯН УКРАЇНИ ТЕРИТОРІЄЮ ДЕРЖАВ-ЧЛЕНІВ ЄС

Мушак Н. Б.

Кандидат юридичних наук, доцент кафедри міжнародного права і порівняльного правознавства Київського університету права НАН України.

Анотація. Статтю присвячено аналізу основних способів імплементації Угоди про Асоціацію між Україною та Європейським Союзом у сфері пересування осіб. Проаналізовано положення Угоди про Асоціацію між Україною та Європейським Союзом, що стосуються поширення та надання європейською організацією свободи пересування вітчизняним громадянам територією держав-членів Європейського Союзу. Досліджено низку двосторонніх правових інструментів між Україною та Європейським Союзом щодо реалізації права вітчизняних громадян на свободу пересування.

У статті виокремлено основні міжнародно-правові способи імплементації Угоди про Асоціацію у сфері забезпечення свободи руху громадян України територією держав-членів ЄС: шляхом виконання укладених Україною та ЄС міжнародних договорів, а саме угоди про реадмісію від 18 червня 2007 р., угоди про спрощення оформлення віз від 18 червня 2007 р., а також завдяки запровадженню для громадян України безвізового режиму, визначеного у Плані дій щодо лібералізації візового режиму 2010 р.; шляхом укладення Україною двосторонніх міжнародних договорів із державами-членами ЄС, що регулюють питання, пов'язані із наданням можливостей громадянам України пересуватися в межах ЄС.

Проаналізовані у статті міжнародні двосторонні угоди дозволяють виокремити основні положення, що регулюють перебування та умови працевлаштування українських громадян на території кожної із вищезазначених держав-членів ЄС. Зокрема, відповідно до угод громадяни України можуть бути працевлаштовані двома способами: як працівники, які працюють у роботодавця на території відповідної країни на підставі трудового договору (контракту) та як працівники, що направлені на територію відповідної держави з метою реалізації експортного будівництва та експортних послуг на підставі контрактів, укладених між суб'єктами господарської діяльності обох країн.

Ключові слова: угода про асоціацію, свобода пересування працівників, імплементація, треті країни, двосторонні договори.

Постановка проблеми. Питання забезпечення свободи пересування громадян України на території держав-членів ЄС стали особливо актуальними із підписанням Україною на саміті ЄС у м. Брюсселі 27 червня 2014 р. Угоди про Асоціацію (УА) з Європейським Союзом та її ратифікацією Верховною Радою України та Європейським Парла-

ментом 16 вересня 2014 р. Відповідно наша держава отримала можливість інтегруватися у внутрішній ринок ЄС, а українські громадяни отримали право використовувати переваги свободи пересування територією держав-членів ЄС як громадяни третьої країни.

Мета статті – проаналізувати питання, пов'язані з свободою пересування громадян України територією держав-членів ЄС, а також правові інструменти імплементації Угоди про Асоціацію між Україною та Європейським Союзом в межах свободи руху осіб.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Наразі проблематика міжнародно-правової співпраці України з Європейським Союзом у сфері свободи пересування осіб є недостатньо розробленою в українській правовій науці. Питаннями, пов'язаними з європейською інтеграцією України до Євросоюзу займаються відомі вітчизняні вчені: Л. Грицаєнко, З. Макаруха, В. Муравйов, О. Шпакович.

Основні результати дослідження. Питання, пов'язані з свободою пересування громадян України територією держав-членів ЄС, співробітництвом у сфері міграції, прибутку, управлінням кордонами, захистом персональних даних, мобільністю працівників, поводженні з працівниками, регулюються Розділом III «Юстиція, свобода, безпека» [1] УА.

До даного розділу включені положення, що регламентують статус працівників-громадян України в ЄС (ст. 17). Тим самим підкреслюється, що на працівників з України не поширюється у повній мірі свобода руху осіб в межах ЄС. При цьому УА передбачає, що відношення до громадян України, які на законних підставах працюють на території Союзу, має виключати дискримінацію на основі національної належності відносно умов праці, заробітної плати, чи звільнення порівняно з громадянами ЄС. Зі свого боку Україна має надати такий самий статус громадянам Союзу.

Треба підкреслити, що положення про умови праці стосуються тільки громадян України або країн-членів Євросоюзу, які працюють на території іншої сторони Угоди на законних засадах. В УА зовсім не йдеться про свободу пересування робітників. Жодне з її положень не може тлумачитися таким чином, що воно ніби то надає право громадянам держав-членів чи України в'їздити або перебувати на території іншої сторони з метою працевлаштування, а компаніям сторін чи їх філіалам використовувати працю громадян іншої сторони на постійній основі або на умовах укладання тимчасових контрактів на працевлаштування.

Рада Асоціації шляхом ухвалення відповідних актів може передбачити для працівників з України більш сприятливі умови перебування на території Союзу, включно з допуском до професійної підготовки (п. 2 ст. 18).

Питання соціального забезпечення чи виплати пенсій або інших видів допомоги без внесків, в УА не згадуються. Такі питання відповідно до статті 18 УА регулюються дво-сторонніми міжнародними договорами, укладених Україною із державами-членами ЄС у сфері соціального забезпечення.

Керуючись статтею 19 Угоди про Асоціацію можна виокремити 2 (два) міжнародно-правові способи імплементації Угоди про Асоціацію у сфері забезпечення свободи руху громадян України територією держав-членів ЄС:

а) шляхом виконання укладених Україною та ЄС міжнародних договорів, а саме угоди про реадмісію від 18 червня 2007 р. [2] (через Спільний комітет з питань реадмісії, створений згідно з її статтею 15); угоди про спрощення оформлення віз від 18 червня 2007 р. [3] (через Спільний комітет з питань для реалізації угоди згідно з її статтею 12); а також завдяки запровадженню для громадян України безвізового режиму, визначеного у Плані дій щодо лібералізації візового режиму 2010 р. [4];

б) шляхом укладення Україною двосторонніх міжнародних договорів із державами-членами ЄС, що регулюють питання, пов'язані із наданням можливостей громадянам України пересуватися в межах ЄС.

Що стосується першого способу імплементації УА, то укладені міжнародні угода про реадмісію, угода про спрощення видачі віз та План дій щодо лібералізації візового режиму є зовнішніми інструментами співпраці між Європейським Союзом та Україною для реалізації візової політики ЄС щодо громадян нашої держави. Ми вважаємо, що укладені документи спрямовані на вдосконалення існуючих процедур видачі віз, що є важливими складовими полегшення процедури пересування громадянами України територією держав-членів ЄС. Уклавши відповідні документи, Україна, таким чином, відповідатиме усім гармонізованим правилам, умовам та основним процедурним аспектам, встановлених державами-членами Шенгенського простору у реалізації ними спільної візової політики у відносинах із третіми країнами. Наприклад, запровадження Євросоюзом безвізового режиму для України надасть можливість громадянам України пересуватися територією держав-членів ЄС, як громадянам третьої країни, використавши при цьому переваги свободи пересування територією останніх.

У рамках співробітництва України та Європейського Союзу громадяни України також можуть реалізовувати своє право на свободу пересування завдяки дії та виконанні укладених з Європейським Союзом двосторонніх міжнародних договорів у цій сфері. Зокрема, можна виділити наступні види зазначених угод:

1) угоди про взаємне працевлаштування працівників між Україною та державами-членами ЄС;

2) угоди про соціальне забезпечення, укладених Україною з державами-членами ЄС;

3) угоди про місцевий прикордонний рух між Україною та державами-членами ЄС.

У сфері взаємного працевлаштування працівників між Україною і 4 (чотирма) державами-членами Європейського Союзу підписано наступні міжнародні двосторонні угоди: 1) Угода між Урядом України та Урядом Республіки Польща про взаємне працевлаштування працівників від 16. 02. 1994 р. [5], Угода між Урядом України та Урядом Литовської Республіки про взаємне працевлаштування громадян від 28. 03. 1995 р. [6], Угода між Урядом України та Урядом Латвійської Республіки про трудову діяльність та соціальний захист осіб, які постійно проживають в Україні та Латвії і працюють на територіях обох держав від 21. 11. 1995 р. [7], Угода між Україною та Португальською Республікою про тимчасову міграцію громадян України для роботи в Португальській Республіці від 13. 02. 2003 р. [8].

Проаналізовані нами угоди дозволяють виокремити основні положення, що регулюють перебування та умови працевлаштування українських громадян на території кожної із вищезазначених держав-членів ЄС. Зокрема, відповідно до угод громадяни України можуть бути працевлаштовані двома способами: 1) як працівники, які працюють у роботодавця на території відповідної країни на підставі трудового договору (контракту); 2) як працівники, що направлені на територію відповідної держави з метою реалізації експортного будівництва та експортних послуг на підставі контрактів, укладених між суб'єктами господарської діяльності обох країн.

У випадку укладення трудового договору дозвіл на працевлаштування громадянам України видається в порядку і на умовах, визначених законодавством приймаючої держави-члена ЄС, на термін виконання роботи (ст. 3.1, 3.2 Угоди з Польщею; ст. 3.1 Угоди з Литвою), але не більше, ніж 12 місяців. В окремих випадках за заявою роботодавця та за згодою працівника термін може бути продовжено до 18 місяців. Умови щодо роботи та

проживання працівника повинні міститися в трудовому договорі. Трудовий договір (контракт) повинен містити положення, що визначають оплату та умови праці, умови надання медичної допомоги, порядок покриття витрат на проїзд працівника із України до місця роботи в приймаючій державі і назад, строк дії зазначеного договору (контракту), умови його дострокового розірвання та інші питання, пов'язані з трудовою діяльністю та проживанням працівника (ст. 9.2 Угоди з Литвою; ст. 7 Угоди з Латвією; ст. 6.1 Угоди з Польщею).

До громадян України, які працюють на території відповідної держави за умови укладення трудового контракту застосовується національне трудове законодавство приймаючої держави (ст. 5.1 Угоди з Литвою; ст. 7 Угоди з Латвією; ст. 8 Угоди з Польщею) і оплата праці працівників не може бути нижче оплати праці своїх громадян, які виконують рівнозначну роботу у роботодавця (ст. 9.4 Угоди з Литвою; ст. 7.1, 7.2 Угоди з Португалією).

У разі смерті працівника внаслідок нещасного випадку, пов'язаного з виконанням ним службових обов'язків, роботодавець організує і несе всі витрати, пов'язані з перевезенням тіла та особистого майна померлого на територію України (ст. 14 Угоди з Латвією; ст. 16.1 Угоди з Литвою; ст. 8 Угоди з Польщею).

Що стосується працевлаштування робітників – громадян України, які працюють в межах договору, укладеному між суб'єктами господарської діяльності сторін з метою виконання визначеного обсягу робіт, то до таких працівників застосовується національне трудове законодавство України (ст. 13 Угоди з Латвією; ст. 6 Угоди з Литвою; ст. 10 Угоди з Польщею). У такому разі дозвіл на працевлаштування видається згідно з законодавством відповідної держави-члена, на передбачену контрактом тривалість робіт, але не більше, ніж на 2 роки. Якщо виконання контракту триває понад 2 роки, цей дозвіл відповідно продовжується, але не більше, ніж на 6 місяців (ст. 4 Угоди з Польщею; ст. 3.2 Угоди з Литвою).

Важливо, що у всіх проаналізованих нами угодах зазначено стандартні положення, що регулюють свободу пересування працівників. Зокрема, це принцип застосування національного режиму до громадян України, які законно працюють у державах-членах ЄС. Цей принцип означає неприпустимість дискримінації з огляду на громадянство щодо умов праці, винагороди або звільнення з роботи порівняно з громадянами держав-членів Європейського Союзу.

Цікаво, що у 1998 р. було укладено аналогічну Угоду між Україною та Словацькою Республікою про взаємне працевлаштування громадян. Однак 5 травня 2008 р. документ втратив чинність із огляду на рішення уряду Словаччини щодо денонсації двосторонньої угоди. Рішення було ухвалено у відповідь на пропозиції уряду України щодо можливості збільшення річної кількості українських працівників, спрощення процедури оформлення дозволу на працю та тимчасове перебування на території Словаччини. На сьогодні тривають переговори стосовно нового порядку та умов взаємного працевлаштування громадян відповідно на території Словаччини та України.

Продовжуються також переговори щодо підготовки до підписання Угоди між Україною та Іспанією, Україною та Італією, Україною та Угорщиною щодо взаємного врегулювання та впорядкування відносин у сфері працевлаштування.

На нашу думку, основним недоліком вже укладених Україною з державами-членами ЄС міжнародних договорів у сфері працевлаштування є лише формальне регулювання питань працевлаштування громадян України на територіях відповідних держав, при цьому не передбачаючи конкретних дієвих та ефективних механізмів регулювання взаємовідносин у даній сфері.

Щодо питання укладення двосторонніх угод із державами-членами ЄС щодо соціального забезпечення громадян України, то це було передбачено ще Угодою про партнерство та співробітництво між ЄС і Україною 1998 р. (УПС) – (ст. 25). Пояснюється, на нашу думку, це тією обставиною, що положення про умови праці згідно з УПС стосувалися тільки громадян України або країн-членів Євросоюзу, які працювали на території іншої сторони угоди на законних засадах. В УПС зовсім не було передбачено положень, які б регулювали свободу пересування працівників. Як спеціально зазначено в УПС, жодне з її положень не повинно тлумачитися таким чином, що воно ніби то надає право громадянам держав-членів чи України в'їздити або перебувати на території іншої сторони з метою працевлаштування, а компаніям сторін чи їх філіалам використовувати працю громадян іншої сторони на постійній основі або на умовах укладання тимчасових контрактів на працевлаштування (ст. 47). Відповідно регулювання питань, які пов'язані із соціальним забезпеченням, виплатою пенсій або інших видів допомоги працівникам, відбувається завдяки укладенню Україною двосторонніх міжнародних договорів, які б гарантували ці права (ст. 25). Таким чином, УПС створила передумови для укладення двосторонніх міжнародних договорів України з державами-членами Європейського Союзу, які б забезпечували поширення основних принципів свободи пересування осіб на працівників із України.

На сьогодні у сфері соціального забезпечення Україною укладено двосторонні міжнародні угоди з наступними державами-членами ЄС:

- 1) Договір між Україною і Латвійською Республікою про співробітництво в галузі соціального забезпечення від 26. 02. 1998 р. (набув чинності 11. 06. 1999 р.);
- 2) Угода між Україною і Королівством Іспанія про соціальне забезпечення громадян від 07. 10. 1996 р. (набула чинності 27. 03. 1998 р.);
- 3) Договір між Україною та Литовською Республікою про соціальне забезпечення від 23. 04. 2001 р. (набув чинності 08. 02. 2002 р.);
- 4) Договір між Урядом України і Урядом Естонської Республіки про співробітництво в галузі соціального забезпечення від 20. 02. 1997 р. (набув чинності 28. 01. 1998 р.);
- 5) Договір між Україною та Словацькою Республікою про соціальне забезпечення від 05. 12. 2000 р. (набув чинності 01. 01. 2002 р.);
- 6) Договір між Україною та Чеською Республікою про соціальне забезпечення від 04. 07. 2001 р. (набув чинності 01. 04. 2003 р.);
- 7) Договір між Україною та Республікою Болгарією про соціальне забезпечення від 04. 09. 2001 р. (набув чинності 01. 04. 2003 р.);
- 8) Угода між Україною та Португальською Республікою про соціальне забезпечення від 07. 07. 2009 р. (набула чинності 01. 03. 2012 р.); 9) Угода між Україною і Республікою Польща про соціальне забезпечення від 18. 05. 2012 р. (ратифіковано ВРУ 05. 09. 2013 р.).

Характеризуючи положення вищезазначених договорів, варто зазначити, що такі угоди:

- а) регулюють соціальне забезпечення українських громадян, які легально працюють та проживають на території кожної з даних країн;
- б) закріплюють права громадян України на отримання пенсій по інвалідності, за віком, за вислугою років, у випадку втрати годувальника; допомоги з відшкодування шкоди у випадку трудового каліцтва, професійного захворювання, допомоги по безробіттю, а також у зв'язку з материнством, народженням дитини, вагітністю та пологами тощо.

Для імплементації угод Україною та відповідною стороною угоди створюються компетентні органи. До повноважень таких органів належать:

- а) укладення адміністративних угод, необхідних для її виконання;
- б) взаємне повідомлення сторін щодо вжитих заходів для виконання угоди.

Також для цілей виконання укладеного міжнародного договору компетентні органи та інституції сторін надають безоплатно необхідну технічну й адміністративну допомогу. Такі положення передбачено в угодах, укладених Україною з Португалією (ст. 26) та Іспанією (ст. 13).

Важливим кроком у реалізації прав на свободу пересування для вітчизняних громадян є укладені Україною двосторонні міжнародні договори про місцевий прикордонний рух із державами-членами ЄС, якими передбачено спрощену процедуру перетину кордону громадянами України прикордонної зони держав ЄС.

Правовою основою зазначених договорів є Регламент № 1931/2006/ЄС, ухвалений Європарламентом та Радою ЄС для спрощення руху осіб у прикордонній зоні на зовнішніх кордонах держав-членів ЄС з третіми країнами. Згідно з документом держави-члени Європейського Союзу отримали повноваження підписувати двосторонні угоди про прикордонний рух із третіми країнами з метою запровадження єдиного режиму руху осіб у прикордонній зоні (п. 2 ст. 13 Регламенту).

У зв'язку з цим у 2007 р. Україною було ініційовано переговорний процес з Польщею, Словаччиною та Угорщиною стосовно укладення двосторонніх угод про місцевий прикордонний рух, які передбачають спрощену процедуру перетину кордону мешканцями прикордонної зони. На сьогодні такі угоди підписані з наступними державами-членами ЄС: 1) Угода між Кабінетом Міністрів України та Урядом Угорської Республіки про правила місцевого прикордонного руху від 18. 09. 2007 р., 2) Угода між Кабінетом Міністрів України та Урядом Республіки Польща про правила місцевого прикордонного руху від 28. 03. 2008 р., 3) Угода між Україною та Словацькою Республікою про місцевий прикордонний рух від 30. 05. 2008 р.

Висновки. Основними способами імплементації Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС у сфері пересування осіб є співпраця України з державами-учасниками Шенгенського простору шляхом реалізації укладених угоди про реадмісію, спрощення візового режиму, з одного боку, та укладенням з державами-членами ЄС двосторонніх договорів у сфері взаємного працевлаштування, соціального забезпечення, та договорів про місцевий прикордонний рух, з іншого. Укладання двосторонніх договорів з усіма державами-членами ЄС надасть можливість лише певним категоріям працівників з України здійснювати трудову діяльність на території Союзу і користуватися соціальним забезпеченням.

Список використаної літератури

1. Association Agreement between the European Union and its Member States, of the one Part, and Ukraine, of the other Part. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://glavcom.ua/pub/2012_11_19_EU_Ukraine_Association_Agreement_English.pdf.
2. Закон України «Про ратифікацію Угоди між Україною та Європейським Співтовариством про реадмісію осіб» від 15 січня 2008 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_851.
3. Закон України «Про ратифікацію Угоди між Україною та Європейським Співтовариством про спрощення оформлення віз» від 15 січня 2008 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/117-17>.
4. План дій щодо лібералізації Європейським Союзом візового режиму для України 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/494/2011>.

5. Угода між Урядом України та Урядом Республіки Польща про взаємне працевлаштування працівників від 16. 02. 1994 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/616_026.
6. Угода між Урядом України та Урядом Литовської Республіки про взаємне працевлаштування громадян від 28. 03. 1995 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/440_021.
7. Угода між Урядом України та Урядом Латвійської Республіки про трудову діяльність та соціальний захист осіб, які постійно проживають в Україні та Латвії і працюють на територіях обох держав від 21. 11. 1995 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/428_016.
8. Угода між Україною та Португальською Республікою про тимчасову міграцію громадян України для роботи в Португальській Республіці від 13. 02. 2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/620_006.

IMPLEMENTATION OF ASSOCIATION AGREEMENT BETWEEN UKRAINE AND THE EUROPEAN UNION ON FREEDOM OF MOVEMENT CITIZENS UKRAINE OF TERRITORY MEMBER STATES OF EU

Mushak N. B.

PhD, Associate Professor of Kyiv University of Law, National Academy of Sciences of Ukraine.

Abstract. *The article is devoted to the analysis of implementation methods of Association Agreement provisions between Ukraine and the European Union in the sphere of free movement of persons. The article researches the core Association Agreement provisions between Ukraine and the European Union in respect of providing the freedom of free movement to the Ukrainian citizens within the EU member states' territory. The article analyses a set of bilateral legal instruments between Ukraine and the European Union concerning the Ukrainian citizens' right for free movement.*

The article defines the main international legal methods of implementation of the Association Agreement in the field of freedom of movement of citizens of Ukraine within the territory of the EU Member States: implementation by Ukraine and the EU international agreements, such as agreements on readmission on June 18, 2007, an agreement on visa facilitation on June 18, 2007, and due to the visa-free regime for the citizens of Ukraine defined in the Action Plan on visa liberalization 2010; by concluding of Ukraine bilateral agreements with EU Member States concerning the issues related to providing opportunities for citizens of Ukraine to move within the EU.

The analyzed international bilateral agreements stipulate the main provisions in respect of the conditions of employment and residence Ukrainian citizens within the EU Member States territory. In particular, according to the agreements, citizens of Ukraine can be employed in two ways: as employees who work with the employer on the territory of the country under the employment agreement (contract) and as workers, moved to the territory of the relevant State to implement the export and export of construction services to the basis of contracts concluded between legal entities of both countries.

Key words: *Association Agreement, Freedom of Workers' Movement, Implementation, Third countries, Bilateral Agreements.*

References

1. Association Agreement between the European Union and its Member States, of the one Part, and Ukraine, of the other Part. [Electronic resource]. – Mode of access: http://glavcom.ua/pub/2012_11_19_EU_Ukraine_Association_Agreement_English.pdf.

2. Law of Ukraine «On Ratification of the Agreement between the European Community and Ukraine on readmission» of January 15, 2008 [Electronic resource]. – Mode of access: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_851.
3. Law of Ukraine «On Ratification of the Agreement between Ukraine and the EU on visa facilitation», 15 January 2008. [Electronic resource]. – Mode of access: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/117-17>.
4. Action Plan for the Liberalization of the EU visa regime for Ukraine, 2010. [Electronic resource]. – Mode of access: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/494/2011>.
5. Agreement between the Government of Ukraine and the Government of the Republic of Poland on mutual employment of workers, 16. 02. 1994. [Electronic resource]. – Mode of access: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/616_026.
6. Agreement between the Government of Ukraine and the Government of the Republic of Lithuania on mutual employment of citizens, 28. 03. 1995. [Electronic resource]. – Mode of access: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/440_021.
7. Agreement between the Government of Ukraine and the Government of the Republic of Latvia on employment and social protection of persons residing in Ukraine, Latvia and work in both countries, 21.11.1995. [Electronic resource]. – Mode of access: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/428_016.
8. Agreement between Ukraine and the Republic of Portugal on temporary migration from Ukraine to work in Portugal, 13. 02.2 003. [Electronic resource]. – Mode of access: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/620_006.

ИМПЛЕМЕНТАЦИЯ СОГЛАШЕНИЯ ОБ АССОЦИИИ МЕЖДУ УКРАИНОЙ И ЕВРОПЕЙСКИМ СОЮЗОМ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ СВОБОДЫ ПЕРЕДВИЖЕНИЯ ГРАЖДАН УКРАИНЫ ПО ТЕРРИТОРИИ СТРАН-ЧЛЕНОВ ЕС

Мушак Н. Б.

Кандидат юридических наук, доцент кафедры международного права и сравнительного правоведения Киевского университета права НАН Украины.

Аннотация. *Статья посвящена анализу основных способов имплементации Соглашения об ассоциации между Украиной и Европейским Союзом в сфере передвижения лиц. Проанализированы положения Соглашения об ассоциации между Украиной и Европейским Союзом, касающиеся распространения и предоставления европейской организацией свободы передвижения отечественным гражданам территории государств-членов Европейского Союза. Исследован ряд двусторонних правовых инструментов между Украиной и Европейским Союзом по реализации права отечественных граждан на свободу передвижения.*

В статье выделены основные международно-правовые способы имплементации Соглашения об ассоциации в сфере обеспечения свободы движения граждан Украины территорией государств-членов ЕС путем выполнения заключенных Украиной и ЕС международных договоров, а именно соглашения о реадмиссии от 18 июня 2007, соглашения об упрощении оформления виз от 18 июня 2007, а также благодаря внедрению для граждан Украины безвизового режима, определенного в Плане действий по либерализации визового режима 2010 г.; путем заключения Украиной двусторонних международных договоров с государствами-членами ЕС, регулирующие вопросы, связанные с предоставлением возможностей гражданам Украины передвигаться в пределах ЕС.

Проанализированы в статье международные двусторонние соглашения позволяют выделить основные положения, регулирующие пребывания и условия трудоустройства украинских граждан на территории каждой из вышеупомянутых государств-членов ЕС. В частности, в соответствии с соглашениями граждане Украины могут быть трудоустроены двумя способами: как работники, работающие у работодателя на территории соответствующей страны на основании трудового договора (контракта) и как работники, направленные на территорию соответствующего государства с целью реа-

лизации экспортного строительства и экспортных услуг на основании контрактов, заключенных между субъектами хозяйственной деятельности обеих стран.

Ключевые слова: *соглашение об ассоциации, свобода передвижения работников, имплементация, третьи страны, двусторонние договоры.*

УДК 341.9 (075.8)

ЩОДО ПИТАННЯ ЗАХИСТУ ІНТЕРЕСІВ УЧАСНИКІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ДОГОВОРІВ, ЯКІ ЗАЗНАЛИ ЗБИТКІВ ВНАСЛІДОК ЗАПРОВАДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ САНКЦІЙ

Трояновський О. В.

Кандидат юридичних наук, доцент кафедри міжнародного права та міжнародних відносин Національного університету «Одеська юридична академія».

Анотація. *Запровадження економічних санкцій істотно впливає на міжнародні зв'язки суб'єктів господарювання. Введення санкцій робить виконання договірних зобов'язань юридично неможливим. Неможливість виконання договору тягне за собою припинення дії договору або припинення його дії, внаслідок чого договірні сторони відчують значні негативні майнові складності, що виражаються в несенні збитків та шкоди за укладеними договорами, а також відповідальності у зв'язку з невиконанням договору. Але незалежно від вирішення питання про відповідальність у договірних відносинах сторін, сторони договору несуть викликані введенням санкцій майнові втрати, які не можуть бути покриті договірними механізмами. Тому не менше насущними є й питання компенсації понесених сторонами договору збитків.*

Учасники зовнішньоекономічних договорів, які зазнали збитків внаслідок запровадження міжнародних економічних санкцій, мають право вимагати надання їм компенсації збитків, безпосередньо викликаних введенням санкцій, за рахунок бюджету держави, яка імплементує економічні санкції, а також за допомогою звернення до міжнародних установ. Тому при реформуванні національного правового регулювання необхідно передбачити гарантії прав суб'єктам господарювання у зв'язку з імплементациєю міжнародних економічних санкцій.

Ключові слова: *санкції, зовнішньоекономічний договір, рішення Ради Безпеки ООН, виконання договору, відповідальність, компенсація збитків, форс-мажор.*

Постановка проблеми. Будучи потужним інструментом зовнішньополітичного впливу, економічні санкції грають важливу роль в механізмі міжнародно-правового регулювання міжнародних відносин і функціонуванні міжнародного права. Але введення санкцій впливає не тільки на міждержавні відносини, але і на приватноправові зв'язки фізичних і юридичних осіб. І мабуть, є всі підстави вважати, що найближчі роки вдихнуть нове життя в гл. VII Статуту ООН «Дії щодо загрози миру, порушення миру та актів агресії»¹. У зв'язку з цим актуальним є переосмислення значення введення економічних санкцій для світогосподарських зв'язків.

Мета статті – аналіз механізмів захисту інтересів учасників зовнішньоекономічних договорів, які зазнали збитків внаслідок запровадження економічних санкцій, зокрема тих, що вводяться Радою Безпеки ООН, а також виявлення природи юридичного зв'язку між резолюціями Ради Безпеки і приватноправовими договорами міжнародного характеру.

¹ Приклад тому – застосування санкцій до Іраку в період його вторгнення в Кувейт або стосовно Ірану у зв'язку з його ядерною програмою.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вплив економічних санкцій на виконання зовнішньоекономічного договору є багатоаспектною і надзвичайно актуальною проблемою, далекою на сьогоднішній день від завершеності в її дослідженості. Проблематики правових наслідків запровадження санкцій для виконання зовнішньоекономічного контракту торкалися відомі фахівці в галузі міжнародного і міжнародного приватного права: Л. П. Ануфрієва, М. П. Бардіна, М. М. Богуславський, Н. Ю. Єрпильова, Г. М. Вельямінов, Г. К. Дмитрієва, В. В. Лаптев, І. І. Лукашук, В. С. Поздняков, М. Г. Розенберг, Г. І. Тункін, Є. Т. Усенко, Н. А. Ушаков та ін. Спеціальні монографічні дослідження з питань застосування санкцій в різний час провели Т. М. Нешатаєва [1] і І. М. Крючкова [2].

Основні результати дослідження. Очевидно, що поняття «економічні санкції» характерне не тільки для міжнародного, а й для міжнародного приватного права. Так, прийняття в рамках міжнародних організацій (насамперед ООН) рішень про накладення економічних санкцій буде в міжнародно-правовому плані юридично обов'язкове для держав-членів даної організації, що закономірно тягне за собою їх реалізацію у внутрішньодержавній сфері, принципово зачіпаючи приватноправові відносини міжнародного характеру.

Правові наслідки впливу запроваджуваних заборон і обмежень на зовнішньоекономічну діяльність поширюються насамперед на характер виконання міжнародних контрактів. Для виконання зовнішньоекономічного договору введення економічних санкцій зв'язане з різними організаційно-правовими (неможливість здійснення поставки, розрахунків за вже поставлені за договорами товари) і зумовленими ними матеріально-правовими наслідками (прямі збитки, упущена вигода, непередбачені витрати, відповідальність сторін внаслідок неналежного виконання зовнішньоекономічного контракту).

Але вплив застосування економічних санкцій значно ширший. Вони істотно впливають на можливість укладення міжнародних контрактів, можуть серйозно зачіпати міжнародні зв'язки суб'єктів господарювання, які перебувають під юрисдикцією третіх держав, оскільки від них буде вимагатися надання гарантій того, що їхні товари і послуги не будуть в тій чи іншій мірі предметом експорту в державу, щодо якої введено санкції².

Як відомо, рішення про застосування економічних санкцій може прийматися як індивідуально окремими державами (як інструмент політичного тиску), так і колективно – в рамках міжнародних організацій. Особливий інтерес в цьому питанні представляють санкції, що вводяться резолюціями Ради Безпеки ООН.

На відміну від інших органів ООН, рішення Ради Безпеки ООН є юридично обов'язковими для всіх держав-членів ООН, які повинні забезпечити їх виконання всіма особами, які перебувають під їх юрисдикцією. Часом в самих резолюціях РБ ООН прямо підкреслюється, що держави зобов'язані не тільки їх виконувати, але і забезпечити їх виконання фізичними і юридичними особами, які перебувають під їх юрисдикцією³.

Характеризуючи рішення Ради Безпеки ООН про введення санкцій, І. М. Крючкова зазначає односторонній характер прийняття рішень Ради Безпеки ООН, їх політичну спрямованість і економічний характер [3]. Рішення Ради Безпеки ООН і приватноправові

² Актуальним тут є виголошена урядом США можливість введення обмежень технологічного співробітництва з Росією, що виключає також і можливість транзитної поставки технологій до Росії.

³ Так, в резолюцію Ради Безпеки 678/1990 р., яка запроваджує санкції щодо Іраку у зв'язку з його агресією проти Кувейту, було включено положення про те, що держави зобов'язані здійснювати їх «незважаючи на існування яких би то не було прав і обов'язків, створених ... будь-яким контрактом, укладеним до дати прийняття рішення».

договори міжнародного характеру не мають безпосереднього юридичного зв'язку. У цьому сенсі вони самостійні і юридично автономні. Але опосередкована діалектикою співвідношення міжнародного та національного права, автономність ця є відносною, оскільки держави повинні забезпечити реалізацію взятих на себе міжнародно-правових зобов'язань у національному правопорядку, а всі питання в межах юрисдикції конкретної держави підкорюються її суверенній волі – тим самим правові елементи різної системної приналежності зводяться в єдину систему – внутрішньодержавну систему права. В результаті між рішенням Ради Безпеки ООН і міжнародним контрактом простежується певний юридичний зв'язок, обумовлений наявністю і єдністю волі держави.

Держави самостійно визначають правову форму, в якій будуть реалізовані рішення міжнародних організацій в межах їх національної юрисдикції. Наприклад, в Україні це питання врегульоване в Законі «Про зовнішньоекономічну діяльність», зокрема ч. 2 ст. 9 даного Закону встановлює, що забезпечення виконання рішень Ради Безпеки ООН з питань зовнішньоекономічної діяльності є обов'язком уряду – Кабінету Міністрів України, – що оформлюється постановами. У постановах визначається коло осіб, на яких поширюються запроваджувані обмеження і заборони, перераховуються обмежувальні заходи і проти кого вони вводяться (наприклад, заборона експорту-імпорту будь-якого товару, заборона здійснення авіаперельотів в певну державу і т.п.), визначається дата початку дії обмежень, що вводяться, а також покладаються обов'язки на конкретні державні органи зі здійснення та контролю за виконанням обмежень, що вводяться⁴.

Правові наслідки економічних санкцій на зовнішньоекономічні контракти можуть мати різний прояв:

по-перше, у формі заборони дій, що формують виконання зобов'язань, які випливають із зовнішньоекономічного договору;

по-друге, передбачати введення обмежень здійснення діяльності у певних сферах або секторах економіки (наприклад, Резолюція 1803 (2008) РБ ООН від 3 березня 2008 року вводить обмеження на торгівлю технологіями з Іраном у сфері ядерної енергетики);

по-третє, у формі заборони на здійснення економічної діяльності повністю (см., наприклад, Резолюцію 1970 (2011) РБ ООН від 26 лютого 2011 року, яка ввела збройне ембарго щодо Лівії); і,

по-четверте, у вимозі заморозити фінансові активи, що належать державі-порушниці або особам, які знаходяться під її юрисдикцією.

У літературі вже наголошувалося [4, с. 372] на необхідності розрізняти юридичні наслідки рішень Ради Безпеки, що вводять зовнішньогосподарські обмеження, для договорів, укладених до введення санкцій, і для договорів, що укладаються після їх введення.

Зовнішньоекономічні договори, укладені після введення санкцій, є юридично недійсними. Такий висновок впливає як з прямих позитивних приписів (наприклад, ст. 6 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» передбачає, що зовнішньоекономічний договір укладається з урахуванням міжнародних зобов'язань України і може бути визнаний недійсним у зв'язку з недотриманням цієї вимоги), так і знаходить своє підтвердження і за допомогою традиційних інструментів міжнародного приватного права, зокрема інституту застереження про публічний порядок (*ordre public*), оскільки резолюції РБ ООН про економічні санкції можна віднести до актів, що становлять основи світового право-

⁴ Див., наприклад: про виконання резолюцій Ради Безпеки ООН щодо Ісламської Республіки Іран: Постанова Кабінету Міністрів України № 1092 від 5 вересня 2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1092-2007>.

порядку, і таким чином розширити підстави відмови у застосуванні іноземного права, яке допускає укладення таких контрактів.

Таким чином, укладені після введення санкцій договори не будуть породжувати прав і обов'язків у сторін, а останні відповідно не будуть нести відповідальності за невиконання своїх зобов'язань за договором.

Складніше стоїть питання з договорами, укладеними до введення санкцій, виконання яких ще не було завершено.

Введення санкцій робить виконання договірних зобов'язань юридично неможливим. Неможливість виконання договору тягне за собою призупинення дії договору або припинення його дії, внаслідок чого договірні сторони відчують значні негативні майнові складності, що виражаються в несенні збитків та шкоди за укладеними договорами, а також відповідальності у зв'язку з невиконанням договору.

Наявність резолюції Ради Безпеки дає підстави для рішення суду про звільнення від відповідальності. Ідеально, коли дана підстава прямо передбачена в праві, що застосовується (*lex causae* або *lex fori*). Якщо такого положення немає, то суд має право обґрунтувати звільнення від відповідальності за невиконання договору посиланням на обставина непереможної сили.

І дійсно, детальний розгляд атрибутів економічних санкцій, що вводяться рішеннями Ради Безпеки ООН, таких як:

- відсутність вольової складової поведінки сторін зовнішньоекономічного договору, здатної вплинути на ситуацію;
- неможливість запобігання її настанню;
- наявність в нормативному акті, що імплементує резолюцію РБ ООН про введення економічних санкцій, строго імперативних приписів, від яких сторони не вправі відступити, — дозволяє дійти висновку про те, що зазначена юридична неможливість виконання міжнародних комерційних зобов'язань може бути віднесена за погодженням сторін до форс-мажорних обставин, що звільняє несправну сторону від відповідальності. У той же час за погодженням сторін договірними положеннями може передбачатися і прямо протилежне — вони можуть включити в угоду положення, що «ніякі рішення міжнародних органів не можуть звільнити від відповідальності сторону, яка не виконала свої зобов'язання». У такому разі сторона, яка не виконала свої зобов'язання за договором внаслідок введення санкцій, проте буде зобов'язана компенсувати збитки іншій стороні. Думається, що найближчим часом подібні договірні умови можуть отримати значне поширення в контрактах вітчизняних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, враховуючи спостережувану нестабільність умов господарювання.

Але незалежно від вирішення питання про відповідальність у договірних відносинах сторін, сторони договору несуть викликані введенням санкцій майнові втрати, які не можуть бути покриті договірними механізмами. Тому не менше насущними є й питання компенсації понесених сторонами договору збитків.

У міжнародній практиці склалося правило, що збитки мають відшкодовуватися державою, до якої санкції застосовуються. Однак домогтися відшкодування збитків вкрай складно, а часто неможливо.

Можна виділити міжнародно-правові та національно-правові механізми виплати компенсації в зв'язку з введенням державою економічних заборон і обмежень відповідно до вимог Ради Безпеки ООН.

На національному рівні можливе закріплення права господарюючих суб'єктів на відшкодування в судовому порядку збитків, пов'язаних з імплементациєю міжнародних санкцій.

цій, за рахунок коштів державного бюджету⁵. Прикладом вирішення питання про надання компенсації на міжнародно-правовому рівні може служити заснований в зв'язку з агресією Іраку проти Кувейту в рамках Ради Безпеки ООН особливий механізм, покликаний полегшити відшкодування збитків, – Компенсаційна комісія ООН. Комісія створена як допоміжний орган Ради Безпеки для задоволення вимог різних категорій суб'єктів права, які зазнали значних збитків і шкоди у зв'язку з неможливістю здійснення зовнішньоекономічної діяльності з Іраком і національними особами Іраку. За весь період роботи Комісія розглянула більше трьох мільйонів претензій. Вони надійшли від постраждалих громадян і корпорацій з 100 країн світу. До теперішнього часу фізичним та юридичним особам, уряду Кувейту і ряду інших постраждалих держав виплачено 43,3 мільярда доларів у вигляді компенсацій за іракське вторгнення від загальної встановленої на ці цілі суми в 52,4 мільярда. Компенсаційний фонд Комісії фінансувався за рахунок коштів від продажу іракської нафти в рамках програми «Нафта в обмін на продовольство».

Таким чином, учасники зовнішньоекономічних договорів, які зазнали збитків внаслідок запровадження міжнародних економічних санкцій, мають право вимагати надання їм компенсації збитків, безпосередньо викликаних введенням санкцій, за рахунок бюджету держави, яка імплементує економічні санкції, а також за допомогою звернення до міжнародних установ. Тому при реформуванні національного правового регулювання необхідно передбачити гарантії суб'єктам господарювання у зв'язку з імплементацією міжнародних економічних санкцій.

Висновки. Враховуючи зростаючі масштаби практики звернення в міжнародних відносинах до економічних санкцій, в договірній роботі суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності вкрай важливо опрацювати питання правових наслідків обмежень і заборон для виконання зовнішньоекономічних договорів з метою вироблення ефективних механізмів забезпечення інтересів суб'єктів господарювання.

Список використаної літератури

1. Нешатаева Т. Н. Санкции системы ООН (международно правовой аспект) / Т. Н. Нешатаева, О. Н. Тиунов. – Иркутск : Изд-во Иркут. ун-та, 1992. – 108 с.
2. Крючкова И. Н. Экономические санкции Совета Безопасности Организации Объединенных Наций в международном публичном праве и международном частном праве: Монография. / И. Н. Крючкова. – М. : МАКС Пресс, 2005. – 146 с.
3. Крючкова И. Н. Правовые последствия применения экономических санкций Совета Безопасности Организации Объединенных Наций для исполнения частноправовых договоров международного характера / И. Н. Крючкова. // Международное публичное и частное право. – 2005. – № 5 (26). – С. 25-29.
4. Международное частное право : Учебник / Л. П. Ануфриева, К. А. Бекашев, Г. К. Дмитриева и др.; Отв. ред. Г. К. Дмитриева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004. – 688 с.
5. Предпринимательское (хозяйственное) право: учебник / [Вознесенская Н. Н. и др.] ; под ред. В. В. Лаптева, С. С. Занковского ; Рос. акад. наук, Ин-т государства и права, Академ. правовой ун-т. – М. : Волтерс Клувер, 2006. – 560 с.

⁵ Показовим є законопроект, що внесений цими днями до Державної Думи Російської Федерації, відповідно до якого постраждалі від неправосудних рішень іноземних судів російські фізичні особи та компанії зможуть отримати компенсацію з федерального бюджету. Див.: Законопроект о компенсации за решения иностранных судов внесен в Госдуму // ZAKON.RU : Первая социальная сеть для юристов. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://zakon.ru/Discussions/zakonoproekt_o_kompensacii_zaresheniya_inostrannykh_sudov_vnesen_v_gosdumu_no_ne_podderzhanpravite/13980.

6. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України № 959-XII від 16. 04. 1991 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1085.19.47&no-break=1>.
7. Про виконання резолюцій Ради Безпеки ООН щодо Ісламської Республіки Іран : Постанова Кабінету Міністрів України № 1092 від 5 вересня 2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1092-2007>.
8. Про виконання санкцій Ради Безпеки ООН щодо Руанди : Постанова Кабінету Міністрів України № 622 від 6 вересня 1994 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KP940622.html.
9. Про виконання резолюцій Ради Безпеки ООН щодо Ісламської Республіки Іран : Постанова Кабінету Міністрів України № 1092 від 5 вересня 2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.google.com/url?q=http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1092-2007-%25D0%25BF&sa=U&ei=cyBgU5zIEKjeyQPdwIHACA&ved=0CB4QFjAA&sig2=ERqwjhZC33U3MmXWMziqwx&usg=AFQjCNEfU3qO45rFYRoC6s6xdxweS5YFg>.
10. Резолюция 1803 (2008), принятая Советом Безопасности на его 5848-м заседании 3 марта 2008 года [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N08/257/83/PDF/N0825783.pdf?OpenElement>.
11. Резолюция 1970 (2011), принятая Советом Безопасности на его 6491-м заседании 26 февраля 2011 года. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.google.com/url?q=http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_j25.

ABOUT THE PROTECTION OF THE INTERESTS OF PARTICIPANTS OF FOREIGN TRADE AGREEMENTS, WHICH HAVE SUFFERED LOSSES AS A RESULT OF INTERNATIONAL ECONOMIC SANCTIONS

Trojanovsky A. V.

Ph.D., Associate Professor, Department of International Law and International Relations, National University «Odessa Law Academy».

Abstract. *The imposition of economic sanctions significantly affects international relations entities. The imposition of sanctions makes contractual obligations legally impossible. Impossibility of performance of the contract entails the suspension of the contract or its termination, resulting in significant negative property complexity for the contracting parties, what is experiencing in bearing the damages under the contracts, as well as liability for non-execution of a contract. But regardless of the contract liability decision, the parties of the contract incur a loss, which is caused by the imposition of sanctions and cannot be covered by contractual arrangements. Therefore the issues of compensation for contract losses incurred by the parties are not less urgent.*

The participants of foreign trade agreements, which have suffered losses as a result of international economic sanctions, have the right to claim compensation for damages directly caused by the imposition of sanctions, out of the proceeds of the state budget, implementing economic sanctions, as well as by referring to international institutions. Therefore, when reforming the national legal regulation it is necessary to provide guarantees for the rights of business entities in connection with the implementation of international economic sanctions.

Key words: *sanctions, foreign trade agreement, the UN Security Council, contract, liability, compensation for losses, force majeure.*

References

1. Neshataeva T. N. Sanktsii sistemy OON (mezhdunarodno pravovoy aspekt) / T. N. Neshataeva, O. N. Tiunov. – Irkutsk : Izd-vo Irkut. un-ta, 1992. – 108 s.
2. Kryuchkova I. N. Ekonomicheskie sanktsii Soveta Bezopasnosti Organizatsii Ob'edinennykh Natsiy v mezhdunarodnom publichnom prave i mezhdunarodnom chastnom prave: Monografiya. / I. N. Kryuchkova. – M. : MAKSS Press, 2005. – 146 s.
3. Kryuchkova I. N. Pravovye posledstviya primeneniya ekonomicheskikh sanktsiy Soveta Bezopasnosti Organizatsii Ob'edinennykh Natsiy dlya ispolneniya chastnopravovykh dogovorov mezhdunarodnogo haraktera / I. N. Kryuchkova. // Mezhdunarodnoe publichnoe i chastnoe pravo. – 2005. – № 5 (26). – S. 25-29.
4. Mezhdunarodnoe chastnoe pravo : Uchebnik / L. P. Anufrieva, K. A. Bekyashev, G. K. Dmitrieva i dr.; Otv. red. G. K. Dmitrieva. – 2-e izd., pererab. i dop. – M. : TK Velbi, Izd-vo Prospekt, 2004. – 688 s.
5. Predprinimatelskoe (hozyaystvennoe) pravo: uchebnik / [Voznesenskaya N.N. i dr.] ; pod red. V. V. Lapteva, S. S. Zankovskogo ; Ros. akad. nauk, In-t gosudarstva i prava, Akadem. pravovoy un-t. – M. : Volters Kluver, 2006. – 560 s.
6. Pro zovnishnioekonomichnu diyalnist : Zakon Ukrayiny № 959-XII vid 16. 04. 1991 [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1085.19.47&nobreak=1>.
7. Pro vikonannya rezolyutsiy Rady Bezpeki OON schodo Islamskoyi Respubliki Iran : Postanova Kabinetu Ministriv Ukrayini № 1092 vid 5 veresnya 2007 r. [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1092-2007>.
8. Pro vikonannya sanktsiy Rady Bezpeki OON schodo Ruandy : Postanova Kabinetu Ministriv Ukrayiny № 622 vid 6 veresnya 1994 r. [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupu: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KP940622.html.
9. Pro vikonannya rezolyutsiy Rady Bezpeki OON schodo Islamskoyi Respubliki Iran : Postanova Kabinetu Ministriv Ukrayiny № 1092 vid 5 veresnya 2007 r. [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.google.com/url?q=http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1092-2007-%D0%BF&sa=U&ei=cyBgU5zlEK-jeyQPdwIHACA&ved=0CB4QFjAA&sig2=ERqwjhZC33U3MmXWMziqwx&usg=AFQjCNEfU3qO45rFYRoC6s6xdxweS5YFg>.
10. Rezolyutsiya 1803 (2008), prinyataya Sovetom Bezopasnosti na ego 5848-m zasadanii 3 marta 2008 goda [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N08/257/83/PDF/N0825783.pdf?OpenElement>.
11. Rezolyutsiya 1970 (2011), prinyataya Sovetom Bezopasnosti na ego 6491-m zasadanii 26 fevralya 2011 goda. [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupu: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_j25.

К ВОПРОСУ О ЗАЩИТЕ ИНТЕРЕСОВ УЧАСТНИКОВ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ДОГОВОРОВ, КОТОРЫЕ ПОНЕСЛИ УБЫТКИ В РЕЗУЛЬТАТЕ ВВЕДЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ

Трояновский А. В.

Кандидат юридических наук, доцент кафедры международного права и международных отношений Национального университета «Одесская юридическая академия».

Аннотация. Введение экономических санкций существенно влияет на международные связи субъектов хозяйствования. Введение санкций делает выполнение договорных обязательств юридически невозможным. Невозможность исполнения договора влечет приостановление действия договора или прекращения его действия, в результате чего договаривающиеся стороны испытывают значительные негативные имущественные сложности, выражающиеся в несении убытков и ущерба по заключенным договорам, а также ответственности в связи с невыполнением договора. Но независимо от решения вопроса об ответственности в договорных отношениях сторон, стороны договора несут вызванные введением санкций имущественные потери, которые не могут быть покрыты договорными механизмами. Поэтому не менее насущными являются и вопросы компенсации понесенных сторонами договора убытков.

Участники внешнеэкономических договоров, которые понесли убытки в результате введения международных экономических санкций, имеют право требовать предоставления им компенсации убытков, непосредственно вызванных введением санкций, за счет бюджета государства, имплементирующего экономические санкции, а также посредством обращения в международные учреждения. Поэтому при реформировании национального правового регулирования необходимо предусмотреть гарантии прав субъектов хозяйствования в связи с имплементацией международных экономических санкций.

Ключевые слова: санкции, внешнеэкономический договор, решения Совета Безопасности ООН, исполнение договора, ответственность, компенсация убытков, форс-мажор.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА ТА МЕН

УДК 338.49:339.92:303.732.4

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ МОДЕЛЮВАННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ПІДПРИЄМНИЦТВА РЕГІОНІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Антонюк Д. А.

Кандидат технічних наук, віце-президент Запорізької торгово-промислової палати.

Анотація. Процеси євроінтеграції України, які супроводжуються створенням зони вільної торгівлі та взаємним відкриттям ринків, викличуть необхідність проведення модернізації підприємств, відкриють доступ до глобальних ланцюгів поставок, посилять конкуренцію як всередині країни, так і на міжнародному ринку. Це обумовить активність у формуванні нових напрямів інституціональної інфраструктури підприємництва. Остання охоплює сукупність складних інститутів і процесів, які відбуваються при взаємодії суб'єктів бізнесу в європейському підприємницькому середовищі під впливом взаємопов'язаних факторів державного регулювання України, регіонального розвитку, а також інтеграційних факторів європейського середовища. Необхідність пошуку методологічних шляхів моделювання інституціональної інфраструктури підприємництва в умовах європейської інтеграції з метою забезпечення максимально ефективної інфраструктурної підтримки визначає актуальність дослідження.

За допомогою системного підходу розроблена модель підприємницького середовища, яка заснована на розгляді комплексної єдиної системи, що враховує фактори державного регулювання підприємництва, розвитку регіону, інституціональної інфраструктури підприємництва та євроінтеграції. Запропонований підхід при моделюванні інституціональної інфраструктури підприємництва базується на системному факторному аналізі, який вивчає систему на принципах початкової факторної диференціації і кінцевої системної критеріальної інтеграції.

З урахуванням того, що досліджувана система характеризується неповнотою інформації, постійною змінністю, структурною неоднорідністю, непередбаченістю та некорельованістю окремих факторів, доцільно використовувати системно-динамічний підхід до моделювання інституціональної інфраструктури підприємництва в умовах євроінтеграції України. Для моделювання взаємозв'язків, матеріальних і інформаційних потоків у підприємницькому середовищі в умовах євроінтеграції побудована діаграма потоків. Внутрішні закони функціонування окремих елементів системи, зовнішні впливи та управлінські рішення позначаються на транзакційних витратах.

Ключові слова: підприємництво, підприємницьке середовище, інституціональна інфраструктура підприємництва, транзакційні витрати, елементи інфраструктури підприємництва, євроінтеграція, методологія моделювання, системний підхід, системно-динамічне моделювання.

Постановка проблеми. Процеси євроінтеграції України, які супроводжуються створенням зони вільної торгівлі та взаємним відкриттям ринків, мають позитивно вплинути

на економіку країни як напряму – через підвищення інвестиційної привабливості та покращення бізнес-середовища в країні, так і опосередковано – як наслідок гармонізації законодавства в сфері економічного та технічного регулювання. Це обумовить необхідність проведення модернізації українських підприємств, відкриє доступ до глобальних ланцюгів поставок, посилить конкуренцію як всередині країни, так і на міжнародному ринку. Нові ринки, технічні та економічні вимоги до забезпечення якості товарів і послуг обумовлюють потребу в формуванні нових напрямів інституціональної інфраструктури підприємництва. Це стосується відкриття підприємцям доступу до європейських інформаційних ресурсів, лобіювання та захисту їх інтересів на міжнародних ринках, супроводження експорту продукції, підвищення рівня якості підготовки фахівців і багатьох інших напрямів.

Загалом, інфраструктурне забезпечення підприємництва в умовах євроінтеграції має охоплювати сукупність складних процесів, які відбуваються при взаємодії суб'єктів бізнесу в європейському підприємницькому середовищі під впливом факторів державного регулювання України, з урахуванням специфіки регіонального розвитку, а також інтеграційних факторів європейського середовища. Всі інститути та інституції цього процесу взаємопов'язані і кожні з них окремо та у взаємодії з іншими факторами визначають ефективність інфраструктурного забезпечення підприємництва в умовах євроінтеграції. Тому надзвичайно важливим є пошук методологічних шляхів моделювання інституціональної інфраструктури підприємництва в умовах європейської інтеграції з метою забезпечення максимально ефективної інфраструктурної підтримки.

Мета статті – розроблення концептуальної моделі підприємницького середовища в умовах євроінтеграції, яка враховує фактори державного регулювання, специфіку регіонального розвитку, особливості інституціональної інфраструктури, а також інтеграційні фактори європейського середовища.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Перспективи інтеграції України до Європейського Союзу, створення зони вільної торгівлі розглянуті в працях багатьох відомих науковців і практиків (О. Амоші, О. Власюка, В. Геєця, Ю. Макогона, А. Мокія, В. Мунтіяна, Ю. Пахомова, Г. Савіної, А. Семенова, А. Філіпенко, Г. Чижикова та інших), де детально досліджені позитивні та негативні політичні, економічні і соціальні наслідки інтеграції. Різні аспекти функціонування окремих елементів інфраструктури підприємництва, формування курсу зовнішньоекономічної діяльності, визначення місця в системі партнерства бізнесу та влади розглядаються багатьма вітчизняними та іноземними науковцями, серед яких Р. Донер, С. Дорошева, П. Друкер, Ю. Єхануров, Н. Захарченко, А. Зудін, Д. Кліланд, Г. Кузнецов, Т. Лужанська, Д. Ляпін, К. Ляпіна, В. Ляшенко, М. Мальський, В. Мальцев, Б. Мільнер, М. Олсон, Ю. Середа, Л. Ситнік, С. Соколенко, Г. Чижиков, Б. Шнайдер та інші. Однак роль і нові завдання інститутів та інституцій, які вони повинні виконувати під час інфраструктурного забезпечення підприємництва в умовах інтеграції до ЄС практично не досліджені. Зрозумілим стає те, що діяльність інститутів інфраструктури підприємництва як державної, так і приватної форм власності, є неефективною, недосконалою та потребує переосмислення в умовах євроінтеграції.

Певні дослідники [1-4] розглядали окремі, дуже обмежені параметри інституціональної інфраструктури (наприклад, окремо елементи інформаційно-консультаційної, фінансової чи інноваційної інфраструктури) та моделювали їх вплив на підприємницьку активність. При цьому фактори державного регулювання, місцевої культури, особливості регіонального розвитку, мегарегіональної інтеграції, а також параметри інших елементів інституціональної інфраструктури приймалися постійними та вважалися критеріальними

обмеженнями. Слід зазначити, що такий підхід не відображає реальної ситуації у різних регіонах, адже моделювання з певними обмеженнями для одного регіону не буде показовим для іншого регіону. До того ж до сьогодні в дослідженнях практично не враховувався вплив показників мегарегіональної інтеграції, а тому зміна такого параметру розвитку інституціональної інфраструктури підприємництва призведе до спотворення усіх одержаних раніше результатів моделювання. Отже окремі наукові розробки, виконані до цього часу, не можуть вирішити проблеми моделювання інституціональної інфраструктури підприємництва в умовах євроінтеграції у вигляді обґрунтованої структурної схеми, оскільки виконувалися на основі різних методичних підходів.

Тому виявлення загальних закономірностей впливу параметрів інституціональної інфраструктури підприємництва, факторів державного регулювання та європейської інтеграції на підприємницьку активність у різних регіонах України з відповідними географічними та соціальними особливостями на основі математичного моделювання є вельми складною, трудомісткою та надзвичайно актуальною проблемою.

Основні результати дослідження. Методологія моделювання інституціональної інфраструктури підприємництва в умовах євроінтеграції ґрунтується на принципах системного підходу до аналізу підприємницького середовища, місця елементів інфраструктурного забезпечення в ньому та його взаємодії із зовнішнім середовищем (рис. 1). Функціонування цієї системи базується на таких властивостях, як здатність до самоорганізації, саморозвитку та саморегулювання.

Процеси взаємодії складових елементів підприємницького середовища забезпечують створення нових властивостей (виготовлення та збут товарів, послуг, здійснення операцій для інших суб'єктів підприємницької діяльності, створення нових підприємств, груп компаній тощо), тобто спостерігається його саморозвиток, самоорганізація та саморегуляція. Останні дві властивості пояснюються взаємоспівставленням ключових якостей системи підприємництва – незалежності чи суверенітету та домовленості підприємців. З одного боку, – незалежність чи суверенітет суб'єктів підприємницької діяльності забезпечує можливість самостійного ведення господарської діяльності, укладання договорів, наймання робітників, використання фінансових ресурсів, проте обмежується залежністю від держави в частині обов'язкової реєстрації, сплати податків, виконання законодавчо встановлених вимог. З іншого боку, – існує законодавчо встановлена взаємна домовленість суб'єктів підприємництва не порушувати незалежність і суверенітет контрагентів. Отже, ці властивості системи підприємництва обумовлюють одна одну, що призводить до саморегулювання бізнес-середовища. Все це дозволяє ефективно протистояти деструктивним факторам і адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі.

Моделювання реалізується на основі системного підходу до дослідження підприємницького середовища та відповідної інфраструктури, який заснований на розгляді факторів розвитку регіону, інституціональної інфраструктури підприємництва, державного регулювання підприємництва та євроінтеграції у комплексній єдиній системі (рис. 1).

На відміну від відомих методів, які зводяться до спрощення досліджуваної моделі шляхом зменшення кількості досліджуваних параметрів за умови незмінності інших, пропонується підхід надає можливість урахувати максимальну кількість необхідних параметрів моделі, за якої буде зведений до мінімуму діапазон допущень. Розглянуті в комплексі основні параметри дозволяють за різних початкових умов отримати сукупність окремих рішень мультифакторної системи. При цьому слід зауважити, що розгляд інституціональної інфраструктури має проводитися у нерозривному зв'язку з підприємницьким середовищем, адже перша визначає інтенсивність другого і навпаки.



Рис. 1. Структурно-інституціональна модель інфраструктури підприємницького середовища.

Пропонований підхід при моделюванні інституціональної інфраструктури підприємництва базується на системному факторному аналізі (рис. 2), який вивчає систему на прин-



Рис. 2. Функціональний алгоритм запропонованого системного факторного аналізу підприємницького середовища.

ципах початкової факторної диференціації і кінцевої системної критеріальної інтеграції, що детально опрацьовано нами в [5].

Це означає, що на першому етапі аналізу кожної із систем, яка включає показники особливостей розвитку регіону, інституціональної інфраструктури підприємництва, його державного регулювання та євроінтеграції, здійснюється їх диференціація та вибір основних критеріїв, які максимальним чином впливають на підприємницьку активність. Обрані критерії для аналізу різних систем на наступному етапі – параметро-критеріальному аналізі – інтегруються на основі методів математичного моделювання (регресійно-кореляційного аналізу, планування та оброблення експерименту тощо) зі складанням моделей.

Після цього одержані рівняння регресії можна обробляти відомими методами багатовимірної оптимізації. Аналіз показників розвитку регіону, інституціональної інфраструктури підприємництва, державного регулювання та євроінтеграції можна представити відповідними структурними схемами: рис. 3-6.



Рис. 3. Структурна схема взаємозв'язку факторів державного регулювання підприємницької діяльності.



Рис. 4. Структурна схема взаємозв'язку факторів розвитку інституціональної інфраструктури підприємництва.

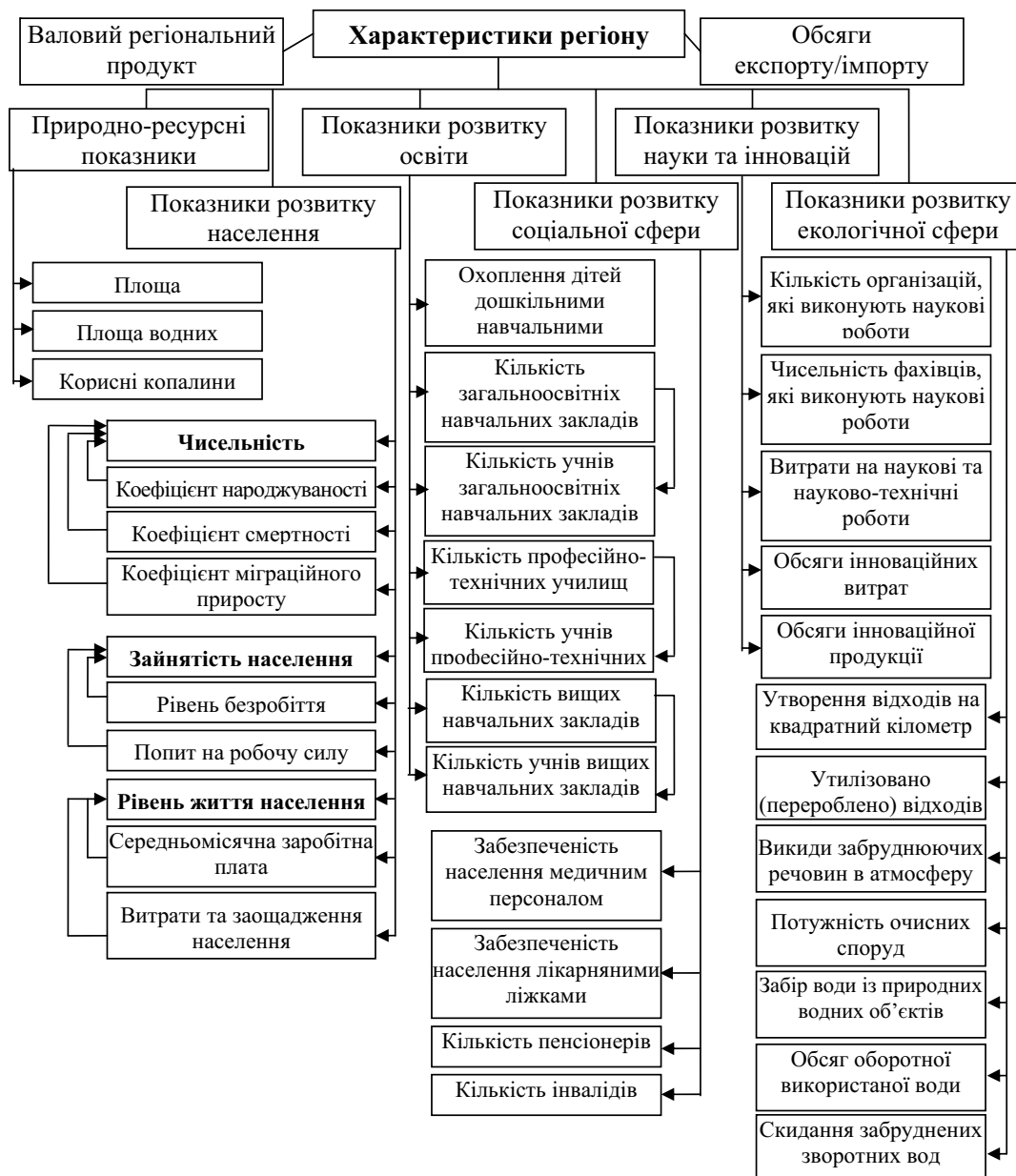


Рис. 5. Структурна схема взаємозв'язку показників розвитку регіону.

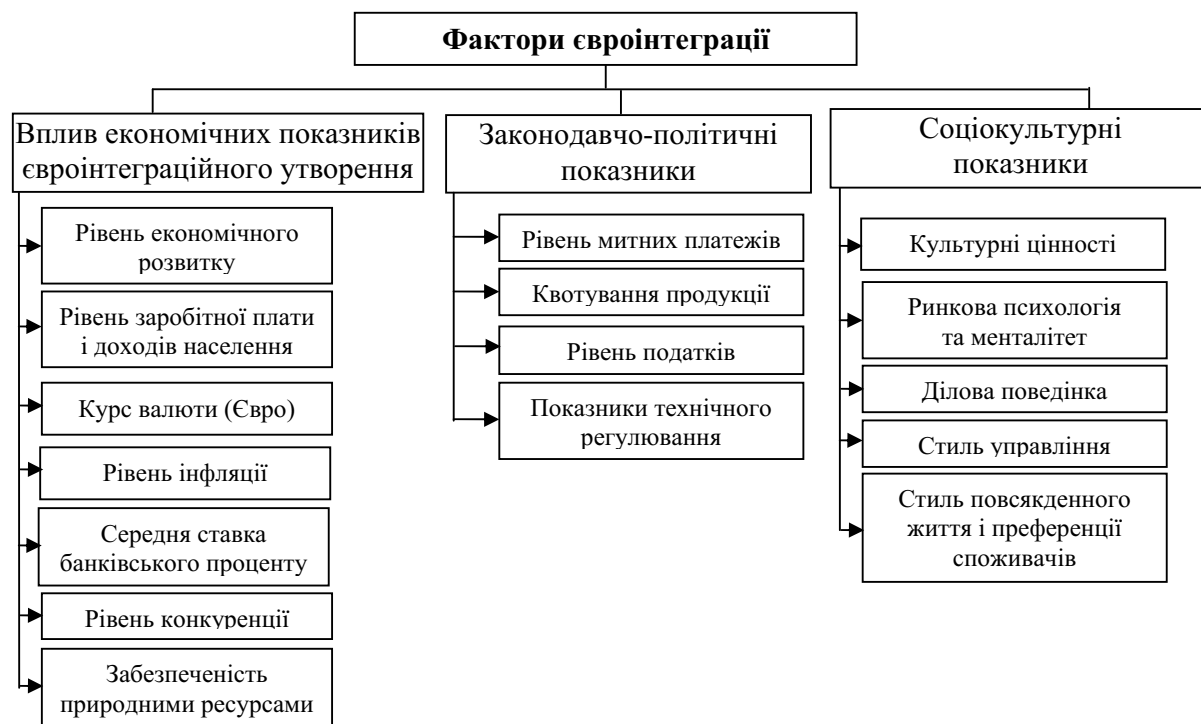


Рис. 6. Структурна схема взаємодії факторів євроінтеграції.

Для практичного застосування системного аналізу визначимося з класифікацією параметрів, які розділимо на дві групи:

- вхідні фактори: показники розвитку регіону, інституціональної інфраструктури підприємництва, його державного регулювання та євроінтеграції;
- вихідні інтегральні показники, які комплексно характеризують певну групу параметрів.

Залежність вихідних від вхідних змінних можна представити у вигляді системи рівнянь:

$$R = \begin{cases} R_1 = b_{11} + b_{12}r_1 + b_{13}r_2 + \dots + b_{1(n+1)}r_n \\ R_2 = b_{21} + b_{22}r_1 + b_{23}r_2 + \dots + b_{2(n+1)}r_n \\ \dots \\ R_{in} = b_{n1} + b_{n2}r_1 + b_{n3}r_2 + \dots + b_{n(n+1)}r_n \end{cases}, \quad (2)$$

$$S = \begin{cases} S_1 = a_{11} + a_{12}s_1 + a_{13}s_2 + \dots + a_{1(m+1)}s_m \\ S_2 = a_{21} + a_{22}s_1 + a_{23}s_2 + \dots + a_{2(m+1)}s_m \\ \dots \\ S_{im} = a_{m1} + a_{m2}s_1 + a_{m3}s_2 + \dots + a_{m(m+1)}s_m \end{cases}, \quad (3)$$

$$I = \begin{cases} I_1 = c_{11} + c_{12}i_1 + c_{13}i_2 + \dots + c_{1(w+1)}i_w \\ I_2 = c_{21} + c_{22}i_1 + c_{23}i_2 + \dots + c_{2(w+1)}i_w \\ \dots \\ I_{iw} = c_{w1} + c_{w2}i_1 + c_{w3}i_2 + \dots + c_{w(w+1)}i_w \end{cases}, \quad (4)$$

$$M = \begin{cases} M_1 = d_{11} + d_{12}m_1 + d_{13}m_2 + \dots + d_{1(b+1)}m_b \\ M_2 = d_{21} + d_{22}m_1 + d_{23}m_2 + \dots + d_{2(b+1)}m_b \\ \dots \\ M_{ib} = d_{b1} + d_{b2}m_1 + d_{b3}m_2 + \dots + d_{b(b+1)}m_b \end{cases} \quad (5)$$

$$E = \begin{cases} z_1 = (e_{11} + e_{12}R_1 + e_{13}R_2 + \dots + e_{1in}R_{in}) + (e_{1i1}S_1 + e_{1i2}S_2 + \dots + e_{1im}S_{im}) + \\ + (e_{1i1w}I_1 + e_{1i2w}I_2 + \dots + e_{1i1w}I_w) + (e_{1i1a}M_1 + e_{1i2a}M_2 + \dots + e_{1i1a}M_{ib}) \\ z_2 = (e_{21} + e_{22}R_1 + e_{23}R_2 + \dots + e_{2in}R_{in}) + (e_{2i1}S_1 + e_{2i2}S_2 + \dots + e_{2im}S_{im}) + \\ + (e_{2i1w}I_1 + e_{2i2w}I_2 + \dots + e_{2i1w}I_w) + (e_{2i1a}M_1 + e_{2i2a}M_2 + \dots + e_{2i1a}M_{ib}) \\ \dots \\ z_h = (e_{h1} + e_{h2}R_1 + e_{h3}R_2 + \dots + e_{hin}R_{in}) + (e_{hi1}S_1 + e_{hi2}S_2 + \dots + e_{him}S_{im}) + \\ + (e_{hi1w}I_1 + e_{hi2w}I_2 + \dots + e_{hi1w}I_w) + (e_{hi1a}M_1 + e_{hi2a}M_2 + \dots + e_{hi1a}M_{ib}) \end{cases} \quad (6)$$

де $r_1, r_2, r_3, \dots, r_n$; $R_1, R_2, R_3, \dots, R_{in}$ – вхідні та вихідні (інтегральні) параметри, що визначають розвиток регіону;

$s_1, s_2, s_3, \dots, s_m$; $S_1, S_2, S_3, \dots, S_{im}$ – вхідні та вихідні (інтегральні) параметри, що характеризують показники державного регулювання підприємництва;

$i_1, i_2, i_3, \dots, i_w$; $I_1, I_2, I_3, \dots, I_{iw}$ – вхідні та вихідні (інтегральні) параметри, що характеризують особливості інфраструктурної підтримки;

$m_1, m_2, m_3, \dots, m_b$; $M_1, M_2, M_3, \dots, M_{ib}$ – вхідні та вихідні (інтегральні) параметри, що характеризують фактори євроінтеграції.

n – кількість показників, які характеризують розвиток регіону,

in – кількість вихідних показників, які характеризують розвиток регіону;

m – кількість показників, які характеризують державне регулювання підприємництва,

im – кількість вихідних показників, які характеризують державне регулювання підприємництва;

w – кількість показників, які характеризують інфраструктуру підприємництва,

iw – кількість вихідних показників, які характеризують інфраструктуру підприємництва;

b – кількість показників, які характеризують фактори мегарегіональної інтеграції,

ib – кількість вихідних показників, які характеризують фактори євроінтеграції.

У свою чергу, вихідні параметри $R_{in}, S_{im}, I_{iw}, M_{ib}$ є вхідними для моделювання факторів підприємницької активності $z_1, z_2, z_3, \dots, z_h$, де h – кількість факторів підприємницької активності.

Системи матричних рівнянь R, S, I та M (2-5) показують вплив вхідних параметрів розвитку регіону, державного регулювання підприємництва, інфраструктури підприємництва та євроінтеграції на вихідні інтегральні показники, які в свою чергу є вхідними для аналізу параметрів підприємницької активності (6). Коефіцієнти b, a, c, d , що стоять при кожному вхідному параметрі, визначаються на підставі літературних даних і статистичної інформації, тобто результатах спрямованих досліджень, в яких аналізувався вплив того чи іншого фактора на підприємницьку активність.

Вирішення поставленої математичної задачі моделювання є надзвичайно складним через значну кількість параметрів, що впливають на ефективність інфраструктурної підтримки. До того ж воно обумовлює необхідність залучення значної кількості статистичних даних, якої не достатньо для опису досліджуваної системи. Знизити кількість

параметрів, які входять до рівняння, можливо за рахунок спеціальних математичних методів аналізу, таких як: диференціальний факторний аналіз значимості питомого внеску конкретного параметру, укрупнення параметрів на основі кореляційного зв'язку чи методу головних компонент [6, 7] тощо.

З урахуванням того, що досліджувана система характеризується неповнотою інформації, постійною змінністю, структурною неоднорідністю, непередбаченістю та некоорельованістю певних факторів вважаємо за доцільне використання системно-динамічного підходу [8-10] до моделювання інституціональної інфраструктури підприємництва в умовах євроінтеграції України. Цей метод моделювання придатний для умов недостатньої інформації і визначає загальний тип поведінки системи та її значних реакцій на вплив зовнішніх та внутрішніх чинників. Серед переваг цього моделювання, а отже й сфер застосування слід виділити:

- складні слабоформалізовані ситуації, в яких неможливе застосування аналітичних методів, або вони настільки складні й трудомісткі, що динамічне моделювання надає більш простий спосіб вирішення проблеми;
- моделювання поведінки систем у ситуаціях, які раніше не зустрічалися;
- моделювання ситуацій, спостереження яких ускладнене значною тривалістю їх розвитку й навпаки, тобто коли необхідно контролювати розвиток ситуації шляхом пришвидшення або уповільнення явища в ході імітації;
- моделювання складних багаторівневих структур з множиною нелінійних зворотних зв'язків.

Для моделювання взаємозв'язків, матеріальних і інформаційних потоків у підприємницькому середовищі в умовах євроінтеграції побудована діаграма потоків (рис. 7).

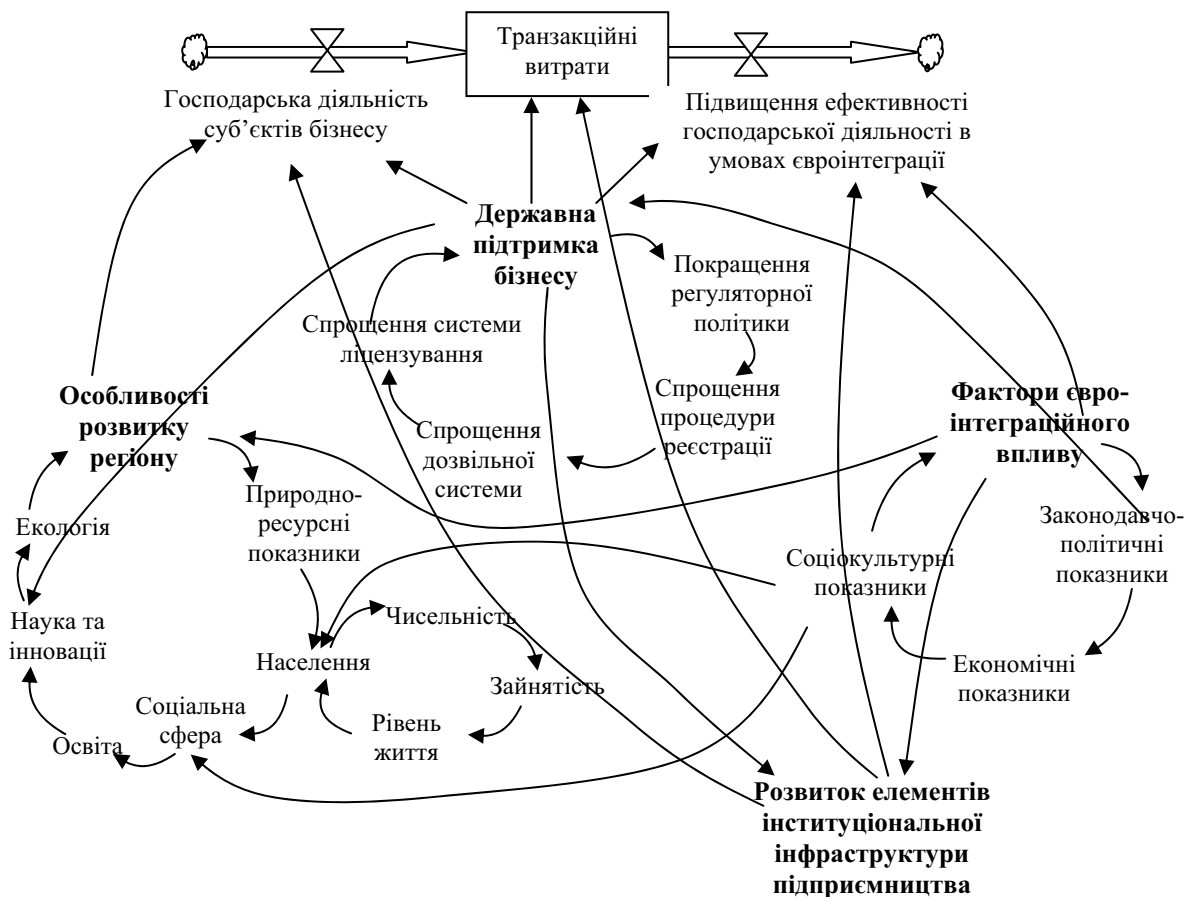


Рис. 7. Діаграма потоків моделі підприємницького середовища в умовах євроінтеграції.

Стан підприємницького середовища описується дослідженими раніше змінними: показниками розвитку регіону, факторами державного регулювання, розвитку елементів інституціональної інфраструктури підприємництва та євроінтеграційного впливу.

Внутрішні закони функціонування окремих елементів системи, зовнішні впливи та управлінські рішення визначають вплив трансакційних витрат на підвищення ефективності підприємницької діяльності в умовах євроінтеграції. Також встановлені взаємозв'язки між певними показниками розвитку підприємницького середовища, кількісні та якісні значення впливу яких будуть визначені у подальших роботах.

Висновки. 1. Вибір Україною шляху Європейської інтеграції обумовлює необхідність виконання інститутами інфраструктури підприємництва принципово нових завдань. Складність процесів інфраструктурного забезпечення підприємництва в умовах євроінтеграції, необхідність виявлення загальних закономірностей впливу параметрів інституціональної інфраструктури підприємництва, факторів державного регулювання та європейської інтеграції на підприємницьку активність у різних регіонах України з відповідними географічними та соціальними особливостями обумовило необхідність його моделювання.

2. За допомогою системного підходу розроблена модель підприємницького середовища, яка заснована на розгляді у комплексній єдиній системі факторів розвитку регіону, інституціональної інфраструктури підприємництва, державного регулювання підприємництва та євроінтеграції. Запропонований підхід при моделюванні інституціональної інфраструктури підприємництва базується на системному факторному аналізі, який вивчає систему на принципах початкової факторної диференціації і кінцевої системної критеріальної інтеграції.

3. З урахуванням того, що досліджувана система характеризується неповнотою інформації, постійною змінністю, структурною неоднорідністю, непередбаченістю та некорельованістю окремих факторів, використаний системно-динамічний підхід до моделювання інституціональної інфраструктури підприємництва в умовах євроінтеграції України. Для моделювання взаємозв'язків, матеріальних і інформаційних потоків у підприємницькому середовищі в умовах євроінтеграції побудована діаграма потоків. Внутрішні закони функціонування окремих елементів системи, зовнішні впливи та управлінські рішення позначаються на трансакційних витратах і забезпечують підвищення ефективності підприємницької діяльності в умовах євроінтеграції. Встановлені взаємозв'язки між певними показниками розвитку підприємницького середовища, кількісні та якісні значення впливу яких будуть визначені у подальших роботах.

Список використаної літератури

1. Савченко М. В. Инфраструктурное обеспечение современного предпринимательства: проблемы теории и практики : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.30 «Экономика предпринимательства» / М. В. Савченко. – М. – 2010. – 28 с.
2. Кузьмін О. Є. Сутність та види інноваційної інфраструктури / О. Є. Кузьмін, Т. М. Шотік // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Проблеми економіки та управління». – 2008. – № 628. – С. 180-185.
3. Чижиков Г. Д. Бізнес-асоціації в умовах інтеграції України в світове господарство : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. экон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Г. Д. Чижиков. – Донецьк, 2006. – 40 с.

4. Набиев Р. А. Развитие информационной инфраструктуры поддержки предпринимательства как эффективное средство снижения транзакционных издержек / Н. Р. Абдулмуминович, В. В. Зверев // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2011. – № 1 (14). – С.133-136.
5. Попов С. Н. Решение задач трибоматериаловедения на основе системных многокритериальных методов математического анализа износостойкости сталей и сплавов / С. Н. Попов, Д. А. Антонюк, Т. В. Попова // Проблемы трибологии (Problems of Tribology). – 2004. – № 4. – С.172-181.
6. Михалевич В. С. Вычислительные методы исследования и проектирования сложных систем / В. С. Михалевич, В. Л. Волкович // М. : Наука, 1982. – 288 с.
7. Скурихин В. И., Математическое моделирование / В. И. Скурихин, В. Б. Шифрин, В. В. Дубровский // К. : Техника, – 1983. – 270 с.
8. Форрестер Д. Динамика развития города : пер. с англ. / Д. Форрестер. – М. : Прогресс, 1974. – 281 с.
9. Форрестер Д. Мировая динамика : пер. с англ. / Д. Форрестер. – Издательство АСТ ; СПб. : Terra Fantastica, 2003. – 379 с.
10. Медоуз Д. Х. За пределами роста / Д. Х. Медоуз, Д. Л. Медоуз, И. Рэндерс. – М. : Пангея, 1994. – 303 с.

CONCEPTUAL ASPECTS OF SYSTEMATIC APPROACH TO MODELING THE INSTITUTIONAL INFRASTRUCTURE OF ENTREPRENEURSHIP IN TERMS OF UKRAINIAN EUROPEAN INTEGRATION

Antoniuk D. A.

Ph.D., vice-president of Zaporozhye Chamber of Commerce & Industry.

Abstract. *The process of European integration of Ukraine, which are accompanied by the creation of free trade zone and mutual opening of markets will cause the need for modernization of enterprise, open access to global supply chains, increase competition both domestically and in the international market. This should cause activity in the formation of new areas of institutional infrastructure business. The latter encompasses a set of complex institutions and processes occurring during the interaction of business in the European enterprise environment under the influence of related factors of state regulation of Ukraine, regional development and European integration environment factors. The necessity to find ways of modeling institutional infrastructure of enterprise in terms of European integration in order to provide the most effective support infrastructure determines the relevance of the study.*

Using a systematic approach was developed a model of the business environment, which is based on the consideration of a single integrated system, taking into account the factors of government regulation of business, regional development institutional infrastructure and enterprise integration. The proposed approach in modeling of institutional infrastructure business system based on factor analysis, which examines the system on the basis of the initial and differentiation final factor criterial system integration.

Given the fact that the studied system is characterized by incomplete information, constant variability, structural heterogeneity, and unpredictable lack of correlation of individual factors, it is advisable to use the system-dynamic approach for modeling of the institutional infrastructure of entrepreneurship in terms of European integration Ukraine.

For modeling relationships, material and information flows in the business environment in terms of European integration a flow chart has been based. The internal laws of functioning of individual system elements, external influences and management impacted on transaction costs.

Key words: *business, business environment, institutional business infrastructure, transaction costs, elements of business infrastructure, euro integration, modeling methodology, systematic approach, systematic and dynamic modeling.*

Referances

1. Savchenko M. V. Infrastrukturnoe obespechenie sovremennogo predprinimatel'stva: problemy' teorii i praktiki : avtoref. dis. na soiskanie uchen. stepeni kand. e'kon. nauk: spec. 08.00.30 «E'konomika predprinimatel'stva» / M. V. Savchenko. – M., 2010. – 28 s.
2. Kuz'min O. E. Sutnist' ta vidi innovacijnoï infrastrukturi / O. E. Kuz'min, T. M. Shotik // Visnik Nacional'nogo universitetu «L'vivs'ka politexnika». Seriya «Problemi ekonomiki ta upravlinnya». – 2008. – № 628. – S.180-185.
3. Chizhikov G. D. Biznes-asociacii v umovax integracii Ukraïni v svitove gospodarstvo : avtoref. dis. na zdobuttia nauk. stupenya dokt. ekon. nauk : spec. 08.05.01 «Svitove gospodarstvo i mizhnarodni ekonomichni vidnosini» / G. D. Chizhikov. – Donec'k, 2006. – 40 s.
4. Nabiev R. A. Razvitie informacionnoj infrastruktury' podderzhki predprinimatel'stva kak e'ffektivnoe sredstvo snizheniya transakcionny'x izderzhek / N. R. Abdulmuminovich, V. V. Zverev // Biznes. Obrazovanie. Pravo. Vestnik Volgogradskogo instituta biznesa. – 2011. – № 1 (14). – S.133-136.
5. Popov S. N. Reshenie zadach tribomaterialovedeniya na osnove sistemny'x mnogokriterial'ny'x metodov matematicheskogo analiza iznosostojkosti stalej i splavov / S. N. Popov, D. A. Antonyuk, T. V. Popova // Problemy' tribologii (Problems of Tribology). – 2004. – № 4. – S.172-181.
6. Mixalevich V. S. Vy'chislitel'ny'e metody' issledovaniya i proektirovaniya slozhny'x sistem / V. S. Mixalevich, V. L. Volkovich // M.: Nauka, 1982. – 288 s.
7. Skurixin V. I., Matematicheskoe modelirovanie / V. I. Skurixin, V. B. Shifrin, V. V. Dubrovskij // K.: Tekhnika, – 1983. – 270 s.
8. Forrester D. Dinamika razvitiya goroda : per. s angl. / D. Forrester. – M. : Progress, 1974. – 281 s.
9. Forrester D. Mirovaya dinamika : per. s angl. / D. Forrester. – Izdatel'stvo AST ; SPb. : Terra Fantastica, 2003. – 379 c.
10. Medouz D. X. Za predelami rosta / D. X. Medouz, D. L. Medouz, I. Re'nders. – M.: Pangeya, 1994. – 303 s.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА К МОДЕЛИРОВАНИЮ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ УКРАИНЫ

Антонюк Д. А.

Кандидат технических наук, вице-президент Запорожской торгово-промышленной палаты.

Аннотация. *Процессы евроинтеграции Украины, сопровождающиеся созданием зоны свободной торговли и взаимным открытием рынков, вызовут необходимость проведения модернизации предприятий, откроют доступ к глобальным цепям поставок, усилят конкуренцию как внутри страны, так и на международном рынке. Это обусловит активность в формировании новых направлений институциональной инфраструктуры предпринимательства. Последняя охватывает совокупность сложных институтов и процессов, которые происходят при взаимодействии субъектов бизнеса в европейской предпринимательской среде под влиянием взаимосвязанных факторов государственного регулирования Украины, регионального развития, а также интеграционных факторов европейской среды. Необходимость поиска методологических путей моделирования институциональной инфраструктуры предпринимательства в условиях европейской интеграции с целью обеспечения максимально эффективной инфраструктурной поддержки определяет актуальность исследования.*

С помощью системного подхода разработана модель предпринимательской среды, которая основана на рассмотрении комплексной единой системы, учитывающей факторы государственного регулирования предпринимательства, развития региона, институ-

циональной инфраструктуры предпринимательства и евроинтеграции. Предложенный подход при моделировании институциональной инфраструктуры предпринимательства базируется на системном факторном анализе, который изучает систему на принципах начальной факторной дифференциации и конечной системной критериальной интеграции.

С учетом того, что исследуемая система характеризуется неполнотой информации, постоянной изменчивостью, структурной неоднородностью, непредсказуемостью и некоррелированностью отдельных факторов, целесообразно использовать системно-динамический подход к моделированию институциональной инфраструктуры предпринимательства в условиях евроинтеграции Украины. Для моделирования взаимосвязей, материальных и информационных потоков в предпринимательской среде в условиях евроинтеграции построена диаграмма потоков. Внутренние законы функционирования отдельных элементов системы, внешние воздействия и управленческие решения сказываются на транзакционных издержках.

Ключевые слова: предпринимательство, предпринимательская среда, институциональная инфраструктура предпринимательства, транзакционные издержки, элементы инфраструктуры предпринимательства, евроинтеграция, методология моделирования, системный подход, системно-динамическое моделирование.

УДК 330.341

ІНСТИТУЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ ТА ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ БЕЗПЕКОЮ УКРАЇНИ

Волошин В. І.

Кандидат економічних наук, директор Регіонального філіалу Національного інституту стратегічних досліджень у м. Львові.

Шехлович А. М.

Аспірант Національного інституту стратегічних досліджень.

Анотація. У статті розглянуто стан інноваційної діяльності в Україні, визначено основні чинники, що переешкоджають активізації суб'єктів підприємницької діяльності у інноваційній сфері: недосконалість інституційного забезпечення інноваційної безпеки у правовій сфері, невизначеність організаційно-економічних механізмів управління інноваційними процесами економіки, несформованість дієвих фінансових стимулів для зростання обсягів інноваційних витрат, відсутність інституційних умов для розвитку інноваційної інфраструктури, трансферу технологій, неналежний рівень інформаційного забезпечення інноваційної діяльності та ін. У статті проведено аналіз ефективності інституційного забезпечення інноваційної безпеки України за такими механізмами, методами та інструментами, як: інституційно-правові, інституційно-економічні, інституційно-організаційні механізми та інструменти, методи прямого та непрямого управління інноваційною безпекою. Запропоновано рекомендації щодо заходів з активізації інноваційної діяльності в Україні.

Ключові слова: інноваційна безпека, інноваційна діяльність, інституційні механізми та інструменти, система інституційного забезпечення.

Постановка проблеми. В умовах переходу від індустріальної до постіндустріальної економіки становлення інноваційної моделі економічного розвитку держави передбачає формування ефективного інституційного середовища стимулювання інтеграції науково-дослідної та виробничої сфери з метою активізації інноваційної діяльності. Йдеться про систему ефективно функціонуючих державних і недержавних інститутів підтримки і стимулювання розвитку інноваційної діяльності, безпеки інноваційної сфери та впровадження її результатів, формування нормативно-правового, інтелектуально-кадрового, ресурсного та фінансово-інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності.

Необхідність удосконалення інституційних механізмів забезпечення інноваційного розвитку для країн з трансформаційною економікою обумовлено відсутністю або низьким рівнем дієвості окремих важливих інститутів системи інноваційної безпеки, що в свою чергу, призводить до посилення загроз економічній безпеці, через погіршення місця країни в системі міжнародного поділу праці, втрату позицій вітчизняних виробників на внутрішньому ринку, технологічне відставання та ускладнення умов для формування і ефективного використання знань, інвестиційних та інноваційних ресурсів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У пострадянських країнах процес досліджень теоретико-методологічних засад інституційного забезпечення інноваційного розвитку економіки розпочався лише у другій половині 1990-х рр. та характеризується

здебільшого екстенсивним та фрагментарним характером розвитку, який базується на активному використанні результатів зарубіжних досліджень, їх експлуатації, а також трансплантації інститутів інноваційної сфери. Відомими результатами дослідження розробки інституційних механізмів та інструментів стимулювання інноваційної активності та технологічного розвитку у процесі ринкової трансформації економіки стали праці українських економістів Д. Буркальцевої, В. Липова, В. Гейця, О. Гордєєва, А. Гуменюка, В. Новицького, В. Семиноженка, М. Флейчук, А. Чухна, О. Шкурупія. Підходи вітчизняних науковців до інтерпретації функціональної сутності та значущості інституційного механізму забезпечення інноваційної безпеки як елементу системи економічної безпеки держави полягають у тому, що він є органічною складовою системи державного управління, тобто його структурною частиною, потрібною для узгодження суспільних, групових та особистих інтересів, забезпечення розвитку національної економіки на засадах інноваційно-технологічного розвитку. Однак варто зауважити, що на сьогодні проблема інституційного забезпечення інноваційної безпеки досліджена недостатньо, тому існує об'єктивна необхідність наукової роботи у цьому напрямі.

Тому **метою** статті є удосконалення інституційних механізмів та інструментів забезпечення інноваційної безпеки держави. **Завданнями** статті є: проаналізувати стан інноваційної діяльності в Україні; визначити основні чинники, що перешкоджають активізації інноваційної діяльності; провести аналіз ефективності інституційного забезпечення інноваційної безпеки України; запропонувати рекомендації щодо удосконалення інституційного забезпечення інноваційної діяльності в Україні.

Основні результати дослідження. На сьогодні Україна володіє значним потенціалом науково-технологічного та інноваційного розвитку, за індексом розвитку людського потенціалу країна посідає 78-е місце серед 178-х країн світу, індекс рівня освіти населення навіть дещо перевищує середній індекс країн Східної Європи та СНД. Проте рівень використання результатів науково-дослідних робіт та інноваційної діяльності в цілях посилення життєздатності та конкурентоспроможності суб'єктів реального сектору національної економіки є недостатнім. Як наслідок маємо технологічне відставання, нерозвиненість внутрішнього ринку високотехнологічної продукції та зниження рівня економічної безпеки держави [1, с. 54].

Світовий досвід свідчить, якщо у ВВП держави частка інноваційної продукції складає менше 20%, то національна економіка втрачає конкурентоспроможність. Відповідний європейський показник становить 25-35% обсягу ВВП, в Китаї – 40%. В Україні зростання ВВП на основі нових технологій становить лише 0,7%, що потребує вжиття термінових стимулюючих заходів з метою активізації інноваційної діяльності в Україні з боку держави, оскільки сучасні механізми саморегулювання вітчизняного ринкового середовища неспроможні самостійно забезпечити прогресивні структурні зрушення у інноваційно-технологічній сфері розвитку економіки [2, с. 522].

Протягом 2007-2012 рр. інноваційний розвиток промисловості України характеризувався нестабільністю (табл. 1). Водночас, незважаючи на певну позитивну динаміку, в Україні показники інноваційного розвитку відстають від аналогічних світових значень. Так, у провідних країнах світу – США, Японії, Німеччині та Франції – частка інноваційно активних підприємств коливається в межах 70-80%, у країнах ЄС частка суб'єктів господарювання, що впроваджують інновації, вчетверо більша, ніж в Україні.

У 2012 р. частка інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції становила 3,3% (у 2007 р. – 6,7%), частка експорту інноваційної продукції – 36,9% (у 2007 р. – 36,5%), обсяг імпорту високотехнологічної продукції перевищував

обсяг її власного виробництва, частка високотехнологічної продукції у товарному експорті з України становить 0,9%, тоді як з Китаю – 20%.

Таблиця 1.
Характеристика інноваційної діяльності в Україні у 2007-2012 рр.

Показники	Роки						Темпи зростання (%) показника 2012 р. до	
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2007	2011
Частка промислових підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, %	14.2	13	12.8	13.8	16.2	17.4	3.2	1.2
Частка підприємств, що впроваджували інновації до загальної частки промислових підприємств, %	11.5	10.8	10.7	11.5	12.8	13.6	2.1	0.8
Загальний обсяг витрат на здійснення інноваційних робіт, млн. грн.	10821.0	11994.2	7949.9	8045.5	14333.9	11480.6	659.6	-2853.3
Частка інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції, %	6.7	5.9	4.8	3.8	3.8	3.3	-3.4	-0.5
Частка реалізованої інноваційної продукції за межі України до загального обсягу реалізованої інноваційної продукції, %	36.5	51.6	42	40.7	29.8	36.9	0.4	7.1

Джерело: складено за: [3-8].

За часткою підприємств, що займалися інноваціями, Україна значно поступається розвиненим країнам. Так, у 2012 р. інноваційною діяльністю у промисловості займалися 17,4% суб'єктів підприємницької діяльності від загальної кількості промислових підприємств (у 2011 р. – 16,2%), що свідчить про поступове пожвавлення інноваційної діяльності у посткризовий період. Проте в інноваційній сфері основною проблемою залишається низький рівень інноваційної активності суб'єктів малого та середнього бізнесу (лише 6% малих та 16% середніх промислових підприємств в Україні є інноваційно активними, тоді як, наприклад, у Польщі – понад 30%) [9].

На наше переконання, одним з чинників низької ефективності вітчизняної економічної політики у сфері стимулювання інновацій є недостатня роль держави у фінансуванні інноваційної діяльності в Україні, адже частка витрат на фінансування цих заходів з державного бюджету становила у 2011 р. лише 1,0%, з місцевих бюджетів – 0,1%, позабюджетних фондів – менше 0,1%. В той же час, малими залишаються й частки інноваційно активних промислових підприємств, які скористалися державним фінансуванням. У 2011 р. таких було 2,4% (1,6% отримували кошти з державного бюджету, 1,7% – з місцевих та

0,1% – з позабюджетних фондів). При цьому зберігається тенденція до зменшення частки фінансування інноваційної діяльності за власні кошти підприємств з 74% у 2007 р. до 53% у 2011 р. Відповідно органам державного управління усіх рівнів необхідно активізувати діяльність як прямого, так і опосередкованого стимулювання залучення інвестиційних ресурсів в інноваційні процеси. Держава повинна не лише декларувати привабливі для суб'єктів інноваційної діяльності умови введення бізнесу, а й забезпечити дієві механізми пільгового оподаткування учасників інноваційного процесу та бюджетного фінансування інноваційної діяльності.

З іншого боку, однією із причин негативних тенденцій в інноваційній сфері є недосконале інституційне забезпечення та неефективний механізм державного регулювання інноваційної діяльності в частині дотримання ключових положень інституційного базису, зокрема законодавства. Вітчизняна нормативна компонента інституційного базису інноваційної діяльності була доповнена Законами України «Про інноваційну діяльність», «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», «Про загальні засади створення та функціонування спеціальних (вільних) економічних зон», «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)», «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій», «Про наукові парки», в яких задекларовано низку регуляторних заходів та інструментів, спрямованих на створення, вдосконалення та забезпечення функціонування інноваційної інфраструктури; стимулювання підприємств, які розробляють та впроваджують інновації; надання державних гарантій погашення інноваційними підприємствами кредитів комерційних банків; підвищення захисту майнових прав на вітчизняні технології. Дані законодавчі та нормативно-правові акти сформували законодавчу-правову основу інноваційного розвитку економіки. Проте, наявність істотних недоліків, пов'язаних із неефективністю законодавчо-правового управління інноваційними процесами на всіх рівнях системної ієрархії, актуалізують необхідність удосконалення елементів системи інституційно-правового забезпечення інноваційної безпеки України.

Іншим важливим недоліком є і те, що в Україні так і не завершено процес формування організаційної компоненти інституційного забезпечення інноваційної діяльності. Йдеться про сукупність державних організацій, установ, приватних підприємств, громадських, асоціативних об'єднань, орієнтованих на досягнення цілей і виконання завдань стратегій інноваційного розвитку. Так, в Україні на інноваційний розвиток спрямовується діяльність наукових центрів Національної академії наук України, Міністерства економічного розвитку та торгівлі, Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України, обласних підрозділів Українського науково-дослідного інституту науково-технічної і економічної інформації, проте жодна з цих структур не є відповідальною за інноваційну політику як єдиний представник уряду [10]. Крім нерозвиненості ієрархічних вертикалей інститутів управління інноваційними процесами на усіх рівнях, несформованою залишається підсистема недержавного забезпечення інноваційної безпеки. Натомість, практично не стимулюється та ініціюється створення технопарків та інших суб'єктів інноваційної інфраструктури (технополісів, інноваційних кластерів, венчурних фондів, бізнес-інкубаторів). Як наслідок, суб'єкти інноваційної інфраструктури, з метою зниження ризиків, надають перевагу короткостроковим кредитам і фінансуванню низькотехнологічних галузей (будівництво, нерухомість).

Крім того, на сьогодні суттєвим недоліком інституційного управління інноваційними процесами економіки є незавершеність формування та непрозорість процесу стратегічного програмування, відсутність доступу суб'єктів інноваційної діяльності до інформації

про попит та пропозицію інноваційної продукції, що безпосередньо пов'язана з організаційним та інформаційним забезпеченням інноваційної діяльності.

Таким чином, підвищення ефективності функціонування національної економіки, модернізація виробництва, посилення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках та забезпечення економічного зростання на основі інноваційної моделі розвитку потребують активізації дій держави у сфері удосконалення інституційно-правових, інституційно-організаційних, інституційно-економічних механізмів та інструментів управління інноваційною безпекою (рис. 1).



Рис. 1. Узагальнення теоретико-методичних основ інституційних механізмів управління інноваційною безпекою України.

Джерело: авторська розробка.

За результатами проведених досліджень, можемо зробити такі висновки та рекомендації щодо заходів з активізації інноваційної діяльності в Україні:

1. Формування інституційно-правового базису на різних рівнях ієрархії управління інноваційною безпекою необхідно здійснювати шляхом реалізації інститутами: 1) механізмів прийняття рішень – сукупність інституційно-правових принципів розподілу повноважень суб'єктів різних рівнів системи управління інноваційною сферою, яка б здійснювала регулюючий вплив на суб'єктів інноваційної діяльності, створювала стимули для інвестування в інновації; 2) мотиваційних механізмів – розроблення правил та механізмів реалізації управлінських рішень; 3) інформаційних механізмів – створення інститутів здійснення моніторингу державної політики у сфері інноваційної безпеки та контролю за виконанням прийнятих рішень з метою підвищення рівня керованості інноваційною сферою.

2. Серед базових заходів в межах інституційно-організаційного механізму управління інноваційною безпекою держави необхідно виділити: 1) узгодження та підвищення ефективності діяльності державних інститутів інноваційної сфери та створення компетентних підрозділів на різних рівнях управління інноваційною безпекою; 2) недержавне управління інноваційною безпекою з метою підвищення ефективності функціонування інститутів інноваційної сфери через зниження транзакційних витрат; 3) формування інститутів громадянського суспільства, діяльність яких повинна бути спрямована на здійснення контролю за діяльністю державних органів влади та експертизи проектів нормативно-правових актів та стратегічних документів; 4) розроблення, узгодження та впровадження програм, концепцій, положень з реалізації стратегічних пріоритетів інноваційної безпеки держави; 5) інформаційне забезпечення інноваційного розвитку держави через створення інформаційно-аналітичних центрів збору, аналізу та розповсюдження інформації про стан інноваційної безпеки на різних рівнях управління державою; 6) формування інституційних умов для розвитку інноваційної інфраструктури; 7) ідеологічні заходи формування і ствердження постіндустріальної технологічної культури.

3. Інституційно-економічні механізми мають бути зорієнтовані на розроблення системи пріоритетів та стимулів, для зростання обсягів інноваційних витрат, шляхом реалізації наступних заходів: стимулювання державою створення спеціалізованих інноваційних банків та фондів довгострокового кредитування інноваційних проектів; використання диференційованої ставки податку на прибуток; створення системи пільгового рефінансування; заохочення фінансових інститутів до купівлі акцій підприємств, що виробляють інноваційну продукцію; зниження норми резервування для комерційних банків, які здійснюють кредитування інноваційних проектів та ін.

Зауважимо, що лише комплексне поєднання і реалізація запропонованих механізмів та інструментів на всіх рівнях системної ієрархії управління інноваційною безпекою дасть змогу сформувати цілісну систему у сфері удосконалення інституційного забезпечення інноваційної безпеки держави.

Список використаної літератури

1. Макогон Ю. Стратегія інноваційного розвитку України в контексті інтеграції до Європейського Союзу [Текст] / Ю. Макогон, Є. Медведкіна // Журнал європейської економіки. – 2008. – Том 7 (№ 1). – С. 43-56.
2. Економічна безпека держави / За заг. ред. д. е. н., проф., члена-кореспондента НАН України О. С. Власюка, д. е. н., проф. А. І. Мокія. Львів: Апріорі, 2013. – 836 с.

3. Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні / Державна служба статистики України. – К. : ДП «Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України», 2008. – 361 с.
4. Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні / Державна служба статистики України. – К. : ДП «Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України», 2009. – 347 с.
5. Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні / Державна служба статистики України. – К. : ДП «Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України», 2010. – 347 с.
6. Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні / Державна служба статистики України. – К. : ДП «Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України», 2011. – 282 с.
7. Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні / Державна служба статистики України. – К. : ДП «Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України», 2012. – 305 с.
8. Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні / Державна служба статистики України. – К. : ДП «Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України», 2013. – 287 с.
9. Скиба М.В. Щодо першочергових заходів з активізації інноваційної діяльності в Україні: Аналітична записка / М.В. Скиба [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/654>.
10. Гунчак Н. В. Ефективність системи державного регулювання інтелектуалізації економіки України / Н. В. Гунчак // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.1. – С. 237-242. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/nvnltnu_2013_23.1_39.pdf.

INSTITUTIONAL MECHANISMS AND TOOLS FOR INNOVATIVE SECURITY OF UKRAINE

Voloshyn V.

PhD, Director of the Regional Branch of the National Institute for Strategic Studies in Lviv.

Shekhlovych A.

Graduate student of the National Institute for Strategic Studies.

Abstract. *The article reviews the state of innovation activity in Ukraine, determines the main factors which prevent the activation of businesses in the innovation field: the imperfect of institutional support of innovative safety in the legal field, the uncertainty of organizational and economic mechanism of management by innovation processes in the economy, the unformed effective financial incentives for the growth of innovation costs, the lack of institutional conditions for the development of innovation infrastructure, technology transfer, the low level of information support innovation and so on. The article analyzes the effectiveness of institutional support innovative safety of Ukraine by such mechanisms, methods and tools as: institutional-legal, institutional-economic, institutional-organizational mechanisms and instruments of direct and indirect methods of managing innovative safety. It was recommended actions to intensify innovation activity in Ukraine.*

Key words: *innovative safety, innovation activities, institutional mechanisms and instruments, institutional support system.*

Referances

1. Makogon J. The strategy of innovative development of Ukraine in the context of integration into the European Union [Text] / J. Makogon, E. Medvedkin // Journal of the European economy. – 2008 – Volume 7 (№ 1). – P. 43-56.

2. The economic security of the state / Under the general editorship of doctor of Economics, professor, corresponding Member of NAS of Ukraine O.S. Vlasuk, doctor of Economics, professor A.I. Moky. Lviv: Apriori, 2013. – 836 p.
3. Statistical Yearbook «Research and Innovation in Ukraine / State Statistics Service of Ukraine. – K. : SE «Information and Publishing Center State Statistics Committee of Ukraine», 2008 – 361 p.
4. Statistical Yearbook «Research and Innovation in Ukraine / State Statistics Service of Ukraine. – K. : SE «Information and Publishing Center State Statistics Committee of Ukraine», 2009 – 347 p.
5. Statistical Yearbook «Research and Innovation in Ukraine / State Statistics Service of Ukraine. – K. : SE «Information and Publishing Center State Statistics Committee of Ukraine», 2010 – 347 p.
6. Statistical Yearbook «Research and Innovation in Ukraine / State Statistics Service of Ukraine. – K. : SE «Information and Publishing Center State Statistics Committee of Ukraine», 2011 – 282 p.
7. Statistical Yearbook «Research and Innovation in Ukraine / State Statistics Service of Ukraine. – K. : SE «Information and Publishing Center State Statistics Committee of Ukraine», 2012 – 305 p.
8. Statistical Yearbook «Research and Innovation in Ukraine / State Statistics Service of Ukraine. – K. : SE «Information and Publishing Center State Statistics Committee of Ukraine», 2013 – 287 p.
9. Skiba M.V. Towards the main actions to intensify innovation activity in Ukraine: Policy Brief / M. V. Skiba [Online], available at: <http://www.niss.gov.ua/articles/654>.
10. Gunchak N. V. Efficiency of the government control system of intellectualization of economy of Ukraine / N. V. Gunchak // Scientific Bulletin NLTU of Ukraine. – 2013. – Vol. 23.1. – P. 237-242. [Online], available at: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/nvnlut_2013_23.1_39.pdf.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ МЕХАНИЗМЫ И ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ УКРАИНЫ

Волошин В. И.

Кандидат экономических наук, директор Регионального филиала Национального института стратегических исследований в г. Львове.

Шехлович А. М.

Аспирант Национального института стратегических исследований

Аннотация. В статье рассмотрено состояние инновационной деятельности в Украине, определены основные факторы, препятствующие активизации субъектов предпринимательской деятельности в инновационной сфере: несовершенство институционального обеспечения инновационной безопасности в правовой сфере, неопределенность организационно-экономических механизмов управления инновационными процессами в экономике, несформированность действенных финансовых стимулов для роста объемов инновационных затрат, отсутствие институциональных условий для развития инновационной инфраструктуры, трансфера технологий, ненадлежащий уровень информационного обеспечения инновационной деятельности и др. В статье проведен анализ эффективности институционального обеспечения инновационной безопасности Украины за такими механизмами, методами и инструментами, как: институционально-правовые, институционально-экономические, институционально-организационные механизмы и инструменты, методы прямого и косвенного управления инновационной безопасностью. Предложены рекомендации относительно мер по активизации инновационной деятельности в Украине.

Ключевые слова: инновационная безопасность, инновационная деятельность, институциональные механизмы и инструменты, система институционального обеспечения.

УДК 339.92:35.073.53

ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ЧИННИКИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В УКРАЇНІ

Міняйло О. І.

Кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії та конкурентної політики Київського національного торговельно-економічного університету.

Міняйло В. П.

Кандидат економічних наук, асистент кафедри фінансового аналізу і контролю Київського національного торговельно-економічного університету.

Анотація. Враховуючи обмеженість державних коштів, виникає нагальна потреба у підвищенні ефективності їх використання. Важливими завданнями держави з однієї сторони повинні стати: підвищення соціально-економічного розвитку країни, забезпечення економічного зростання, підтримка національної безпеки країни, з іншої – сприяння розвитку досконалого конкурентного середовища, реалізація задачі подальшої ринкової трансформації, інтеграції у світовий економічний простір, що актуалізує необхідність відповідних інституційних змін щодо механізму державних закупівель товарів, робіт і послуг у національній економіці з метою стимулювання поступового відновлення позитивної динаміки економічного зростання.

У статті висвітлено сутність державних закупівель та обґрунтовано їхню роль і значення в умовах глобалізації та інтеграції України до світового ринку. Визначено інституційні обмеження інтеграції ринку державних закупівель України до світової торговельної системи.

Встановлено, що в сучасних умовах важливим є врахування досвіду торгівлі провідних країн на міжнародному ринку державних закупівель товарів і послуг та його адаптування в Україні. Підготовка та впровадження зони вільної торгівлі у контексті державних закупівель між Україною та світом є потужним за своїм впливом процесом, який торкатиметься інтересів багатьох суб'єктів економіки. Поруч з цим важливим є введення виваженої системи протекціонізму, яка буде відповідати принципам паритетності у відносинах з країнами-партнерами, економічної ефективності при витрачання бюджетних коштів, надання переваг та пріоритетності у розвитку національного виробництва. Насамперед необхідна адаптація вітчизняного законодавства до країн-учасниць міжнародної торгівлі, нарощування обсягів виробництва та виготовлення продукції належної якості з метою утворення повноцінного конкурентного середовища на міжнародній арені.

Ключові слова: державні закупівлі, світова торгівля, конкурентне середовище, переваг, протекціонізм, Європейський Союз, міжнародна конкуренція.

Постановка проблеми. Державні закупівлі є важливим елементом у системі чинників розвитку та удосконалення світової торгівлі. Здійснення державних закупівель на міжнародному рівні забезпечує більшу прозорість закупівельних процедур, сприяє розвитку конкурентного середовища національної економіки, підвищує ефективність витрачання державних коштів. Здійснення державних закупівель на міжнародному рівні передбачає дотримання певних принципів. Це, зокрема, правила національного режиму та відсут-

ність дискримінації відносно іноземних постачальників; гармонізація законодавчої бази різних країн-учасниць; розвиток міжнародної конкуренції тощо.

Мета статті – Проаналізувати сучасний стан ринку державних закупівель України у контексті глобалізаційних аспектів та виявити перспективи його інтеграції до світової торговельної системи.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження проблем функціонування системи державних закупівель у національній економіці висвітлені у працях таких зарубіжних вчених як Дж. Кейнс, Дж. Стігліц, Дж. Гелбрейт, Дж. Б'юкенен, А. Томпсон, К. Кузнєцов, Б. Райзберг, І. Ансофф, В. Ойкен, В. Петті, А. Пігу, Дж. Робінсон, Р. Харрод, Е. Хансен, Дж. Хікс та інших.

Серед вагомих наукових досліджень вітчизняних вчених з питань вдосконалення системи державних закупівель з використанням світового досвіду слід відзначити праці: О. Василика, В. Гейця, Т. Затонацької, Є. Крикавського, В. Лагутіна, Л. Лисяк, І. Луніної, А. Мазаракі, В. Морозова, В. Смирчинського, Н. Ткаченко, Ю. Уманціва, О. Шатковського та інших.

Основні результати дослідження. Процес держзакупівель у розвинених країнах не тільки законодавчо відрегульований та забезпечений розвинутою інформаційною інфраструктурою, але й активно здійснюється на основі технологій електронної торгівлі. Насамперед слід зазначити, що світовий ринок державних закупівель має складну та розгалужену структуру, тому дати точну оцінку обсягу цього ринку важко, хоча недавній аналіз, проведений Організацією економічного співробітництва й розвитку (ОЕСР), свідчить, що загальні видатки центральних урядів країн-членів ОЕСР (за винятком військових витрат і заробітної плати державних службовців) у 1998 році становили майже \$2 трлн. Цей же показник, розрахований щодо 106 країн, які не входять до ОЕСР, але сукупні витрати становлять 90% ВВП країн, що розвиваються, тобто близько \$0,3 трлн. Попередні дослідження виявили, що на частку державних органів влади районів і провінцій припадає приблизно половина сукупних видатків урядів на закупівлю товарів і послуг, що збільшує обсяг світового ринку державних закупівель до рівня понад \$3 трлн. [2, с. 32-33].

Сьогоднішні тенденції є такими, що в умовах глобалізації всі ринки стають більш відкритими для потенційних учасників, і будь-яке централізоване обмеження доступу економічних агентів на той чи інший ринок вважається негативним явищем. Існує два види ринків: відкриті (традиційні) і закриті (спеціалізовані). Розвинені країни намагаються знімати всілякі бар'єри доступу на звичайні (традиційні) ринки, у той час як спеціалізовані вони намагаються відгородити від зовнішніх впливів. При цьому залишаються ринкові ніші, на які практично не поширюється принцип відкритості, – до таких належить спеціалізований ринок державних закупівель.

Обсяг цього ринку майже в усіх країнах становить значну частину ВВП (наприклад, у країнах Європейського Союзу його частка дорівнює 15%), правові норми більшості із них передбачають купівлю товарів переважно національного виробництва, якщо вона фінансується державою або проводиться державними організаціями. У Великобританії, де частка імпорту становить 22% від загального обсягу товарів, державні закупівлі в закордонних постачальників – це лише 0,4% від усіх закупівель. Аналогічні співвідношення характерні для Італії, Бельгії та Франції, і тільки в Німеччині частка закордонних постачальників у держзакупівлях становить 3,8% при обсязі імпорту в 22% [3, с. 9-10].

В Україні частка іноземних компаній у державних закупівлях є вкрай незначною. На це вказують статистичні показники України, які наведено у табл. 1.

Таблиця 1.
Структура державних закупівель за походженням переможця торгів протягом 2009-2013 рр.

№	Переможці конкурсних торгів	Роки									
		2009		2010		2011		2012		2013	
		шт.	%	шт.	%	шт.	%	шт.	%	шт.	%
1	Вітчизняні	50216	99.7	49842	99.7	66015	99.6	89259	99.7	66778	99.8
2	Іноземні	128	0.3	149	0.3	253	0.4	274	0.3	129	0.2
в тому числі:											
3	Відкриті торги	86	67.2	104	76.9	154	0.29	128	0.27	74	0.25
4	Торги з обмеженою участю	1	0.8	1	0.7	-	-	-	-	-	-
5	Двоступеневі торги	1	0.8	-	-	4	0.00	-	-	1	9.09
6	Запит цінкових пропозицій	1	0.8	1	0.7	1	0.01	5	0.07	-	-
7	Попередня кваліфікація учасників	-	-	-	-	-	-	1	0.54	1	1.11
8	Закупівля в одного постачальника	39	30.5	43	28.9	94	1.72	140	0.38	53	0.16
Всього		50344	-	49991	-	66268	-	89533	-	66907	-

Джерело: розраховано авторами на підставі форми державної статистичної звітності 1-торги (тендери) [17].

Отже, частка іноземних компаній на ринку державних закупівель України становить близько 0,3%, більшість з яких беруть участь у процедурі закупівлі в одного постачальника, не створюючи конкурентного середовища. Така ситуація склалася не тому, що Україна опанувала сучасні методи захисту власного ринку держзакупівель від іноземців і національний виробник ще явно поступається їм у конкурентній боротьбі, а тому, що наша країна, поки що не настільки приваблива для іноземних постачальників. Мінімальна частка іноземних постачальників товарів і послуг у структурі державних закупівель має дві сторони: з одного боку, в країні реалізується політика протекціонізму та захисту вітчизняного виробника, а з іншого – відсутність іноземних компаній на ринку державних закупівель в Україні не забезпечує повноцінного конкурентного середовища. Прийнятий у червні 2010 року Закон України «Про здійснення державних закупівель» зробив привабливим участь у конкурсних торгах іноземних компаній, зникли бар'єри входження на національний ринок, не використовується система преференцій. Українські та іноземні компанії на рівних умовах братимуть участь у конкурсних торгах [7, с. 43]. З одного боку це позитивно позначиться на внутрішньому ринку, оскільки створить додаткову конкуренцію: стабілізуються ціни, збільшиться асортимент, покращиться якість, зростаюча глобалізація виробництва спонукатимуть країну до залучення іноземних інвестицій, зокрема у науково-дослідних та дослідно-конструкторських роботах, сприятимуть участі у глобальних технологічних ланцюжках нарощення вартості [10, с. 24]. З іншого – призведе до часткового відтоку фінансових ресурсів з країни, що у перспективі негативно позначиться на інвестиційній політиці держави.

Для участі в державних закупівлях певної країни, зокрема України, імпорتنі товари мають подолати два бар'єри. Перший бар'єр пов'язаний із перетинанням товару державного кордону і його легалізацією на території країни-імпортера. Потраплянню товарів за-

кордонного виробництва на територію країни можуть завадити валютно-митне регулювання, антидемпінгова політика, вимоги державних стандартів якості, квотування. Так, наприклад, ринки розвинених країн добре захищені технічними бар'єрами специфікацій, що виключає можливість рівнозначної участі в торгах усіх країн-учасниць угоди. Низкою європейських інститутів Європейським комітетом зі стандартизації, Європейським електротехнічним комітетом нормалізації, Європейськими нормами, Європейським інститутом телекомунікаційних стандартів – встановлюються норми й технічні розпорядження щодо продукції, яка поставляється. Вочевидь, що продукція країн, що розвиваються та чий представники-постачальники побажають взяти участь у проведених державами ЄС торгах, повинна відповідати цим вимогам, які навряд чи можливо задовольнити без відповідного рівня розвитку технологій.

Подолавши перший бар'єр, імпорتنі товари одразу зіштовхуються з інституціональними обмеженнями їхньої участі в державних закупівлях, які визначає національне законодавство. Це може бути пов'язане з порядком проведення процедур закупівель відповідно до офіційних розпоряджень державної влади. Крім того, бар'єром можуть стати негласні адміністративні розпорядження, які визначають, у яких випадках державна організація зобов'язана закуповувати товари національного виробництва, а також коли та за яких умов у процедурі може брати участь іноземний постачальник. Такі ж проблеми виникають у разі надання робіт та послуг іноземними компаніями.

Ставши менш прозорою й більш розгалуженою, система обмеження доступу іноземних учасників при цьому не стає менш жорсткою й менш дієвою. У свою чергу, розрізняють дві категорії членства СОТ [4, с. 15]:

- члени СОТ, які підписали Угоду про державні закупівлі (УДЗ). В цьому випадку доступ іноземних постачальників на ринки іншої країни регулюється правилами, визначеними УДЗ;
- члени СОТ, які не підписали УДЗ. У цьому випадку доступ іноземних постачальників із цих держав на ринки іншої країни може регулюватися іншими двосторонніми угодами або ж зовсім не регулюватися.

У сфері державних закупівель правила СОТ в повному обсязі не застосовуються. І хоча положення Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ) і Генеральної угоди про торгівлю послугами (ГАТС) установлюють принципи національного режиму й режиму найбільшого сприяння, а також стосуються питань тарифів та інших нетарифних бар'єрів, державні закупівлі звільнені від дотримання принципу виконання національного режиму.

Таким чином, національне державне регулювання трансформується в транснаціональне, а це неминуче супроводжується передачею частини повноважень міждержавним або наднаціональним інститутам. Отже, поле діяльності кожної держави в своїй власній країні неухильно звужується. Тому, у наш час відбуваються два паралельні процеси: поступове посилення і ускладнення державного втручання в економіку і в соціальні процеси і одночасно звуження об'єму регулюючих функцій держави унаслідок часткового перетікання їх до наднаціональних регуляторів [11, с. 4].

Вступ України до СОТ за великим рахунком не перешкоджає захисту внутрішнього виробника, а лише переносить центр важкості регулятивної системи на інші методи на тлі активізації переговорного процесу й відстоювання своїх позицій у діалозі із СОТ. Проте, одним з основних напрямів зовнішньої торговельної політики України є орієнтир на Європейський Союз. В межах країн-учасниць ЄС створено єдиний ринок товарів, послуг, капітальних і людських ресурсів. За окремими підрахунками, загальна вартість укладених контрактів у рамках Співтовариства за рік перевищує 750 млрд. доларів США.

У країнах Євросоюзу ключовими критеріями допуску товарів іноземного виробництва на внутрішній ринок є членство в ЄС. Формально дискримінація іноземних постачальників відсутня, однак через потужне промислове лобі державні замовлення одержують національні компанії. В останні роки частка контрактів, укладених іноземними компаніями в результаті перемоги на конкурсних торгах, не перевищувала 3%. Таким чином держава, володіючи і розпоряджаючись таким колосальним фінансовим ресурсом, застосовує його як регуляторний засіб для стимулювання внутрішнього попиту, досягнення цілей переструктурування економіки, розвитку тих виробництв та видів діяльності, що орієнтовані на внутрішній ринок споживчих та інвестиційних товарів при одночасному введенні відповідних обмежень на придбання аналогічної продукції іноземного походження [5, с. 37].

На ринку державних закупівель ЄС існує кілька типів постачальників, що можуть брати участь у конкурсних торгах (рис. 1).

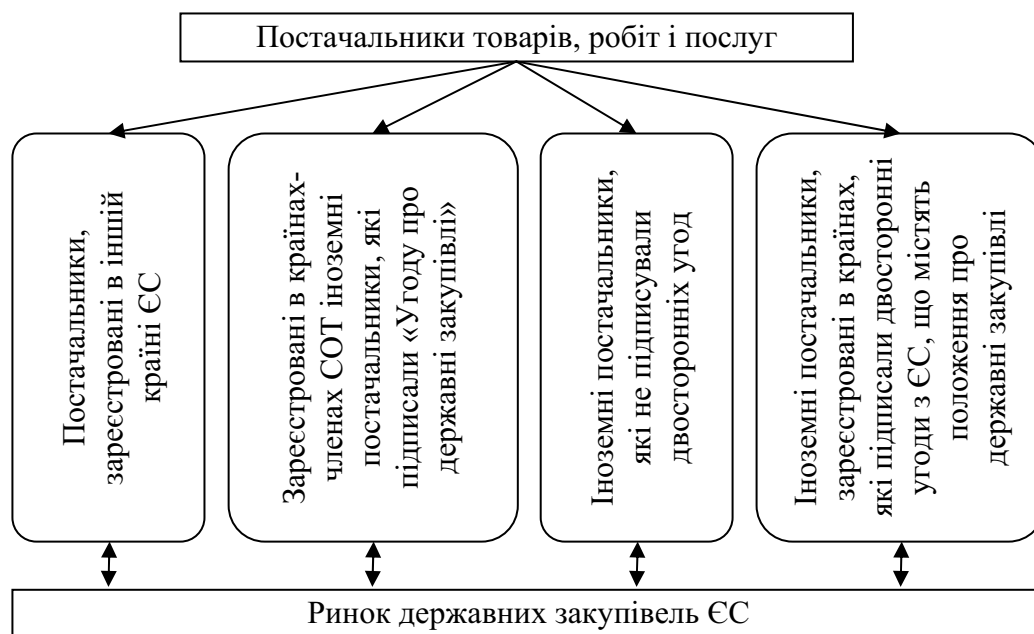


Рис. 1. Учасники ринку державних закупівель ЄС.

Джерело: авторська розробка на основі [12, 13].

Правові відносини з іноземними постачальниками, зареєстрованими в інших країнах ЄС, регулюються законодавством Європейського Союзу про державні закупівлі та законодавством кожної країни, яке також має містити поєднані з системою національного права директиви ЄС. Постачальникам із країн-членів ЄС забезпечується повний доступ до ринку держзакупівель усіх інших країн Європейського Союзу, незважаючи на те, до якого типу вони належать.

Найпоширенішими заходами у світовому досвіді захисту вітчизняного виробника є цінові преференції, що надаються організацією, яка закуповує, постачальнику вітчизняних товарів. Це означає, що за інших рівних умов, коли ціна іноземного постачальника товарів буде нижчою ціни вітчизняного постачальника товарів, перевага все одно буде надаватися вітчизняним товарам. Зазвичай це практикується в державах, які не входять у міжнародні торговельні блоки. Однак на сьогодні не передбачені законодавством різні модифікації територіальних преференцій. Більше того, встановлення подібних обмежень за-

мовниками буде розглядатися як порушення норм антимонопольного законодавства й може спричинити притягнення винних осіб до адміністративної відповідальності.

Одним із різновидів преференції за відсотком участі є преференція за обсягом закупівель. Вона передбачається, зокрема, для такої категорії учасників, як суб'єкти малого підприємництва. Ще один спосіб преференційних переваг – застосування преференційних коефіцієнтів, котрий полягає в тому, що держава встановлює процентну диференціальну надбавку, яка повинна додаватися до оцінної ціни пропозицій претендентів, на які не поширюються преференції. Таким чином, умовно всі переваги, що надаються замовниками, можна також розділити на три групи: цінові преференції (преференційні коефіцієнти), інформаційні преференції, процедурні преференції.

Незважаючи на досить різноманітні способи застосування преференції у системі державних закупівель, багато фахівців-аналітиків відзначають, що надання переваг для вітчизняних виробників не завжди призводить до позитивних результатів для економіки в цілому, тому що може не відшкодувати витрат, понесених суспільством і державою на преференційні програми, іноді преференції перевантажують і спотворюють систему закупівель, приносячи інтереси національної економіки в жертву задля задоволення політичних. Так, екс-міністр Великобританії Найджел Лоусон вважає, що протекціонізм у сфері реалізації державних програм є неефективним та затратним [8, с. 19-20].

Дуже важливий аспект – це позбавлення замовників (покупців) можливості забезпечити придбання продукції належної якості. Адже окремі товари вітчизняного виробництва за своїми технічними та якісними характеристикам поступаються іноземним аналогам, водночас дотримання норми протекціонізму фактично виключає можливість порівняння характеристик товару, що закуповується, із показниками (у тому числі й кращих) зразків продукції іноземного походження.

Також, відкритим залишається питання чи є достатня кількість безпосередніх національних виробників на ринку України, які мають можливість забезпечити хоча б нагальну потребу в товарах та послугах загального вжитку відповідних суб'єктів функціонування системи державних закупівель. Крім цього, спільною проблемою як для замовників, так і для виробників учасників процедур закупівель буде відсутність механізму підтвердження факту відсутності в Україні виробництва відповідних товарів (зокрема автомобілів, комп'ютерів, оргтехніки, техніки спеціального призначення, засобів зв'язку, інших товарів складного асортименту), а також переліку уповноважених органів (установ, організацій), які мають надавати відповідні висновки з цього питання. Складання такого переліку взагалі вважається проблематичним, оскільки відсутній єдиний орган, який би володів повною інформацією про виробництво продукції підприємствами України.

Висновки. Таким чином, на ринку державних закупівель України має бути побудована досить виважена система протекціонізму, котра буде відповідати насамперед принципам паритетності у відносинах з країнами-партнерами, економічної ефективності при витрачанні бюджетних коштів та надання преференцій та пріоритетності у розвитку національного виробництва. Передусім потрібна адаптація українського законодавства до країн-учасниць міжнародної торгівлі, нарощування обсягів виробництва та виготовлення продукції належної якості для утворення повноцінного конкурентного середовища на міжнародній арені. Немаловажним залишається також досвід торгівлі провідних країн на міжнародному ринку державних закупівель товарів і послуг та можливість його використання в Україні. Підготовка та впровадження зони вільної торгівлі у контексті державних закупівель між Україною та світом є потужним за своїм впливом процесом, який торкатиметься інтересів багатьох суб'єктів економіки.

Список використаної літератури

1. Дуброва Я. Відповідальність у сфері державних закупівель: практичні аспекти / Я. Дуброва // Фінансовий контроль. – 2013. – № 3. – С. 19-22.
2. Евенет Саймон Дж. Багатосторонні правила державних закупівель / Дж. С. Евенет // Державні закупівлі України. – 2009. – № 3. – С. 32-40.
3. Карасьова В. Загальні принципи регулювання доступу іноземних компаній на ринок держзакупівель / В. Карасьова // Державні закупівлі України. – 2009. – № 2. – С. 9-14.
4. Карасьова В. Правила допуску іноземних постачальників на ринок державних закупівель ЄС / В. Карасьова // Державні закупівлі України. – 2009. – № 3. – С. 13-18.
5. Кіндзерський Ю. Інститут державного замовлення в Україні: причини та наслідки функціональної деградації / Ю. Кіндзерський // Вісник КНТЕУ. – 2014. – № 2 – С. 28-50.
6. Кирмач А. Исключения – препятствия для закона / А. Кирмач // Бизнес. – 2013. – № 9. – С.12-13.
7. Кузнецкий В. Не союзом единым / В. Кузнецкий // Український тиждень. 2010. – № 48 (161). – С. 42-45.
8. Лоусон Н. Неочевидно, что госпрограммы полезны для экономики / Н. Лоусон // Бизнес. – 2009. – № 39. – С. 18-20.
9. Мазаракі А. А. Регуляторна політика у сфері зовнішньої торгівлі: монографія / А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 470 с.
10. Федулова Л. І. Технологічна політика в системі стратегії економічного розвитку / Л. І. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 1. – С. 20-37.
11. Шишков Ю. Государство в эпоху глобализации / Ю. Шишков // Мировая экономика и международные отношения. – 2010. – № 1. – С. 3-13.
12. Hoekman B. M. The WTO's agreement on government procurement: expanding disciplines, declining membership? / B. M. Hoekman, P. C. Mavroidis // Public procurement law review. – 1997. – № 4. – P. 63-69.
13. Wei S. J. Corruption in economic development: beneficial crease, minor annoyance, or major obstacle? – [Електронний ресурс] / S. J. Wei – Режим доступу: <http://www.world-bank.org/wbi/governance/pdf/wei.pdf>.
14. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.amc.gov.ua>.
15. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/control/uk/publish>.
16. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tender.net.ua>.
17. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
18. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

GLOBALIZATION FACTORS OF DEVELOPMENT PUBLIC PROCUREMENT IN UKRAINE

Miniaylo O.

PhD in Economy, Associate Professor of Economic Theory and Competition Policy Department Kyiv National University of Trade and Economics.

Miniaylo V.

PhD in Economy, Assistant of Financial Analysis and Control Department Kyiv National University of Trade and Economics.

Abstract. *It is necessary to increase the efficiency of public funds because they are limited. Important tasks of the state should be: improving the socio-economic development of the coun-*

try, economic growth, and supporting of national security. On the other hand it should be: promoting a perfect competitive environment, the implementation of problems further market transformation and integration into the global economy. This calls the need for appropriate institutional changes in the mechanism of public procurement of goods, works and services in the national economy in order to stimulate a gradual resumption of positive dynamics of economic growth.

The article reveals the essence of public procurement and proved their role and importance in the context of globalization and the integration of Ukraine into the global market. It also defines the institutional constraints of integration of public procurement market of Ukraine to the world trading system.

Article has determined that it is important to take into account the trading experience of the leading countries in the international market for government procurement and its adaptation in Ukraine. Preparation and implementation of a free trade area in the context of public procurement between Ukraine and the world is a powerful process that will affect the interests of many economic actors. At the same time it is important to enter a balanced system of protection that will comply with the principles of parity in relations with partner countries. This system will meet the economic efficiency in the expenditure budget, and will provide preferences and priority in the development of national production. First of all domestic legislation should be adapted to the countries participating in international trade. The country needs to increase production and manufacture of products of good quality to form a fully competitive environment in the international arena.

Key words: public procurement, world trade, competitive environment, preferences, protectionism, the European Union, the international competition.

References

1. Dubrova YA. Vidpovidal'nist' u sferi derzhavnikh zakupivel': praktichni aspekti / Ya. Dubrova // Finansoviy kontrol'. – 2013. – № 3. – S. 19-22.
2. Yevenet Saymon Dzh. Bagatostoronni pravila derzhavnikh zakupivel' / Dzh. S. Yevenet // Derzhavni zakupivli Ukraini. – 2009. – № 3. – S. 32-40.
3. Karas'ova V. Zagal'ni printsipi reguluyannya dostupu inozemnikh kompaniy na rinok derzhzakupivel' / B. Karas'ova // Derzhavni zakupivli Ukraini. – 2009. – № 2. – S. 9-14.
4. Karas'ova V. Pravila dopusku inozemnikh postachal'nikov na rinok derzhavnikh zakupivel' ÊS / B. Karas'ova // Derzhavni zakupivli Ukraini. – 2009. – № 3. – S. 13-18.
5. Kindzers'kiy Y. U. Institut derzhavnogo zamovlennya v Ukraini: prichini ta naslidki funktsional'noi degradatsii / Y. U. Kindzers'kiy // Visnik KNTEU. – 2014. – № 2 – S. 28-50.
6. Kirmach A. Isklyucheniya – prepyatstviya dlya zakona / A. Kirmach // Biznes. – 2013. – № 9. – S.12-13.
7. Kuznets'kiy V. Ne soyuzom êdinim / V. Kuznets'kiy // Ukrains'kiy tizhden'. 2010. – № 48 (161). – S. 42-45.
8. Louson N. Neochevidno, chto gosprogrammy polezny dlya ekonomiki / H. Louson // Biznes. – 2009. – № 39. – S. 18-20.
9. Minyaylo O. Retrospektivniy analiz roli derzhavnikh vidatkiv u natsional'niy yekonomitsi / O. Minyaylo // Bankivs'ka sprava. – Kyiv, 2014. – № 1-2 (121). – S. 48-57.
10. Fedulova L. I. Tekhnologichna politika v sistemi strategii yekonomichnogo rozvitku / L. I. Fedulova // Yekonomika i prognozuvannya. – 2010. – № 1. – S. 20-37.
11. Shishkov YU. Gosudarstvo v epokhu globalizatsii / YU. Shishkov // Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnyye otnosheniya. – 2010. – № 1. – S. 3-13.
12. Hoekman B. M. The WTO's agreement on government procurement: expanding disciplines, declining membership? / B. M. Hoekman, P. C. Mavroidis // Public procurement law review. – 1997. – № 4. – P. 63-69.
13. Wei S. J. Corruption in economic development: beneficial crease, minor annoyance, or major obstacle? – [Elektronniy resurs] / S. J. Wei – Rezhim dostupu: <http://www.worldbank.org/wbi/governance/pdf/wei.pdf>.
14. [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.amc.gov.ua>.
15. [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.me.gov.ua/control/uk/publish>.

16. [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.tender.net.ua>.
17. [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
18. [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В УКРАИНЕ

Миняйло А. И.

Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и конкурентной политики Киевского национального торгово-экономического университета.

Миняйло В. П.

Кандидат экономических наук, ассистент кафедры финансового анализа и контроля Киевского национального торгово-экономического университета.

Аннотация. *Учитывая ограниченность государственных средств, возникает насущная необходимость в повышении эффективности их использования. Важными задачами государства с одной стороны должны стать: повышение социально-экономического развития страны, обеспечения экономического роста, поддержка национальной безопасности страны, с другой – содействие развитию совершенной конкурентной среды, реализация задачи дальнейшей рыночной трансформации, интеграции в мировое экономическое пространство, актуализирует необходимость соответствующих институциональных изменений относительно механизма государственных закупок товаров, работ и услуг в национальной экономике с целью стимулирования постепенного восстановления положительной динамики экономического роста.*

В статье освещены сущность государственных закупок, обоснованно их роль и значение в условиях глобализации и интеграции Украины в мировой рынок. Определены институциональные ограничения интеграции рынка государственных закупок Украины в мировую торговую систему.

Установлено, что в современных условиях важно учитывать опыт торговли ведущих стран на международном рынке государственных закупок товаров и услуг и его адаптации в Украине. Подготовка и внедрение зоны свободной торговли в контексте государственных закупок между Украиной и миром является мощным по своему воздействию процессом, который будет касаться интересов многих субъектов экономики. Рядом с этим важно введение взвешенной системы протекционизма, которая будет соответствовать принципам паритетности в отношениях со странами-партнерами, экономической эффективности при расходовании бюджетных средств, предоставления преференций и приоритетности в развитии национального производства. Прежде всего необходима адаптация отечественного законодательства к странам-участницам международной торговли, наращивания объемов производства и изготовления продукции надлежащего качества с целью создания полноценной конкурентной среды на международной арене.

Ключевые слова: *государственные закупки, мировая торговля, конкурентная среда, преференции, протекционизм, Европейский Союз, международная конкуренция.*

УДК 330.341.1

СОЦІАЛЬНА ОРІЄНТОВАНІСТЬ ОРГАНІЧНОГО ВИРОБНИЦТВА: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА НАЦІОНАЛЬНІ РЕАЛІЇ

Чорноус Г. О.

Кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної кібернетики Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Гура В. Л.

Кандидат економічних наук, асистент кафедри підприємництва Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Анотація. *Статтю присвячено дослідженню світового досвіду виробництва та розповсюдження органічної продукції як прояву соціальної орієнтованості бізнесу. Актуальність теми обумовлена зростаючим інтересом людей різних країн світу до «екологічно чистого» стилю життя. Причина полягає в тому, що економіка споживання призвела до змін кліматичних умов та різноманітних катаклізмів, які, у свою чергу, супроводжуються значними людськими та економічними втратами. Дотримання концепції сталого розвитку, яка полягає у необхідності встановлення балансу між задоволенням сучасних потреб людства і захистом інтересів майбутніх поколінь, сьогодні є стратегічним завданням багатьох держав світу. Проаналізовано відповідні національні реалії та надано рекомендації щодо стимулювання соціальної відповідальності українських підприємців, що сприятимуть розвитку сфери виробництва органічної продукції. Розглянуті ефективні напрями розповсюдження органічної продукції у країнах Євросоюзу, охарактеризовано структуру органічного виробництва у світі та Україні. Обґрунтовано перспективність розвитку вітчизняного дрібно- та середньотоварного органічного виробництва для забезпечення населення якісною продукцією та експортних можливостей.*

Ключові слова: *соціальна орієнтованість, органічне виробництво, органічна продукція, концепція сталого розвитку.*

Постановка проблеми. Проблема екологічно чистого довкілля та здорового способу життя сьогодні є дуже актуальною для українського суспільства. Одним з її розв'язань стало поширення моди на вживання органічних продуктів та використання органічних товарів, що було започатковано в Європі та США більше 30 років тому. Цьому передувало суцільне захоплення ідеєю «екологічно чистого способу життя», яку було висунуто в 60-ті роки XX століття в концепції «інвайроменталізму» (environmentalism) – піклування про навколишнє середовище [1].

Органічний стиль життя та органічна продукція стали одними з найпотужніших трендів останніх десятиліть: їсти натуральну їжу, користуватися натуральною косметикою, носити одягу з натуральних тканин, використовувати меблі з натуральних матеріалів. Причина захоплення «екологічно чистим» стилем життя полягає в тому, що економіка споживання призвела до змін кліматичних умов та різноманітних катаклізмів, які, у свою чергу, супроводжуються значними людськими та економічними втратами. Саме тому розвиток підприємництва повинен враховувати концепцію сталого розвитку, яка полягає у необхідності встановлення балансу між задоволенням сучасних потреб людства і захистом інтересів майбутніх поколінь, включаючи їхню потребу в безпечному та здоровому довкіллі.

Практичною реалізацією загальної концепції сталого розвитку є перехід до органічного виробництва, що дозволяє задовольнити проблеми суспільства, не ставлячи під загрозу здоров'я та існування майбутніх поколінь.

Концепція сталого розвитку передбачає узгодження трьох основних компонентів розвитку суспільства: економічної, екологічної та соціальної. Виходячи з даної концепції, сучасному підприємству потрібно функціонувати таким чином, щоб його діяльність приносила не лише прибуток, а й користь суспільству, працювала на його майбутнє процвітання. Тому активізація соціальної орієнтованості є необхідною та важливою складовою подальшого розвитку підприємництва, яка сприятиме забезпеченню сталого розвитку країни в цілому.

Мета статті – дослідження світового досвіду виробництва та розповсюдження органічної продукції як прояву соціальної орієнтованості бізнесу, аналіз відповідних національних реалій та обґрунтування рекомендацій щодо стимулювання соціальної відповідальності українських підприємців, що сприятимуть розвитку сфери виробництва органічної продукції.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам дослідження сталого розвитку, соціальної орієнтованості підприємництва присвячені численні наукові розробки таких закордонних дослідників, як Р. Вісволл [2], Р. Кейтс, Дж. Лавлок, А. Лейзеровіч, Ю. Нігглі, Т. Перріс, Ж.-М. Фортєр [3], Б. Хюбер. Серед українських фахівців цю сферу вивчають З. Галушка, І. Комарницький, С. Дорогунцов, Б. Коробко, В. Трегобчук. Проблематиці органічного виробництва присвячено низку статей, де серед авторів В. Артиш, Н. Буга, Л. Зуякова, Н. Кулик, О. Кузьменко, М. Кобець, Н. Скачек, В. Чудовська, О. Шубравська [4-10]. При цьому роль і місце органічного виробництва в реалізації основних положень сталого розвитку як умов євроінтеграції та продовольчої безпеки України висвітлено у дослідженнях [4-7], основні фактори глобального та національного рівнів, які стимулюють і стримують розвиток органічної галузі в Україні визначено в роботах [8-10].

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Проте наведені дослідження майже не торкаються питань розвитку виробництва органічних товарів в контексті соціальної орієнтованості вітчизняного бізнесу. Сучасний етап розвитку суспільства потребує розробки і впровадження нової моделі економіки України, що передбачає поєднання інтересів споживачів і виробників продукції, збереження навколишнього середовища, поліпшення здоров'я населення та покращення екологічної ситуації. І виробництво та розповсюдження органічної продукції має знайти належне місце в цій новій моделі. Світова спільнота напрацювала значний досвід з розв'язання зазначених проблем, тому його вивчення і конструктивне використання може допомогти у формуванні нової національної економіки.

Органічне виробництво в більшості досліджень справедливо пов'язують з виробництвом сільськогосподарської продукції. Проте до органічної продукції відносять не лише продукти харчування, а розуміють більш широкий спектр споживчих товарів, серед яких косметика, одяг, меблі, засоби гігієни тощо. Тому питання запровадження соціальної відповідальності стосується не лише агровиробників, воно охоплює представників значної кількості галузей підприємницької діяльності, різних сфер національної економіки і має досліджуватись комплексно і системно.

Основні результати дослідження. Соціальна орієнтованість підприємництва проявляється у соціальній відповідальності, що передбачає чесне ведення бізнесу, дотримання трудового законодавства, захист прав споживачів та відповідальне ставлення до

проблем довкілля. Використання новітніх наукових і управлінських розробок дає можливість моделювати, прорахувати економічні процеси, передбачити ризики, спрогнозувати майбутні соціально-економічні наслідки та обрати оптимальний варіант дій, що не зашкодить зовнішньому середовищу.

Дослідження діяльності вітчизняних підприємств приводить до висновку, що увага в більшості випадків приділяється лише економічній складовій концепції сталого розвитку. Так, опитування респондентів з різних регіонів України щодо наявності соціальних програм на підприємствах, де вони працюють, показує наступні результати [11].

Крім своєї основної діяльності, реалізацією соціальних програм різного ступеню масштабності займаються лише 50% українських підприємств. Досить часто увага зосереджена на благодійності (28% опитуваних підприємств), трохи менше припадає на соціальний захист співробітників (22%). Менша увага приділяється розвитку соціальної інфраструктури (17%) та проектам, спрямованим на покращення екологічної ситуації (14%). Такі дані свідчать про нерозуміння підприємцями важливості дотримання концепції сталого розвитку.

Особливе місце в дослідженні питань соціальної орієнтованості бізнесу належить сектору, що виробляє продукти харчування, адже результати його діяльності безпосередньо пов'язані з впливом на здоров'я споживачів.

На ринку продовольчих товарів спостерігається зростання пропозиції «нездорових» продуктів таких, як ковбаси, кондитерські вироби, солодкі газовані напої, чіпси, сухарики. Варто відзначити, що ці продукти користуються доволі високим попитом, адже виробники активно їх рекламують, заохочуючи людей до покупки. При цьому у населення відсутня мотивація харчуватися правильно. Причиною є незнання основ дієтології та необхідність щодо шкідливого впливу «нездорових» продуктів на організм дорослих, а особливо дітей. Як наслідок, в Україні надмірну масу тіла мають 51,8% дорослого населення. Для порівняння, найменша поширеність ожиріння серед країн Європи – у Швейцарії, Австрії, Данії, Швеції, Італії, Голландії, Румунії, найбільша – на Мальті та в Чехії. Фахівці, аналізуючи проблему надмірної маси тіла в США, звернули увагу на те, що надмірна вага та ожиріння в американців спостерігається переважно серед осіб із низьким рівнем доходу та освіти. Серед освічених людей із високим рівнем доходу надмірна маса тіла спостерігається лише у 20% осіб. Тобто існує необхідність у інформуванні населення про негативний вплив певних продуктів і заохочення до здорового способу життя.

Корисним може бути досвід Великої Британії. У країні діє програма «Змінісь заради життя». Телебачення постійно транслює відеоролики, які пропагують здорове харчування: «Скороти споживання жиру», «Стеж за кількістю солі в продуктах харчування», «Споживай протягом дня 5 різноманітних овочів та фруктів», «Викинь продукти, які містять багато цукру». Лише на розділ «харчування», згідно з цією програмою, у Великій Британії виділяється 1 млрд фунтів стерлінгів на рік [2].

Тривалий час в українському суспільстві була розповсюджена думка, що вітчизняні продукти є корисними та безпечними. Проте статистичні дані останніх років свідчать про зростання захворюваності населення на рак, системи кровообігу, хвороби шкіри, збільшення кількості уроджених аномалій (табл. 1). Нині майже вдвічі більше в порівнянні з 90-ми роками реєструють випадків злоякісних новоутворень, порушень у системі кровообігу, вад розвитку. Важливими причинами такої негативної ситуації є погіршення екологічного стану довкілля, а також якості споживчих продуктів, які використовує людина. У свою чергу, це сприяло розповсюдженню ідей сталого розвитку серед усіх верств населення країни, що знаходить відображення у прагненні оточувати себе безпечною та ко-

рисною продукцією, виробництво та споживання якої не завдає шкоди людині і навколишньому середовищу.

Таблиця 1.
Динаміка показників захворюваності населення в Україні

Роки	Кількість вперше зареєстрованих випадків		
	новоутворень, на 1 млн. загально- ного населення	хвороб системи кро- вообігу, на 1 млн. загального населення	уроджених аномалій, деформа- цій та хромосомних порушень, на 1 млн. населення від 0 до 14 років
1993	6355	27027	4947
1997	6848	29458	5325
2000	7728	47299	7061
2003	8229	49705	7134
2005	8629	51395	7582
2006	8822	51801	7835
2007	8725	52245	7720
2008	8755	53437	7845
2009	8820	52510	8029
2010	9094	51999	8020
2011	9240	51247	8467
2012	9489	50795	8268

Джерело: розраховано авторами за даними <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Багато українських сімей прагнуть вести здоровий спосіб життя, правильно харчуватися, бути екологічно свідомими. Саме на таких споживачів орієнтуються виробники екологічно чистої продукції. Деякі підприємці вже пропонують якісну, безпечну та корисну продукцію, виробництво якої завдає мінімальних збитків довкіллю або взагалі є нешкідливим.

Ідея органічного виробництва (Organic farming) полягає у повній відмові від застосування генетично модифікованих організмів (ГМО), антибіотиків, отрутохімікатів, мінеральних добрив. Окрім користі для здоров'я споживача, таке виробництво сприяє підвищенню природної біологічної активності у ґрунті, відновлення балансу поживних речовин. Підсилюються відновлювальні властивості, нормалізується робота живих організмів, відбувається приріст гумусу, і як результат спостерігається збільшення урожайності сільськогосподарських культур.

Результатом органічного виробництва є екологічно безпечна продукція. Органічне виробництво зараз впроваджується в більше ніж 150 країнах світу, під нього відведено понад 37 млн. га.

Взагалі, органічний рух виник у Великобританії в 40-х роках XX століття. Тоді вперше було використано термін «органічний» в науковій праці відомої жінки-агронома і науковця Єви Бальфур «Жива земля» [12]. Вже в той час дослідниця обґрунтувала необхідність сталого розвитку, зосередила увагу на тій шкоді, що завдає людина природі внаслідок розвитку своєї неконтрольованої діяльності, та довела невідворотність катастрофи для всього людства за умов ігнорування законів природи.

У 1972 році заснована одна з найпотужніших у світі організацій – Міжнародна Федерація Органічного Руху (IFOAM), яка об'єднує учасників з більше ніж 100 країн світу [13].

Необхідно зазначити, що органічне виробництво цілком відповідає концепції сталого розвитку, оскільки в процесі господарської діяльності досягаються економічні, екологічні та соціальні ефекти. Вони полягають у наступному:

- економічний – зумовлений готовністю споживачів сплачувати більшу ціну за продукцію органічного виробництва, зниженням вартості матеріальних ресурсів (агрохімікатів та паливно-мастильних матеріалів від 30 до 97% [14]). Водночас, цей напрям потребує значних інвестицій у виробництво, також зростає собівартість продукції через зниження урожайності у період конверсії та у випадку невисокого рівня родючості ґрунтів, природної продуктивності тварин і насіння;

- соціальний – зумовлений значним обсягом ручної праці, що уможливорює органічне виробництво для дрібних сільськогосподарських виробників з власною працею. Приміром, у Франції, де 4,5% ферм та 3,6% сільськогосподарських земель є органічними, в органічних фермах зайнято 2,4 найманих середньорічних працівника, тоді як у традиційних – 1,5 [15].

- екологічний – зумовлений поступовим відновленням якості земельних ресурсів, залучених до процесу виробництва через дотримання сівозмін, застосування зелених добрив та методів біологічної боротьби зі шкідниками, технологій обробітку ґрунту, спрямованих на мінімальне втручання, зниження ущільнення ґрунтів, а також зниження забруднення водойм і атмосферного повітря через обмеження застосування синтетичних агрохімікатів, збереження локального біорізноманіття через заборону застосовувати ГМО.

Органічне виробництво у світі характеризується динамічним розвитком. Швидко розвивається і міжнародна торгівля органічною продукцією: більше 40 держав вже є її експортерами, а 30 – імпортерами. Так кількість виробників органічної продукції у світі у 2000-2011 рр. зросла у 6 разів (з 0,3 до 1,8 млн.). Більше трьох чвертей органічних виробників зосереджено в Африці, Азії, Латинській Америці, споживання органічної продукції в яких значно нижче, ніж у країнах Європи та Північної Америки. Лідерами за чисельністю органічних виробників є Індія, Уганда і Мексика.

Світовий ринок органічної продукції демонструє значну позитивну динаміку. Так, за 2000-2011 рр. він збільшився на 44,9 млрд дол. США (з 17,9 до 62,8 млрд. дол. США), або у 3,5 рази [9]. При цьому 96% доходів від реалізації органічної продукції отримано в сукупності у Північній Америці (50%) та Європі (46%). На США припадає 44% роздрібного обороту органічної продукції, на країни ЄС – 41% (у т.ч. на Німеччину – 14%, Францію – 8%, Сполучене Королівство – 4%, Італію – 3%), Канаду – 4%, Швейцарію – 3%, Японію – 2%. На всі інші країни світу припадає лише 6% світових роздрібних продажів органічної продукції [16].

На сьогодні у країнах світу сформовано наступні основні шляхи розвитку органічного виробництва [14]:

- достатньо великотоварне інвестиційно забезпечене сільськогосподарське органічне виробництво (США);

- дрібнотоварне сільськогосподарське або інше органічне виробництво з низькою інвестиційною забезпеченістю, експортною орієнтацією та високим соціальним значенням такої діяльності (Африка);

- дрібно-, середньотоварне сільськогосподарське та інше органічне виробництво за умов значної фінансової підтримки виробника з боку державних інституцій (країни Європи, передусім ЄС);

- переважно органічне тваринництво на випасній системі (Океанія та Австралія);
- змішані форми, що визначаються сприятливістю державної підтримки, внутрішнім попитом (в деяких країнах – попитом туристів), експортними можливостями.

Євросоюз багато уваги приділяє законодавчій базі, що регулює виробництво та продаж екологічно чистої продукції, формуючи цим стимули для виробників та довіру у споживачів [16, 17]. Чимало зусиль держави спрямовано на просування біопродуктів на ринок. У цій сфері можна виділити 6 основних напрямів.

1. Організація та проведення спеціалізованих виставок біопродукції. Найбільша з них – BioFach, яка проводиться у німецькому Нюрнберзі за сприяння IFOAM.

Іншою помітною подією у сфері виробництва органічних продуктів є щорічна виставка біологічних вин, яка проходить у Франції, починаючи з 1993 року.

Серед регіональних виставок біопродуктів варто відмітити Biolife (Італія). Тематичні розділи виставки – продукти, вина, біологічна косметика.

2. Міжнародні конкурси біопродукції. Одне з найбільших змагань – Міжнародна Органічна Винна Премія (MUNDUSvini International Wine Awards). Це один з напрямів найбільшого дегустаційного конкурсу, який вже декілька років проводиться в Німеччині під патронажем Міжнародної організації винограду і вина (OIV) та Міжнародного Союзу Енологів (UIOE).

3. Просування продукції через роздрібну торгівлю. Основними каналами збуту екологічно чистих продуктів є роздрібні мережі. Наприклад, в Австрії через роздрібні мережі реалізується до 67% біопродуктів. На другому місці за обсягом – спеціалізовані магазини, на третьому – постачання від виробників. Багато роздрібних мереж проводять рекламні кампанії біопродукції під власним логотипом, приділяють велику увагу розширенню асортименту, вводять до продажу органічні новинки.

4. Ініціативи урядів країн та IFOAM. Допомога у вигляді субсидій, проведення наукових досліджень. Наприклад, регулярно проводиться Всесвітній конгрес IFOAM, на якому представляються наукові роботи, що оцінюються комітетом експертів.

У Німеччині з 1989 року біогосподарства, що організували виробництво відповідно до принципів, прийнятих Євросоюзом, отримують підтримку як з державного бюджету, так і від ЄС. Також діють програми фінансування розробок концепцій збуту екопродукції. У Чехії проводиться масштабна рекламна кампанія, що закликає до вживання біопродуктів. Вона фінансується Євросоюзом і з державного землеробського інвестиційного фонду.

5. Інформування споживачів. Проведення різних рекламних заходів і акцій, розрахованих на дітей та підлітків як майбутніх активних споживачів. У Італії органічні продукти використовуються в приготуванні шкільних обідів, в Чехії діє програма «Органічні школи», розрахована на проведення освітніх курсів для учнів і адміністрацій навчальних закладів. Подібне навчання проводить і британська кейтерингова марка Food for Life, яка організовує кулінарні курси, екскурсії на біоферми, допомагає в розширенні мережі учнівських городів, на яких вирощуються біоовочі. У Німеччині існує премія за профілактику здорового способу життя, також проводяться кулінарні курси для школярів і їхніх батьків.

6. Розвиток системи доставки екопродуктів від виробників до споживачів безпосередньо. Не кожен фермер може дозволити собі утримувати власний магазин, а гуртовий продаж означає, як правило, менший прибуток. Для вирішення проблеми у багатьох європейських країнах практикується пряме постачання екопродуктів від виробників до шкільних їдалень та закладів громадського харчування. Розвиваються так звані абонементні кошики, завдяки яким покупець замовляє продукти на сайті виробника.

Ідея органічного виробництва поширюється і в Україні, де розвитком органічного руху займається низка організацій, серед яких Федерація органічного руху України, Асоціація «Чиста Флора», Об'єднання «Полтава-органік», Міжнародна Громадська Асоціація учасників біовиробництва «БІОЛан Україна», Клуб органічного землеробства, Спілка учасників органічного агровиробництва «Натурпродукт» та деякі інші.

У 2007 році було створено перший український акредитований сертифікаційний орган «Органік стандарт» [18], який проводить сертифікацію органічного виробництва в Україні. Ринок забезпечив появу сертифікованого процесу виробництва, в якому заборонено використовувати хімічно синтезовані добрива та засоби захисту рослин, гормони та антибіотики ГМО, синтетичні ароматизатори, консерванти, барвники.

В Україні в 2012 р. нараховувалось вже 164 сертифікованих органічних господарства, а загальна площа сертифікованих органічних сільськогосподарських земель склала 278 800 га (за даними Федерації органічного руху України) [19]. Дані за 2002-2011 роки демонструють стабільний розвиток органічного виробництва. За десять років (2002 – 2012) кількість господарств збільшилася у 5,3 рази, а площа сільськогосподарських земель зросла на 70% (табл. 2).

Таблиця 2.

Динаміка показників, які характеризують розвиток органічного виробництва в Україні

Показник	Роки									
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Площа с/г земель, відведених під органічне виробництво, тис. га	164.4	239.5	240.0	242.0	242.1	249.9	270.0	270.1	270.2	270.3
Кількість господарств, які займаються виробництвом органічної продукції, од.	31	69	70	72	80	92	118	121	142	155
Середній розмір господарств, які займаються виробництвом органічної продукції, га	5305	3472	3429	3361	3025	2716	2288	2233	1903	1744

Джерело: складено за даними [19].

Аналізуючи показники табл. 2, очевидно, що, поряд з динамічним зростанням кількості господарств та земель, відведених під органічне виробництво, середня площа одного органічного сертифікованого господарства останніми роками зменшилася з 5305 у

2002 році до 1744 га у 2011 році. Це, передусім пов'язано із спеціалізацією господарств і розширенням асортименту продукції, яка ними виробляється (фрукти та овочі), а також залученням до органічного виробництва менших за площею господарств. Така тенденція є позитивним кроком до соціальної орієнтації підприємництва, оскільки з'являється можливість у дрібних і середніх господарств працювати в даному сегменті. У свою чергу, це створює можливості до появи на ринку невеликих виробників, які пропонують якісну та відому органічну продукцію у певному регіоні. Власники таких виробництв відкривають невеликі фірмові магазини, в яких представлений повний асортимент продукції. Такий спосіб організації продажів є ефективним, адже у свідомості споживачів дана продукція асоціюється як більш корисна та свіжа. Головною перевагою є доставка продукції безпосередньо з виробництва до фірмової точки продажу без посередників.

Більшість українських органічних господарств розташовані у Вінницькій, Закарпатській, Львівській, Одеській, Полтавській, Тернопільській, Херсонській, Хмельницькій областях.

В Україні органічне виробництво та ринок органічної продукції почали розвиватися без належного нормативно-правового підґрунтя. Лише 3 вересня 2013 року Верховною Радою було прийнято Закон України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини», який відповідно до перехідних положень вступив у силу з 09 січня 2014 року [21]. Документ визначає правові, економічні, соціальні та організаційні основи ведення органічного сільського господарства, вимоги щодо вирощування, виробництва, перероблення, сертифікації, етикетування, перевезення, зберігання та реалізації органічної продукції та сировини. Законом також передбачено врегулювання заходів контролю і нагляду за такою діяльністю. Його спрямовано на забезпечення справедливої конкуренції та належного функціонування ринку органічної продукції й сировини, покращення показників стану здоров'я населення, збереження навколишнього природного середовища, раціональне використання ґрунтів і відтворення природних ресурсів.

На нашу думку, дії на законодавчому рівні потрібно реалізувати для розвитку виробництва всього спектру органічних продуктів, адже основні принципи створення органічної продукції в контексті сталого розвитку є спільними.

Висновки. Таким чином, для підсилення соціальної орієнтованості підприємців – виробників товарів, з якими споживач знаходиться щодня у безпосередньому контакті – їжа, одяг, засоби гігієни і косметики, меблі тощо – потрібно створити умови для забезпечення конкурентоспроможності органічних технологій, виробництва органічної продукції на основі комплексного підходу з урахуванням економічної, екологічної і соціальної складових:

Для цього потрібно працювати як у напрямі забезпечення пропозиції, так і насамперед впливати на формування попиту на ринку органічної продукції.

Підвищити попит можна за рахунок мотивації населення до споживання безпечної та корисної національної органічної продукції. Йдеться про необхідність інформаційного впливу на вибір внутрішніми та зовнішніми споживачами «здорових» товарів з України. Необхідно створити національну ідеологію здорового життя та чистого довкілля за допомогою адекватної інформації про правильне харчування, переваги використання органічної продукції в житті і побуті. У цьому допоможе проведення спеціальних ярмарок, виставок, фестивалів, конференцій. Також потрібні національні програми з пропаганди здорового способу життя, що формують потребу в здорових продуктах з дитинства.

Стимулювати виробників органічних продуктів потрібно як за рахунок створення державою сприятливих фіскальних, регуляторних умов, так і за рахунок їх інформування про економічні і соціальні вигоди від такого виду діяльності. Значний вплив тут має розробка

систем технологічної підтримки органічного виробництва, популяризація технологій, консультаційна підтримка. Потрібне належне інформування суспільства про високе соціальне значення такої діяльності.

Період переходу до органічного виробництва потребує значної фінансової підтримки з боку інвесторів та державних інституцій. Для регулювання такої підтримки необхідно продовжувати розвивати законодавчу базу, яка має покрити всі види діяльності з виробництва органічних продуктів. Для створення інфраструктури внутрішнього ринку такої продукції державі потрібно забезпечити підтримку системи збуту товарів.

Україна має потужний природний потенціал, що дозволяє їй забезпечити весь спектр виробничих потужностей щодо сільськогосподарської та інших органічних сфер, але основними перспективами наразі ми вважаємо дрібно- та середньотоварне виробництво, як такі, що можуть бути підтримані внутрішнім попитом та експортними можливостями.

При цьому соціальна відповідальність підприємців знаходитиме свій прояв через максимальне використання у виробничому процесі органічних інгредієнтів, створенні додаткових робочих місць, а також через впровадження низки заходів, які забезпечують екологічні та соціальні ефекти з урахуванням специфіки соціально-економічної і екологічної ситуації в регіонах. Накопичений зарубіжний досвід в області створення та регулювання органічного ринку має бути використаний для формування і розвитку державної національної політики в цій сфері.

Список використаної літератури

1. Lovelock J. Environmentalism has become a religion [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.theguardian.com/environment/2014/mar/30/james-lovelock-environmentalism-religion>.
2. Wiswall R. The Organic Farmer's Business Handbook: A Complete Guide to Managing Finances, Crops, and Staff – and Making a Profit / R. Wiswall. – Chelsea: Green Publishing, 2009.
3. Fortier J.-M. The Greenhorn s The Market Gardener: A Successful Grower's Handbook for Small-scale Organic Farming / J.-M. Fortier, M. Bilodeau, S. Fleming. – New Society Publishers, 2014.
4. Артиш В. І. Особливості органічного агровиробництва в концепції сталого розвитку АПК України // Економіка АПК. – 2012. – № 7 (213). – С. 19-23.
5. Буга Н., Кулик Н., Зуякова Л. Розвиток біологічного землеробства та забезпечення органічного виробництва сільськогосподарської продукції // Економіст. – 2014. – № 2 (328), лютий. – С. 27-33.
6. Кузьменко О. Б. Органічне землеробство як фактор євроінтеграції України // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2013. – № 3. – С. 151-155.
7. Кобець М. І. Органічне землеробство в контексті сталого розвитку. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.undp.org.ua/agro/pub/ua/P2004_01_051_04.pdf.
8. Скачек Н. Статистичне забезпечення управління розвитком органічного виробництва // Вісник КНУ імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2011. – Вип. 129. – С. 38-41.
9. Чудовська В. А. Світовий досвід виробництва органічної сільськогосподарської продукції // Збалансоване природокористування. – 2012. – № 1. – С. 83-86.
10. Шубравська О. Ринок органічної продукції та перспективи його розвитку в Україні // Економіка України. – 2008. – № 1. – С. 53-61.
11. Соціальні програми українського бізнесу. Вже не благодійність, але ще не корпоративно-соціальна відповідальність. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hh.ua/article/14391>.

12. Lady Eve Balfour. Pioneer organic farmer, founder of the Soil Association [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ladyevebalfour.org>.
13. International Federation of Organic Agricultural Movements (IFOAM), 2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ifoam.org
14. Niggli U. Advantages of organic farming: Environment and economical characteristics. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://orgprints.org/15019/08/niggli-2009-advantages-oa.pdf>.
15. Moreau C. The French Organic Sector. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://orgprints.org/22345/13/moreau-2013_BiofachODN_french_market_AgenceBio.pdf.
16. Willer H. The European Market for Organic Food / H. Willer, J. Lernoud [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://orgprints.org/22345/19/willer-2013-session-european-market.pdf>.
17. Цветкова Д. Европейский рынок экологически чистых продуктов и способы их продвижения [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://habeas-russia.ru/prod/2010/12/organicheskoe-nashestvie>.
18. Сертифікаційний орган «Органік стандарт» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.organicstandard.com.ua.
19. Органік в Україні / Федерація органічного руху в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.organic.com.ua>.
20. Кропивко М. Ф. Екологічна диверсифікація використання сільськогосподарських земель в Україні / Кропивко М. Ф., Ковальова О. В. // Економіка України. – № 7. – 2010 – С. 78-85.
21. Закон України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» / Верховна Рада України; Закон від 03. 09. 2013 № 425-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/425-18>.

SOCIAL ORIENTED OF ORGANIC PRODUCTION: WORLD EXPERIENCE AND NATIONAL REALITIES

Chornous G. O.

Candidate of Sciences (Economic), Associate Professor, Associate Professor of Economic Cybernetics Department, Taras Shevchenko National University of Kyiv.

Gura V. L.

Candidate of Sciences (Economic), Assistant Professor of Entrepreneurship Department, Taras Shevchenko National University of Kyiv.

Abstract. *The article is devoted to the research of world experience production and distribution organic products as display of social oriented entrepreneurship. Actuality of theme is conditioned by growing people interest from different countries of the world to ecologically clean lifestyle. The reason is that the economy of consumption resulted to climatic condition changes and various cataclysms, that, in turn, are accompanied by considerable human and economic losses. Observance of sustainable development conception, that consists in the necessity of establishment balance between satisfaction of modern humanity needs and defense of future generations interests, is a strategic task of many countries in the world today. Corresponding national realities are analyzed and recommendations are given in relation to stimulation social responsibility of the Ukrainian businessmen that will assist to development of organic goods production. Considered effective directions of organic products distribution in the European Union, the pattern of organic production is described in the world and Ukraine. Perspectives of domestic small and middle organic enterprises development are grounded for providing population by quality goods and export capacities.*

Key words: *Social oriented, organic production, organic products, sustainable development concept.*

References

1. Lovelock J. Environmentalism has become a religion [online] Available at: <http://www.theguardian.com/environment/2014/mar/30/james-lovelock-environmentalism-religion>.
2. Fortier, J.-M., Bilodeau, M. and Fleming, S., 2014. *The Greenhorns The Market Gardener: A Successful Grower's Handbook for Small-scale Organic Farming*. New Society Publishers.
3. Wiswall, R., 2009. *The Organic Farmer's Business Handbook: A Complete Guide to Managing Finances, Crops, and Staff - and Making a Profit*. Chelsea: Green Publishing.
4. Artysh, V. I., 2012. Features of organic agricultural production in the concept of sustainable development of agriculture of Ukraine. *Economics AIC*, 7 (213), p. 19-23. (Ukrainian).
5. Buha, N., Kulyk, N. and Zuyakova L., 2014. The development of biological agriculture and providing organic production of agricultural products. *Economist*, 2 (328), pp. 27-33. (Ukrainian).
6. Kuzmenko, O. B., 2013. Organic farming as a factor of European integration of Ukraine. *Bulletin of Poltava State Agrarian Academy*, 3, pp. 151-155. (Ukrainian).
7. Kobets, M. I. Organic farming in the context of sustainable development [pdf] Available at: http://www.undp.org.ua/agro/pub/ua/P2004_01_051_04.pdf (Ukrainian).
8. Skachek, N., 2011. Statistical support of organic production development. *Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics*, 129, p. 38-41. (Ukrainian).
9. Chudovska, V. A., 2012. World experience of organic agricultural products. *Balanced Nature*, 1, p. 83-86. (Ukrainian).
10. Shubravskaya, O., 2008. The market for organic products and the prospects for its development in Ukraine. *Economy of Ukraine*, 1, p. 53-61. (Ukrainian).
11. Social programs of Ukrainian business. It is not charity, but not corporate social responsibility [online] Available at: <http://hh.ua/article/14391> (Ukrainian).
12. Lady Eve Balfour. Pioneer organic farmer, founder of the Soil Association. [online] Available at: <http://www.ladyevebalfour.org>.
13. International Federation of Organic Agricultural Movements (IFOAM), 2014. [online] Available at: www.ifoam.org.
14. Niggli, U., 2008. Advantages of organic farming: Environment and economical characteristics. [pdf] Available at: <http://orgprints.org/15019/08/niggli-2009-advantages-oa.pdf>.
15. Moreau, C., 2013. The French Organic Sector. [pdf] Available at: http://orgprints.org/22345/13/moreau-2013_BiofachODN_french_market_AgenceBio.pdf.
16. Willer, H. and Lernoud J., 2013. The European Market for Organic Food 2011. [pdf] Available at: <http://orgprints.org/22345/19/willer-2013-session-european-market.pdf>.
17. Tsvetkova D. Evropeyskiy rynek ekologicheskikh chistyykh produktov i sposoby ih prodvizheniya. [online] Available at: <http://habeas-russia.ru/prod/2010/12/organicheskoe-nashestvie>.
18. Certification Organ «Organic Standard», 2014. [online] Available at: www.organicstandard.com.ua.
19. Organic Federation of Ukraine, 2014. [online] Available at: www.organic.com.ua.
20. Kropyvko, M. F. and Kovaliova, O. V., 2010. Ecological diversification of agricultural land in Ukraine. *Economy of Ukraine*, 7, pp. 78-85. (Ukrainian).
21. Law of Ukraine «On the production and circulation of organic agricultural products and raw materials». [online] Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/425-18>

СОЦИАЛЬНАЯ ОРИЕНТИРОВАННОСТЬ ОРГАНИЧЕСКОГО ПРОИЗВОДСТВА: МИРОВОЙ ОПЫТ И НАЦИОНАЛЬНЫЕ РЕАЛИИ

Черноус Г. А.

Кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической кибернетики, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко.

Гура В. Л.

Кандидат экономических наук, ассистент кафедры предпринимательства, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко.

Аннотация. *Статья посвящена исследованию мирового опыта производства и распространения органической продукции как проявление социальной ориентированности*

бизнеса. Актуальность темы обусловлена растущим интересом людей разных стран мира к «экологически чистому» стилю жизни. Причина заключается в том, что экономика потребления привела к изменениям климатических условий и разнообразных катаклизмов, которые, в свою очередь, сопровождаются значительными человеческими и экономическими потерями. Соблюдение концепции устойчивого развития, которая заключается в необходимости установления баланса между удовлетворением современных потребностей человечества и защитой интересов будущих поколений, сегодня выступает стратегическим заданием многих государств мира. Проанализированы соответствующие национальные реалии и предоставлены рекомендации относительно стимулирования социальной ответственности украинских предпринимателей, которые будут содействовать развитию сферы производства органической продукции. Рассмотрены эффективные направления распространения органической продукции в странах Евросоюза, охарактеризована структура органического производства в мире и Украине. Обоснована перспективность развития отечественного мелко- и среднетоварного органического производства для обеспечения населения качественной продукцией и экспортных возможностей.

Ключевые слова: социальная ориентированность, органическое производство, органические продукты, концепция устойчивого развития.

УДК 330.32:339.92

ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ІНДУСТРІАЛЬНИХ ПАРКІВ: ВИСНОВКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Павлюк А. П.

Кандидат економічних наук, старший науковий співробітник, завідувач сектору стратегій структурних перетворень відділу економічної стратегії Національного інституту стратегічних досліджень.

Маркевич К. Л.

Експерт економічних програм Українського центру економічних та політичних досліджень ім. О. Разумкова, здобувач Національного інституту стратегічних досліджень.

Анотація. *Важливість створення в Україні індустріальних парків обумовлена комплексністю їхнього впливу на виробничо-інвестиційний, соціально-економічний, регіональний розвиток, оскільки країні потрібно одночасно й оперативно вирішувати низку різнопланових проблем державного, у тому числі економічного будівництва.*

У статті проаналізовано основні концептуальні засади та досвід розбудови індустріальних парків в країнах-сусідах України. Виявлено, що індустріальні парки розглядають насамперед як організаційно-економічну форму залучення інвестицій для створення високотехнологічного промислового виробництва та механізм стимулювання розвитку відсталих територій. Кожна країна формує власну систему інструментів стимулювання розвитку індустріальних парків залежно від особливостей моделі державного та місцевого управління, ресурсних і фінансових можливостей.

Україні для забезпечення ефективного розвитку індустріальних парків вже на початковому етапі необхідно: обґрунтувати систему організаційно-економічних і фінансових стимулів для керуючих компаній та суб'єктів підприємницької діяльності індустріальних парків; опрацювати механізм залучення коштів міжнародних донорів та дешевих кредитів для облаштування інфраструктури індустріальних парків; опрацювати можливі варіанти застосування державно-приватного партнерства для розбудови індустріальних парків; створити об'єднання (агенцію) індустріальних парків для оперативного вирішення спільних проблем.

Ключові слова: *індустріальний парк, інвестиційна діяльність, інструменти стимулювання інвестиційної діяльності.*

Постановка проблеми. Важливість створення індустріальних парків в Україні обумовлена комплексністю їхнього впливу на виробничо-інвестиційний, соціально-економічний, регіональний розвиток. У 2012-2013 рр. прийнято закон України «Про індустріальні парки» та низку нормативно-правових документів, що створили необхідне законодавче поле для започаткування цього економічного механізму. Метою створення індустріальних парків визначено «забезпечення економічного розвитку та підвищення конкурентоспроможності територій, активізації інвестиційної діяльності, створення нових робочих місць, розвитку сучасної виробничої та ринкової інфраструктури» [1]. Водночас ефективна реалізація практичних кроків із розбудови індустріальних парків потребує врегулювання низки питань методологічного та організаційного характеру, насамперед щодо оптимальної системи інструментів державного стимулювання керуючих компаній та

суб'єктів господарської діяльності, ступеню участі й відповідальності державних та місцевих органів влади у створенні й діяльності індустріальних парків тощо.

Вивчення закордонного досвіду діяльності індустріальних парків, що еволюціонували від найпростіших форм до сучасних потужних інноваційно-технологічних утворень, допоможе обрати модель розвитку індустріальних парків відповідно до специфіки та пріоритетів нашої економіки, можливостей застосування інструментів стимулювання. Насамперед слід проаналізувати особливості створення індустріальних парків у країнах, які стикалися з подібними до українських проблемами проведення радикальних структурних перетворень, модернізації промисловості, переходу від планово-директивних до ринкових методів управління економікою, пошуку своїх ніш у міжнародному поділі праці.

Мета статті – на основі вивчення і узагальнення досвіду окремих країн, що активно розбудовують індустріальні парки як організаційно-економічну форму залучення інвестицій для створення високотехнологічного промислового виробництва, визначити найбільш ефективні механізми та інструменти стимулювання розвитку індустріальних парків, що можуть бути застосовані в Україні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Існують ґрунтовні дослідження концептуальних засад та практики створення індустріальних парків закордонних вчених [2; 3; 4; 5], а також окремих міжнародних організацій, таких як ЮНІДО. Водночас, українські науковці, доволі активно вивчаючи окремі організаційно-економічні форми стимулювання інвестиційно-виробничої діяльності, такі як спеціальні економічні зони, технологічні і наукові парки, недостатньо уваги приділяли проблематиці індустріальних парків. Відтак існує нагальна потреба у обґрунтуванні концептуальних засад, оптимальної моделі, системи інструментів державного стимулювання розвитку індустріальних парків в Україні.

Основні результати дослідження. Досвід багатьох країн доводить, що розвиток індустріальних парків чинить системний позитивний вплив на соціально-економічний розвиток країни та окремих територій через:

- активізацію інвестиційної діяльності в реальному секторі економіки, що сприяє технологічній модернізації промислового виробництва, реалізації стратегій імпортозаміщення, збільшенню експортного потенціалу;
- підвищення інвестиційної привабливості, рівня гарантій та захисту прав інвесторів, що сприяє залученню іноземних інвестицій у виробничий сектор;
- сприяння розвитку малого і середнього бізнесу завдяки полегшенню низки адміністративних процедур;
- сприяння соціальному розвитку шляхом створення нових високотехнологічних високооплачуваних робочих місць;
- розвиток сучасної виробничої та ринкової інфраструктури;
- усунення екологічних наслідків, спричинених промисловим виробництвом;
- сприяння територіальному розвитку, зміцнення економічного потенціалу територіальних громад на основі ефективної комунікації й узгодження діяльності з місцевими органами влади.

Термін «індустріальний парк» є найбільш вживаним і розповсюдженим для означення інструментів реалізації інноваційних підходів в організації промислового виробництва¹. В узагальненому вигляді індустріальний парк – це «велика ділянка землі з необхідною інфраструктурою, надана для ведення господарської діяльності близькими за спеціалізацією компаніями» [3, с. 181]. Створення індустріальних парків базується на таких засадах:

¹ В закордонній економічній літературі як синоніми до терміну індустріальний парк використовуються терміни «промисловий район» (industrial estate), «промислова зона» (trading estate), «виробнича зона» (factory estate), «дієвий район» (employment area), «промисловий округ», «виробничий кластер».

- концентрація спеціалізованої інфраструктури на локальній території для зниження довиробничих витрат бізнесу. Така інфраструктура включає дороги, залізничні під'їзні шляхи, порти, високовольтні лінії електропередачі, лінії зв'язку, водозабезпечення, газо-забезпечення;
- виведення промислового виробництва на околиці або за межі міста для зменшення негативних екологічних наслідків, забезпечення локалізованого екологічного контролю;
- можливість надання суб'єктам підприємницької діяльності комплексу інформаційних, консультативних, логістичних послуг, створення сприятливих умов для налагодження різноманітних виробничих і економічних зв'язків між підприємствами;
- можливість отримання різних форм державної та муніципальної підтримки, пільг як для керуючих компаній, так і для суб'єктів підприємницької діяльності.

Ідея створення індустріальних парків як інструментів заохочення промислового розвитку виникла в промислово розвинених країнах понад 110 років тому. Перший індустріальний парк – Траффорд Парк (Trafford Park) був створений у Великій Британії неподалік від Манчестера у 1896 р. Його заснував Ернст Холі, який придбав 10 га землі вздовж Манчестерського морського каналу, створив на ній транспортну та інженерну інфраструктуру і почав продавати і здавати в оренду підготовлені ділянки промисловим компаніям.

Сьогодні функціонування індустріальних парків є однією з важливих умов ефективного розвитку економіки багатьох країн. За різними оцінками, кількість індустріальних парків коливається в межах 12-20 тисяч. Зокрема, у США створено 400 індустріальних парків, в Чехії – понад 100, в Польщі – понад 60, в Туреччині – 263. У В'єтнамі на 200 індустріальних парків припадає 25 % ВВП та 40 % залучених інвестицій [6]. Індустріальні парки в різних країнах можуть суттєво відрізнятися за своїми масштабами, економічними показниками, кількістю підприємств, чисельністю працівників тощо. Проте їхньою спільною характеристикою є спеціалізація на високотехнологічних виробництвах.

Вивчення досвіду функціонування індустріальних парків у різних країнах дозволяє виділити загальні ознаки та необхідні передумови їхнього ефективного функціонування, а саме:

- земельна ділянка, вже оснащена або підготовлена для будівництва виробничої, складської та іншої нерухомості. Земля може знаходитися у власності (державній, комунальній чи приватній) або довгостроковій оренді;
- транспортна розв'язка – розташування поблизу портів, залізничних станцій, автомобільних шляхів. Оптимальна відстань між індустріальним парком та транспортними шляхами має становити 1-5 км;
- інженерна інфраструктура: керуюча компанія забезпечує учасників індустріального парку інженерними комунікаціями (водопостачання, теплопостачання, підключення до електро- та газових мереж), може надавати транспортні, охоронні, консультативні та інші послуги, що знижує капітальні витрати орендаря;
- розвинена загальна інфраструктура: дороги, телекомунікації, зони відпочинку, поштові відділення, технічні бібліотеки тощо;
- керуюча компанія – володіє інфраструктурою, надає сервісні послуги учасникам індустріального парку, може бути державною, приватною або акціонерною компанією змішаного типу.

Залежно від інфраструктурної оснащеності виділяють два види майданчиків для створення індустріальних парків: «Greenfield» – неосвоєна територія з підведеними комунікаціями, потенційними адміністративними узгодженнями і можливістю будівництва промислово орієнтованих об'єктів та «Brownfield» – територія з раніше створеними ви-

робничими об'єктами, як правило, забезпечена будівлями, спорудами та інфраструктурою, щодо яких проводиться реконструкція або капітальний ремонт відповідно до спеціалізації індустріального парку.

Важливою передумовою ефективного розвитку індустріального парку є державна підтримка, яка найчастіше надається у вигляді:

- фінансової підтримки проектного планування;
- надання позик державними банками за пільговими ставками;
- зниження низки податків, встановлення «податкових канікул»;
- надання субсидій на придбання нерухомості;
- підтримки належного стану інфраструктури (будівництво нової дороги до індустріального парку, підведення залізничної гілки тощо);
- сприяння залученню міжнародного фінансування в рамках спеціальних міжнародних програм.

Масштаби і форми державної підтримки в різних країнах можуть суттєво відрізнятися. Прикладом ефективної державної політики підтримки індустріальних парків є європейські країни, в яких активний розвиток індустріальних парків розпочався відносно недавно – з уведенням Лісабонської стратегії розвитку, згідно якої 3 % бюджету країн-членів спрямовується на НДДКР, та стратегії «Європа 2020». З метою забезпечення технологічної безпеки держав особливе значення надається фінансуванню високотехнологічних напрямів, таких як нанотехнології, гено інженерія, інформаційні технології, біотехнології. Ключовим аспектом промислової політики є посилення взаємодії політики підприємництва та регіонального розвитку, де об'єднуючим фактором виступає інноваційний розвиток.

У країнах Центрально-Східної Європи (Словаччина, Польща, Угорщина, Румунія) високу ефективність продемонструвала модель індустріальних парків, коли ініціатором створення виступає муніципалітет, якому у статутному фонді керуючої компанії належить контрольний або найбільший міноритарний пакет акцій. Центральний уряд також може викупити частину акцій для підтримки розвитку проекту.

Показовим прикладом розбудови індустріальних парків є Румунія. У 2001 р. уряд країни прийняв закон щодо створення індустріальних парків, надавши кілька об'єктів для інвесторів, а вже у 2010 р. в країні було зареєстровано 63 індустріальних парки загальною площею понад 2000 га, з яких 1200 га – Greenfield, інші – Brownfield [4, с. 131]. Перші інфраструктурні проекти фінансувалися з Програми допомоги країнам Центральної Європи (PHARE) і національних фондів. Засновниками індустріальних парків можуть бути фізичні та юридичні особи (органи влади, приватні компанії). На державному рівні діяльність парків координується Міністерством регіонального розвитку та державного управління, на регіональному – відповідними компетентними органами влади. У 2013 р. в країні було прийнято новий закон, спрямований на удосконалення умов функціонування індустріальних парків, зокрема, введені нові положення [7]:

- індустріальні парки класифікуються на основі здійснення відповідної діяльності (створення з нуля, агропромисловий, технологічний, інноваційний тощо) і методу авторизації;
- управляти індустріальним парком можуть румунські або іноземні приватні юридичні особи (раніше таке право мали тільки зареєстровані в країні компанії);
- мінімальна площа індустріального парку має становити не менше 5 га (раніше – не менше 10 га) землі, яка б використовувалася або була у власності компанії терміном на 30 років;

- визначено новий порядок отримання статусу індустріального парку та вичерпний перелік документів, необхідних для процедури авторизації;
- визначено інструменти стимулювання розміщення виробництва в індустріальному парку: а) звільнення від плати за зміну призначення землі; б) звільнення від сплати земельного збору; в) звільнення від податків за видачу містобудівних сертифікатів та будівельних дозволів; г) звільнення від сплати місцевих податків (податку на нерухомість) за рішенням місцевих органів влади.

Міністерство регіонального розвитку та державного управління Румунії реалізовує дві схеми державної допомоги, що сприяють надходженню інвестицій в індустріальний парк з 1 жовтня 2013 р. [8]. Заявниками на отримання державної допомоги можуть бути румунські підприємства, що здійснюють діяльність у всіх сферах, за винятком сільського господарства, вугільної промисловості та здійснення експортної діяльності. Схема № 1 забезпечує підтримку компаній, що здійснюють діяльність в індустріальному парку, шляхом звільнення від місцевих податків. Компанії можуть отримати до 200 тис. євро протягом трьох наступних фінансових років, максимальний бюджет схеми – 2,5 млн. дол. США. Схема № 2 встановлює механізм надання регіональної державної допомоги для підтримки впровадження початкових інвестицій в індустріальному парку шляхом звільнення від місцевих податків: компанії можуть отримати понад 50 % витрат за проектом, максимальний бюджет схеми – 4,65 млн. дол. США. Компанії, що отримали допомогу, зобов'язані підтримувати впровадження інвестицій протягом мінімум 5 років після завершення інвестиційного періоду для великих підприємств і не менше 3 років для малих і середніх підприємств.

Водночас досвід Румунії засвідчує, що індустріальні парки, ініційовані органами влади, стикаються з фінансовими проблемами, оскільки залежать від урядових грантів або місцевих фондів. Відсутність необхідного обсягу фінансових ресурсів на місцевому і центральному рівнях є однією з найбільших перешкод для розвитку індустріальних парків у країні. Крім того, досвід Румунії показав, що тимчасові податкові пільги або податкове послаблення є менш ефективним у світлі довгострокових перспектив діяльності індустріальних парків, аніж програми розвитку або фінансові інструменти, такі як гранти або надання кредитних ліній.

В Угорщині створення індустріальних парків розпочалось в 1990-х роках з метою розвитку високих технологій і створення робочих місць. Сьогодні в країні функціонує близько 180 індустріальних парків, в яких працює 2989 компаній та 171 тис. співробітників. Діяльність індустріальних парків характеризується наступними показниками: залучено 4,1 млрд. дол. США інвестицій; 40% виробленої продукції спрямовується на експорт; продуктивність праці на 70% вища за середню в промисловості; з 50 найбільших ТНК, що працюють в Угорщині, 39 здійснюють свою діяльність в індустріальних парках [9, с. 17].

Статус індустріального парку в Угорщині може бути наданий бізнес-організації, державній організації, регіональній асоціації розвитку або органу місцевого самоврядування за наступних умов: площа індустріального парку – не менше 20 га; наявність техніко-економічного обґрунтування з описом створення запланованого індустріального парку, мінімальної кількості організацій і співробітників, що вже працюють на території парку і документу щодо схвалення місцевими органами влади [10]. Крім того, індустріальні парки повинні бути заснованими на приватно-державному партнерстві, відповідати низці соціальних (кількість створених нових робочих місць, кількість малих і середніх підприємств на території парку) та екологічних критеріїв. Якщо створення індустріального парку не

дає швидких фінансових результатів для власників компаній, останні можуть звернутися по підтримку, спеціально призначену для таких організацій. Спеціальні фонди для таких цілей визначені в Оперативній програмі економічного розвитку та Оперативній програмі регіонального розвитку, загальна сума коштів на період 2007-2013рр. склала близько 1 млрд. євро.

Помітних успіхів у розбудові індустріальних парків досягла Словаччина: при чисельності населення у 5 млн. чоловік вона має 71 діючий індустріальний парк. Державна підтримка становить до 50% від вартості проекту. Визначено податкові пільги та преференції для інвесторів залежно від обсягу інвестицій, компенсуються витрати на створення робочих місць та частково капітальні витрати інвесторів. Такі інструменти є дуже дієвими для іноземних інвесторів, як результат, нині Словаччина займає перше місце в світі з виробництва автомобілів на одну особу.

Польща також активно розбудовує індустріальні та технологічні парки – їх на сьогодні нараховується 69 [12]. Розвитком індустріальних парків опікується Польська асоціація бізнес- та інноваційних центрів. Особливістю розвитку індустріальних і технологічних парків в Польщі є важлива роль місцевих органів влади у їхньому створенні й підтримці. Наприклад, у Високотехнологічному індустріальному парку «Штарград Щецинський» міською владою прийнято рішення про надання допомоги інвесторам у формі звільнення від податку на нерухомість (земельні ділянки, будівлі, споруди або їх частини, що призначені для ведення господарської діяльності). Інвестор також може отримати допомогу для:

- а) впровадження нових інвестицій (інвестиції на суму понад 100 тис. євро, завершення інвестиційного проекту протягом 48 місяців від подачі заяви);
- б) при купівлі компанії, яка знаходиться в стадії ліквідації та створення нових робочих місць (не менше 50 нових робочих місць в придбаній компанії протягом 12 місяців від дня подачі заявки);
- в) створення нових робочих місць при реалізації нового інвестиційного проекту (не менше 50 нових робочих місць протягом 3 років) [13].

Для України цікавим є також досвід державної підтримки розвитку індустріальних парків у Туреччині, яка досягла в цій сфері помітних успіхів. Сьогодні в країні відповідно до прийнятого у 2000 р. закону «Про організовані промислові зони» діє три основні категорії індустріальних парків, які ще називають спеціальними інвестиційними зонами [14]:

- організовані промислові зони – пропонують підприємствам нульову ставку ПДВ з операцій на купівлю земельної ділянки, звільнення від податку на нерухомість на наступні 5 років після завершення будівництва, відсутність податку на поділ або об'єднання земельних ділянок, пільгові комунальні платежі;
- зони технологічного розвитку – діють як координаційні центри високотехнологічних галузей промисловості та наукових досліджень, як правило, розташовуються поблизу існуючих промислових центрів. Компанії, що розташовані в таких зонах, до кінця 2023 р. мають нульову ставку податку на дохід та нульову ставку корпоративного податку дослідних компаній та компаній, що працюють у сфері програмного забезпечення. На зазначений період продаж програмних продуктів, створених у цих зонах, не обкладається ПДВ, також не обкладається податками заробітна плата працівників компаній, що займаються НДДКР;
- вільні зони – зорієнтовані на розміщення експортоорієнтованих галузей. Компанії звільняються від митних зборів, корпоративного податку і ПДВ, діє нульова ставка по-

датку на прибуток для співробітників, вільна репатріація прибутку – за умови, якщо 85% продукції йде на експорт. Такі зони розташовуються недалеко від кордону або портів, що дають доступ до міжнародних торгових шляхів.

Фінансування індустріальних парків в Туреччині здійснюється відповідно до програми «Фонд індустріальних парків та малого підприємництва», що формується із загального бюджету. Міністерство торгівлі і промисловості відповідно до рівня розвитку місцевості, де розташований індустріальний парк, надає кредит у розмірі 90-99% від вартості проекту.

Загальною особливістю діяльності індустріальних та технологічних парків у різних країнах є утворення їхніх об'єднань (асоціацій, центрів), що мають подібні завдання: сприяння створенню та підтримка діяльності парків, ефективна комунікація з органами влади для вирішення певних проблем, сприяння обміну досвідом та інформацією між учасниками парків тощо.

Висновки. Вивчення досвіду розбудови індустріальних парків в країнах-сусідах України свідчить, що кожна з цих країн сформувала власну систему механізмів та інструментів стимулювання розвитку індустріальних парків залежно від особливостей моделі державного й місцевого управління, ресурсних і фінансових можливостей тощо. Враховуючи цей досвід, Україні для забезпечення ефективного розвитку індустріальних парків вже на початковому етапі необхідно:

- обґрунтувати систему організаційно-економічних і фінансових стимулів для керуючих компаній та суб'єктів підприємницької діяльності індустріальних парків із прийняттям відповідних нормативних документів;
- розробити механізм залучення коштів міжнародних донорів та дешевих кредитів для облаштування інфраструктури індустріальних парків, що є дуже важливим в умовах обмеженості бюджетних ресурсів;
- опрацювати механізм спрямування коштів іноземних інвесторів (організацій), що реалізують у рамках підтримки регіонального розвитку інвестиційні проекти з модернізації комунальної інфраструктури, на облаштування інфраструктури індустріальних парків;
- проаналізувати можливі варіанти застосування механізму державно-приватного партнерства для розбудови індустріальних парків, насамперед щодо керуючої організації, облаштування інфраструктури;
- розглянути питання створення об'єднання (агенції) індустріальних парків;
- запровадити моніторинг проблем діяльності індустріальних парків з метою оперативного удосконалення відповідного нормативно-правового поля.

Список використаної літератури

1. Про індустріальні парки: закон України від 21.06.2012 р. № 5018-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5018-17/page>.
2. Falcke C.O. Industrial Parks. Principles and Practice / Caj O. Falcke // Journal of Economic Cooperation among Islamic Countries. – 1999. – No.1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.sesrtcic.org/jecd/jecd_articles/ART98100101-2.pdf.
3. Côté R. P., Cohen-Rosenthal E. Designing eco-industrial parks: a synthesis of some experiences / Raymond P. Côté, E. Cohen-Rosenthal // Journal of Cleaner Production – 1998. – № 6. – P. 181-188.
4. Dodescu A., Chirilă L. Industrial Parks in Romania: From Success Stories to Emerging Challenges / Anca Dodescu, Lavinia Chirilă // International Journal of e-Education, e-Business, e-Management and e-Learning. – 2012. – Vol. 2, № 4. – P. 331-335.

5. Turk E. An Evaluation of Industrial Park Policy of Turkey: Izmir as a Case Study, 42nd Iso-CaRP Congress 2006 / Ersin Turk [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.isocarp.net/data/case_studies/793.pdf.
6. Національний проект «Індустріальні парки України» / Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://investcenter.km.ua/images/stories/pdf/inductrial%20parks.pdf>.
7. New provisions on industrial parks / Tax and Legal Aler, 16 July 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pwc.ro/en/tax-online/tax-and-legal-alerts/assets/tax-and-legal-alert-no-22.pdf>.
8. State Aid for investments in industrial park [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kpmg.com/RO/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Newsflashes/Tax/Direct-Tax-ewsflash/Documents/TNF-301-EN-RO.pdf>.
9. Hungary. Your Trading and Investment Partner [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mfa.gov.hu/NR/rdonlyres/1969C6EF-6A13-4433-AEE1-6B420F1EA2D3/0/CountryProfile_HUN.pdf.
10. The environmental activities of industrial park organisations in Hungary // An International Journal. – 2008. – Vol.5, No. 5/6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ipariokologia.hu/ie_pres/ZilahyMilton_final_Published.pdf.
11. Словаччина сприятиме Україні в створенні індустріальних парків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrproject.gov.ua/print/2794>.
12. Industrial and Technology Parks / Invest in Poland. Polish Information and Foreign Investment Agency [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.paiz.gov.pl/investment_support/industrial_and_technology_parks.
13. High Technologies Industrial Park in Stargard Szczeciński / Invest in Poland. Polish Information and Foreign Investment Agency [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.paiz.gov.pl/investment_support/industrial_and_technology_parks/stargard_http.
14. In the zone: Industrial parks provide incentives for local and foreign investors alike. The Report: Turkey 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oxfordbusinessgroup.com/news/zone-industrial-parks-provide-incentives-local-and-foreign-investors-alike>

FOREIGN EXPERIENCE OF INDUSTRIAL PARKS PROMOTION: CONCLUSIONS FOR UKRAINE

Pavliuk A. P.

Candidate of Economic Sciences, Senior research scientist, Head of Section of Structural Transformation Strategies of Economic Strategy Department, the National Institute for Strategic Studies.

Markevych K. L.

Expert of economic programmes of Razumkov Centre, External PhD student, The National Institute for Strategic Studies.

Abstract. *The importance of the industrial parks creation in Ukraine is stipulated by the complexity of their impact on production and investment, socio-economic and regional development, as the country needs simultaneously and efficiently to solve a number of diverse problems of state development, including economic ones.*

The basic conceptual framework and experience in sphere of industrial parks development in neighboring countries of Ukraine are analyzed. It is revealed that industrial parks are primarily considered as an economic organization form of investments attraction in order to create high-tech industrial production and as the incentive mechanism of backward areas development. Each country creates its own system of industrial parks development stimulation

instruments according to the state and local government model, resource and financial capacity.

In order to ensure the effective development of industrial parks in Ukraine during the initial stage it is necessary: to justify the system of organizational, economic and financial incentives for management companies and businesses of industrial parks; to work out a mechanism of international donors funds and cheap loans attraction in order to create an industrial parks infrastructure; to represent some possible choices of public-private partnerships usage for the industrial parks development; to create an Association (Agency) of industrial parks to solve common problems.

Key words: *industrial park, investing activities, investing activities` stimulating instruments.*

References

1. Pro industrial'ni parki: Zakon Ukraïni vid 21 chervnja 2012 r. № 5018-VI / Oficijnij sajt Verhovnoi Radi Ukraïni [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5018-17/page>.
2. Caj O. Falcke. Industrial Parks. Principles and Practice / Journal of Economic Cooperation Among Islamic Countries 20, 1 (1999) 1-10 [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: http://www.sesrtic.org/jecd/jecd_articles/ART98100101-2.pdf.
3. Raymond P. Côté E. Cohen-Rosenthal. Designing eco-industrial parks: a synthesis of some experiences // Journal of Cleaner Production – № 6 (1998). – p.181-188.
4. Anca Dodescu, Lavinia Chirilă. Industrial Parks in Romania: From Success Stories to Emerging Challenges // International Journal of e-Education, e-Business, e-Management and e-Learning. – Vol. 2, № 4, August 2012 – p. 331-335.
5. Ersin Turk, An Evaluation of Industrial Park Policy of Turkey: Izmir as a Case Study, 42nd IsoCaRP Congress 2006 [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: http://www.isocarp.net/data/case_studies/793.pdf.
6. Nacional'nij proekt «Industrial'ni parki Ukraïni» / Derzhavne agentstvo z investicij ta upravlinnja nacional'nimi proektami Ukraïni [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://investcenter.km.ua/images/stories/pdf/industrial%20parks.pdf>.
7. New provisions on industrial parks / Tax and Legal Aler, 16 July 2013 [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.pwc.ro/en/tax-online/tax-and-legal-alerts/assets/tax-and-legal-alert-no-22.pdf>.
8. State Aid for investments in industrial park [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.kpmg.com/RO/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Newsflashes/Tax/Direct-Tax-Newsflash/Documents/TNF-301-EN-RO.pdf>.
9. Hungary. Your Trading and Investment Partner [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: http://www.mfa.gov.hu/NR/rdonlyres/1969C6EF-6A13-4433-AEE1-6B420F1EA2D3/0/CountryProfile_HUN.pdf.
10. The environmental activities of industrial park organisations in Hungary / Progress in Industrial Ecology – An International Journal, Vol. 5, Nos. 5/6, 2008 [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: http://www.ipariokologia.hu/ie_pres/ZilahyMilton_finalPublished.pdf.
11. Slovachchina sprijatime Ukraïni v stvorenni industrial'nih parkiv [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.ukrproject.gov.ua/print/2794>.
12. Industrial and Technology Parks / Invest in Poland. Polish Information and Foreign Investment Agency [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: http://www.paiz.gov.pl/investment_support/industrial_and_technology_parks.
13. High Technologies Industrial Park in Stargard Szczeciński / Invest in Poland. Polish Information and Foreign Investment Agency [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: http://www.paiz.gov.pl/investment_support/industrial_and_technology_parks/stargard_http.
14. In the zone: Industrial parks provide incentives for local and foreign investors alike. The Report: Turkey 2012 [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.oxfordbusinessgroup.com/news/zone-industrial-parks-provide-incentives-local-and-foreign-investors-alike>

ЗАГРАНИЧНЫЙ ОПЫТ СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ: ВЫВОДЫ ДЛЯ УКРАИНЫ

Павлюк А. П.

Кандидат экономических наук, старший научный сотрудник, заведующий сектором стратегий структурных преобразований отдела экономической стратегии Национального института стратегических исследований.

Маркевич К. Л.

Эксперт экономических программ Украинского центра экономических и политических исследований им. А. Разумкова, соискатель Национального института стратегических исследований.

Аннотация. *Важность создания в Украине индустриальных парков обусловлена комплексностью их воздействия на производственно-инвестиционное, социально-экономическое, региональное развитие, поскольку стране нужно одновременно и оперативно решать ряд разноплановых задач государственного, в том числе экономического, строительства.*

В статье проанализированы концептуальные основы и опыт развития индустриальных парков стран-соседей Украины. Отмечено, что индустриальные парки рассматриваются, прежде всего, как организационно-экономическая форма привлечения инвестиций для создания высокотехнологичного промышленного производства и механизм стимулирования развития отсталых территорий. Каждая страна формирует собственную систему инструментов стимулирования развития индустриальных парков в зависимости от особенностей модели государственного и местного управления, ресурсных и финансовых возможностей.

Для обеспечения эффективного развития индустриальных парков в Украине необходимо: обосновать систему организационно-экономических и финансовых стимулов для управляющих компаний и субъектов предпринимательской деятельности индустриальных парков; проработать механизм привлечения средств международных доноров и дешевых кредитов для обустройства инфраструктуры индустриальных парков; проработать возможные варианты использования государственно-частного партнерства для развития индустриальных парков; создать объединение (агентство) индустриальных парков для оперативного решения общих проблем.

Ключевые слова: *индустриальный парк, инвестиционная деятельность, инструменты стимулирования инвестиционной деятельности.*

УДК 339.5:005

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ У ДОСЛІДЖЕННІ ВЗАЄМОДІЇ ЧЛЕНІВ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД НА ТРАНСКОРДОННИХ РИНКАХ

Тимечко І. Р.

Кандидат економічних наук, старший науковий співробітник Інституту регіональних досліджень НАН України.

Анотація. В статті розглянуто підходи щодо дослідження транскордонних ринків та особливостей взаємодії його учасників – членів прикордонних територіальних громад. Розкрито пріоритетність економіко-соціологічних концепцій щодо дослідження взаємодії учасників транскордонного ринку. Розглянуто транскордонний ринок як форма господарства, численність організаційних популяцій, переплетіння мереж, сукупність інститутів, механізм реалізації власних відносин учасниками транскордонного ринку, набір культурних конструкцій, сукупність значень вироблених учасниками, організаційне поле. Виявлено, що важливим напрямом дослідження взаємодії членів територіальних громад на транскордонних ринках є вивчення неформальної економіки, тобто сектор самостійних працівників та підприємців. Запропоновано використання принципів стратегії голубих океанів для реконструкції меж ринків та створення нового ринкового простору, а також для підвищення конкурентоспроможності прикордонних територіальних громад в транскордонному просторі.

Ключові слова: транскордонний ринок, територіальна громада, члени територіальної громади, учасники транскордонного ринку, взаємодія учасників транскордонного ринку.

Постановка проблеми. Економіка прикордонних територіальних громад вирізняється залученням значної частини її членів на транскордонному ринку. Так, наявність близько розташованого державного кордону формує особливу економічну систему прикордонних територіальних громад, орієнтовану як на внутрішній, так і на зовнішній ринок.

Транскордонний ринок просвічує взаємодію членів територіальних громад прикордоння з іншими учасниками транскордонних ринків орієнтовану на задоволення потреб членів територіальних громад та підвищення їх рівня життя.

Згідно з Цивільним кодексом (стаття 169):

- територіальні громади можуть створювати юридичні особи публічного права (комунальні підприємства, навчальні заклади тощо) у випадках та в порядку, встановлених Конституцією України та законом;
- територіальні громади можуть створювати юридичні особи приватного права (підприємницькі товариства тощо), брати участь в їх діяльності на загальних підставах, якщо інше не встановлено законом.

Мета статті – узагальнення концептуальних підходів до дослідження взаємодії членів територіальних громад на транскордонних ринках.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематиці розвитку транскордонної співпраці присвячено багато наукових праць, кількість яких за останні роки значно зросла. Зокрема дослідженню транскордонної співпраці значну увагу приділили дослідники В.

Будкін, М. Лендшел, Ю. Макогон, М. Мальський, І. Михасюк, Н. Мікула [2], О. Мілашовська, С. Мітряєва, А. Мокій, С. Писаренко, В. Чужиков та ін. Однак, у дослідженнях цього напрямку недостатньо уваги приділено особливостям взаємодії членів територіальних громад в транскордонному просторі.

Основні результати дослідження. Варіативність, що спостерігається на транскордонному ринку, здебільшого визначає пріоритетність економіко-соціологічних концепцій [1; 2].

1. Транскордонний ринок – як *форма господарства*, де блага виробляються для обміну, а не для адміністративного перерозподілу чи власного споживання. Відповідно до концепції ключовим елементом є *обмін благами*, який включає елементи – виробництво, розподіл та споживання благ. Ринок передбачає не просто існування обміну благами, а й відносну *регулярність* – постійне повторення угод купівлі-продажу. Незважаючи на те, що ринковий обмін здійснюється і в формі бартерного обміну, найчастіше передбачається обмін, що має грошовий характер, що забезпечує регулярність та універсальність обмінних операцій. Ціллю ринкового обміну є отримання *взаємовигоди* учасниками. Ринок передбачає *добровільність* [3] участі в обміні благами та перемовини/торгування агентів, тобто здатність продавців та покупців, долаючи опір контрагентів впливати на рівень цін та інші умови обміну, які є вагомими для отримання вигоди.

2. Транскордонний ринок як *численність організаційних популяцій* на відміну від традиційної теорії організацій представлений як сегментований простір, в якому співіснують і взаємодіють не окремі фірми, а різні популяції організацій. Під популяцією розуміється сукупність фірм, що володіють гомогенною організаційною формою (це сукупність характеристик, що спостерігаються і про які відомо, що вони впливають на ступінь відповідності організації навколишньому середовищу [4]) в певних часових та територіальних кордонах. Розвиток ринку має інтерактивний характер і залежить від того, як адаптуються до змін інші організації даної популяції і організації суміжних популяцій, які конкурують один з одним за ресурси і легітиміцію. В свою чергу поняття організаційної форми визначається як комбінація обмежених ресурсів, що дозволяє отримати вигоди за рахунок експлуатації певної ринкової ніші [5]. Стійкість та значимість організаційної форми залежить від ринкової ніші, яку займає дана форма та яка вимірюється не тільки обсягами продажів чи відповідною долею ринку, а характеризується такими параметрами: товарний асортимент, спектр послуг, ціновий діапазон, характер цільових споживчих груп, число господарських об'єктів та їх територіальне розташування.

3. Транскордонний ринок можна представити як *переплетіння мереж*, під якими розуміють сукупність стійких зв'язків між учасниками ринку. Відповідно до даного підходу транскордонні ринки відрізняються перш за все структурою налагоджених зв'язків, а ринкова ніша кожного учасника, його конкурентоспроможність, і, більш того, його ідентичність визначаються не стільки власними властивостями організації (формами власності, кваліфікація робітників тощо), скільки позиціонуванням останньої в мережах. Наприклад, приналежність кафе, ресторану до європейських мереж, які володіють певними знаками якості продукції чи послуг є передумовою включення цих підприємств у спільні міжнародні туристичні маршрути тощо. Учасники ринку налагоджують відносини з тими, з ким мали справи раніше, переконавшись в надійності вже відомих їм партнерів. При регулярних актах обміну для учасника ринку є важливим *досвід попередньої взаємодії*. Для суб'єкта транскордонного ринку зв'язки з постійними партнерами, у випадках успіху попередніх взаємодій, мають пріоритет перед новими партнерами [6]. Це, здебільшого, спостерігається на транскордонному ринку праці – люди часто шукають роботу за кордоном

(на суміжній території) і більш успішно знаходять її через неформальні контакти, ніж шляхом прямого звернення в рекрутингові агенції чи вивчення формальних оголошень про вакансії. Більш ефективними виявляються несильні родинні зв'язки та з близькими друзями, а слабшими є зв'язки з колегами та знайомими [7].

За допомогою мережевого підходу досліджуються різні структурні конфігурації, що формують фірми на ринку. Йдеться про розгалужені горизонтальні мережі формально незалежних фірм, що характерно для, наприклад транскордонних кластерів, які функціонують на транскордонному ринку. Фірми, що є сусідами, знаходяться в стані постійної конкуренції, яка змушує їх постійно вчитись один в одного, переймати технологічні і організаційні інновації в процесі інституційного ізоморфізму. Вони виростили на ґрунті інтенсивного обміну знаннями і інформацією, горизонтальної мобільності кваліфікованих кадрів, що мігрують між фірмами, вбудованими в єдину мережу альянсів і загальною підтримуючою інфраструктурою [8].

Так, Вайт Х. показує, що фірми групуються в кластери не за наявністю і характером зв'язків, а за принципом структурної відповідності та структурної еквівалентності в співвідношеннях обсяг – ціна – якість товарів та послуг [9]. Транскордонний ринок в даній концепції не просто сфера обміну благами і не жорстка структура, осередок якої заповнюються окремими фірмами. Перш за все це складний сигнальний механізм, який допомагає фірмам вибрати та облаштувати під себе певні ринкові ніші (які не існують в готовому вигляді) у вигляді мережевих зв'язків з постачальниками та споживачами.

Особливим напрямом мережевого аналізу транскордонного ринку є вивчення транскордонних ланцюгів постачань, що зв'язують виробників, дистриб'юторів і продавців певної продукції. У останні десятиліття ці ланцюги усе більш активно долають національні кордони зростаючи в глобальні товаропровідні ланцюги [10]. Мережевий підхід плідно використовується і при аналізі таких гнучких форм організації продажів, як мережевий маркетинг, який заперечує багато канонів побудови ринку [11].

Мережевий підхід фіксує наявність чи відсутність зв'язків між учасниками транскордонного ринку, допомагає визначити їх інтенсивність, чистоту та щільність, а також уявити загальну конфігурацію контактів. Але головне, що стосунки не зводяться до безпосередньої взаємодії і включають надіндивідуальні утворення, що не зводяться до інтерацій між учасниками ринку.

4. Транскордонний ринок розглядається як *сукупність інститутів*. Інститути одночасно обмежують і стимулюють дію учасників транскордонного ринку. Вони не усувають добровільності обміну, а економлять витрати на пошук необхідного варіанту, пропонують готові схеми дій, дозволяють здійснювати вибір та передбачати дії інших учасників. Економічна теорія конвенцій вказує на те, що взаємозв'язки між учасниками можуть мати різний зміст і піддаватись різним інтерпретаціям. Існує безліч «порядків обґрунтування цінностей», кожному відповідають свої способи координації дій. Ринковому способу протистоять індустріальний, домашній, цивільний тощо [12]. У світі ринку основною формою цінності виступає грошова оцінка, інформація поширюється через ціни, ключовим типом відносин є обмін, а кваліфікація учасника оцінюється за його(її) купівельною спроможністю або здібністю продати товар. Цей ринковий спосіб координації, регульований цінами і короткостроковими калькуляціями постійно вступає в протиріччя з іншими. Серед них індустріальний (базується на технологіях, інвестиціях і перспективному плануванні), домашній (базується на традиціях, особистих взаємозв'язках, локальності, де основною формою цінності є репутація), цивільний (базується на колективних інтересах та дотриманні демократичних правил, де цінністю є колективне благо, а інформація передається через законодавчі формальні правила) [12].

Важливим напрямом є вивчення неформальної економіки в процесі дослідження транскордонного ринку. Так, Харт К. відносив до неформальної економіки сектор самостійних працівників і дрібних підприємців [13], на нашу думку, саме, такі проживають чи зареєстровані на прикордонних територіях і є суб'єктами транскордонного ринку. Йдеться про розвиток прикордонної торгівлі, що здійснюється в межах транскордонного регіону.

5. Транскордонний ринок як *механізм реалізації власних відносин суб'єктами транскордонного ринку*. Взаємовигода ринкового обміну і наявність спільних регулюючих правил не означає повної симетричності позиції його учасників. Існують серйозні відмінності в обсязі власних ресурсів, які ними мобілізуються (навики до організації і реалізації своїх інтересів) та соціальних навиків (навики щодо спонукання інших учасників до співробітництва). Аналіз власних відносин розглядає відносини між самими суб'єктами та їх відносини з державою. В контексті дослідження транскордонного ринку аналіз власних відносин включає – відносини між суб'єктами транскордонного ринку; відносини останніх з відповідними державами; міжрегіональні та міждержавні відносини, які формують ті чи інші правила гри.

Держава реалізує наступні функції щодо ринків: підтримка формального порядку через здійснення монопольного права на легітимне насильство в межах певної території; затвердження формальних правил, в рамках яких здійснюється господарська діяльність; перерозподіл ресурсів і доходів в цілях виробництва суспільних благ; виробництво суспільних благ шляхом прямої участі в господарській діяльності. Здебільшого представники влади займають монопольні позиції, що не має принципового зв'язку з перевагами в ефективності. З однієї сторони представники влади покликані проводити довготермінові національні інтереси, що виходять за рамки миттєвої економічної вигоди. З іншої вони не повинні піклуватись про реалізацію власних егоїстичних інтересів – відтворенні власних позицій [14] та витяганні бюрократичної ренти. Існує дві крайні пропозиції щодо зв'язку держави та ринків: ліберальна модель держави як «нічного сторожа», який мінімально втручається в ринкові процеси; соціалістична модель держави як «єдиного народногосподарського центру», який задає основні господарські параметри, здійснює централізований перерозподіл вирішальної частини ресурсів та доходів.

На нашу думку, держава повинна виступати як конфігуратор транскордонного ринку. Держава не повинна втручатися в діяльність суб'єктів господарювання, чи у процес функціонування транскордонного ринку, а створювати умови для виникнення та розвитку транскордонних ринків за допомогою встановлення формальних правил та визначення механізмів і способів їх підтримки. Транскордонний ринок може регулюватися наступними способами регулювання ринку за М. Вебером: *традиціями*, відповідно до яких суб'єкти транскордонного ринку звикають до певних обмежень; *конвенціями*, які підтримуються соціальними нормами відносно використання певних предметів в процесі купівлі-продажу на транскордонному ринку; законодавчими актами, які регулюють процеси конкуренції та нівелюють вплив кордону; *зацікавленими діями інших агентів*.

6. Ринок як *набір культурних конструкцій*. Ринкові інститути теж формуються не в безповітряному просторі, вони занурені в ширші соціальні контексти, отримують підкріплення і обґрунтування в певній культурі, що є сукупністю накопичених професійних знань і навиків, сформованих господарських норм, цінностей і символів, значень і сутностей [15]. Таким чином, це інтегральне поняття, що включає як мінімум три аспекти: *когнітивний* – знання і навик, що набуваються; *ціннісний* – засвоєні стандарти поведінки; *символічний* – способи ідентифікації та інтерпретації того, що відбувається.

Культура (когнітивний аспект) зумовлює вихідні пізнавальні здібності учасників транскордонного ринку, дозволяючи їм нагромаджувати знання, використовуючи вели-

чезні потоки інформації, відбираючи, обробляючи і засвоюючи ту її частину, яку вони вважають релевантною і надійною.

Економічну поведінку часто ототожнюють з раціональною поведінкою, але зміст раціональності не є універсальним – те, що раціонально в рамках однієї культури, в іншій може бути розцінено як дурість або, навіть, злочин, тобто як нераціональна поведінка під кутом інституційних та культурних умов.

Здійснюючи вибір, людина розглядає, в першу чергу, ті варіанти дій, які визначені як прийнятні саме в певному культурному середовищі в транскордонному просторі. Враховуючи транснаціональні концепції, стверджуємо, що здебільшого мешканці прикордоння розглядають ті варіанти дій, які визнані більш прийнятними у культурному середовищі суміжної території в транскордонному просторі, ніж у місцевому культурному середовищі.

За допомогою готових концептуальних схем і накопичених інформаційних баз, загальноприйнятих конвенцій і норм, наборів стійких ритуалів і символів (регулятивні функції культури), з якими співвідносяться дії учасників транскордонного ринку, пізнавальні практики і способи трансляції інформації, розігрування ролей і визначення ситуації (констатуючі функції культури) [15] вказують, як повинні себе вести учасники транскордонного ринку і як поводитися не можна.

7. Транскордонний ринок як *сукупність значень, вироблених його суб'єктами та учасниками*. Прибічники феноменологічного підходу виступають проти введення теоретичних конструктів без розуміння того, як вони сприймаються учасниками ринку, оскільки теоретичні поняття ринку перетворюються на метаморфічні образи, існуючі об'єкти проявляються у вельми розмитому вигляді. Інтерпретувати ринок можна лише за допомогою структури значень, вироблених самими його учасниками, і тих сенсів, які вони вкладають в свої повсякденні господарські дії [16]. В процесі дослідження транскордонного ринку нами використовується даний підхід і ринок інтерпретується за допомогою сукупності значень, вироблених самими учасниками транскордонного ринку, і тих сенсів, які виробляють учасники певного транскордонного ринку в процесі занурення в світ ринкових трансакцій в транскордонному просторі. Процес розуміння транскордонного ринку є невід'ємним від практичних дій щодо його формування та функціонування. Важливо виявити та обґрунтувати появу загальних сенсів окремих суб'єктивних значень. Учасники транскордонного ринку незалежно один від одного здійснюють типові дії – однакові або схожі поведінкові акти відносно одних і тих самих об'єктів в часі та просторі, які формують *загальний досвід* учасників транскордонного ринку. Загальний досвід, що виникає із структурної, інституційної та культурної подібності їх ринкових ситуацій отримує додаткові підстави під впливом *взаємного спостереження суб'єктів* ринку, що, у свою чергу, підкріплюється *безпосередніми взаємодіями* людей, прискорює обмін інформацією і поширення думок, які поділяють більшість учасників ринку.

Так, з типових дій суб'єктів транскордонного ринку складаються загальне розуміння транскордонного ринку. Частина загальних розумінь перетворюється в концепцію контролю [17] – пануючі уявлення про те, що є ринок, тенденції його розвитку, хто є лідером і визначати його рух, будувати власні дії аби зайняти, утримати та розширити власну нішу. Пануюче розуміння ринку набуває стійкості, згодом перетворюється на правила, які регулюють поведінку суб'єктів транскордонного ринку, одночасно обмежуючи і стимулюючи їх дії.

Часто нова організаційна форма обміну на транскордонному ринку – організована прикордонна торгівля, співіснує із старими формами, що відмирають, наприклад, човниковою торгівлею.

8. Ринок як *організаційне* поле. Елементи викладених вище підходів щодо визначення ринку частково поєднуються у синтетичному понятті «поле». Структурний підхід визначає поле ринку як частину простору, яке утворюється в результаті взаємного позиціонування суб'єктів (підприємств) на ринку, який існує лише за допомогою останніх, які, в свою чергу, розрізняються за обсягом та структурою капіталу (фінансового, технологічного, організаційного, торгівельного та елементами культурного капіталу керівників підприємства) [19]. Характерно, що основна мета провідних суб'єктів ринку полягає не у тому, щоб подавляти менш впливових гравців, а в стабілізації ринку, що дозволяє їм виживати і розвиватися у відносно довгостроковій перспективі. Стабільність забезпечується, перш за все, через стійкість ринкової ієрархії і вироблених концепцій контролю, що дозволяють серед іншого, усувати форми хижацької конкуренції [20].

Звичайно, ринкова ієрархія, що з часом склалася, може бути розхитана і навіть зруйнована унаслідок вторгнення ззовні або зростання зсередини більш сильних гравців — нових претендентів на домінуючі позиції.

На нашу думку, відбулася реструктуризація більшості існуючих полів — прикордонних регіональних ринків, розмивання їх меж в транскордонному просторі і формування нових організаційних полів — транскордонних ринків, де гра продовжується з іншим складом гравців і з видозміненими правилами.

9. *Реконструкція меж ринку* є одним із принципів стратегії блакитного океану [21]. Цей принцип націлений на мінімізацію ризиків пошуку, з якими стикаються багато компаній, у тому числі, компанії-учасники транскордонного ринку. Існує шість підходів до реконструкції меж ринку [21]:

- необхідно розглядати компанії-конкуренти усередині галузі та компанії, що працюють в інших галузях, де виробляють альтернативні продукти та послуги (альтернатив більше, ніж замінників);
- розглядати альтернативні галузі та досліджувати стратегічні групи, щоб зрозуміти, які чинники впливають на рішення споживачів, що роблять вибір між декількома групами і звертаються до менш або більш дорогих пропозицій;
- розглядати ланцюжок покупців. Не завжди той, хто приймає рішення про купівлю даного товару/послуги, є кінцевим споживачем виробу;
 - запропонувати додаткові продукти і послуги, що мають цінність для покупця;
 - проаналізувати функціональну і емоційну привабливість товару для покупців;
 - дивитися в завтрашній день.

Використання вище описаного принципу блакитних океанів на транскордонних ринках України зумовлене, насамперед, стрімким розвитком конкурентоспроможності європейських суб'єктів, пов'язаного із вступом сусідніх держав до ЄС. Всі стратегічні підходи до соціально-економічного розвитку суміжних прикордонних територіальних громад сусідніх держав орієнтовані на підвищення рівня конкурентоспроможності, на утримання існуючих споживачів і пошук подальших можливостей сегментації ринків, розширення їх меж це хороший спосіб для завоювання цільової конкурентної переваги. Тому необхідно спонукати українських учасників транскордонних ринків до більш активного застосування у своїй діяльності основних принципів стратегії голубих океанів та створення нового попиту у транскордонному просторі. Одним із успішних прикладів є відкриття Мережі концептуальних авторських ресторанів «!ФЕСТ» це низки креативних ресторанів з оригінальними концепціями, заснованої 2007 року у Львові. Сміливі проекти та їх професійна реалізація робить Компанію унікальною. Вже перший проект ресторан «Криївка», підвищив конкурентоспроможність територіальної громади Львова, і в транскордонному просторі.

Список використаної літератури

1. Радаев В. В. Что такое рынок: экономико-социологический подход / В. В. Радаев // *Общественные науки и современность*. – 2007. – № 3. – С. 117-132.
2. Мікула Н. А. Концептуальні підходи до дослідження кон'юнктури транскордонного ринку / Мікула Н. А., Пастернак О. І., Тимечко І. Р., Гусева М. О. // *Регіональна економіка* – 2010. – № 2. – С. 17–23.
3. Weber M. *Economy and Society*. Vol. 1. Berkeley: University of California Press. – 1978. – P. 640.
4. Hannan M., Freeman J. *Organizational Ecology*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1989.
5. Олдрич Х. Предпринимательские стратегии в новых организационных популяциях / Х. Олдрич // *Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики*. – С. 211-225.
6. Baker W. *NetworkingSmart*. N.Y.: McGraw Hill, 1994; Burt R.S. *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Cambridge, Harvard University Press, 1995.
7. Granovetter M. The Strength of Weak Ties // *American Journal of Sociology*. 1973. Vol. 78. P. 1360—1380; Granovetter M. *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*. Cambridge: Harvard University Press, 1974.
8. Powell W., Brantley P. Competitive Cooperation in Biotechnology: Learning through Networks? // *Networks and Organizations: Structure, Form, and Action* / Ed. by N. Nohria, R. Eccles. Boston: Harvard Business School Press, 1992.
9. White H. C. *Markets from Networks: Socioeconomic Models of Production*. Princeton: Princeton University Press, 2002.
10. Gereffi G., Korzeniewicz M. (eds.). *Commodity Chains and Global Capitalism*. Westport : Praeger, 1994.
11. Biggart N. *Charismatic Capitalism: Direct Selling Organizations in America*. Chicago : University of Chicago Press, 1989.
12. Болтански Л., Тевено Л. Социология критической способности // *Журнал социологии и социальной антропологии*. – 2000. – Т. 3. – № 3. – С. 66-83. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ecsocman.edu.ru/jssa>.
13. Harth K. Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana // *Journal of Modern African Studies*. 1973. Vol. 11. P. 61-89.
14. Радаев В. В. Коррупция и формирование российских рынков: отношения чиновников и предпринимателей // *Мир России*. 1998. № 3. С. 57-90.
15. Димаджио П. Культура и хозяйство / П. Димаджио // *Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики*. – М. : РОССПЭН, 2004. – С. 471-518.
16. Юдин Г. Б. Рынки как поля: попытка реконцептуализации / Г. Б. Юдин // *Экономическая социология*. – 2006. – Т. 7. – № 4. – С. 27-42.
17. Fligstein N. *Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies*. Princeton: Princeton University Press, 2001. P. 35.
18. Радаев В. В. Социология рынков: к формированию нового направления / В. В. Радаев. – М. : ГУ-ВШЭ, 2003.
19. Bourdieu P. Principles of Economic Antropology // *The Handbook of Economic Sociology*. – P. 75-89.
20. Флигстин Н. Рынки как политика: політико-культурний підхід к рыночным інститутам / Н. Флигстин. – 196 с.
21. Ким У. Чан. Стратегия голубого океана. / Ким У. Чан. – М. : Гиппо, 2005. – 272 с.

CONCEPTUAL APPROACHES TO THE RESEARCH OF INTERACTION BETWEEN INDIVIDUALS OF LOCAL COMMUNITIES ON THE CROSS-BORDER MARKETS

Tymechko I. R.

Ph.D., Senior researcher. Institute of Regional Researches of the NAS of Ukraine.

Abstract. *The approaches to the research of cross-border markets and features of the interaction of their participants - individuals of boundary local communities, are outlined in the article. The priority of economic and sociological conceptions on the cross-border market participants' interactions research is detected. Cross-border market is considered as a farm pattern, a multiplicity of organizational populations, networks interlacing, set of institutions, mechanism of implementation of the cross-border market participants' relations, a set of cultural constructions, a set of values produced by the participants, organizational field. The research of the informal economy, namely the sector of independent workers and entrepreneurs, is the important direction in the research of interactions between individuals of local communities on cross-border markets. The usage of the blue ocean strategy principles for the reconstruction of the markets limits and creation of new market space as well as for the increase of the competitiveness of boundary local communities in the cross-border space is proposed.*

Key words: *Cross-border market, local community, individuals of the local community, cross-border market participants, the interaction between cross-border market participants.*

References

1. Radaev V. V. Chto takoe ryinok: ekonomiko-sotsiologicheskii podhod / V. V. Radaev // *Obschestvennyie nauki i sovremennost*. – 2007. – № 3. – S. 117-132.
2. Mikula N. A. Kontseptualni plidhodi do doslidzhennya kon'yunkturi transkordonnogo rinku / Mikula N. A., Pasternak O. I., Tymechko I. R., Guseva M. O. // *Regionalna ekonomika* – 2010. – № 2. – S. 17-23.
3. Weber M. *Economy and Society*. Vol. 1. Berkeley: University of California Press. – 1978. – P. 640.
4. Hannan M., Freeman J. *Organizational Ecology*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1989.
5. Oldrich H. Predprinimatelskie strategii v novyih organizatsionnyih populyatsiyah / H. Oldrich // *Zapadnaya ekonomicheskaya sotsiologiya: Hrestomatiya sovremennoy klassiki*. – S. 211-225.
6. Baker W. *NetworkingSmart*. N.Y.: McGraw Hill, 1994; Burt R.S. *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Cambridge, Harvard University Press, 1995.
7. Granovetter M. The Strength of Weak Ties // *American Journal of Sociology*. 1973. Vol. 78. P. 1360-1380; Granovetter M. *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*. Cambridge: Harvard University Press, 1974.
8. Powell W., Brantley P. *Competitive Cooperation in Biotechnology: Learning through Networks? // Networks and Organizations: Structure, Form, and Action* / Ed. by N. Nohria, R. Eccles. Boston: Harvard Business School Press, 1992.
9. White H. C. *Markets from Networks: Socioeconomic Models of Production*. Princeton: Princeton University Press, 2002.
10. Gereffi G., Korzeniewicz M. (eds.). *Commodity Chains and Global Capitalism*. Westport: Praeger, 1994.
11. Biggart N. *Charismatic Capitalism: Direct Selling Organizations in America*. Chicago: University of Chicago Press, 1989.
12. Boltanski L., Teveno L. *Sotsiologiya kriticheskoy sposobnosti* // *Zhurnal sotsiologii i sotsialnoy antropologii*. – 2000. – T. 3. – № 3. – S. 66-83. [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: <http://ecsocman.edu.ru/jssa>.
13. Harth K. *Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana* // *Journal of Modern African Studies*. 1973. – Vol. 11. – P. 61-89.
14. Radaev V.V. *Korrupsiya i formirovanie rossiyskikh ryinkov: otnosheniya chinovnikov i predprinimateley* // *Mir Rossii*. 1998. – № 3. – S. 57-90.
15. Dimadzhio P. *Kultura i hozyaystvo* / P. Dimadzhio // *Zapadnaya ekonomicheskaya sotsiologiya: Hrestomatiya sovremennoy klassiki*. – M.: ROSSPEN, 2004. – S. 471-518.
16. Udin G. B. *Ryinki kak polya: popyitka rekontseptualizatsii* / G. B. Yudin // *Ekonomicheskaya sotsiologiya*. – 2006. – T. 7. – № 4. – S. 27-42.
17. Fligstein N. *Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies*. Princeton: Princeton University Press, 2001. – P. 35.

18. Radaev V.V. Sotsiologiya ryinkov: k formirovaniyu novogo napravleniya. – M. : GU-VShE, 2003.
19. Bourdieu P. Principles of Economic Antropology // The Handbook of Economic Sociology. P. 75-89.
20. Fligstin N. Ryinki kak politika: politico-kulturniy podhod k ryinochnym Institutam. – 196 s.
21. Kim U. Chan. Strategiya golubogo okeana. – M. : Gippo, 2005. – 272 s.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЧЛЕНОВ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБЩИН НА ТРАНСГРАНИЧНЫХ РЫНКАХ

Тымечко И. Р.

Кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Института региональных исследований НАН Украины.

Аннотация. В статье рассмотрены подходы к исследованию трансграничных рынков и особенностей взаимодействия его участников – членов приграничных территориальных громад. Раскрыто приоритетность экономико-социологических концепции по исследованию взаимодействия участников трансграничного рынка. Рассмотрены трансграничный рынок как форма хозяйства, численность организационных популяций, переплетение сетей, совокупность институтов, механизм реализации собственных отношений участниками трансграничного рынка, набор культурных конструкций, совокупность значений произведенных участниками, организационное поле. Выявлено, что важным направлением исследования взаимодействия членов территориальных громад на трансграничных рынках является изучение неформальной экономики, то есть сектор самостоятельных работников и предпринимателей. Предложено использование принципов стратегии голубых океанов для реконструкции границ рынков и создание нового рыночного пространства, а также для повышения конкурентоспособности приграничных территориальных громад в трансграничном пространстве.

Ключевые слова: трансграничный рынок, территориальная громада, члены территориальной громады, участники трансграничного рынка, взаимодействие участников трансграничного рынка.

УДК 339.5.01::339.92

СПЕЦИФІКА ДІЇ УМОВИ МАРШАЛЛА-ЛЕРНЕРА В КОНТЕКСТІ ПРОЦЕСІВ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Шкрабалюк Ю. О.

Кандидат економічних наук, економіст II кат. науково-дослідної частини Інституту міжнародних відносин, Київський національний університет імені Тараса Шевченка.

Анотація. У статті аналізується вплив притоку та відтоку ПІІ на стан платіжного і зовнішньоторговельного балансів країни та обґрунтовується, що при наявності інвестиційних потоків потрібні вищі імпортні еластичності в абсолютному вираженні, ніж вказано в стандартній версії умови Маршалла-Лернера. Подано аналітичну оцінку меж еластичності експорту та імпорту залежно від коливань реального валютного курсу, яка засвідчує, що сума імпортних еластичностей в країні і закордоном повинна перевищувати в абсолютному вираженні одиницю плюс додаткова величина – у загальному випадку сума обох еластичностей повинна перевищувати 2, щоб реальне знецінення валюти покращило стан платіжного балансу країни. Вирішення зазначеної проблеми дозволяє не лише модифікувати умову Маршалла-Лернера для випадку транснаціоналізованої світової економіки, розширивши межі макроекономічного аналізу та практику застосування результатів, а й забезпечує приріст наукового розуміння досліджуваної проблеми.

Ключові слова: ПІІ, умова Маршалла-Лернера, цінова еластичність, експорт, імпорт, ТНК, транснаціоналізація, ВВП, ВНП, платіжний баланс, зовнішньоторговельний баланс.

Постановка проблеми. Процес транснаціоналізації економіки, який є характерним для еволюції світової економічної системи останні декілька десятиліть, є ґрунтовно розроблений науковцями з фінансової точки зору, але дослідження його ефектів для реальної економіки, зокрема, зовнішнього сектору національних економік, не є чисельними. Традиційно економічна теорія аналізує зовнішній сектор щодо виконання умови Маршалла-Лернера, у відповідності з якою «девальвація валюти покращує стан зовнішньоторговельного балансу країни, якщо сума цінових еластичностей експорту та імпорту в абсолютному вимірі перевищує 1» [7, с. 319-334; 8, с. 11-40]. Вказана умова передбачає ряд припущень, не всі з яких дотримуються в сучасних економічних реаліях, зокрема, не враховує наслідки ПІІ; важливим ефектом транснаціоналізації є міжнародний трансфер прибутку від дочірніх до материнських компаній.

Сучасний етап транснаціоналізації, що характеризується інтенсивною інвестиційною динамікою та розширенням діяльності ТНК, модифікує вплив валютно-курсових коливань на зовнішньоторговельний баланс та зовнішню рівновагу економіки країни в цілому. Постає питання, яким чином ПІІ впливають на реакцію зовнішньоторговельного та платіжного балансів.

Слід зазначити, для багатьох країн Європи, Азії, Латинської Америки сукупний обсяг ПІІ сприяє виникненню значної різниці між ВВП та валовим національним продуктом. Незважаючи на те, що діяльність ТНК є характерною рисою світової економіки, наукові дослідження присвячені її моделюванню у переважній більшості ігнорують відмінності між ВВП та ВНП, що призводить до недостовірних та суперечливих оцінок значень мульт-

типлікаторів економічної політики в моделі Манделла-Флемінга, а також зумовлює похибки в емпіричному аналізі при економетричній розробці та перевірці функцій імпорту, експорту, дослідженні макросистем, загалом.

Мета статті – аналіз проблеми модифікації впливу девальвації валюти на стан зовнішньоторговельного балансу країни в умовах транснаціоналізації світової економіки, зосередившись на факторі ПП; окреслити специфіку прояву та механізм реалізації умови Маршалла-Лернера; визначити стан розробки обраної проблеми у науковій літературі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Традиційний метод перевірки виконання умови Маршалла-Лернера забезпечує суперечливі результати для випадку світової економіки, що характеризується процесом транснаціоналізації. Однак, не слід відкидати те, що в більш широкому макроекономічному підході реальний валютний курс і реальний дохід впливає на платіжний баланс, що підтверджується дослідженнями Р. МакКіннона платіжних балансів Японії та Китаю [10, с. 261-274]. У подальшому розуміння того, що реальний валютний курс впливає безпосередньо на реальний дохід у досліджуваній країні та країні-партнері, стало загальноприйнятим. Враховуючи, з одного боку, залежність обсягів торгівлі від ВВП в країні та закордоном, з іншого боку, залежність рівня заощадження та споживання від ВВП та залежність інвестицій від реального валютного курсу, дослідник П. Дж. Велфенс запропонував доповнену ПП версію макромоделі (Манделла-Флемінга) та одержав нові значення мультиплікаторів [12, с. 191-207].

Широковідома умова Маршалла-Лернера постулює: девальвація покращить платіжний баланс, якщо сума імпортних еластичностей в країні та закордоном перевищує 1. Альтернативно можна визначити умову Маршалла-Лернера як реакцію номінального зовнішньоторговельного балансу до зміни номінального валютного курсу. Подібне визначення є корисним у випадку дослідження ціноутворення на основі рівня поточних ринкових цін, що стосується поведінки фірм-експортерів у відповідь на коливання валютного курсу – зміна ринкової структури [5], кривої попиту на продукт [9, с. 217-236] та технології фірми [1, с. 187-204] передбачають різні рівні переносу валютного курсу в ціни імпортних товарів, тому зміна валютного курсу країни приводить до зміни ціни вираженої в іноземній валюті у межах від 0 до більш ніж пропорційної [2, с. 211-217]. Дослідник А. К. Роуз не знайшов підтвердження впливу валютного курсу на стан зовнішньоторговельних балансів 5 провідних економік ОЕСР [11, с. 301-316]; Т. Демірден та І. Пастін стверджують, що ефекти J-кривої є важливими, при цьому емпіричні перевірки, що опираються на методологію МНК, є доцільними для режиму фіксованих валютних курсів, тоді як врахування зворотніх ефектів в середовищі гнучких валютних курсів вимагає застосування VAR-аналізу [3, с. 373-377].

У ході дослідження були проаналізовані наукові праці іноземних дослідників присвячені проблемі впливу валютного курсу на стан зовнішньоторговельних та платіжних балансів країн, зокрема, в умовах транснаціоналізації світової економіки, а саме, Ж. Бугіна, П. Дж. Велфенса, Т. Демірден, Р. Дорнбуша, Л. Лернера, Р. МакКіннона, Р. Марстона, А. Маршалла, І. Пастіна, А. К. Роуза, та ін.

Основні результати дослідження. Позначивши експорт, реальний валютний курс та ВВП країни-партнера як X , q^* та Y^* , відповідно, ε^* – цінова еластичність експорту за q^* , x – додатною величиною, умова Маршалла-Лернера може бути виведена зі стандартних функцій експорту

$$X = q \varepsilon^* x Y \text{ та імпорту } M = q \varepsilon^* m Y$$

де M – імпорт, ε – абсолютна еластичність M за реальним валютним курсом, m – додатною величиною.

Тоді, платіжний баланс в реальному вираженні

$$X' = X - q^* M$$

для зручності використаємо еквівалентний вираз

$$X'' = X / [q^* M]$$

очікуваний результат $\delta X'' / \delta q^* > 0$ одержується лише у випадку

$$\varepsilon^* + \varepsilon > 1.$$

У стандартній моделі з двох країн (досліджувана країна і країна-партнер), цінова еластичність експорту досліджуваної країни ε^* є рівною ціновій еластичності імпорту країни-партнера.

В умовах транснаціоналізації одночасно потоки ППІ та діяльність ТНК значно видозмінюють економічну дійсність, слід враховувати, що заощадження є пропорційними валовому національному продукту (не ВВП). Більш того, вартісний обсяг імпорту товарів та послуг є пропорційним ВВП, не ВВП – останнє виступає стандартним припущенням моделей без ППІ. Натомість наукова література зосереджується саме на показнику ВВП. Важливо зазначити, що за методологією МВФ розрахунок рівноважного реального валютного курсу розглядає рівноважний баланс заощаджень – інвестицій та платіжний баланс як частку ВВП і, таким чином, ігнорує розбіжності між ВВП та ВВП [6, с. 56-59]. Незважаючи на те, що з середини 80-х років XX ст. сумарний обсяг ППІ невпинно зростає по відношенню до ВВП в багатьох НІК та країнах ОЕСР; при тому, багато країн ОЕСР є одночасно головними постачальниками та реципієнтами ППІ у світі.

Вищевказані аспекти передбачають, що модифікована версія умови Маршалла-Лернера для випадку відкритої економіки з ППІ та ТНК – є більш строгою, ніж традиційна. Якщо визначити X як відношення експорту до імпорту, а цінову еластичність X за реальним валютним курсом q^* як EX, q^* , тоді у моделі двох країн, виробництво в яких описується функцією Кобба-Дугласа, а потоки ППІ є зустрічними, модифіковану умову покращення платіжного балансу можна представити наступним чином (1):

$$\varepsilon^* + \varepsilon - 1 > EX, q^* > \varepsilon^* + \varepsilon - 2 \quad (1)$$

де ε , ε^* – цінові еластичності імпорту досліджуваної країни та країни-партнера.

Включаючи в аналіз ППІ, слід обов'язково відрізнити реакцію зовнішньоторговельного балансу та реакцію платіжного балансу на зміну реального валютного курсу, оскільки прибуток отриманий із-за кордону (або, навпаки, виплачений материнським компаніям закордон) є складовою платіжного балансу; лише у випадку реінвестування всього отриманого закордоном прибутку вказана різниця нівелюється. Також слід брати до уваги відносний розмір досліджуваної країни та країни-партнера, що впливає на результати [13].

Зі зростанням ролі ППІ та ТНК з 1980-х років XX ст. маніпулювання валютним курсом перестало вважатися ефективним інструментом корекції платіжних дисбалансів. Беручи до уваги, що у переважній більшості ТНК, що домінують в торгівлі країн ОЕСР, зосереджені на високотехнологічних виробництвах, цінова еластичність яких відносно низька, тому реальне знецінення валюти малоефективне в елімінації дефіциту платіжного балансу. Компенсуючий ефект виникає з боку імпорту у випадку розширення переліку проміжних товарів, які можуть бути імпортовані від багатьох виробників з різних країн світу. Аналіз ціноутворення на ринку дозволяє зробити висновок, зокрема, про те, що оскільки рівень цін закордоном є від'ємною функцією номінального валютного курсу, експортери

країни-партнера намагаються послабити втрату частки ринку, пов'язану з падінням номінального валютного курсу, шляхом зниження цінової пропозиції, вираженої в національній валюті країни; враховуючи обернену залежність між рівнем імпорتنих цін та номінальним валютним курсом та пряму залежність рівня цін в країні та номінальним валютним курсом, рівень номінального знецінення необхідний для корекції дефіциту платіжного балансу продовжує підвищуватися.

Подальший аналіз виходить з гіпотези про те, що врахування впливу потоків ПІІ та зростання їхніх сумарних обсягів вимагає вищих рівнів імпорتنих еластичностей в абсолютному вимірі, ніж передбачено стандартною версією умови Маршалла-Лернера. Світова економіка представлена моделлю двох країн, де β ілюструє прибуток як частку ВВП досліджуваної країни та β^* – частку ВВП країни-партнера, відповідно, використання для обох країн виробничої функції Кобба-Дугласа суттєво спрощує аналіз, при цьому одержані висновки можуть бути узагальнені.

Враховуючи інвестиційні потоки країни як постачальника та реципієнта, проведемо розмежування між реальним ВВП (Y) та реальним ВНП (Z). Для спрощення припустимо, що виробництво досліджуваної країни та країни-партнера описується функцією Кобба-Дугласа,

де K позначає капітал,

L – працю,

A – знання.

Звідси,

$$Y = K^\beta (AL)^{1-\beta} \text{ у досліджуваній країні}$$

та $Y^* = K^{*\beta} (A^*L^*)^{1-\beta^*}$ у країні-партнері ($0 < \beta < 1$);

ринки збуту продукції та факторів виробництва є конкурентними, тобто, прибуток досліджуваної країни рівний βY , країни-партнера – $\beta^* Y^*$. Таким чином, позначивши частку основного капіталу досліджуваної країни, якою володіють іноземні інвестори, як α^* , а частку основного капіталу країни-партнера, якою володіють інвестори досліджуваної країни, як α , виразимо Z та Z^* наступним чином (2), (3):

$$Z^* = Y^* (1 - \alpha\beta^*) + \alpha^*\beta / q^* \quad (2)$$

$$Z = Y (1 - \alpha^*\beta) + q^*\alpha\beta^* Y^* \quad (3)$$

Оскільки βY означає прибуток досліджуваної країни, сума $\alpha^*\beta Y$ сплачується інвесторам країни-партнера; прибутки, одержані з досліджуваної країни, виражені в одиницях випуску продукції країни-партнера, подані як $\alpha^*\beta Y / q^*$. Девальвація скорочує реальний ВНП країни-партнера, оскільки реальні прибутки (виражені в одиницях випуску продукції країни-партнера) одержані в досліджуваній країні зменшуються. Відносно реального ВНП досліджуваної країни, очевидно, що девальвація збільшить Z , що у свою чергу, стимулює імпорту товарів, імпорту M є пропорційним Z . Показник α^* лежить в межах 0; 1, що є тотожним для α^* [13].

Наступним аналітичним кроком є припущення щодо залежності експорту товарів та послуг від реального валютного курсу та реального ВНП країни-партнера (не ВВП, як приймається традиційно). Виведення модифікованої умови Маршалла-Лернера є тотожним випадку без міжнародного трансферу прибутку (4), (5):

$$X = X(q^*, (1 - \alpha\beta^*)Y^* + \alpha^*\beta / q^*) \quad (4)$$

$$M = M(q^*, Y(1 - \alpha^*\beta) + q^*\alpha\beta^* Y^*) \quad (5)$$

Модфіковані рівняння експорту та імпорту наведені нижче (x та m є додатною величиною, як і ε та ε^*) (6), (7):

$$X = q^* \varepsilon^* x [Y^* (1 - \alpha\beta^*) + \alpha^* \beta Y / q^*] \quad (6)$$

$$M = q^* \varepsilon^* m [Y (1 - \alpha^* \beta) + q^* \alpha \beta^* Y^*] \quad (7)$$

Якщо обчислити вирази $X'' = X/[q^* M]$ та $\delta X''/\delta q^*$, отримаємо модифіковану умову Маршалла-Лернера. Слід зазначити, що реальне знецінення скорочує реальний дохід країни-партнера, що стримує експорт товарів; навпаки, знаменник виразу X'' зростає за рахунок члена $q^* \alpha \beta^* Y^*$. Таким чином, математичний висновок вказує на те, що цінові еластичності імпорту досліджуваної країни та країни-партнера повинні перевищувати діапазон, визначений стандартною версією умови Маршалла-Лернера. Отже, для випадку малої та великої відкритих економік досліджуваної країни умова Маршалла-Лернера стверджує, що $\delta X''/\delta q^* > 0$, якщо $\varepsilon^* + \varepsilon > 2$; тотожна умова одержана для випадку довгострокової симетричної співпраці в галузі ПП, тобто, $\alpha\beta^* = \alpha^* \beta$ (не накладаючи додаткового обмеження $Y = Y^*$).

Для окремого випадку симетричної світової економіки – з однаковими розмірами економіки ($Y = Y^*$ та початковим q^* рівним 1) та симетричним обсягом взаємних ПП ($\alpha\beta^* = \alpha^* \beta$) – модифікована версія умови Маршалла-Лернера практично збігається зі стандартною: еластичність

$$E_{X,q^*} = \varepsilon^* + \varepsilon - 1 - 2 \alpha^* \beta$$

Беручи до уваги, що коефіцієнт еластичності випуску по капіталу характерно складає $1/3$, а показник α (чи α^*) рідко перевищує $0,5$, у такому граничному випадку вираз E_{X,q^*} буде додатним, якщо $\varepsilon^* + \varepsilon > 1,33$ [13].

Висновки. Умова Маршалла-Лернера потребує модифікації, зважаючи на зростання ролі ТНК та сукупні обсяги ПП у сучасній світовій економіці. Порівняно з початковою версією умови, сума абсолютних еластичностей експорту та імпорту досліджуваної країни повинна перевищувати одиницю на певну величину. Проте, не слід вважати, що вплив коливання реального валютного курсу на світову економіку, якій характерні процеси транснаціоналізації, є однозначно слабшим на прикладі розглянутої моделі з двох країн-торговельних партнерів, порівняно з припущенням про відсутність мобільності факторів виробництва; окремі випадки потребують перевірки шляхом економетричного моделювання. З іншого боку, є абсолютно очевидним, що в доповненій ПП моделі Манделла-Флемінга реальне знецінення (підвищення курсу) рухає криву меншою мірою вправо (тобто, лівіше), ніж передбачено традиційною версією моделі. Тому ефективність заходів фіскальної та монетарної політик при різних режимах валютного курсу, таким чином, зазнає змін.

У випадку абсолютної асиметрії потоків ПП: чистий відтік, відсутність репатріації прибутку, вимоги до суми імпортних еластичностей досліджуваної країни і країни-партнера є більш строгими, ніж у початковій версії умови Маршалла-Лернера. Такий приклад може бути представлений комбінацією економік США та країн-не членів ОЕСР: більш значне знецінення американського долару є необхідним, ніж визначає початкова умова Маршалла-Лернера. Інший випадок абсолютної асиметрії потоків ПП: чистий притік, відсутність репатріації прибутку, вимоги до еластичностей є нижчими, ніж в умові Маршалла-Лернера. Типовим прикладом виступає КНР: за логікою, коливання реального валютного курсу юаня є відносно дієвим інструментом корекції платіжного балансу країни.

Що стосується ролі міжнародного трансферу капіталу, економічна система переживає періоди рівноваги, в яких нормальна частка прибутку, одержана закордоном, репатріюється. Проте, в кризові періоди фірми країн постачальників ПП, зіштовхуючись з дефіцитом ліквідності, намагаються скоротити нові зовнішні капіталовкладення та репат-

ріювати більшу частку прибутку. До того ж, в періоди рівноваги одержані прибутки, як правило, значною мірою реінвестуються.

На сам кінець слід зазначити: ПІІ, як правило, пов'язані з міжнародною передачею технологій, що є перспективним аспектом подальших наукових досліджень обраної проблеми в межах підходу Дж. Даннінга: зовнішні капіталовкладення у вигляді ПІІ ілюструють переваги власності (тобто, технології) фірм країни-постачальника інвестицій, притік ПІІ в країну-реципієнта є формою міжнародного трансферу технологій [5]. Потіки капіталу впливають на зовнішньоторговельну динаміку декількома шляхами: нетто-активи приватного сектору впливають на обсяги заощаджень, експорту та імпорту; структура потоків капіталу – частка ПІІ в загальному обсязі капіталу – залежить від реального валютного курсу; очікування щодо курсу валюти, в контексті моделі Р. Дорнбуша, впливають на рівні «перельоту» номінального і реального валютного курсу. Значне короткострокове знецінення валюти приводить до більш високого притоку ПІІ, які, в свою чергу, впливають на ВВП та ВНП. Таким чином, доступний широкий спектр нових наукових проблем, які варті розробки в подальших теоретичних та емпіричних дослідженнях.

Список використаної літератури

1. Bughin J. R. J. Capacity Constraints and Export Performance: Theory and Evidence from Belgian Manufacturing / Jacques Rene Jean Bughin. – The Journal of Industrial Economics. – Oxford : Blackwell. – 1996. – Vol. 44. – P. 187-204.
2. Bughin J. R. J. Exchange Rates, Pricing-to-Market Strategies, and the Marshall-Lerner Condition / Jacques Rene Jean Bughin. – Review of International Economics. – Oxford : Blackwell. – 1996. – Vol. 4 (2). – P. 211-217.
3. Demirden T. Flexible Exchange Rates and J-Curves: An Alternative Approach / T. Demirden, I. Pastine. – Economic Letters, 48. – 1995. – P. 373-377.
4. Dornbusch R. Exchange Rates and Prices / R. Dornbusch. – American Economic Review, 27. – 1987. – P. 107-122.
5. Dunning J. H. Trade, Location of Economic Activities and the Multinational Enterprise: A Search for an Eclectic Approach / J. H. Dunning // B. Ohlin, P. O. Hesselborn, P. M. Wijkman eds. – The International Allocation of Economic Activity, London: Macmillan. – 1977.
6. Faruquee H. Methodology for Calculating Equilibrium Exchange Rates and Question of Global Consistency / Assessment Extensions of the Macroeconomic. Balance Approach / Ed. P. Isard, H. Faruquee. – Washington: International Monetary Fund, 1998. – Occasional Paper 167. – VII, 79 p. – P. 56-59.
7. Lerner Abba P. The Diagrammatical Representation of Cost Condition in International Trade / Abba P. Lerner. – Economica. – Vol. 1. – August, 1934. – P. 319-334.
8. Lerner Abba P. Factor Prices and International Trade / Abba P. Lerner. – Economica. – Vol. 19. – February, 1952. – P. 11-40.
9. Marston R. Price Behavior in Japanese Manufacturing / R. Marston. – Journal of International Economics. – Vol. 29. – 1990. – P. 217-236.
10. McKinnon R. Exchange Rate or Wage Changes in International Adjustment? Japan and China versus the United States / R. McKinnon. – International Economics and Economic Policy. – Vol. 2. – 2005. – P. 261-274.
11. Rose A.K. The Role of Exchange Rates in a Popular Model of International Trade, Does the 'Marshall-Lerner' Condition Hold? / A.K. Rose. – Journal of International Economic, 30. – 1991. – P. 301-316.

12. Welfens P. J. J. Marshall-Lerner Condition and Economic Globalization / Paul J. J. Welfens. – International Economics and Economic Policy: IEEP. – Berlin : Springer. – ISSN 1612-4804. – Vol. 9. – Issue 2. – June, 2012. – P. 191-207.
13. Welfens P. J. J. Innovations in Macroeconomics : 3rd edition / Paul J. J. Welfens. – Heidelberg and New York: Springer. – 2011. – 634 P.

MARSHALL-LERNER CONDITION PERFORMANCE AMID TRANSNATIONALIZATION OF WORLD ECONOMY

Shkrabaliuk Iu. O.

Ph.D., II category economist, Research and Development Division of Institute of International Relations, Taras Shevchenko National University of Kyiv.

Abstract. *The article analyses the impact of FDI inflows and outflows on country's current account and trade balance and demonstrates that the presence of investment flows requires higher import elasticities in absolute terms than stated in the standard version of the Marshall-Lerner condition. The analytical assessment of the limits of export and import elasticity, depending on real exchange fluctuations, has been presented, which shows that sum of the absolute import elasticities in the country and abroad must exceed unit plus an additional value – in common case the sum of both elasticities must exceed 2 to ensure improvement of the current account of the country via real depreciation. Solution to this problem allows not only modify the Marshall-Lerner condition for the transnationalized global economy case, by extending the limits of macroeconomic analysis and practical application of the results, but also augments the scientific understanding of the problem in hand.*

Key words: *FDI, Marshall-Lerner condition, price elasticity, exports, imports, TNC, transnationalization, GDP, GNP, current account, trade balance.*

References

1. Bughin J. R. J. Capacity Constraints and Export Performance: Theory and Evidence from Belgian Manufacturing / Jacques Rene Jean Bughin. – The Journal of Industrial Economics. – Oxford : Blackwell. – 1996. – Vol. 44. – P. 187-204.
2. Bughin J. R. J. Exchange Rates, Pricing-to-Market Strategies, and the Marshall-Lerner Condition / Jacques Rene Jean Bughin. – Review of International Economics. – Oxford : Blackwell. – 1996. – Vol. 4 (2). – P. 211-217.
3. Demirden T. Flexible Exchange Rates and J-Curves: An Alternative Approach / T. Demirden, I. Pastine. – Economic Letters, 48. – 1995. – P. 373-377.
4. Dornbusch R. Exchange Rates and Prices / R. Dornbusch. – American Economic Review, 27. – 1987. – P. 107-122.
5. Dunning J. H. Trade, Location of Economic Activities and the Multinational Enterprise: A Search for an Eclectic Approach / J. H. Dunning // B. Ohlin, P. O. Hesselborn, P. M. Wijkman eds. – The International Allocation of Economic Activity, London: Macmillan. – 1977.
6. Faruquee H. Methodology for Calculating Equilibrium Exchange Rates and Question of Global Consistency / Assessment Extensions of the Macroeconomic. Balance Approach / Ed. P. Isard, H. Faruquee. – Washington: International Monetary Fund, 1998. – Occasional Paper 167. – VII, 79 p. – P. 56-59.
7. Lerner Abba P. The Diagrammatical Representation of Cost Condition in International Trade / Abba P. Lerner. – Economica. – Vol. 1. – August, 1934. – P. 319-334.
8. Lerner Abba P. Factor Prices and International Trade / Abba P. Lerner. – Economica. – Vol. 19. – February, 1952. – P. 11-40.
9. Marston R. Price Behavior in Japanese Manufacturing / R. Marston. – Journal of International Economics. – Vol. 29. – 1990. – P. 217-236.
10. McKinnon R. Exchange Rate or Wage Changes in International Adjustment? Japan and China versus the United States / R. McKinnon. – International Economics and Economic Policy. – Vol. 2. – 2005. – P. 261-274.
11. Rose A.K. The Role of Exchange Rates in a Popular Model of International Trade, Does the 'Marshall-Lerner' Condition Hold? / A.K. Rose. – Journal of International Economic, 30. – 1991. – P. 301-316.

12. Welfens P. J. J. Marshall-Lerner Condition and Economic Globalization / Paul J. J. Welfens. – International Economics and Economic Policy: IEEP. – Berlin : Springer. – ISSN 1612-4804. – Vol. 9. – Issue 2. – June, 2012. – P. 191-207.
13. Welfens P. J. J. Innovations in Macroeconomics : 3rd edition / Paul J. J. Welfens. – Heidelberg and New York: Springer. – 2011. – 634 P.

СПЕЦИФИКА ДЕЙСТВИЯ УСЛОВИЯ МАРШАЛЛА-ЛЕРНЕРА В КОНТЕКСТЕ ПРОЦЕССОВ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Шкрабальюк Ю. А.

Кандидат экономических наук, экономист II кат. научно-исследовательской части Института международных отношений, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко.

Аннотация. В статье анализируется влияние притока и оттока ПИИ на состояние платежного и внешнеторгового балансов страны и обосновывается, что при наличии инвестиционных потоков требуются более высокие импортные эластичности в абсолютном выражении, чем указано в стандартной версии условия Маршалла-Лернера. По-дано аналитическую оценку границ эластичности экспорта и импорта в зависимости от колебаний реального валютного курса, которая показывает, что сумма импортных эластичностей в стране и за рубежом должна превышать в абсолютном выражении единицу плюс дополнительное значение – в общих случаях сумма обеих эластичностей должна превышать 2, чтобы реальное обесценивание валюты улучшило состояние платежного баланса страны. Решение указанной проблемы позволяет не только модифицировать условие Маршалла-Лернера для случая транснационализированной мировой экономики, расширив границы макроэкономического анализа и практику применения результатов, но и обеспечивает приращение научного понимания исследуемой проблемы.

Ключевые слова: ПИИ, условие Маршалла-Лернера, ценовая эластичность, экспорт, импорт, ТНК, транснационализация, ВВП, ВНП, платежный баланс, внешнеторговый баланс.

УДК: 346.7:339

ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ТОВАРАМИ У КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Михайленко О. Г.

Старший викладач кафедри міжнародної економіки і світових фінансів Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара.

Анотація. Міжнародна торгівля є стратегічним напрямком розвитку будь-якої країни світу. Торгівля є важливим каналом для фінансових потоків, обміну технологіями та послугами, які необхідні для подальшого підвищення виробничого потенціалу в сільському господарстві, промисловості та секторі послуг.

Питання про міжнародну торгівлю у контексті економічного зростання було відображено у Цілях розвитку тисячоліття у Цілі 8 «Формування глобального партнерства в цілях розвитку». Увага торговельним аспектам економічного розвитку була сконцентрована на обмеженому колі питань: подальшого створення «відкритої, основаної на правилах, передбаченої, недискримінаційної торгової та фінансової системи» (завдання 8А) та надання широкого нетарифного, неквотованого доступу найменш розвинених країн (НРК) на ринки розвинених країн задля задоволення їх потреб (завдання 8Б). Країни визнавали, що міжнародна торгівля покращує економічний клімат, сприяє скороченню масштабів злиднів, зростанню зайнятості, вирішенню питань продовольчої безпеки, гендерної рівності, охороні здоров'я та екологічній стійкості, однак роль міжнародної торгівлі як фактора сталого, всеохоплюючого розвитку та інструментів досягнення не було визначено.

Участь країни в міжнародній торгівлі дозволяє отримувати додатковий позитивний ефект який сприяє економічному зростанню країни. А саме сільське господарство, як сфера економічної діяльності, має свої особливості, які суттєво впливають на економічний розвиток та міжнародну торгівлю.

Більшість компаній і споживачів на світових ринках віддають переваги екологічній продукції, а міжнародна торгівля може привести до розширення розповсюдження екологічних товарів, послуг, також екологічно чистих виробничих технологій.

Ключові слова: сільське господарство, міжнародна торгівля, сталий розвиток, органічна продукція, особливості торгівлі сільськогосподарською продукцією.

Постановка проблеми. Сьогодні особливої уваги вимагає галузь сільського господарства; головним завданням її забезпечення продовольчої безпеки та ефективного використання експортних можливостей збуту залишків продовольства. Участь країни в міжнародній торгівлі дозволяє отримувати додатковий позитивний ефект, який сприяє економічному розвитку країни. У міжнародному науковому просторі найбільше уваги приділяється економічній та соціальній складовій сталого розвитку міжнародної торгівлі. Але сьогодні більшої уваги потребує збалансований розвиток економічного, соціального та екологічного компонентів міжнародної торгівлі, що уявляється для нас важливою науковою проблемою.

Мета статті – аналіз особливостей та визначення перспективних напрямків розвитку міжнародної торгівлі сільськогосподарськими товарами в контексті сталості.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченню питань, пов'язаних з міжнародною торгівлею сільськогосподарською продукцією у контексті сталого розвитку, присвячено чимало наукових досліджень як у зарубіжній, так і у вітчизняній економічній літературі.

Певні питання даної теми висвітлюються у роботах Д. В. Зеркалова [1], О. Максимець, Ю. Шпильової, А. Саріса [9], Г. Дейлі [13], Х. Френча, В. Сабадаша [14], М. Вольфе, В. Квайзер, Ф. Вінунц, Д. Фіндлей, І. Акімова, С. Джонсона, К. Штайненгена, М. Янга [12], які слугували фундаментальною базою для подальшого дослідження питань, що розглядаються.

Однак, як у вітчизняній, так і у зарубіжній економічній науці наразі бракує досліджень, що аналізують міжнародну торгівлю сільськогосподарською продукцією з урахуванням методів виробництва продукції у контексті сталого розвитку. У міжнародних торгових класифікаціях екологічна (органічна) та генномодифікована продукція взагалі не виділяється, що створює проблему з оцінкою обсягів, динаміки та перспектив ринків сільськогосподарської продукції.

Основні результати дослідження. Міжнародну торгівлю можна розглядати як вид економічної діяльності (Розділ G Оптова та роздрібна торгівля: Підрозділ 46 Оптова торгівля, крім торгівлі автомобілями і мотоциклами, Підрозділ 47 Роздрібна торгівля, крім торгівлі автомобілями і мотоциклами, згідно із Міжнародною класифікацією видів економічної діяльності (МКВЕД, версія 4,0, 2009) [1]. За умов відкритості економіки у процесі кругообігу суспільного продукту посилюється роль торгівлі не тільки як випереджаючого структурного елемента економіки, а й чинника структурних зрушень. Як галузь національної економіки торгівля задовольняє потреби споживачів, формує стимули національного виробництва, стабілізує споживчий ринок, скорочує соціальне напруження в суспільстві, залишається життєздатною та розвивається в певних політичних, правових, економічних умовах. На нашу думку, міжнародну торгівлю як вид економічної діяльності можна розглядати з позицій концепції сталого розвитку. На відміну від закритої економіки, зовнішня торгівля реалізує свої функції на світовому ринку. За нашими оцінками, щонайменше кожен третій вид економічної діяльності пов'язаний із сільським господарством (виробництвом, обслуговуванням, переробкою сировини, торгівлею, наданням різноманітних послуг). Таким чином, сільське господарство має великий потенціал для включення в систему глобального поділу праці через створення виробничо-збутових ланцюгів доданої вартості, у т. ч. у регіональних торговельних угодах.

Термін «сталий розвиток» вперше з'явився в документах ООН в середині 80-х років ХХ ст., але знайшов свого наукового та практичного закріплення після конференції ООН з навколишнього середовища і розвитку в Ріо-де-Жанейро (1992 р.) [2]. Прийняття «Порядку денного на ХХІ століття» [3] передбачає формування «сприятливого міжнародного клімату для досягнення цілей у сфері навколишнього середовища та розвитку на основі: сприяння сталому розвитку шляхом здійснення лібералізації торгівлі; створення взаємодоповнюючих і взаємозміцнюючих умов у галузі торгівлі та навколишнього середовища; надання адекватних фінансових ресурсів країнам, що розвиваються і рішення міжнародної проблеми заборгованості; і заохочення макроекономічної політики, що сприяє охороні навколишнього середовища та розвитку». Таким чином, можна вважати, що у документі визнано зв'язок торгівлі зі сталим розвитком та створено передумови для пе-

реходу до екологічної («зеленої економіки»).

Новий соціальний імпульс Концепція сталого розвитку отримала на Саміті тисячоліття, організованого ООН у вересні 2000 р., коли представники всіх країн світу ухвалили Декларацію тисячоліття ООН [4], досягнувши згоди щодо цілей, спрямованих на викорінення бідності, скорочення злиднів до 2016 р. Принципи, закладені в Декларації тисячоліття ООН, дістали подальшого розвитку в рішеннях Міжнародної конференції з фінансування розвитку у 2002 році. Важливою ініціативою у сфері сталого розвитку став Йоганнесбурзький план виконання рішень [5], що містить наступні вимоги: приділяти більше уваги інтеграції трьох аспектів сталого розвитку на збалансованій основі; приділяти особливу увагу аналізу та моніторингу досягнутого прогресу у сфері подальшої діяльності на основі широкомасштабного обміну думками та досвідом, а також інформацією про передову практику; підвищувати ступінь узгодженості зусиль, здійснюваних на глобальному, регіональному та національному рівнях; забезпечити інтегрований процес, що сприяє підвищенню узгодженості дій щодо здійснення Порядку денного на XXI століття, реалізації ініціатив і налагодженню партнерських відносин; домагатися більш активної участі в діяльності на регіональному рівні; створити умови для аналізу нових проблем і можливостей в контексті здійснення заходів; використовувати інноваційні методи роботи; забезпечити більш широку участь усіх зацікавлених сторін, зокрема установ ООН / міжнародних фінансових інститутів і основних груп; приділяти більше уваги внеску наукового співтовариства; залучати до співпраці працівників сфери освіти.

Поява концепції сталого розвитку змінила засади розвитку традиційної економіки, відтіснивши її основу – необмежене економічне зростання на користь збалансованого розвитку екологічного та соціального компонентів міжнародної торгівлі. Цей процес супроводжувався усвідомленням міжнародною спільнотою необхідності врегулювання таких сегментів як економіка, довкілля та соціальний розвиток і розробки відповідних механізмів, які б сприяли досягненню їх балансу та ефективної взаємодії. Активними учасниками цього процесу виступили міжнародні організації, під егідою яких було розроблено і поступово впроваджуються відповідні міжнародні ініціативи у сфері торгівлі та сталого розвитку [6].

Специфіка виробничих процесів у сільському господарстві впливає на продовольчу безпеку та економічний розвиток країн. Ця галузь виробляє не лише продукти харчування і сировину для промисловості, біологічного палива, корми, волокна.

В країнах з низьким та середнім рівнем доходу, не знаходячи попиту на внутрішньому агропродовольчому ринку, сировина направляється до індустріально розвинутих країн для виготовлення товарів промислового і споживчого призначення. Перероблена продукція надходить назад на ринки, витісняючи вітчизняних виробників та посилюючи проблему безробіття на ринку праці. В цих країнах значна частка в експорті сировинних товарів та продукції з відносно низькою доданою вартістю, що особливо впливає на розвиток зовнішньої торгівлі.

Постійне зростання чисельності населення Землі, а також тенденція до зростання доходів спричиняють збільшення попиту на продукти харчування та обсягів світової торгівлі сільськогосподарськими товарами (екологічно чистої продукції). Важливість сільського господарства, у контексті сталого розвитку, обумовлюється низкою функцій, які воно виконує (рис.1).

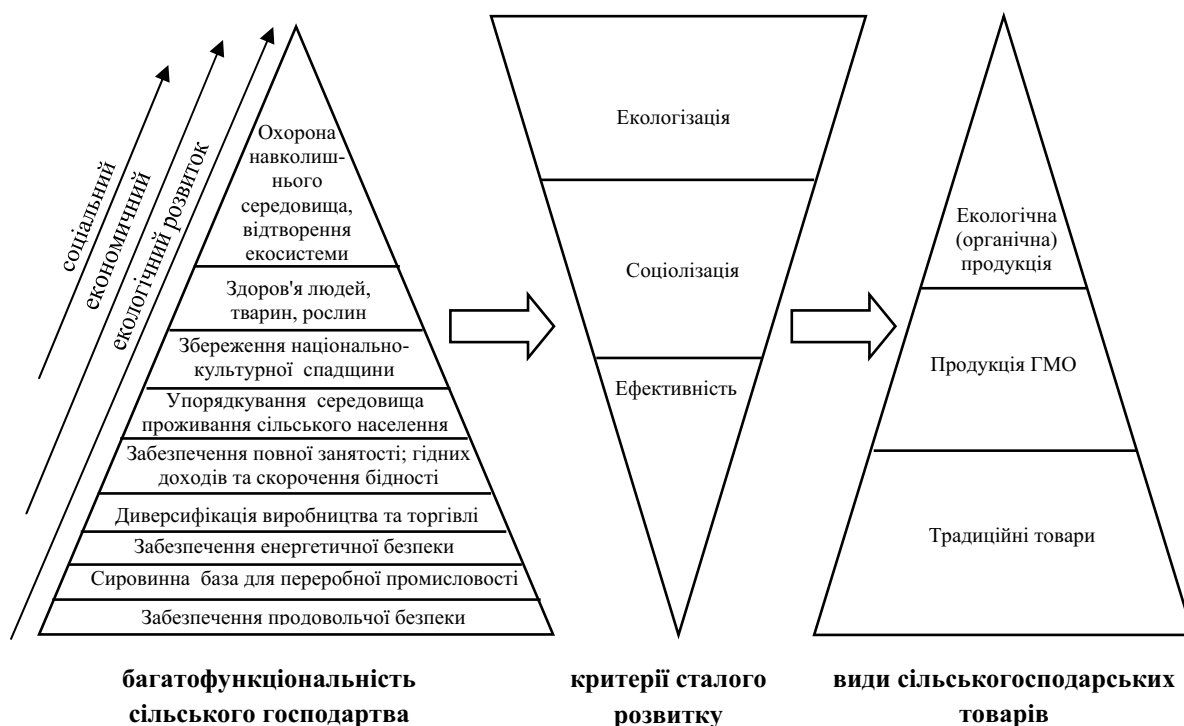


Рис. 1. Сільськогосподарські товари з позицій сталого розвитку.

Основними функціями, які обумовлюють значну роль сільськогосподарського виробництва у всіх країнах світу, є забезпечення продовольчої безпеки, зміцнення сировинної бази для переробної промисловості, забезпечення повної зайнятості, скорочення бідності, охорона навколишнього середовища. Окрім того, для тих країн, що експортують продукцію сільськогосподарства (в основному, для тих, що розвиваються), воно є важливим джерелом отримання валюти (так, наприклад, в Гватемалі це експорт бананів та кави, в Чаді – експорт бавовни). Багатофункціональність сільськогосподарства повинна відповідати критеріям сталого розвитку: ефективність, соціалізація, екологізація. Системне збалансування цих трьох складових є надзвичайно складним завданням.

В сільському господарстві виробляють різні види продукції, залежно від методу виробництва. Це традиційні сільськогосподарські товари, продукція ГМО, екологічна (органічна) продукція.

Орієнтація країн на вирішення природоохоронних проблем привела до обговорення питань торгівлі екологічними товарами та послугами серед країн-членів СОТ. За оцінками ЕВІ (*Environmental Business International*), частка екологічних товарів та послуг у міжнародній торгівлі становить 10% [7]. У міжнародних торгових класифікаціях екологічна (органічна) та генномодифікована продукція взагалі не виділяється, що створює проблему з оцінкою обсягів, динаміки та перспектив ринків сільськогосподарської продукції. Питання про статистичний облік та класифікацію екологічних товарів залишається складним з огляду на різні підходи щодо їх призначення. Найбільша зацікавленість урядів країн, що розвиваються, полягає у вирішенні проблем водопостачання, санітарії та енергетики, тобто захисті навколишнього середовища. На початкових стадіях вирішення екологічних проблем, країни, що розвиваються, запроваджують адміністративні та контролюючі інструменти. Розвинені країни зацікавлені у встановленні жорстких норм та стандартів, запровадженні правила «здорова продукція, здорова планета» (HP2 – Healthy Products, Healthy Planet), тобто споживання органічних продуктів харчування, використання фітнес-обладнання, послуг альтернативної медицини (національних технік оздоровлення,

чистих природних ліків, косметики), екотуризму та інших.

З позицій ЮНКТАД, необхідно враховувати чотири фази розвитку екологічного ринку. Перша фаза ініційована проблемами забруднення повітря у великих містах автотранспортом та промисловими підприємствами. Друга фаза фокусується на проблемах доступу до водних ресурсів, зростає роль послуг водопостачання та водовідведення за рахунок національних та міжнародних постачальників (у т.ч. природних монополій) через підписання муніципальних контрактів. На третій фазі особливу роль відіграє утилізація, переробка, менеджмент відходів. Четверта фаза зв'язана з розширенням діяльності з реабілітації забруднених територій. З розвитком економіки зростає попит на товари, які спричиняють меншу шкоду навколишньому середовищу, здоров'ю людей, тварин, біорізноманіття, дозволяють раціонально використовувати природні ресурси.

У вузькому розумінні, екологічними товарами прийнято вважати технології та обладнання, необхідні для скорочення вмісту шкідливих речовин у готовій продукції, тобто на кінцевій стадії обробки товару. У широкому розумінні, це товари, які не чинять негативного впливу на навколишнє середовище або мінімізують цей вплив також на стадіях обміну та споживання.

Після Уругвайського раунду СОТ було зроблено декілька спроб статистично виміряти та класифікувати екологічні товари. Фахівці ОЕСР та Євростату запропонували включити у перелік екологічних товарів повітря, водоочистку, тверді відходи, шум та використання природних ресурсів. Нова Зеландія у рамках АТЕС (1999) запропонувала перелік товарів із використанням кодів Генеральної системи опису та кодування товарів (ГС), уряд Японії (2002) включив у власну класифікацію експортне обладнання та вимірювальну апаратуру [1].

На нашу думку, природна орієнтація сільськогосподарської діяльності на використання природних ресурсів та її багатофункціональність відтворюються у розширенні номенклатури товарів та послуг не тільки у сільськогосподарському секторі, а й суміжних галузях, різноманітні потреб, які вони задовольняють. Підтримуючи широке тлумачення екологічних товарів, вважаємо, що окрім суто екологічних, слід враховувати соціальні наслідки, наприклад, зайнятість та формування доходів фермерів, продовольчу безпеку, забезпеченість водними ресурсами та інші. З позицій попередження забруднення навколишнього середовища та сталого розвитку природних ресурсів потребує удосконалення класифікація послуг Угоди ГАТС. Слід також враховувати, що послуги, які надаються для та у сільському господарстві у переважній більшості випадків носять характер таких, що не торгуються, оскільки мають прив'язку до території (фактору виробництва – земля). Зростає роль державних органів управління у відтворенні інфраструктури сільських територій, формуванні середовища для їх сталого розвитку, розробці, запровадженні системи контролю за використанням природних ресурсів, у тому числі за рахунок фінансово-економічних інструментів регулювання.

На думку експертів, екологічні товари (у т.ч. органічні сільськогосподарського походження) мають бути предметом окремих напрямів переговорів СОТ. Висловлюються думки щодо можливого скорочення тарифних обмежень у частині доступу на ринки промислових товарів (НАМА), вирішення питань про запровадження «зелених» державних закупівель, сприяння імпорту енерго- та ресурсоефективних видів техніки та технологій, надання пільг на поставку обладнання для пріоритетних інвестиційних проектів. У СОТ обговорюються питання про антимонопольну політику (політику конкуренції), захисні заходи та субсидування, доцільності підписання багатосторонніх екологічних угод для сільськогосподарських товарів та інші. Складність їх вирішення обмежена не тільки різ-

ними позиціями сторін щодо сутності та класифікації екологічних товарів, а відсутністю оцінок про ємкість міжнародного ринку у майбутньому, розширенням переліку порядку денного «неторговими питаннями» сталого розвитку, узгодженням глобальних угод системи СОТ, консультаціями між зацікавленими країнами та координацією роботи міжнародних організацій у сфері управління цілями сталого розвитку за участю СОТ та ООН.

Особливості сільськогосподарської продукції у міжнародній торгівлі полягають у наступному:

- ринки сільськогосподарських товарів волатильні, ціни значно коливаються за рахунок залежності виробництва від сезонності, природно-кліматичних умов та нееластичності попиту на них, особливо продовольчих товарів у короткостроковому періоді;
- коливання цін на продукцію пов'язано з наявністю сільськогосподарської інфраструктури зі зберігання та переробки товарів, фазами циклів ділової активності та корелює зі змінами цін на мінеральну сировину;
- ціни прямо чи опосередковано регулюються урядами країн з огляду на те, що сільськогосподарські товари забезпечують продовольчу та частково енергетичну безпеку країн, на міжнародному рівні завдання глобальної продовольчої безпеки може стати ще більш гострим, якщо ціни на енергоносії будуть зростати;
- зміна цін на сільськогосподарському ринку має суттєві соціальні наслідки, особливо у питаннях зайнятості, формування доходів у сільського населення, споживання та подолання бідності, збереження національної ідентичності та культурної спадщини;
- асортимент сільськогосподарської продукції може як пом'якшити, так і погіршити стан навколишнього середовища, біорізноманіття, природних ресурсів, у тому числі води;
- екологічні наслідки сільськогосподарського виробництва мають потенціал заважати міжнародній торгівлі, наприклад, за рахунок підтримки урядами певних сільськогосподарських практик;
- обсяги, географічна й товарна диверсифікація торгівлі залежать від змін клімату, які можуть посилити (послабити), змінити імпорتنу залежність та експортну орієнтованість країн;
- розвиток інноваційних технологій розширює можливості сегменту геномодифікованої продукції, формує нові товарні сегменти світового ринку екологічних товарів, біопалива та суміжних ринків послуг, які швидко зростають та потребують правового та інституційного упорядкування;
- стан ринків сільськогосподарської продукції знаходиться під політичними тисками країн, формує зростання напруженості в міжнародній торговельній системі, має важливе значення для пошуку справедливого балансу між екологічною стійкістю та недискримінаційними торговими правилами;
- доступ на ринки сільськогосподарської продукції обмежується високими ставками мита, розвинена широка практика застосування нетарифних обмежень з боку розвинених країн;
- ринки сільськогосподарської продукції монополізовані (олігополізовані);
- різноманіття сільськогосподарської продукції спричиняє різний вплив на економічний, соціальний та екологічний розвиток національних економік країн-експортерів та імпортерів.

Сільськогосподарські товари відіграють важливу роль у процесі розвитку: їх виробництво підтримує життєдіяльність мільярдів споживачів у світі, формує можливості зайнятості для широкого кола людей, розвиток переробної промисловості. З точки зору А. Саріса (А. Н. Sarris, 1994) [9] для країн, що розвиваються сільське господарство виступає

не тільки джерелом надлишкової робочої сили, заощаджень, додаткових витрат на купівлю промислових товарів, а й сектором, який сприяє розвитку міст, є національною гордістю країн. На думку автора А. Саріса, у закритій економіці розвинених країн розвиток сільського господарства пов'язаний з ендегенними змінами продуктивності праці на основі технологічного прогресу та чинить передатну (ланцюгову) реакцію в національних економіках. На першому етапі відбувається зростання виробництва продуктів харчування і доходів виробників, що збільшує попит на несільськогосподарські товари, на другому – формує попит на капітал та робочу силу у несільськогосподарському секторі, сільськогосподарську сировину у великих масштабах. Приток капіталу у несільськогосподарський сектор фінансується за рахунок «сільськогосподарських заощаджень», які є наслідком прибутку від технологічного оновлення та зростання продуктивності праці, або «вимушених» інвестицій через оподаткування. На третьому етапі, зростання попиту на сільськогосподарську сировину та продовольство створює додатковий попит на продукцію сільського господарства, стимулює інноваційну діяльність підприємств, підвищення продуктивності та економію робочої сили у сільському господарстві. Ефектами також можна вважати й будівництво сільськогосподарської інфраструктури, зростання продуктивності від залучення приватних інвестицій. Сільське господарство виступає об'єктом державної підтримки та фінансування. За умов відкритої економіки доходи від експорту сільськогосподарської продукції можуть суттєво впливати на соціально-економічний, екологічний та культурний розвиток країн. Імпортна залежність від поставок сільськогосподарської техніки, посівного матеріалу, гербіцидів, хімікатів, паливно-мастильних матеріалів, технологій виробництва продукції не тільки визначає ефективність виробництва, рівень зайнятості, доходів сільського населення, та й використання природних ресурсів, продовольчу безпеку країни.

Сільськогосподарський сектор для окремої групи країн виступає основним видом економічної діяльності, а у разі відкритості їх економік, може виступати джерелом валютних надходжень, доходів бюджету, зростання доходів населення і засобів до існування. У таких країнах, експортна залежність визначає їх економічну політику, що робить основний експортний товар не тільки драйвером зростання, а й таким, що визначає траєкторію розвитку. Міжнародний поділ праці на сільськогосподарській продукції може відтворювати негативні соціальні ефекти. Якщо залежність країн від невеликої кількості первинних продуктів залишається незмінною, то міжнародна торгівля не просто увічне залежність від сировинних товарів, а відтворює «пастку бідності».

Поєднуючи два підходи щодо міжнародної торгівлі як сфери економічної діяльності та фактору розвитку країн на засадах сталості, можна представити наступну логіку дослідження (рис.2). Міжнародна торгівля сільськогосподарськими товарами відбувається між суб'єктами виробничо-торговельної діяльності у певному економічному, соціальному, політико-правовому та інфраструктурному середовищі; обмін проходить на зовнішніх ринках, які інтегруються та регулюються торговельними правилами, нормами, традиціями, інструментами (тарифними та нетарифними); вона враховує неторгові питання економічного, соціального та екологічного розвитку країн – засади сталого розвитку.

На необхідності врахування зовнішньої торгівлі при розробці національних стратегій країн наголошували М. Вольфе, В. Квайзер, Ф. Вінунц, Д. Фіндлей, І. Акімова, С. Джонсон, К. Штайненген, М. Янг [12] наступних причин: будь-яке скорочення попиту під час економічної кризи в перехідний період до ринкової економіки може бути певною мірою полегшено завдяки доступу до нових ринків збуту; торгівля сприяє доступу споживачів до дешевої та більш якісної продукції; іноземна конкуренція сприяє монопо-

лізації виробництва; міжнародна торгівля сприяє трансферу технологій та виступає фактором економічного зростання.

Негативні соціально-економічні та екологічні наслідки лібералізації торгівлі наведені

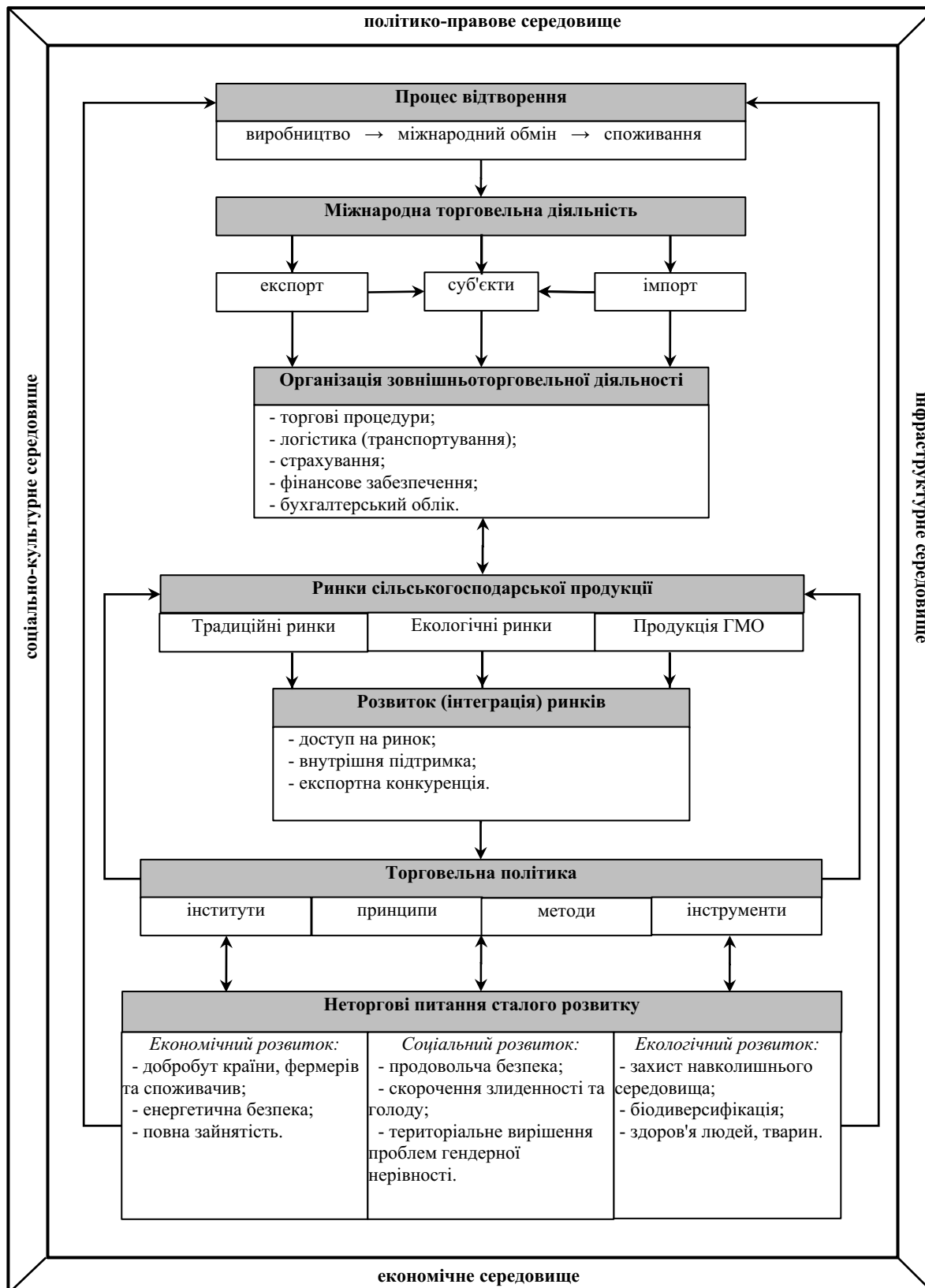


Рис. 2. Міжнародна торгівля сільськогосподарською продукцією у реалізації концепції сталого розвитку.

у роботах Г. Дейлі [13], Х. Френча, В. Сабадаш [14], які полягають у наступному: транспортні витрати скорочують вигаи від міжнародної торгівлі, підвищують залежність від джерел постачання, ринків, «звуженим для громадян колом виробу способів заробляти»; зростаюча конкуренція може призвести до екстерналізації витрат за рахунок зниження стандартів, а не до зростання ефективності виробництва; існує висока ймовірність укладання неторгових угод для подолання бар'єрів у міжнародній торгівлі; відсутність жорстких екологічних стандартів в країнах виступає інструментом тиску на ті країни, де вони є задля їх пом'якшення; лібералізація торгівлі «призводить до географічного відокремлення благ виробництва від екологічних витрат, пов'язаних зі зростанням товаропотоку» [14].

У період підготовки до конференції ООН («Ріо+20») зі сталого розвитку у липні 2012 р. у Бразилії пройшла серія регіональних консультацій, обговорень у ЮНЕП з недержавним сектором, дискусій між урядовими, неурядовими та міжнародними структурами, питань, пов'язаних з роллю торгівлі у забезпеченні сталого розвитку. Предметом дискусій стала ідея розробки Цілей сталого розвитку (ЦСР), які б містили конкретні пропозиції щодо кількісних показників та рекомендації досягнення всеохоплюючого економічного зростання, соціального розвитку та екологічної стійкості; закріплення пріоритетного значення у глобальній торговельній системі за проблемами та секторами країн, що розвиваються. Дискусійними були та залишаються питання сутності, обліку, регулювання торгівлі «екологічними» (зеленими) товарами та їх співвідношення зі сталим розвитком, моделями розвитку країн з позицій конкурентоспроможності їх товарів на зовнішніх ринках та інвестиційних та інших питань. Країни визнають, що відкрита глобальна торговельна система у поєднанні з ефективною екологічною політикою може сприяти сталому розвитку, але висловлюють занепокоєння тим, що може викликати необґрунтовані торговельні обмеження. Екологічні питання торговельної політики обговорюються у рамках Доха раунду СОТ: скорочення та відмова від субсидій сільському господарству і рибальству, лібералізація екологічних товарів та послуг, питання торгівлі промисловими товарами, послугами для «зеленої економіки», запобігання «зеленого протекціонізму». Ряд експертів вважають за необхідне врегулювати міжнародний режим про захист прав інтелектуальної власності, включити більш широке визначення обов'язкового ліцензування, сприяння розвитку та поширення інвестицій та інновацій у «зелену економіку».

Обговорення перспектив сталого розвитку відбулось на шостій сесії Конференції ООН з торгівлі та розвитку у травні 2014 р., де було підтверджено, що міжнародна торгівля допомагає створити економічні умови для досягнення цілей розвитку, однак, «каталізатором стануть умови, в яких вона ведеться, узгодженість торговельної політики з політикою в інших сферах. Таким чином, у майбутньому особливу увагу треба звертати не тільки цілі, завдання, показники, а й виявлення таких типів національної політики й міжнародних умов, які дозволили б використовувати силу торгівлі для сприяння розвитку, і, вже з урахуванням цих умов, розробляти узгоджені рамки, в яких завдання та показники, узгоджені з набором заходів політики та умов, необхідних для досягнення поставлених цілей» [15].

Вже на шістдесят дев'ятої сесії Генеральної Асамблеї ООН, у другій половині 2014 р., почнуться офіційні переговори про Цілі сталого розвитку (ЦСР) на перспективу. Запропоновані робочою групою пропозиції передбачають, що ЦСР будуть засновані на трьох провідних принципах – правах людини, рівності та сталого розвитку, а зусилля країн будуть сконцентровані на взаємопов'язаних напрямках: всеохоплюючому, сталому економічному, соціальному розвитку, охороні навколишнього середовища, мирі та безпеці [16].

Роль міжнародної торгівлі у ЦСР визначена у Меті 17: Зміцнення механізмів здійснення та активізації глобального партнерства в цілях сталого розвитку [17,18]. Основні завдання міжнародної торгівлі будуть полягати у наступному: забезпеченні прозорих, недискримінаційних та справедливих правил регулювання торгівлі у СОТ; сприянні зростанню експорту країнам, що розвиваються; безмитному та без квотному доступі на ринки найменш розвинених країн.

Висновки. В статті проаналізовані особливості та визначені перспективні напрями розвитку міжнародної торгівлі сільськогосподарськими товарами в контексті сталості. Сільськогосподарські товари відіграють важливу роль у процесі розвитку країн. Участь в міжнародній торгівлі покращує економічний клімат, скорочуються масштаби убогості, збільшується зайнятість, забезпечується продовольча безпека, відбувається розвиток охорони здоров'я та екологічна стійкість.

Список використаної літератури

1. Зеркалов Д. В. Життєдіяльність. Сталий розвиток. Довкілля. / Д. В. Зеркалов // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zerkalov.kiev.ua>.
2. Постанова Кабінету Міністрів України N 326 від 04. 05. 93 «Про Концепцію побудови національної статистики України та Державну програму переходу на міжнародну систему обліку і статистики». / Класифікація видів економічної діяльності (КВЕД). – МКВЕД, версія 4.0, 2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mereg.kiev.ua/menu/kved.php>.
3. Комплексне порівняльно-правове дослідження відповідності законодавства України *acquis communautaire* у сфері торгівлі та сталого розвитку, у тому числі соціальна політика та захист довкілля. – Київ, 2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minjust.gov.ua/file/23509>.
4. Повестка дня на XXI век. / Конференція ООН по окружающей среде и развитию. – Рио-де-Жанейро, 3-14 июня 1992 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/agenda21.shtml.
5. Декларация тысячелетия Организации Объединенных Наций. / Резолюция 55/2 Генеральной Ассамблеи ООН. – 8 сентября 2000 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.un.org/ru/documents/ods.asp?m=A/RES/55/2>.
6. План выполнения решений Всемирной встречи на высшем уровне по устойчивому развитию. – Йоханнесбург, 4 сентября 2002 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.un.org/ru/events/pastevents/pdf/plan_wssd.pdf.
7. Information provided by Environmental Business International, cited from Environmental Priorities and Trade Policy for Environmental Goods: A Reality Check, ICTSD Environmental Goods and Services Series / by Veena Jha, issue paper 7, September 2008. (або WTO NEGOTIATIONS ON ENVIRONMENTAL GOODS: SELECTED TECHNICAL ISSUES стр. 4) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unctad.org/en/docs/ditcted2011d1_en.pdf.
8. WTO negotiations on environmental goods and services: selected technical issues. / UNCTAD / DITC / TED / 2011/1. – UNCTAD, 201, 22p. [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://www.unctad.org/en/docs/ditcted2011d1_en.pdf.
9. Sarris Alexander H. Agricultural taxation under structural adjustment. / Sarris Alexander. // FAO. – 1994. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fao.org/docrep/v3600e/V3600E04.htm>.
10. Gore C. Globalization, the international poverty trap and chronic poverty in the Least De-

- veloped Countries. / C. Gore. // CPRC Working Paper N. 30. Available at SSRN. – 2003. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ssrn.com/abstract=1754435> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1754435>.
11. Trade and Development Report 2002: Developing Countries in World Trade. / UNCTAD (2002), New York and Geneva, United Nations, 2002.
 12. Wolfe M. Trade expansion remains the engine of growth / M. Wolfe. // Financial Times, 1999 – 29 October – P. 5; Findlay D. Comparative advantage. / D. Findlay // The World of Economics, New York: WW, Norton, 1991. – P. 99; Акімова І. Експортна орієнтація та її вплив на реструктуризацію підприємств країни. Україна на шляху до Європи. / І. Акімова; [За редакцією Л. Хоффмана, Ф. Мьоллерс]. – К. : Фенікс, 2001. – С. 205-215.; Johnson S. Environment and free trade / S. Johnson // Ecological Economy. – 1992. – No. 7. – P. 7-15; Steininger K. Reconciling trade and the environment: towards a comparative advantage for long-term policy goals / K. Steininger // Ecological Economy. – 1994. – No. 9. – P. 23-42; Young M. Ecologically accelerated trade liberalisation: a set of disciplines for environment and trade agreements / M. Young // Ecological Economy. – 1994. – No. 9. – P. 43-51.
 13. Дейлі Г. Поза зростанням. Економічна теорія сталого розвитку. / Г. Дейлі; пер. з англ. – К. : Інтелсфе-ра, 2002. – 312 с.; French H. Costly tradeoffs: reconciling trade and the environment. / H. French // Worldwatch paper 113. – March 1993.
 14. Сабадаш В. В. Охрана окружающей среды и торговые процессы. Экономические инструменты решения экологических проблем на региональном и межрегиональном уровне / В. В. Сабадаш. // Экологическая экономика и управление: Труды участников образовательной программы экологического менеджмента для работников местных администраций Украины. – Сумы: Мрія-1 ЛТД, 1997 г. – С. 60-64.
 15. Роль международной торговли в повестке дня в области развития на период после 2015 года. Записка секретариата. / Совет по торговле и развитию Комиссии по торговле и развитию, шестая сессия. – 5-9 мая 2014 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/cid33_ru.pdf.
 16. Целевая группа системы Организации Объединенных Наций по повестке дня Организации Объединенных Наций в области развития на период после 2015 года, 2012 год, Превращая в реальность будущее, которого мы добиваемся для всех: Доклад для Генерального секретаря ООН. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.un.org/en/development/desa/policy/untaskteam_undf/untt_report.pdf.
 17. Итоговый документ Конференции Организации Объединенных Наций по устойчивому развитию под названием «Будущее, которого мы хотим». / Приложение к резолюции 66/288 Генеральной Ассамблеи ООН. – Рио-де-Жанейро, 27 июля 2012 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org/ru/documents/ods.asp?m=A/RES/66/288>.
 18. Introduction to the proposal of the open working group for sustainable development goals. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sustainabledevelopment.un.org/focussdgs.html>.

FEATURES OF INTERNATIONAL AGRICULTURAL TRADE IN THE CONTEXT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Mihaylenko O. G.

The lecturer of Department of the International economics and international finance, Dnepropetrovsk National University, Dnepropetrovsk.

Abstract. *International trade is the strategic way of development of any country in the world. Trading is an important channel for financial flows, technology and service exchanging which are necessary for increasing production capacity in agricultural, industry and service sectors in future.*

Question about international trade in a context of economical growth was reflected in Millennium Development Goals in the Goal 8: «Forming of global partnership for development». Attention for trading aspects of economical development was concentrated on the limited range of issues: making an «open, predictable and non-discriminatory trading and financial system based on rules» (task 8A) and providing a wide-ranged non-tariff and non-quota access of the least developed countries (LDC) to the markets of developed countries to meet their need (task 8b). Countries recognized, that international trade improves economical climate, contributes to the reduction of poverty, increase of employment rate, solving gender equality, health and environmental sustainability but role of international trade as a factor of sustainable, comprehensive development has not been determined.

Country's participation in international trade can receive additional benefit which contributes to the economical growth of the country. Namely agriculture, as an area of economic activity, has its own features which significantly affects on economical development and international trade.

Most companies and consumers on global markets give preference to environmentally friendly products and international trade can lead to expanding distribution of ecological goods, services and also environmentally friendly industry technologies.

Key words: *Agriculture, international trade, sustainable development, organic products, especially agricultural trade.*

References

1. Zerkalov D. V. Zhittediyal'nist'. Stalij rozvitok. Dovkillya. / D. V. Zerkalov // [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.zerkalov.kiev.ua>.
2. Postanova Kabinetu Ministriv Ukraini № 326 vid 04. 05. 93 «Pro Koncepciyu pobudovi nacional'noi statistiki Ukraini ta Derzhavnu programu perexodu na mizhnarodnu sistemu obliku i statistiki». / Klasifikaciya vidiv ekonomichnoi diyal'nosti (KVED). – MKVED, versiya 4.0, 2009 r. [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://mereg.kiev.ua/menu/kved.php>.
3. Kompleksne porivnyal'no-pravove doslidzhennya vidpovidnosti zakonodavstva Ukraïni acquis communautaire u sferi torgivli ta stalogo rozvitku, u tomu chisli social'na politika ta zaxist dovkillia. – Kyiv, 2011 r. [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.minjust.gov.ua/file/23509>.
4. Povestka dnya na XXI vek. / Konferenciya OON po okruzhayushhej srede i razvitiyu. – Rio-de-Zhaneiro, 3–14 iyunya 1992 g. [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/agenda21.shtml.
5. Deklaraciya ty'syacheletiya Organizacii Ob'edinenny'x Nacij. / Rezolyuciya 55/2 General'noj Assamblei OON. – 8 sentyabrya 2000 g. [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.un.org/ru/documents/ods.asp?m=A/RES/55/2>.
6. Plan vy'polneniya reshenij Vsemirnoj vstrechi na vy'sshem urovne po ustojchivomu razvitiyu. – Joxannesburg, 4 sentyabrya 2002 g. [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: http://www.un.org/ru/events/pastevents/pdf/plan_wssd.pdf.
7. Information provided by Environmental Business International, cited from Environmental Priorities and Trade Policy for Environmental Goods: A Reality Check, ICTSD Environmental Goods and Services Series / by Veena Jha, issue paper 7, September 2008. (a6o WTO NEGOTIATIONS ON ENVIRONMENTAL GOODS: SELECTED TECHNICAL ISSUES str. 4) [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: http://unctad.org/en/docs/ditcted2011d1_en.pdf.
8. WTO negotiations on environmental goods and services: selected technical issues. / UNCTAD / DITC / TED / 2011/1. – UNCTAD, 201, 22p. [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: http://www.unctad.org/en/docs/ditcted2011d1_en.pdf.
9. Sarris Alexander H. Agricultural taxation under structural adjustment. / Sarris Alexander. // FAO. – 1994. [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.fao.org/docrep/v3600e/V3600E04.htm>.

10. Gore C. Globalization, the international poverty trap and chronic poverty in the Least Developed Countries. / C. Gore. // CPRC Working Paper N. 30. Available at SSRN. – 2003. [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://ssrn.com/abstract=1754435> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1754435>.
11. Trade and Development Report 2002: Developing Countries in World Trade. / UNCTAD (2002), New York and Geneva, United Nations, 2002.
12. Wolfe M. Trade expansion remains the engine of growth / M. Wolfe. // Financial Times, 1999 – 29 October – P. 5; Findlay D. Comparative advantage. / D. Findlay // The World of Economics, New York: WW, Norton, 1991. – P. 99; Akimova I. Eksportna orientaciya ta її vpliv na restrukturizaciju pidpriemstv kraïni. Ukraïna na shlyaxu do Evropi. / I. Akimova; [Za redakcieyu L. Xoffmana, F. M'ollers]. – K. : Feniks, 2001. – S. 205-215.; Johnson S. Environment and free trade / S. Johnson // Ecological Economy. – 1992. – No. 7. – P. 7-15; Steininger K. Reconciling trade and the environment: towards a comparative advantage for long-term policy goals / K. Steininger // Ecological Economy. – 1994. – No. 9. – P. 23-42; Young M. Ecologically accelerated trade liberalisation: a set of disciplines for environment and trade agree-ments / M. Young // Ecological Economy. – 1994. – No.9. – P. 43-51.
13. Dejli G. Poza zrostannyam. Ekonomichna teoriya stalogo rozvitku. / G. Dejli; per. z angl. – K.: Intelsfe-ra, 2002. – 312 s.; French H. Costly tradeoffs: reconciling trade and the environment. / H. French // Worldwatch paper 113. – March 1993.
14. Sabadash V. V. Oxrana okruzhayushhej sredi' i togovy'e processy'. E'konomicheskie instrumenty' resheniya e'kologicheskix problem na regional'nom i mezhdunarodnom urovne / V. V. Sabadash. // E'kologicheskaya e'konomika i upravlenie: Trudy' uchastnikov obrazovatel'noj programmy' e'kologicheskogo menedzhmenta dlya rabotnikov mestny'x administracij Ukrainy'. – Sumy' : Mriya-1 LTD, 1997 g. – S. 60-64.
15. Rol' mezhdunarodnoj togovli v povestke dnya v oblasti razvitiya na period posle 2015 goda. Zapiska sekretariata. / Sovet po togovle i razvitiyu Komissii po togovle i razvitiyu, shestaya sessiya. – 5-9 maya 2014 g. [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: http://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/cid33_ru.pdf.
16. Celevaya gruppa sistemy' Organizacii Ob'edinenny'x Nacij po povestke dnya Organizacii Ob'edinenny'x Nacij v oblasti razvitiya na period posle 2015 goda, 2012 god, Prevrashhaya v real'nost' budushhee, kotorogo my' dobivaemsya dlya vsekh: Doklad dlya General'nogo sekretarya OON. [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: http://www.un.org/en/development/desa/policy/untaskteam_undf/untt_report.pdf.
17. Itogovy'j dokument Konferencii Organizacii Ob'edinenny'x Nacij po ustojchivomu razvitiyu pod nazvaniem «Budushhee, kotorogo my' хотим». / Prilozhenie k rezolyucii 66/288 General'noj Assamblei OON. – Rio-de-Zhaneiro, 27 iyulya 2012 g. [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.un.org/ru/documents/ods.asp?m=A/RES/66/288>.
18. Introduction to the proposal of the open working group for sustainable development goals. [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://sustainabledevelopment.un.org/focussdgs.html>.

ОСОБЕННОСТИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМИ ТОВАРАМИ В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Михайленко О. Г.

Старший преподаватель кафедры международной экономики и мировых финансов Днепропетровского национального университета им. Олеся Гончара.

Аннотация. *Международная торговля является стратегическим направлением развития любой страны мира. Торговля является важным каналом для финансовых потоков, обмена технологиями и услугами, которые необходимы для дальнейшего повышения производственного потенциала в сельском хозяйстве, промышленности и секторе услуг.*

Вопрос о международной торговле в контексте экономического роста было отражено в Целях развития тысячелетия в Цели 8 «Формирование глобального партнерства в целях развития». Внимание торговым аспектам экономического развития было сконцентрировано на ограниченном круге вопросов: последующего создания «открытой, основанной на правилах, предусмотренной, не дискриминационной торговой и финансовой системы» (задание 8А) и предоставление широкого нетарифного, не квотированного доступа наименее развитых стран (НРС) на рынки развитых стран для удовлетворения их потребностей (задачи 8Б). Страны признавали, что международная торговля улучшает

экономический климат, способствует сокращению масштабов нищеты, росту занятости, решению вопросов продовольственной безопасности, гендерного равенства, здравоохранения и экологической устойчивости, однако роль международной торговли как фактора устойчивого, всеобъемлющего развития и инструментов достижения не было определено.

Участие страны в международной торговле позволяет получить дополнительный положительный эффект который способствует экономическому росту страны. А именно сельское хозяйство, как сфера экономической деятельности, имеет свои особенности, которые существенно влияют на экономическое развитие и международную торговлю. Большинство компаний и потребителей на мировых рынках отдают предпочтение экологической продукции, а международная торговля может привести к расширению распространения экологических товаров, услуг, также экологически чистых производственных технологий.

Ключевые слова: сельское хозяйство, международная торговля, устойчивое развитие, органическая продукция, особенности торговли сельскохозяйственной продукцией.

УДК 339.984

РОЛЬ РЕГІОНАЛЬНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ УГОД У ФОРМУВАННІ НАЦІОНАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ КРАЇН З ВІДКРИТОЮ ЕКОНОМІКОЮ

Пащенко О. В.

Викладач кафедри міжнародної економіки і світових фінансів, факультет «Міжнародної економіки» Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара.

Анотація. *Регіональні інтеграційні угруповання (блоки, угоди) в останні десятиліття перетворились в один із основних факторів розвитку світового господарства. У зв'язку з тим, що процеси регіоналізації не тільки посилюються в сучасній світовій практиці, а й набувають якісно нових ознак, роль і значення регіональної компоненти у глобальних інтеграційних процесах і її вплив на формування єдиного глобального простору потребує подальшого дослідження. Особливо актуальним є вивчення інвестиційних стратегій країн в рамках регіональних торговельних угод, оскільки закордонні інвестиції є провідним фактором економічного розвитку.*

Регіональні торговельні угоди використовуються країнами в якості інструменту більш тісної інтеграції їх економік, особливо з тих питань, які не вирішені на багатосторонньому рівні, в тому числі інвестицій. В рамках СОТ досі не сформовано уніфікованих правил міжнародного інвестування, тому країни декларують інвестиційний режим при підписанні РТУ. Таким чином, вони створюють привабливий інвестиційний клімат, сприяючи притоку прямих іноземних інвестицій в регіон.

Дана тема є досить актуальною, оскільки проблематика регіоналізму є важливим і, в той же час, одним з найменш досліджених розділів економічної науки. Перспективи ПІІ в рамках РТУ і досі є дискусійним питанням як у спеціалістів, що займаються дослідженням сучасних міжнародних відносин, так і у керівників держав, а також і у політичних діячів.

Ключові слова: *стратегії розвитку, прямі іноземні інвестиції, інвестиційний клімат, транснаціональні корпорації, регіональні торговельні угоди.*

Постановка проблеми. На сучасному етапі становлення світового господарства, в період стійких криз і гострих соціальних та екологічних проблем, найважливішим питанням для країн з відкритою економікою є забезпечення сталого розвитку. Оскільки інвестиції є головною рушійною силою економічного зростання, їх мобілізація та залучення в економіку країни сприяє досягненню поставлених цілей, а отже, є пріоритетом для всіх країн і для країн, що розвиваються, зокрема. З цієї точки зору, важливим питанням для кожної держави є створення сприятливих умов для ведення бізнесу та поліпшення інвестиційного клімату.

Правове регулювання іноземних інвестицій здійснює національне законодавство, на яке суттєво впливає міжнародне право – нормативно-правові акти, правила та рекомендації міжнародних організацій. Але останнім часом постає питання збільшення числа дво- та багатосторонніх регіональних торговельних угод. Під впливом зростаючої конкуренції на міжнародних ринках, зокрема між транснаціональними компаніями, країни прагнуть до об'єднання зусиль з погляду захисту національних інтересів в умовах глобалізації,

стимулюючи, тим самим, динаміку процесів регіоналізації світового господарства в цілому. Тому виявлення впливу РТУ на інвестиційну діяльність країн є актуальним питанням сьогодення.

Мета статті – визначити основні принципи інвестиційної політики країн, а також теоретично обґрунтувати наслідки РТУ для потоків внутрішньорегіональних та міжрегіональних ПІІ.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні засади, елементи та чинники формування регіональних інтеграційних об'єднань країн, а також проблеми розвитку інвестиційних процесів і торгівлі у сучасній світовій економіці досить ґрунтовно досліджені в працях зарубіжних і вітчизняних учених, таких як Б. Баласс, О. Бейя, Ю. Борко, Д. Вайнер, М. Лешер, Д. В. Велде, Ю. Ваннона, М. Згуровський, М. Іванова, Е. Семак, Т. Ісаченко, П. Кругман, М. Максимова, Д.-К. Мур, Г. Мюрдаль, Дж. Най, В. Новицький, Ю. Пахомова, В. Рокочої, І. Соколенко, Л.А. Уінтерс, Ю. Шишкова, М. Шифф, П. Шуканова та ін. Також вивченню наслідків регіональної інтеграції приділяють увагу експерти ЮНКТАДу, МБРР та СОТ. В той же час, не існує єдиної думки серед світових експертів та вчених стосовно ролі процесу регіоналізації у забезпеченні притоку інвестицій в економіку країн-членів угруповань та їх руху в глобальному масштабі. Тому питання впливу регіональних торговельних угод на формування інвестиційного клімату та залучення закордонного капіталу в національні економіки потребують подальшого дослідження.

Основні результати дослідження. Під інвестиціями слід розуміти актив або елемент, який генерує або буде генерувати доходи в майбутньому. В економічному сенсі, інвестиції – це купівля товарів, які не споживаються сьогодні, а використовується в майбутньому для створення багатства. Однак, особливе значення при аналізі інвестиційних процесів мають прямі іноземні інвестиції (ПІІ), які, на відміну від позик та кредитів, не збільшують зовнішній борг держави, а сприяють одержанню додаткових переваг для розвитку виробництва, зацікавлюючи в цьому безпосередньо іноземного інвестора. Прямі іноземні інвестиції, в порівнянні з іншими видами, забезпечують країну не тільки грошовими ресурсами, а й новими технологіями, ноу-хау, організаційним, управлінським та маркетинговим досвідом [1, с. 112].

Останнім часом ПІІ відіграють надзвичайно важливу роль в швидко зростаючому міжнародному бізнесі, яка полягає в наступному:

- здатності активізувати інвестиційні процеси в силу властивого інвестиціям мультиплікативного ефекту;
- сприянні загальній соціально-економічній стабільності, стимулюванню виробничих вкладень в матеріальну базу (на відміну від спекулятивних і нестабільних портфельних інвестицій, які можуть бути раптово виведені з негативними наслідками для національної економіки);
- поєднанні перенесення практичних навичок і кваліфікованого менеджменту з взаємовигідним обміном ноу-хау, що полегшує вихід на міжнародні ринки;
- активізації конкуренції та стимулюванні розвитку середнього та малого бізнесу;
- здатності прискорити розвиток галузей і регіонів, при правильному стимулюванні та розміщенні, а також організації виробництва;
- сприянні зростанню зайнятості та підвищенню рівня доходів населення, розширенню податкової бази;
- стимулюванні розвитку виробництва експортної продукції з високою часткою доданої вартості, інноваційних товарів і виробничих технологій, управління якістю, орієнтації на споживача [2, с. 103-104];

- збільшенні обсягів взаємного товарообігу між країнами;
- ПП виступають способом інтеграції національної економіки у світове господарство, поглиблюючи міжнародний поділ праці та міжнародне співробітництво [1, с. 112].

Зростання ролі прямих іноземних інвестицій в сучасній економіці багато в чому пов'язане з діяльністю транснаціональних корпорацій (ТНК) і розширенням масштабів міжнародного виробництва. Такого роду інвестиції можуть забезпечити контроль діяльності підприємства, допомогти компанії проникнути на нові ринки, задіяти нові канали збуту, придбати більш дешеве обладнання, дати можливість купити нову технологію, товар, робочу силу і просто профінансувати компанію, а також підвищити конкурентоспроможність, реалізувати свої економічні, політичні та інші інтереси на території тієї чи іншої країни, та в довгостроковій перспективі отримати максимальні прибутки. Все це забезпечує фінансову стійкість транснаціональних корпорацій, допомагає їм переживати періоди криз. Формуючи міжнаціональні виробничі комплекси, ТНК дістають можливість ширше використовувати переваги міжнародного розподілу праці та міжнародної кооперації виробництва і, таким чином, робити вплив на весь характер міжнародних економічних відносин, у тому числі і на окремі напрямки діяльності країн та на стан їх економічного розвитку зокрема. Дані переваги очевидні для всіх, тому їх можна розглядати як причини, в результаті яких ТНК так активно здійснюють пряме іноземне інвестування.

Загалом можна сказати, що наслідки прямого іноземного інвестування є суперечливими. З одного боку, вони є детермінантами проблем, а з іншого – шляхом їх вирішення. Це обумовлено розбіжностями інтересів країн-експортерів та імпортерів капіталу, а також асиметрією влади. Така асиметрія відчувається відразу ж, як тільки обидві сторони намагаються максимізувати свої вигоди. Тому завданням урядів держав є визначення національної стратегії розвитку, яка враховувала б усі аспекти зарубіжного інвестування, при цьому максимізуючи національну вигоду. У зв'язку з цим, інвестиційна політика «нового покоління» ставить у центрі уваги всеосяжне зростання, – як головну причину залучення та використання інвестицій. Для досягнення такої мети необхідне створення (збереження) сприятливого інвестиційного клімату, тобто розробка і здійснення політики, спрямованої на вироблення конкретних заходів і механізмів на національному та міжнародному рівнях.

Багато країн розробили чіткі стратегії розвитку, визначили план дій для досягнення економічних і соціальних цілей та зміцнення міжнародної конкурентоспроможності. Ці стратегії відрізняються в залежності від стадії розвитку країн, їх внутрішніх потенціалів та індивідуальних переваг, і залежно від ступеня політичного та економічного планування. Що стосується міжнародного бачення інвестиційних стратегій розвитку, то ЮНКТАДом була розроблена «Рамкова інвестиційна політика для сталого розвитку» (РІПСР) задля допомоги у прийнятті інвестиційних рішень та укладання угод [3]. Основними принципами цієї політики є:

- Стимулювання інвестицій в інтересах сталого розвитку, що є головною метою рамкової інвестиційної політики.
- Послідовність політики, тобто інвестиційна політика є невід'ємною частиною загальної стратегії розвитку країни. Також даний принцип визначає, що успіх в залученні і використанні інвестицій залежить не тільки від інвестиційної політики (правил ввезення, використання та захисту грошового капіталу), але і від політики в різних сферах, пов'язаних з інвестиціями, наприклад, від податків у торгівлі, політики на ринку праці та ін. Передбачається, що ці галузі взаємодіють одна з одною і тому необхідне виявлення узгод-

женого загального підходу, який сприятиме сталому розвитку і синергії у економічних заходах як на національному, так і міжнародному рівнях (в рамках міжнародних правил інвестиційної діяльності, регіональних торговельних угод та блоків).

- Державне управління та інститути. Інвестиційна політика повинна бути розроблена за участю всіх зацікавлених сторін, проводитися в рамках закону, дотримуватись високих стандартів державного управління і забезпечувати передбачувані, ефективні та прозорі процедури для інвесторів. Тобто цей принцип визначає важливість належного державного управління як ключового фактору у створенні сприятливих умов для залучення інвестицій.

- Принцип динамічних політичних рішень. Інвестиційна політика повинна регулярно переглядатися як на національному, так і міжнародному рівнях, для ефективності, актуальності й адаптування з урахуванням зміни динаміки розвитку. У внутрішньому середовищі до факторів впливу на інвестиційну політику можна віднести, наприклад, державні зміни, соціальний тиск та ін. Міжнародні процеси можуть мати вплив на національну інвестиційну політику, наприклад, шляхом регіональної інтеграції. Також важливим фактором у формуванні політики на сучасному етапі розвитку є зростання ролі економік, що розвиваються, як зовнішніх інвесторів, так і країн-імпортерів інвестицій. Даний принцип передбачає необхідність для країн постійно оцінювати ефективність існуючих інструментів.

- Збалансовані права та обов'язки. Інвестиційна політика повинна бути збалансована з правами і обов'язками держав та інвесторів в інтересах розвитку для всіх. З одного боку, повинні бути створені привабливі умови для іноземних інвесторів. З цією метою інвестиційна політика включає особливості лібералізації, захисту, заохочення інвестицій та полегшення процесу інвестування. З іншого боку, загальна нормативна база приймаючої країни повинна забезпечити, щоб будь-які негативні соціальні або екологічні наслідки зводились до мінімуму.

- Право регулювати. Кожна країна має суверенне право встановлювати умови для іноземних інвестицій в рамках міжнародних зобов'язань в інтересах суспільного блага і звести до мінімуму можливі негативні наслідки. Без адекватної нормативної бази країна не буде привабливою для іноземних інвесторів, оскільки вони шукають ясність, стабільність і передбачуваність умов інвестування в приймаючій країні. Це часто відбувається на двосторонній основі чи регіональному рівні.

- Відкритість для інвестицій. У відповідності зі стратегією розвитку кожної країни, інвестиційна політика повинна встановити відкриті, стабільні та передбачувані умови входу для інвестицій, тобто привабливий інвестиційний клімат.

- Захист інвестицій – один із найважливіших інструментів залучення інвестицій. Інвестиційна політика повинна забезпечити адекватний захист для існуючих інвесторів і передбачати, що всі заходи стосовно інвесторів повинні носити недискримінаційний характер. Даний принцип має національний і міжнародний компоненти. Основні елементи захисту на національному рівні, включають, зокрема, верховенство закону. Ключові ж компоненти захисту інвестицій на міжнародному рівні – міжнародні інвестиційні та регіональні торговельні угоди, які включають принципи недискримінації (національного режиму та режиму найбільшого сприяння), захист в разі експропріації, положення про рух капіталу, а також ефективне врегулювання спорів.

- Сприяння інвестиціям та їх залучення в економіку країни. Політику в галузі заохочення та залучення інвестицій слід привести у відповідність з цілями сталого розвитку. Вона повинна звести до мінімуму ризик шкідливої конкуренції за інвестиції. Це підкреслює важливість міжнародної координації.

- Корпоративне управління та відповідальність. Інвестиційна політика повинна враховувати та дотримуватись найкращих міжнародних практик корпоративної соціальної відповідальності та корпоративного управління.

- Міжнародне співробітництво. Міжнародне співтовариство має співпрацювати для вирішення спільних проблем інвестування з метою розвитку політики, зокрема, в найменш розвинених країнах. Колективні зусилля також повинні бути зроблені, щоб уникнути інвестиційного протекціонізму [3].

Всі ці принципи взаємодіють один з одним і дана політика передбачає, що сталий розвиток є постійною проблемою, яка підкреслює важливість динаміки політичних рішень. Тому необхідне цілеспрямоване державне управління в розробці та реалізації національної інвестиційної стратегії розвитку, яка включатиме в себе елементи інвестиційного регулювання та корпоративного управління, з одного боку, і відкритість, захист та заохочення капіталу, з іншого, тим самим формуючи інвестиційний клімат зі збалансованими правами та обов'язками для інвесторів.

В такому випадку зростає важливість міжнародного співробітництва, зокрема на регіональному рівні, що може допомогти налагодити взаємодію країн для реалізації складних і капіталоємних інвестиційних проектів. Міжнародна координація допомагає уникнути протекціоністських тенденцій, а також знизити тарифні і нетарифні бар'єри як у торгівлі, так і стосовно інвестицій.

Останнім часом загострюється питання розвитку процесу регіоналізації і, потрібно сказати, що існує взаємозв'язок між прямим іноземним інвестуванням і збільшенням регіональних торговельних угод (РТУ). З одного боку, транснаціональні корпорації, маючи неабиякі об'єми активів, впливають на цей процес, з іншого – РТУ несуть у собі можливість сформувати міжнародні правила інвестування, які сприятимуть стійкому розвитку та всеосяжному зростанню.

Економічна теорія і практика підтверджують, що вплив регіональної інтеграції на залучення інвестицій може бути різноспрямованим залежно від часу дії регіональних угод та порівняльних переваг цільових країн інвестування. Також цей вплив залежить від обраного режиму в рамках РТУ та введення правил у взаємній торгівлі. Серед ефектів від економічної інтеграції у залученні ПІІ в країни-члени регіональних угруповань можна виділити наступні.

По-перше, країни, що інтегруються, встановлюють спільні інвестиційні положення, які передбачають: права входу – забезпечення недискримінаційного режиму (національного режиму або режиму найбільшого сприяння з можливими винятками); захист від можливої експропріації, націоналізації чи іншої форми втрати іноземної власності; визначення порядку вирішення інвестиційних спорів між країнами-членами РТУ, а також між інвестором і приймаючою державою [4, с. 9-11].

По-друге, реалізація регіональних торговельних угод, зазвичай, передбачає скорочення або ліквідацію тарифних і нетарифних бар'єрів між країнами-учасниками об'єднання і введення спільного зовнішнього тарифу для третіх країн. Теорія пояснює позитивний вплив таких заходів на внутрішньорегіональні ПІІ, але також визнає неоднозначний вплив на міжрегіональні інвестиції. Поступове усунення тарифних бар'єрів сприяє організації виробничого процесу та зростанню взаємної торгівлі між країнами-учасниками регіонального об'єднання. Це в свою чергу, підштовхує внутрішніх та поза-регіональних інвесторів, що мають діючі підприємства як в країнах інтегровального регіону, так і за його межами, оптимізувати свою виробничу діяльність, вдавшись до зміни конфігурації своєї філіальної мережі. Таким чином, з одного боку можливе збільшення

позарегіональних, а також внутрішньорегіональних ПП, а з іншого – в результаті реорганізації виробничого процесу наявних в регіоні ТНК, – закриття неефективних підприємств з іноземними інвестиціями і відтік капіталу за межі регіону.

Обмежуючими заходами на шляху торгівлі та інвестицій стають також й нетарифні бар'єри: адміністративні вимоги, процедури митного контролю, екологічні норми і т. п. Така політика знижує інвестиційну привабливість країни, що веде до скорочення надходжень капіталу. В свою чергу в рамках РТУ країни відмовляються від взаємного використання методів прихованого протекціонізму, в тому числі скасування технічних бар'єрів, які вводяться для захисту вітчизняних виробників, що передбачає узгодження (гармонізацію) національних стандартів та норм і сприяє залученню ПП у регіон [5].

По-третє, в рамках інтеграційного угруповання встановлюються єдині правила вивозу країни походження товару. Наслідки для інвестицій від цих правил можуть варіюватися залежно від типу інвестицій, а також від регіональних тарифних преференцій. Правила походження товарів можуть заохочувати сторони використовувати внутрішньорегіональні матеріали, комплектуючі, відволікаючи від позарегіональних джерел постачання товарів, навіть, якщо вони були б більш ефективними. Проте більш суворі правила й більш дороге джерело поставки товарів може «задушити» внутрішньорегіональну торгівлю, на користь позарегіонального імпорту на основі тарифу РНС. Чим вище різниця між тарифами в РНС та регіональним тарифом, тим вище стимул дотримуватися правил походження товарів. Це має наслідки для внутрішньо- і додаткових регіональних ПП. Наприклад, це може стимулювати позарегіональні ПП шляхом створення дочірніх компаній у регіоні, можливо, заохочуючи інвестиції, зроблені за межами регіону до РТУ [6, с. 21-22].

По-четверте, виникнення в результаті укладення РТУ більш ємного ринку дозволить фірмам, присутнім на ньому, отримати економії і, отже, додаткові доходи від зростання масштабів, що призведе до припливу ПП, мотивованих можливістю зниження виробничих витрат в регіоні. Також можливе об'єднання (у формі злиттів і придбань) з місцевими постачальниками компонентів для виробництва і конкуруючими компаніями для утримання своїх позицій на ринку. У кожному разі формування великих компаній означатиме підвищення ними витрат на НДДКР та маркетингову діяльність, що призведе до створення нових нематеріальних активів і тому сприятиме новим ПП в регіоні [7, с. 7-8]. Однак у регіональних об'єднаннях розподіл інвестицій проводиться нерівномірно. Найбільш вірогідно інвестиції будуть сконцентровані в тих членів РТУ які мають найбільші переваги у порівнянні з іншими країнами [8].

По-п'яте, посилюється конкуренція між фірмами регіону. В даному випадку вплив на надходження ПП в інтеграційне угруповання неоднозначний. З одного боку, зростання внутрішньорегіональної конкуренції може знизити можливості для залучення до країн-членів РТУ іноземних інвестицій або навіть призвести до припинення діяльності функціонуючих компаній з іноземним капіталом. З іншого – для утримання своїх позицій на ринку регіону зарубіжні фірми можуть зробити спроби об'єднатися зі своїми конкурентами, що призведе до утворення великих компаній, а тому і до нових ПП. Більш того, підвищена конкуренція між виробниками країн-учасниць РТУ може стримувати зростання цін, призвести до поліпшення якості вироблених в регіоні товарів і в цілому підвищить ефективність інтегрованих економік [5].

Але, з іншого боку, іноземний інвестор, роблячи вибір на користь тієї чи іншої країни-члена РТУ в якості місця розміщення ПП, виходить з міркувань мінімізації своїх витрат, пов'язаних зі створенням і функціонуванням виробничого підприємства. Дана обставина

може стати причиною посилення конкуренції між країнами за залучення іноземних інвестицій, зіткнення їх інтересів, тим самим роблячи негативний вплив на динаміку інтеграційних процесів, а значить і на інтенсивність припливу нових ПІІ в регіон [6, с. 21-22].

Існують й інші зв'язки між РТУ та прямими іноземними інвестиціями. Крім торговельних та інвестиційних правил, положення РТУ можуть передбачати вільне пересування людей, безкоштовний трансфер прибутків, що може сприяти внутрішньорегіональним ПІІ [8].

В цілому регіональна інтеграція підвищує ефективність економік країн-членів РТУ завдяки посиленню конкуренції, ефективнішого розміщення ресурсів, поглибленню спеціалізації, використанню ефекту масштабу, поширенню передової технології, проведення спільних інвестиційних проектів країн регіону, що сприяє економічному зростанню в інтеграційному угрупованні та веде до збільшення внутрішнього попиту і новим ПІІ [5].

Висновки. Таким чином, враховуючи те, що інвестиції виступають дієвим важелем здійснення структурної перебудови економіки та розв'язання соціальних і економічних проблем, багато країн прагнуть створити на своїй території сприятливі умови для їх залучення. Але, між інтересами експортерів та імпортерів іноземного капіталу існують об'єктивні протиріччя. Перші зацікавлені в найбільш прибутковому розміщенні своїх вільних коштів, інші прагнуть до їх найбільш дешевого отримання – на пільгових умовах. З цієї точки зору, РТУ виступають як локомотив засад, направлених на реалізацію національних інвестиційних стратегій країн та забезпечення сприятливих умов для ведення бізнесу іноземними компаніями. В рамках міжнародних інтеграційних утворень відбувається координація позицій країн-учасниць в інвестиційній сфері, уніфікація інвестиційних стандартів і контроль дотримання міжнародного права, а також встановлення правового режиму для інвестицій, що відіграє важливу роль у створенні сприятливого інвестиційного клімату.

Загалом РТУ та СОТ переслідують єдину мету – лібералізацію торгівлі, але маючи, при цьому, різні засади. І хоча регіональні торговельні угоди в деяких питаннях суперечать загальносвітовим правилам, вони несуть у собі можливість лібералізації інвестиційного процесу та торгівлі, шляхом вирішення проблемних питань стосовно удосконалення нормативного регулювання, реалізації політики конкуренції, надання гарантій прав власності, забезпечення виконання контрактів, гарантування доступу на ринок країн-членів, запровадження стабільної торговельної політики. Це, в свою чергу, стимулює активізацію міжнародних інвестиційних потоків та веде за собою «ефект доміно» у світовому масштабі – залучення країн до інтеграційних процесів.

Список використаної літератури

1. Навроцька Н. А. Глобалізація інвестиційного процесу: монографія / Н. А. Навроцька. – Дніпропетровськ : Ліра, 2014. – 352 с.
2. Игоница Л. Л. Инвестиции: Учеб. пособие / Под ред. В. А. Слепова. – М. : Юрист, 2012. – 480 с.
3. Investment Policy Framework for Sustainable Development. UNCTAD, May 1, 2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://investmentpolicyhub.unctad.org/public-docs/annotations.htm#annotation1>.
4. Leshner M. Analysis of the Economic Impact of Investment Provisions in Regional Trade Agreements: OECD Trade Policy Working Paper № 36 / M. Leshner, S. Miroudot. – Paris: OECD, 2006. – 63 p.

5. Семак Е. Воздействие экономической интеграции на привлечение прямых иностранных инвестиций в страны-члены региональных группировок / Е. Семак, И. Турлай // Журнал международного права и международных отношений. – 2011. – № 2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://evolutio.info/content/view/1839/232/>.
6. Te Velde D.W. Investment Related Provisions in Regional Trade Agreements / D.W. te Velde, M. Fahnbulleh. – London: Overseas Development Institute, 2003. – 85 p.
7. Medvedev D. Beyond Trade: The Impact of Preferential Trade Agreements on Foreign Direct Investment Inflows: World Bank Policy Research Working Paper № 4065 / D. Medvedev. – Washington: The World Bank, 2006. – 63 p.
8. Bitzenis A. Motives for FDI in a Small EMU Member State: the Case of Greece / A. Bitzenis, A. Tsitouras A. Vlachos // Journal of Economics and Business. – 2007. – № 2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.u-picardie.fr/eastwest/fichiers/art61.pdf>.

ROLE OF REGIONAL TRADE AGREEMENTS IN FORMING NATIONAL INVESTMENT STRATEGIES OF COUNTRIES WITH OPEN ECONOMIES

Pashchenko O. V.

Lecturer of international economics and international finance, faculty of International economics of Dnipropetrovsk National University Oles Honchar.

Abstract. *Regional integration factions (blocks, agreements) have become the major forming factors for the world economy development for the last decades. Since the processes of regionalization are not only intensified in the modern world practice, but also acquire new qualitative characteristics, the role and meaning of the regional component in the global integration process and its influence on the creation of a unitary global space require further research. The study of investment strategies of the countries within the framework of regional trade agreements is particularly topical, since international investment is a key source of economic growth.*

Regional trade agreements are used by countries as a tool for better integration of their economies, especially on those issues that are not resolved at the multilateral level, including investment. The unified rules of international investment have not yet been formed within the framework of the WTO, so the country's investment regime is declared in RTA. The countries create an attractive investment climate and promote foreign direct investment in the region.

This topic is very relevant, since the problems of regionalism are an important and, at the same time, the least explored area of economics. The prospects for foreign direct investment in regional trade agreements are still an object of debate among professionals who study contemporary international relations, state leaders, and political figures.

Key words: *strategy of development, foreign direct investment, the investment climate, multinational corporations, regional trade agreements.*

References

1. Navrots'ka N. A. Globalizatsiya investitsiynogo protsesu: monografiya / N. A. Navrots'ka. – Dnipropetrovs'k : Lira, 2014. – 352 s.
2. Igonina L.L. Investitsii: Ucheb. posobie / Pod red. V. A. Slepova. – M. : Yurist', 2012. – 480 s.
3. Investment Policy Framework for Sustainable Development. UNCTAD, May 1, 2014. [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://investmentpolicyhub.unctad.org/publicdocs/annotations.htm#annotation1>.
4. Leshner M. Analysis of the Economic Impact of Investment Provisions in Regional Trade Agreements: OECD Trade Policy Working Paper N 36 / M. Leshner, S. Miroudot. – Paris: OECD, 2006. – 63 p.
5. Semak E. Vozdeystvie ekonomicheskoy integratsii na privlechenie pryamykh inostrannykh investitsiy v strany-chleny regional'nykh gruppировок / E. Semak, I. Turlay // Zhurnal mezhdunarodnogo prava i mezhdunarod-

- nykh otnosheniy. – 2011. – № 2. [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://evolutio.info/content/view/1839/232/>.
6. Te Velde D. W. Investment Related Provisions in Regional Trade Agreements / D. W. te Velde, M. Fahnbulleh. – London: Overseas Development Institute, 2003. – 85 p.
 7. Medvedev D. Beyond Trade: The Impact of Preferential Trade Agreements on Foreign Direct Investment Inflows: World Bank Policy Research Working Paper N 4065 / D. Medvedev. – Washington: The World Bank, 2006. – 63 p.
 8. Bitzenis A. Motives for FDI in a Small EMU Member State: the Case of Greece / A. Bitzenis, A. Tsitouras A. Vlachos// Journal of Economics and Business. – Vol. X – 2007, № 2. [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: http://www.u-picardie.fr/e_astwest/fichiers/art61.pdf.

РОЛЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ ТОРГОВЫХ СОГЛАШЕНИЙ В ФОРМИРОВАНИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ СТРАН С ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Пащенко О. В.

Преподаватель кафедры международной экономики и мировых финансов, факультет «Международной экономики» Днепропетровского национального университета имени Олеся Гончара.

Аннотация. Региональные интеграционные группировки (блоки, соглашения) в последние десятилетия превратились в один из основных факторов развития мирового хозяйства. В связи с тем, что процессы регионализации не только усиливаются в современной мировой практике, но и приобретают качественно новые признаки, роль и значение региональной компоненты в глобальных интеграционных процессах и ее влияние на формирование единого глобального пространства требует дальнейшего исследования. Особенно актуальным является изучение инвестиционных стратегий стран в рамках региональных торговых соглашений, поскольку зарубежные инвестиции являются ведущим фактором экономического развития.

Региональные торговые соглашения используются странами в качестве инструмента более тесной интеграции их экономик, особенно по тем вопросам, которые не решены на многостороннем уровне, в том числе инвестиций. В рамках ВТО до сих пор не сформированы унифицированные правила международного инвестирования, поэтому страны декларируют инвестиционный режим при подписании РТС. Таким образом, они создают привлекательный инвестиционный климат, способствуя притоку прямых иностранных инвестиций в регион.

Данная тема является весьма актуальной, поскольку проблематика регионализма является важным и, в то же время, одним из наименее исследованных разделов экономической науки. Перспективы ПИИ в рамках РТС до сих пор являются дискуссионным вопросом как у специалистов, занимающихся исследованием современных международных отношений, так и у руководителей государств, а также и у политических деятелей.

Ключевые слова: стратегии развития, прямые иностранные инвестиции, инвестиционный климат, транснациональные корпорации, региональные торговые соглашения.

УДК 339.72

ВИКЛИКИ У СФЕРІ БАНКІВСЬКОГО РЕГУЛЮВАННЯ УКРАЇНИ В ТРАНСФОРМАЦІЙНИЙ ПЕРІОД

Кифак А. О.

Аспірант кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Одеського національного університету імені І. І. Мечникова.

Науковий керівник: доктор економічних наук, професор Якубовський С. О.

Анотація. Світова банківська система формувалася сторіччями, створюючи здорове підґрунтя для функціонування ринкової економіки, забезпечуючи прискорений та полегшений обіг фінансових ресурсів та інструментів. Наразі регулювання банківської системи та оцінювання притаманних їй ризиків постає як вкрай актуальна проблема для країн східноєвропейського регіону, а особливо для України через необхідність для відносно молодій банківській системі, навколо якої вибудовувалася національна економіка, врахувати висвітлені глобальною фінансовою кризою вразливі точки та запобігти краху існуючих фінансових взаємовідносин на національному та наддержавному рівнях в процесі трансформації банківського сектору України, точкою відліку якого можна вважати відмову від фіксованого курсу гривні у лютому 2014-го. Дана стаття розглядає основні слабкі місця діяльності банківського сектору України у світлі позиції міжнародної фінансової спільноти та вітчизняних економічних агентів в розрізі трьох сфер ризиків – ендогенних, екзогенних та кризових – та обґрунтовує необхідність зосередити зусилля регулятора на запровадженні альтернативних інформаційних ланцюгів в рамках індивідуальних фінансових установ та підвищенні довіри власне НБУ, стимулювати представників бізнесу до роботи в рамках правового поля через підвищення прозорості та прозороти законодавчої бази, особливо в сферах оподаткування, валютного регулювання та інституту права власності, а також готувати законодавчу базу та регуляторні рамки для контрольованого збільшення ролі фондового ринку в рамках національної економіки.

Ключові слова: банківська система, регулювання, Україна, Базель, ризик, транспарентність.

Постановка проблеми. Світова банківська система формувалася сторіччями, створюючи здорове підґрунтя для функціонування ринкової економіки, забезпечуючи прискорений та полегшений обіг фінансових ресурсів та інструментів. Наразі регулювання банківської системи та оцінювання притаманних їй ризиків постає як вкрай актуальна проблема для країн східноєвропейського регіону, а особливо для України через необхідність для відносно молодій банківській системі, врахувати висвітлені глобальною фінансовою кризою вразливі точки та запобігти краху існуючих фінансових взаємовідносин на національному та наддержавному рівнях в процесі трансформації банківського сектору України, точкою відліку якого можна вважати відмову від фіксованого курсу гривні у лютому 2014-го. Історична побудова національної економіки України навколо банків (а не фондового ринку) підвищує важливість цього питання через виконання саме ними функцій ланок зв'язку як між економічними агентами на національному рівні, так і для фінансових стосунків країни з зовнішнім світом. У даній статті буде розглянуто основні слабкі місця функціонування банківського сектору України у світлі позиції міжнародної

фінансової спільноти та вітчизняних економічних агентів. Окремо зауважимо, що дана стаття зосереджується на економічному полі взаємозв'язків – попри безумовну важливість політичних факторів, складність передбачення форми їх маніфестації та інший якісний механізм впливу на фінансові взаємовідносини потребує окремого дослідження.

Мета статті – проаналізувати слабкі місця та наявні ризики банківської системи України у світлі її трансформації після відмови від прив'язки курсу гривні до долару США.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Робота над помилками, проведена Альфаро та Дрейманом за результатами кризових хвиль 2007-2008 років [1] з урахуванням, емпірично продемонструвала нездатність у межах сучасних оцінювальних методик визначити ступінь вразливості системи; на вразливості сучасного оціночного інструментарію неодноразово зверталася увага і до кризових хвиль (як, наприклад, у публікаціях Сорге 2004-го [5] або ж численних публікаціях робочих груп Міжнародного валютного фонду [6]). Як пізніші, так і більш ранні прогностні праці підтверджували висновки Альфаро і Дреймана з точки зору якісного аналізу [3] та пропонували різні способи підвищення надійності застосовуваного інструментарію [2]. Базельський комітет невдовзі опублікував цілком природню реакцію на подібні висновки: якщо обсяг ураження важко передбачити, то, окрім обмеження гравців ринку у використанні потенційно проблемних інструментів та методик, слід збільшити запас стійкості через жорсткіші нормативи ліквідності та резервування; у той же час країнам з менш розвинутою економікою варто звернути більше уваги на правовому полі для створення можливостей саморегуляції для ринку.

Основні результати дослідження. Можливі ризики та слабкі місця як банківської системи в цілому, так і індивідуальних фінансових установ можна розподілити на три основні сфери.

Сфера перша – це сукупність всіх операцій, на які індивідуальні фінансові установи мають певний вплив (які є для них ендегенними). Наприклад, формат служби контролю ризиків та її взаємодії з правлінням у банках, або ж політика резервування чи порядок прийняття рішень про надання споживчих кредитів. Елементи даної сфери може змінювати сама банківська установа, завдання регулятора – обмежити можливості для зловживання чи помилок.

Сфера друга – це екзогенні для індивідуальних фінансових установ операції і фактори впливу, певною мірою підвладні регулятору та політичній верхівці (наприклад, вищезгаданий інститут власності, курсова політика, тощо). Завданням регулятора в цій сфері є сприяння виключенню із національного економічного середовища факторів ризику, які є слабо передбачуваними для індивідуальних гравців, або ж мають достатню ціну ризику для нівелювання величини нормальних операційних ризиків на їх фоні; а також створення сприятливої атмосфери для прозорого розвитку національної економіки, що полегшить

Сфера третя – це взаємодії під час кризи. Варто відзначити, що мінливість світової економіки і неідеальний доступ до інформації у кризові часи робить досить складним формулювання ідеального плану дій на випадок певного сценарію розвитку подій (як зазначалося вище, проблеми починаються вже з моменту формулювання самого сценарію). У даній сфері регулятор повинен забезпечити наявність адекватного обсягу ресурсів як у себе, так і у індивідуальних фінансових установ станом на початок кризи; заздалегідь сформулювати чіткі очікування у стосовно своїх дій у учасників ринку; а також мати можливість моніторити інформацію по системі в цілому для попередження можливих кризових явищ.

Нижче дані сфери буде розглянуто більш детально із акцентом на можливих відкритих проблемах з точки зору регулятора та учасників ринку.

Рекомендації Базельського комітету спрямовані передусім на налагодження внутрішньобанківської дисципліни управління ризиком та забезпечення адекватного рівня резервування як в індивідуальних банківських установах, так і по системі в цілому.

Поступове запровадження рекомендацій Комітету послугує подвійній цілі: підвищенню рівня стійкості національної системи за компромісними рекомендаціями провідних експертів з фінансової та банківської справи, а також поступовій уніфікації вітчизняного законодавства, що є важливим кроком як для прийняття можливого рішення про євроінтеграцію, так і без нього, зважаючи на глобалізацію світових економічних процесів.

Тим не менш, не слід забувати про згаданий компромісний характер рекомендацій комітету – це універсальна система порад, яка повинна була бути прийнятною для переважної більшості національних економік, жертвуючи можливістю краще вирішувати проблемні питання конкретної економічної системи заради загальної прийнятності.

Так, будь-яка економіка з високим рівнем тінізації характерною рисою має порівняно низьку прозорість суттєвої частки господарських процесів. На подолання цього, зокрема, спрямовані рекомендації комітету із структури банківської служби контролю за ризиками, яка перейнята НБУ у вигляді рекомендацій – поки факультативного характеру.

На відміну від адміністративної економіки, ринок здатен досягати необхідного регулятору результату самостійно – проте лише за умови вибудови чітких ініціативних патерналій, створення відповідних регулятивних умов, спрямовування діяльності учасників ринку у правильному напрямку. Нижче буде розглянуто ряд подібних умов національної економіки, на які регулятору і законодавцю необхідно звернути увагу.

Облікова ставка традиційно вважається важливим інструментом монетарної політики центрального банку, проте говорити про нормальне функціонування облікової ставки НБУ, на жаль, було б некоректно.

Цілеспрямована політика регулятора з популяризації національної валюти одним із своїх наслідків мало високий рівень доходності гривневих депозитів. Відносно високий рівень ставок у якості премії за ризик через нестабільність політичного й економічного середовища є нерідким для країн, що розвиваються – проте у даному випадку до базової ставки і премії за загальний ризик додається премія за національний ризик. В результаті депозитні ставки у першому кварталі 2014-го трималися на рівні 16-26%, в той час як облікова ставка становила 6,5%. Вбачаються дві проблеми.

По-перше, озвучена вартість залученого банками гривневого ресурсу і обмеження валютного кредитування диктує вкрай високу вартість кредитного ресурсу для всіх економічних агентів на національному рівні (окрім ТНК та великих підприємств, які можуть залучати кредитний ресурс на міжнародному рівні і виводити через це суттєву частину отриманого прибутку і потенційних податкових відрахувань з країни), що суттєво обмежує можливості для розвитку малого та середнього бізнесу, в тому числі нівелює частину переваг спрощених систем оподаткування (база оподаткування за використання спрощених систем, у тому числі й стратегічно важливого для розвитку експортного потенціалу країни і зміцнення національної валюти фіксованого сільськогосподарського податку, не підлягає зменшенню на суму відсоткових платежів).

По-друге, зміна облікової ставки за подібних умов не виступає інструментом монетарної політики. Коригування ставки в рамках кількох відсоткових пунктів не змінює суттєво вартість кредитного ресурсу, яка вимірюється десятками відсотків. Інструментом виступає лише сам доступ до дешевого кредитного ресурсу від НБУ, надання якого підлягає регулюванню в ручному режимі [12].

Як неодноразово зазначалося видатними економістами, є два стимули розвитку економіки: інвестиції та кредит. Залучення інвестицій вимагає передусім певної стабільності економічного та політичного середовища, встановлення чого є довгостроковим питанням. Зростання ж кредиту можливе лише за прийнятною його ціни для економічних агентів.

Поступове зменшення премії за «національний ризик» і можливі тимчасові обмеження на допустиму частку заощаджень у валюті (із ліцензіями НБУ або апріорною відсутністю обмежень для видів діяльності, для яких валютні заощадження є об'єктивно необхідними) можуть стати вирішенням проблеми і стимулювати зростання національної економіки, проте їх можлива непопулярність і ціна дозволять повернутися до розгляду такого рішення лише маючи впевненість у стабільності політичної ситуації хоча б у середньостроковому періоді.

Однією з характерних рис української економіки завжди називався високий рівень тінізації. І, якщо у випадку з оподаткуванням зарплати причиною можна вважати відносно високий податковий тягар, то для оподаткування підприємницької діяльності таке твердження принципово невірно.

Поглянемо для порівняння на оподаткування у Сполучених Штатах та Польщі, припустивши, що у нас велике підприємство, витрати якого складають 70% від рівня доходів.

Сполучені Штати [7] мають прогресивні ставки оподаткування (які досить швидко сягають 35%) і відсутність ПДВ (що місцями замінюється податком з продажів). Маємо ефективну ставку оподаткування у 35%, плюс непрямий податок з продажів (якщо він застосовується для нашого виду діяльності). За бажання вивести кошти (виплатити дивіденди, наприклад), ефективна ставка досягає 57,75%.

Польща [4] має 23-відсотковий ПДВ і майже універсальну ставку оподаткування у 19% (досить привабливу як для Єврозони). Припустимо, що всі витрати нашого підприємства формують кредит з ПДВ – за таких умов ефективна ставка оподаткування становить 37,63%. Дивіденди у більшості випадків не підпадають під оподаткування, проте для міноритаріїв, фінансових інвесторів та акціонерів з-за кордону Єврозони ефективна ставка зростає до 49,48%.

В Україні [9] за загальною системою отримаємо ефективну ставку у 35,2%, при виведенні ресурсів (через дивіденди) – 38,44%. Оптимізація через розбиття діяльності на ряд підприємств зі спрощеною системою оподаткування 4-ї або 6-ї груп (спірно з точки зору етики, проте формально, у тому числі з точки зору прецедентної правової системи США [8, 9] – цілком легально) дозволить знизити ставку до 16,7/23,3% (в залежності від групи), а за виведення коштів – до 20,8/27,2%.

Як бачимо, наявні ефективні ставки оподаткування є досить ліберальними, що змушує шукати інші причини тінізації. Серед таких називають складність сплати податків та непрозорість фіскальної системи. Розглянемо це питання в контексті дослідження юридичної фірми КМ і Партнери «Податковий спір чи злочин?» [8].

Так, наприклад, чинне законодавство передбачає можливість відкриття кримінального провадження за ст. 212 ККУ (умисне ухилення від сплати податків) у тому числі через висловлення відповідної думки у «експертному висновку», яким може бути, у тому числі, службова записка податкового експерта. Втім, за січень-серпень 2013-го року до суду з обвинувальним актом було направлено 2,4% облікованих кримінальних правопорушень за ст. 212. Постає питання: чи не використовується кримінальне провадження податковими органами з метою здійснення адміністративного тиску на платників податку для допомоги у поповненні бюджету фіскальними методами. Зазначене дослідження при-

водить наступний факт: на кожне кримінальне провадження за ст. 212 припадає в середньому два дозволи на доступ до речей і документів платника податків. Для порівняння, слідчі СБУ отримають в середньому один доступ на 3 провадження, прокуратура – 1 доступ на 12 проваджень, органи внутрішніх справ – 1 доступ на 23 провадження.

Судова практика теж демонструє підхід дещо викривлений, і не на користь платника податків [8]. Подібна ситуація, звісно, потребує регулятивного виправлення і сама собою – проте нас цікавить з точки зору банківської системи. Фіскальний підхід податкових органів створює певну загрозу стабільній діяльності суб'єктів підприємництва, у відповідь на яку бізнес намагається вирішувати частину питань поза правовим полем (що створює попит на не обліковану готівку, особливо валютну) і захиститися від можливого адміністративного тиску виведенням основних активів та резервів з національного правового поля (в офшори, в інші країни, або ж взагалі на нелегальне становище). Для банківської системи це перш за все означає стійкий попит на валютну готівку, що суттєво зменшує ефективність зусиль регулятора, спрямованих на популяризацію національної валюти, полишаючи здебільшого недоліки такої політики (описані вище). До того ж, виведення фактично оподаткованого прибутку з системи зменшує бюджетні надходження, лише загострюючи проблему наповнюваності бюджету і стимулюючи фіскальний підхід до його наповнення у замкнутому колі.

Не варто оминати увагою і національний фондовий ринок. Відмова НБУ від прив'язки курсу гривні до долара США може послугувати міцним поштовхом для розвитку національного фондового ринку. Не слід нехтувати й поступовою еволюцією, що йшла з моменту заснування ПФТС. Відповідно, важливість цілого ряду питань зростає.

Активізація діяльності на фондовому ринку не полишиться поза увагою фінансових установ через можливість експансії, диверсифікації та, за бажання, прийняття на себе чи пов'язані структури підвищеного рівня ризику із відповідною премією (що цілком в інтересах фінансових інвесторів – але не держави чи кредиторів фінансової установи). Для спрощення регулювання і підвищення надійності вкладів населення (на виконання однієї з соціальних функцій держави) може бути доречним розподіл банківських установ на ощадні (забезпечують трансформацію ліквідності заощаджень під кредитний ресурс, виконують розрахунково-касове обслуговування) та інвестиційні (який фактично виступає посередником між власниками капіталу та емітентами цінних паперів, маючи суттєво більш ризиковий портфель активів). Заборона банкам працювати з певними категоріями цінних паперів (передоручаючи це брокерам та фондам) є де-факто іншим способом виконання того ж завдання.

Окрім того, у середньостроковій перспективі можна очікувати активізацію торгівлі рядом інструментів (валютних форвардів / ф'ючерсів / опціонів, похідних на них), що робить необхідним створення чіткої правової бази для подібних операцій. Особливо слід відзначити ліміти на відкриті різними видами інструментів позиції (в залежності від типу установи, що відкрила позицію), оподаткування отриманого спекулятивного доходу/порядок вирахування витрат з бази оподаткування, величину та порядок резервування під відкриті позиції (знову ж таки, в залежності від виду установи), механізми обмеження небажаних спекуляцій (ліцензування, ліміт торгів, тощо).

Як вже зазначалося вище, визначення правильного сценарію кризи вже є досить складним завданням (навіть неможливим з точки зору історичної ретроспективи [1]), тому зупинимось на двох аспектах взаємодії регулятора з національною економікою, які є універсальними та досить суттєвими – моніторингу та довірі.

Банківська звітність надає НБУ доступ до досить великого обсягу даних, автоматична обробка яких та перевірка ключових показників, разом із повноваженнями регулятора від-

кликати ліцензію та підлеглості основних фінансових послуг ліцензуванню створює достатньо широкий базис для моніторингу. З іншого боку, детальну перевірку діяльності банку можна проводити роками, зважаючи на кількість операцій та різноманітних точок контролю.

З огляду на вищезазначене, отримаємо відкриту проблему: коли рахунок іде на дні та години (себто, у кризовій ситуації), найбільш точну інформацію про реальний стан та потреби системостворюючих фінансових установ можуть збори представників правління окремих банків та регулятора; з іншого боку, наявний конфлікт інтересів: представникам правління природно дбати перш за все про стан своєї фінансової установи, а потім вже про систему.

Інтуїтивною альтернативою є система постійних представників НБУ у кожному банку, який отримав статус системостворюючого. Такий співробітник займав би невід'ємне місце у структурі управління ризиками банку і не мав би жодних повноважень, окрім доступу до даних та прямого звітування правлінню та регулятору. Основною метою діяльності подібного інституту стала б можливість регулятора вчасно помітити істотні зміни у функціонуванні найбільших установ і, за необхідності, відреагувати на них.

Втім, відкритим полишається питання політики конфіденційності відносно діяльності такого співробітника. З огляду на світову тенденцію про вимогу розголошення банківської таємниці регулятору та політику Міністерства доходів і зборів із загального декларування доходів, а також обсяг звітності, який банки і без того передають НБУ, суттєва частка інформації, до якої мав би доступ представник НБУ, буде відносно прозорою. З іншого боку, оскільки прозорою така інформація є лише для регулятора, а не для широкого кола населення, має сенс надання контролюючим співробітникам особливого правового статусу (на зразок адвокатського, наприклад: вимоги додаткових дозволів або елементів контролю на будь-які слідчі дії, які можуть зачепити інформацію, що належить до адвокатської таємниці).

Також не можна нехтувати можливістю контролюючого співробітника отримувати додаткову вигоду від банку в обмін на подання «правильних» сигналів. Збільшення ціни ризику для співробітника за такого випадку можна провести шляхом встановлення високої зарплатні (витрати на яку цілком підлягають перенесенню на індивідуальні фінансові установи) і обмеження числа таких співробітників (до 5-10 осіб), зменшення ж ймовірності ризику – запровадженням постійної ротації таких співробітників між банками.

Не зайвим буде і зосередження зусиль регулятора на створенні альтернативного інформаційного ланцюгу. Наразі рекомендації Базельського комітету радять мати у складі правління відповідальну за контроль ризиків людину, незалежну від інших членів правління та акціонерів, із правом вето на рішення правління. Рядові співробітники повинні мати можливість за необхідності передати інформацію напряду такій людині. Запровадження альтернативного інформаційного ланцюга, із можливістю напряду передати сигнал про можливі ризики відповідному члену правління та контролюючому співробітнику НБУ, підвищить ефективність такого ланцюга.

Довіра до банківської системи, з іншого боку, вимагала зусиль на її підтримання від індивідуальних фінансових установ іще з античних часів. З часів, коли банки тільки почали займатися трансформацією ліквідності, найбільшу загрозу як для індивідуальних установ, так і для системи в цілому становила паніка. Звісно, малі (в економічному сенсі, себто нездатні самостійно істотно впливати на світову економіку) країни з їх національними фінансовими системами полишаються вразливими до зовнішніх факторів, проте заporукою швидкого відновлення є передусім спокійні цілеспрямовані координовані дії

всієї системи, отже вкрай важливо запобігати паніці на всіх рівнях. Невдача може призвести до колапсу системи через масовий відтік залученого ресурсу – ситуація, в якій програють всі національні економічні агенти.

З метою подальшого аналізу, варто відокремити реакцію населення і підприємств на заяви банківської системи в цілому від реакції індивідуальних фінансових установ на заяви регулятора.

Зважаючи на історично високий рівень доларизації національної економіки, важливим сигналом про стан економіки для населення і підприємств (окрім найбільших) традиційно виступав курс гривні до валюти, особливо долару США. Гарантії регулятора утримувати певну стабільність обмінного курсу грають важливу роль за фіксованої курсової політики, або ж типах курсової політики із декларованими напрямками й умовами інтервенції. Проте фактична відмова від фіксованого курсу з боку регулятора наприкінці лютого 2014-го, слабкий рівень резервів та історія дій НБУ з різкої девальвації національної валюти ставить під сумнів можливість та доцільність проведення подібної політики до кардинальних якісних змін у національній економіці. А отже довіра полишається суттєвим фактором для визначення реакції економічних агентів на загрозу тих чи інших антикризових механізмів регулятора.

Так, наприклад, запровадження обмеження на дострокове припинення депозитів може суттєво обмежити ліквідність економічних агентів, позбавити їх можливості відреагувати на курсові ризики або ж виграти на падаючому ринку. Природна реакція економічного агента на подібну загрозу – вивід коштів з системи, поки така можливість є. У такій ситуації обіцянка НБУ не вводити мораторій на дострокове припинення депозитів може запобігти паніці й ранньому відтоку ресурсу з системи, якщо такій обіцянці є віра.

Як показала практика березня 2014-го, обіцянка не вводити мораторій на дострокове припинення депозитів була виконана, проте невдовзі після неї НБУ заборонив банкам видавати більше еквіваленту 15 тисяч гривень валютної готівки в одні руки в день. Себто, дострокове припинення депозитів і зняття будь-яких сум у будь-які строки обмежувалося лише можливими технічними потребами банку інкасувати певну суму, проте зняти валютні кошти не тільки з депозитних, а й з поточних рахунків на суму більше встановленого еквіваленту було можливо лише у гривні по курсу на дату зняття, що створювало для економічних агентів все ті ж ризики: так, можливість мобілізувати кошти була, проте, використовуючи її, економічні агенти одразу несли курсові витрати через підігрітий ажіотажним спекулятивним попитом обмінний курс. Формально обіцянка була виконана, проте регулятор досягнув схожих результатів іншим інструментом, результати чого мало відрізнятимуться від прямого порушення обіцянки.

З огляду на вищезазначене, оскільки НБУ відмовився від фіксації курсу (основної обіцянки, яку вже не міг виконувати з об'єктивних обставин), вбачається за потрібне поступова вибудова довіри ринку до регулятора у повсякденному житті – робота на майбутню перспективу. Задля цього національним регулятором може бути вжито ряд заходів, пропозиції з яких наведено нижче.

По-перше, НБУ може збільшити власну публічну активність, виступаючи як для банків і підприємств, так і для населення через популярні ЗМІ із деклараціями про напрямки власної діяльності, слідкувати за тим, щоб такі декларації виконувалися, про що й сповіщати всіма тими ж каналами.

По-друге, НБУ може прописати чітку програму дій на випадок можливих кризових ситуацій і оприлюднити її. Якщо конкретний кризовий випадок змусить відійти від подібної програми, такий відхід повинен бути обґрунтований учасникам ринку та населенню до його запровадження задля мінімізації репутаційних втрат.

По-третє, учасники ринку повинні розуміти повноваження регулятора дотримуватися встановленого ним курсу. Себто, рішення Кабінету міністрів або Верховної ради може бути необхідним для ратифікації програми, допустиме також вето вищих органами влади або Радою НБУ у разі необґрунтованого відходу від програми – проте ринок повинен розуміти, що розроблена у спокійні часи програма дій може бути змінена тільки регулятором і тільки з фінансових причин – політичного втручання не буде.

З точки зору довіри банків, важливим є й інший фактор: гарантія рефінансування. З одного боку, крах системного банку є недопустимим, і регулятор змушений буде, попри всі можливі заяви зі свого боку, покривати подібні втрати (у тому числі й викликані бажанням банку заробити на більш ризикових інструментах) за рахунок коштів платників податків і гравців ринку, і індивідуальні фінансові установи не можуть цього не розуміти. З іншого боку, це суттєво зменшує ціну ризику у разі дефолту з точки зору індивідуальних фінансових установ, що є небажаним. Розробка правильного підходу досі є відкритим питанням для світової наукової і фінансової спільноти, для національного ж регулятора актуальність пильної уваги до цього питання сильно зросла із відходом від фіксованого валютного курсу і, відповідно, необхідністю розвинутого інструментарію фондового ринку для забезпечення можливостей хеджування економічними агентами.

Висновки. У даній статті було розглянуто слабкі місця національної банківської системи в розрізі трьох сфер ризиків – ендегенних, екзогенних та кризових. Зокрема, вважається за необхідне зосередити зусилля регулятора на запровадженні альтернативних інформаційних ланцюгів в рамках індивідуальних фінансових установ та підвищенні довіри власне НБУ, стимулювати представників бізнесу до роботи в рамках правового поля через підвищення прозорості та простоти законодавчої бази, особливо в сферах оподаткування, валютного регулювання та інституту права власності, а також готувати законодавчу базу та регуляторні рамки для контрольованого збільшення ролі фондового ринку в рамках національної економіки.

Список використаної літератури

1. Alfaro, R., Drehmann, M., Macro stress tests and crises: what can we learn?, BIS Quarterly review, December 2009, International banking and financial market developments, Basel 2009, S. 29-41.
2. Furfine Craig, Interbank exposures: quantifying the risk of contagion [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.bis.org/publ/work70.pdf>. 20. 03. 2014.
3. Jones M. T., et al, Stress Testing Financial Systems: An Overview of Issues, Methodologies and FSAP Experiences [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2001/wp0188.pdf>.
4. Poland tax guide/ PKF [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pkf.com/publications/tax-guides/poland-pkf-tax-guide>.
5. Sorge, M., Stress-testing financial systems: an overview of current methodologies [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bis.org/publ/work165.pdf>.
6. Swinburne, M. Stress-Testing at the IMF [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2008/wp08206.pdf>.
7. US Code: Title 26 – Internal Revenue Code [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.law.cornell.edu/uscode/text/26>.
8. КМ Партнери, Податковий спір чи злочин? / КМ Партнери – Київ, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.km-partners.com/ua/nashi-proekty/tax-dispute-vs-crime>.

9. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/nk/>.
10. Тихомірова С. М. Світова криза 2008 року, її вплив на банківську систему України та шляхи подолання / С. М. Тихомірова // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : збірник наукових праць. – Вип. 32. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2011. – С. 287-296.
11. Хаб'юк О. Банківське регулювання та нагляд через призму рекомендацій Базельського комітету: монографія. – Івано-Франківськ : ОІППО ; Снятин : ПрутПринт, 2008. – 260 с.
12. Шпачук В. В. Антикризова діяльність Національного банку України (2008-2009 рр.) / В. В. Шпачук // Держава та регіони. Сер. : Державне управління: наук.-виробн. журн. – 2011. – № 4. – С. 87-91.

CHALLENGES IN REGULATION OF UKRAINIAN BANK IN THE TRANSITION PERIOD

Kyfak A. O.

Postgraduate at the chair of world economics and international economic relations, I. I. Mechnikov Odessa national university.

Scientific adviser: Prof. Dr. Yakubovskiy S. O.

Abstract. *Global banking system evolved over centuries, creating a solid background for the functioning of market-driven economics and enabling faster and simpler circulation of funds and financial instruments. Currently bank regulation and assessment of bank-related risks emerges as a high-priority issue for Eastern Europe, particularly Ukraine due to the need for a relatively young banking system, being the core of national economy, to account for vulnerabilities and exposures highlighted by the Global financial crisis and prevent the collapse of existing relations on national and transnational levels in the process of Ukrainian banking sector transformation, which was bound to transpire after the rejection of dollar-pegging for the national currency in February 2014. This article shall highlight the primary vulnerabilities and exposures of Ukrainian banking system in light of recommendations voiced by the global financial community and national economic agents in three risk segments – endogenous, exogenous and emergency – and argue for the need to concentrate NBU's efforts on setting up secondary channels for information transfer within individual financial institutions and boosting the regulator's reputation, stimulating national business to work within legal boundaries by increasing legislation transparency, especially with respect to taxation, monetary regulations and property rights, as well as forge new legislation and regulatory boundaries for controlled growth of the fund market's importance to the national economy.*

Key words: *banking system, regulation, Ukraine, Basel, risk, transparency.*

Referances

1. Alfaro, R., Drehmann, M., Macro stress tests and crises: what can we learn?, BIS Quarterly review, December 2009, International banking and financial market developments, Basel 2009, S. 29-41.
2. Furfine Craig, Interbank exposures: quantifying the risk of contagion [Elektronniy resurs]. – Rezhym dostupu: <https://www.bis.org/publ/work70.pdf>. 20. 03. 2014.
3. Jones M. T., et al, Stress Testing Financial Systems: An Overview of Issues, Methodologies and FSAP Experiences [Elektronniy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2001/wp0188.pdf>.
4. Poland tax guide/ PKF [Elektronniy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.pkf.com/publications/tax-guides/poland-pkf-tax-guide>.
5. Sorge, M., Stress-testing financial systems: an overview of current methodologies [Elektronniy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.bis.org/publ/work165.pdf>.

6. Swinburne, M. Stress-Testing at the IMF [[Elektronniy resurs]. – Rezhym dostupu: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2008/wp08206.pdf>.
7. US Code: Title 26 – Internal Revenue Code [Elektronniy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.law.cornell.edu/uscode/text/26>.
8. KM Partnery, Podatkovij spir chi zlochin? / KM Partnery – Kyiv, 2013 [Elektronniy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.km-partners.com/ua/nashi-proekty/tax-dispute-vs-crime>.
9. Podatkovij Kodeks Ukraini [Elektronniy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://sfs.gov.ua/nk/>.
10. Tikhomirova S. M. Switova krisza 2008 roku, yiyi vpluv na bankivsku sustemu Ukraini ta shlyahu podolannya / S. M. Tikhomirova // Problemi I perspektivi rozvitku bankivskoji sustemu Ukraini: zbirnik naukovykh praz. – Vyp. 32. – Sumi : DVNZ «UABS NBU», 2011. – S. 287-296.
11. Khabjuk O. Bankivske reguliuvannya ta nagliad cherez prysmu rekomendacij Baselskogo komitetu: monographiya. – Ivano-Frankivsk : OIPPO; Snyatin: PrutPrint, 2008. – 260 s.
12. Shpachuk V. V. Antikrisova diyalnist Natzionalnogo Banku Ukraini (2008-2009 rr.) / V. V. Shpachuk // Derzhava ta regioni. Ser.: Derzhavne upravlinnya : nauk.-virobn. Journ. – 2011. – № 4 – S. 87-91.

ВЫЗОВУ В СФЕРІ БАНКОВСКОГО РЕГУЛІРОВАНИЯ УКРАИНЫ В ТРАНСФОРМАЦИОННЫЙ ПЕРИОД

Кифак А. А.

Аспирант кафедры мирового хозяйства и международных экономических отношений Одесского национального университета имени И. И. Мечникова.

Научный руководитель: доктор экономических наук, профессор Якубовский С. А.

Аннотация. *Мировая банковская система формировалась веками, создавая здоровый базис для функционирования рыночной экономики, обеспечивая ускоренный и облегченный оборот финансовых ресурсов и инструментов. На данный момент регулирование банковской системы и оценка характерных для неё рисков выступает актуальной проблемой для стран восточноевропейского региона, в особенности Украины из-за необходимости для относительно молодой банковской системы, вокруг которой выстраивалась национальная экономика, учесть освещенные глобальным финансовым кризисом уязвимые точки и воспрепятствовать краху существующих финансовых взаимоотношений на национальном и надгосударственном уровнях в процессе трансформации банковского сектора Украины, точкой отсчета чего можно считать отказ от фиксированного курса гривны в феврале 2014-го. Данная статья анализирует основные слабые места деятельности банковского сектора Украины в свете позиции международного финансового общества и отечественных экономических агентов в разрезе трех сфер рисков – эндогенных, экзогенных и кризисных – и аргументирует необходимость сосредоточить усилия регулятора на внедрении альтернативных информационных цепочек в рамках индивидуальных финансовых учреждений и повышению доверия собственно к НБУ, стимулировать представителей бизнеса работать в рамках правового поля через повышение прозрачности и простоты законодательной базы, в особенности в сферах налогообложения, валютного контроля и института права собственности, а также готовить законодательную базу и регуляторные рамки для контролируемого увеличения роли фондового рынка в рамках национальной экономики.*

Ключевые слова: *банковская система, регулирование, Украина, Базель, риск, прозрачность.*

УДК 339.97:620.92

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ В СВІТІ

Сидорова Д. С.

Аспірантка Харківського Національного Університету В. Н. Каразіна, м. Харків.

Науковий керівник: доктор економічних наук, професор Воробйов Є. М.

Анотація. У даній статті розглянуті тенденції розвитку сучасного енергетичного ринку. Проаналізовані проблеми вичерпності традиційних джерел енергії, та у зв'язку з цим неминуче зростання ціни на них. Доведена необхідність широкого впровадження альтернативної енергетики в світі, та виділені основні його причини.

Описано результати впровадження відновлювальних джерел енергії (ВДЕ) в країнах світу. Відмічено, що в 2014 році альтернативна енергетика в США стала конкурентоспроможною, та може використовуватись по ціні традиційної.

Виявлена і детально обґрунтована необхідність державної підтримки, а так само інвестицій для розвитку ВДЕ. На сучасному етапі біли всього фінансується сонячна енергетика. До країн лідерів в інвестуванні альтернативної енергетики слід віднести Китай, США, Індію.

У статті доводиться, що широкомасштабне впровадження альтернативних джерел енергії може, поки частково, вирішити такі актуальні питання, як національна та глобальна енергетична безпека. Саме тому розвиток ВДЕ повинен бути віднесений до пріоритетних напрямів енергетичної стратегії будь-якої країни світу.

Ключові слова: альтернативна енергетика, ЄС, інвестиції в ВДЕ, державна підтримка ВДЕ, енергетична стратегія.

Постановка проблеми. Проблема енергетичної безпеки с кожним роком стає все дали гострішою, як на національному, так і на глобальному рівні. Збільшується забруднення навколишнього середовища, порушення теплового балансу атмосфери, що поступово приводить до глобальних змін клімату. Дефіцит енергії й обмеженість паливних ресурсів, а також нестабільна ситуація на світовому ринку енергоресурсів з усі наростаючою гостротою показують неминучість підвищення енергоефективності світової економіки, що проявляється, у першу чергу, у вигляді ініціативи по енергозбереженню, і збільшенні частки відновлювальних джерел у глобальнім виробництві енергії.

Мета статті – обґрунтування необхідності та економічної доцільності поступового переходу на альтернативні джерела енергії в світі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Багато вчених приділяють значну увагу дослідженню в сфері енергетики. Питання розвитку та впровадження альтернативних джерел енергії та їх екологічна доцільність досліджувалась такими вченими, як Тітко О. І, М. Кулік та інші. Ефективність використання альтернативних паливних енергоресурсів досліджували в своїх наукових працях такі провідні науковці, як: Є. Бойко, Г. Гелетуха, А. Федоренко, А. Шохов [7], С. Дорогунцов, М. Жовнір, Н. Чухрай, Ю. Апполонов, И. Миклашевич [1], М. Козоріз, О. Лапко та інші.

Основні результати дослідження. В останні десятиріччя у розвитку світової енергетики проявилися важливі тенденції, які потребують прискіпливої уваги, та без враху-

вання яких неможливий стійкий розвиток цієї галузі та всієї світової економіки. Основними з них можна виділити дві. По-перше, посилення взаємозалежності між виробниками, транзитерами та споживачами сумісно з загострення конкуренції за обмежені енергоресурси та пов'язані з цим політичні ризики, у тому числі і транзитні. По друге, високі темпи зростання енергоспоживання набагато вищі ніж темпів зростання пропозиції енергії, що веде до підвищення цін на енергоносії.

На сьогоднішній день найважливіше питання полягає в тому, чи вдасться зламати тенденцію випереджуючого зростання енергоспоживання за рахунок зниження енергоємності світової економіки, у першу чергу в країнах, які розвиваються.

Сучасна ситуація в світовій енергетиці характеризується загостренням протиріч між основними гравцями ринку. Практика взаємовідносин між виробниками, транзитерами та споживачами енергоресурсів, яка склалася в останню чверть XX сторіччя, відходить в минуле. Все гірше діють існуючі механізми регулювання світового енергетичного ринку, все більш явно стає загострення конкуренції між споживачами, яке підігривається появою на ринку таких міцних країн, як Китай та Індія.

В той же час, коли головними споживачами енергоресурсів є високо розвинуті країни та країни Азії, які швидко розвиваються, основна частка світових запасів вуглеводородів сконцентрована у невеликій групі країн, які розвиваються або мають перехідну економіку. Такі великі споживачі, як США, Євросоюз, Китай концентрують як економічні, так і політичні ресурси для експансії на одні й ті ж ринки, що вкрай загострює конкуренцію.

Відповідно до цього змінюється політика країн-виробників у відносинах доступу до національних запасів вуглеводородів, а також стратегії національних державних компаній, які контролюють основні світові вуглеводородні ресурси.

Держкомпанії, які мають великі масштаби запасів, прагнуть розвивати переробку та брати участь у капіталі транспортних та збутових структур. В свою чергу, транснаціональні корпорації, під контролем яких знаходяться перероблюючи потужності, транспортно-логістичні системи та дистрибуція вуглеводородів, проводять стратегію нарощування своєї ресурсної бази. Це протиріччя все більше усугубляється та у найближчі десятиріччя буде однією з тенденцій, яка визначатиме розвиток світової енергетики [2, с. 591].

При оцінці тенденцій та перспектив розвитку світового енергетичного ринку переважає підхід, пов'язаний з переважним розвитком енергетики вуглеводородної сировини. Згідно з прогнозами Департаменту енергетики США, після 2020 р. вугілля буде найбільш затребуваним паливом для електростанцій, попит на нього буде випереджати попит на газ [1, с. 15–18]. Однак, якщо проаналізувати таку оцінку перспектив розвитку енергетики, то справедливо виникає таке питання: за рахунок чого буде функціонувати зростаюча світова економіка, якщо вже з 2010 р. йде падіння темпів приросту потужностей в енергетиці. Розвитком ситуації може стати або світова енергетична криза, наслідком якої буде різке зниження потужностей енергетики та зростання цін на енергоносії, або повільна стабілізація за рахунок зростаючої частки потужностей альтернативних джерел енергії.

Ми маємо чимало прикладів, коли держава вживає заходів, які відсувають фактор загальних витрат на видобуток та на придбання енергоресурсів на другий план для досягнення цілей екологічності, малої енергоємності або власної енергетичної незалежності за рахунок розвитку альтернативної енергетики.

Треба зазначити, що сьогодні розвиток нетрадиційної енергетики в багатьох країнах світу придбав незворотній характер внаслідок багатьох причин, а саме:

- усвідомлення вичерпаності традиційних природних ресурсів, таких як нафта та газ;

- прагнення регіонів і країн, позбавлених власної паливної бази, до енергетичної незалежності і вирішення своєї проблеми;
- відновлювальні джерела не забруднюють атмосферу, що є актуальним у період світової енергетичної кризи;

Саме тому, проблема енергетичної безпеки стає з кожним роком все гострішою не тільки на національному рівні, але і на глобальному. Проте, впровадження нетрадиційної енергетики вимагає значних інвестицій (встановлення 1 МВт потужності сонячної електростанції складає 3 млн. євро), відповідної і сприятливої законодавчої бази, усвідомлення населенням цієї необхідності. Тому масштабні енергетичні проекти, такі як побудова сонячних і вітроелектростанцій, можуть реалізовуватися при підтримці держави за умов міжнародної співпраці.

Перевага ВДЕ полягає в тому, що вони екологічно безпечні, невичерпані, питома вартість потужності і енергії більшості з них з розвитком відповідних технологій наближається до традиційних джерел енергії. Відновлювальна енергетика – це саме така сфера енергетики, потенціал якої має кожна країна світу. Для її розвитку країни вкладають мільярди доларів, створюють національні стратегії і загальні програми. Потужність енергоустановок, які працюють на відновлювальній енергії, може коливатися у широких межах. Для максимальної ефективності роботи таких установок слід визначити енергоресурси потенційних джерел відновлювальної енергії окремих регіонів, їх вплив на енергетичний баланс і економічну доцільність відновлювальної енергії у порівнянні з енергією від інших джерел. При цьому є велика кількість технологічних засобів перетворення відновлювальної енергії і отримання штучного палива. Міра розробленості багатьох технологій ще не дозволяє віддати явну перевагу будь-якому одному засобу перетворення енергії, тим більше, що їх ефективність сильно залежить і від місцевих умов.

Сьогодні у світі створено багато міжнародних програм, асоціацій та організацій, які регулюють ринок ВДЕ, інвестовані мільярдні кошти у проекти альтернативної енергетики, що всебічно сприяють розвитку цієї галузі, схвалені міжнародні документи і програми.

Основним міжнародним документом в цьому напрямку є Кіотський протокол. Саме він передбачає механізм торгівлі квотами на викиди парникових газів, які можна скоротити за рахунок використання альтернативної енергетики, але й досі частина ВДЕ у світовому енергобалансі є незначною, лише 14%, хоча економічний потенціал ВДЕ у наступному часі оцінюється у 20 млрд. т. на рік, що вдвічі перевищує об'єм річної здобичі усіх видів палива. Враховуючи недоліки традиційних енергоресурсів і екологічну проблему, такі розвинені країни як США, Японія, Німеччина, Данія у своїй енергетичній політиці приділяють значну увагу розвитку альтернативного сектору енергетики і планують довести частину відновлювальних джерел енергії в загальному енергобалансі до 20-50%.

Різні країни та регіони надають перевагу різним видам ВДЕ, адаптуючи їх використання до місцевих вимог. Значне місце в енергобалансах Німеччини та Данії посідає енергія вітру, сонячна енергія, енергія біомаси та ін. До країн, які найбільш інтенсивно розвивають технології і ринки ВДЕ слід віднести такі, як країни ЄС (в першу чергу Німеччину, Швецію, Австрію, Фінляндію, Португалію, Іспанію), а також Японію та Китай та лідером на даному етапі залишається США. Вже в 2014 році сонячні і вітряні електростанції в Сполучених Штатах досягли конкурентоздатного рівня в порівнянні з традиційною енергетикою та не потребують субсидій з боку держави.

Фахівці інвестиційного банку Lazard підрахували, що за останніх 5 років удалося понизити вартість 1 МВт/год. енергії вітряних електростанцій з \$101 до \$37. В сонячній

енергії прогрес пішов ще далі: якщо в 2009 році 1 МВт/год. коштував \$323, то сьогодні його вартість впала на 80%, до \$72. Для порівняння, вартість енергії, що виробляється традиційними ТЕЦ, вагається від \$61 до \$87 за 1 МВт/год. Судячи з цього, що в сонячних регіонах або регіонах з підвищеною активністю вітру зараз набагато вигідніше користуватися альтернативними джерелами енергії. Останнім часом в США став дуже популярний сланцевий газ, проте, альтернативна енергетика також користується популярністю: майже 50% енергій, яка була вироблена в Америці за останніх перше півріччя 2014 року, – це енергія сонця і вітру. Такого рівня розвитку галузь добилася за рахунок держпідтримки і обов'язкової в деяких регіонах США умови хоч би частково використовувати альтернативну енергію [9]. Проте подальший розвиток цієї галузі безпосередньо залежить від інвестицій в неї.

Фінансування програм з енергозбереження та підвищення частки використання ВДЕ в країнах світу розраховується в мільйонах євро. Згідно доповіді «Global Trends in Renewable Energy Investment 2013» з 2004 по 2011 роки інвестиції збільшилися у 6 разів та, скоріш за все, не дивлячись на спад у 2012 році, об'єм інвестицій в галузь «зеленої енергетики» буде підвищуватись. За прогнозами ОПЕК ріст відновлювальної енергетики буде в 4 рази. Значить, зростання інвестицій можна буде очікувати, як найменш на цьому ж рівні по відношенню до 2010 року. Переваги надаються сонячній енергії та вітроенергетики.

Сектор відновлювальної енергетики та енергоефективності став одним з 11 інвестиційних пріоритетів нового бюджету Європейського фонду регіонального розвитку (ERDF) на 2014–2020 рр. Новий бюджет Фонду складає 346 млрд. євро. З 2014 р. усі регіони ЄС зосередять більшу частину асигнацій на інноваційних секторах енергетики та економіки, приблизно 20% інвестиційних проектів буде направлено на розвиток енергоефективних технологій та альтернативної енергетики, але доки альтернативні джерела енергії не посіли значного місця на енергетичному ринку тому, що їх конкурентоспроможність в світі, крім як зазначалося вище США, знижується дорожнечою та мало ефективністю. Також існує проблема обмеженості рідкої сировини рідкоземельних металів для вводу до експлуатації як сонячних батарей, так і вітрогенераторів [7].

Загальна сировинна база рідкоземельних металів (РЗМ) у наступний час оцінюється у 100 млн. т, з яких 52 млн. т зосереджено у Китаї. Тому саме Китай є основним світовим експортером РЗМ (близько 92%), проте, незважаючи на низьку собівартість видобутку, Китай все частіше декларує про зниження постачання РЗМ до інших країн. Розвідані запаси рідкоземельних металів існують і на території Росії (Кольський півострів, Красноярський край, курільські острови, Якутія), хоча за обсягами вони не порівняні з китайськими. Нестача ресурсів може суттєво вплинути на збільшення частки альтернативних джерел енергії на енергетичному ринку [4].

Проте вагомим поштовхом для розвитку відновлювальної енергетики є державна підтримка цієї галузі, найбільш яскравим прикладом якої є політика Європейського Союзу. На засіданні, яке проходило 8-9 березня 2007 р. в Брюсселі, Європейська рада постановила, що для Євросоюзу є обов'язковою умовою довести частку відновлювальних джерел енергії до 2020 р. в усій спожитій Євросоюзом енергії до 20%, з яких – це мінімальна обов'язкова ціль для усіх країн-членів ЄС – 10% повинно вироблятися з використанням біопалива у відносинах до всього спожитого транспортом бензину та дизельного палива. 17 грудня 2008 р. Європарламент підтримав Пакет змін до програми «Клімат ЄС», який фактично гарантує, що у ЄС відбудуться кліматичні зміни до 2020 р. зниження викидів парникових газів до 20%, підвищення ефективності використання енергії на 20% та ще на

20% частки відводиться відновлювальним джерелам енергії у змішаній енергетиці ЄС [3, с. 255] .

Однак очевидно, що для досягнення таких амбіційних цілей, які поставлені перед урядами країн ЄС, неможливо без добре продуманої та реально проробленої системи заходів державної підтримки.

Так, ще у 2001 р. в результаті прийняття Європейським парламентом Директиви 2001/77/ЄС, країни – члени ЄС розробили комплекс заходів для стимулювання розвитку відновлювальної енергетики на національному рівні. Основними допоміжними фінансовими інструментами, які пристосовуються у різних формах є:

- пільгові на преміальні тарифи;
- квотування та нормативи;
- тендерні системи;
- фінансові та інші допоміжні пільги, такі як – підтримка прямого виробництва, інвестиційні дотації, кредити з низькою процентною ставкою та різні заходи в галузі оподаткування.

Всі заходи, які використовують в країнах ЄС для стимулювання розвитку альтернативної енергетики можна розділити на дві групи: прямі та опосередковані. Якщо опосередковані заходи націлені на поліпшення умов в довгостроковій перспективі, то завданням прямих заходів є негайний ефект. У рамках даної класифікації заходи також поділяються на дві групи: обов'язкові та добровільні. Головною ідеєю останніх є готовність споживачів платити більше за енергію, яка виробляється з відновлювальних джерел. Іншими важливими критеріями класифікації є націленість використовуваних заходів на ціну або кількість, а також підтримка інвестицій або безпосереднього виробництва альтернативної енергії.

Виходячи з досвіду ЄС всі заходи, в рамках відібраних програм, повинні максимально відповідати визначеним критеріям, а саме [5]:

- довгострокова перспектива та амбіційність – щоб переконатися у високому рівні зацікавленості та безпеці інвесторів;
- стабільність та постійність – політичний інструмент повинен залишатися активним достатньо довго для того, щоб забезпечити можливість та привабливість стійкого та довгострокового планування. Зміни у політичних заходах підтримки повинні використовуватися тільки до нових проектів та бути об'явлені заздалегідь для того, щоб надати проектам, які знаходяться у стадії розробки, можливість надійного планування, яке детально відобразить найбільш характерний розвиток проекту в період довжиною від одного до чотирьох років;
- визначеність у джерелах фінансування. Джерелами фінансування допоміжних заходів можуть бути: державний бюджет, надбавки, які включаються у тарифи на споживчу енергію. У останніх є перевага, яка полягає в тому, що заходи підтримки менше піддаються обмеженням в бюджеті. Наприклад, фонди преміальних тарифів у Голландії фінансуються урядом, а в Німеччині пільгові тарифи оплачуються споживачами електроенергії;
- довжина підтримки. Довжина підтримки для окремих проектів не повинна бути необмеженою, а повинна сходитися до терміну реалізації проекту, щоб уникнути надлишкового фінансування та стимулювати виробників до найбільш ефективного виробництва. Довжина підтримки також повинна адекватно відображати економічний період технологій, щоб почати рефінансування і найбільш запізнілі строки, які значно знижують витрати на фінансування;

- система державної підтримки розвитку відновлювальних джерел енергії (ВДЕ) необхідна на сьогоднішній день для більшості видів ВДЕ, для того, щоб вони були спроможні конкурувати з традиційними технологіями виробництва енергії з використанням корисних копалин, атомної енергетики та великомасштабних ГЕС.

Приведемо як приклад, найбільш показовий на думку автора, комплекс заходів для підтримки альтернативної енергетики в Німеччині, де уряд зайнявся розробкою законів в цій галузі ще в 1979 р. У 1990 р. було представлено перший суттєвий законопроект *Stromeinspeisungsgesetz (StrEg)*, який повинен був підтримати виробників електроенергії на невеликих ГЕС. У відповідності до даного закону виробники відновлювальної енергії повинні були отримати необмежений доступ до розподільчої системи, а підприємства комунального господарства були зобов'язані купувати цю енергію за 65–90% середньої вартості для кінцевого покупця. Така система тарифікації забезпечила прибутковість проєктів з виробництва енергії вітру, але у той же час неспроможна була підтримати виробництво альтернативної енергії з використанням енергії сонця. Також StrEg не забезпечила вигідних тарифів для виробництва енергії за допомогою таких джерел, як біомаса, а різке падіння цін на електроенергію у 1998 р., яке було викликане зниженням державного втручання у галузь електроенергетики, звело переваги цієї системи, основаної на процентній залежності ціни альтернативної енергії від середньої ціни кінцевого споживача електроенергії нанівець. В результаті StrEg було модифіковане у два етапи: прийняттям у квітні 1998 р. *ENERGU Supply Industry Act (ESIA)* та *Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG)* у 2001 р.

За своєю суттю EEG є оновленою політикою уряду Німеччини в галузі ВДЕ. Суттєвими відмінностями EEG від StrEg була диференціація тарифів в залежності від джерела, розміру та місця вироблюваної відновлювальної енергії, розширений список технологій, які підпадають під регулювання, а головне – це процентне співвідношення тарифних ставок, було замінено фіксованими тарифами, період дії яких складав 20 років з початку експлуатації кожної технології, яка підпадала під регулювання. Такі фіксовані ставки були засновані на наукових дослідженнях, що дозволило забезпечити прибутковість найсучасніших технологій. Наприклад, компенсація за виробництво електроенергії з використанням енергії сонця складала 99 пфенігів за кіловат-годину, що відображало високий рівень витрат на виробництво даної енергії у той період. Крім того, EEG надавала регулюючим органам можливість коригувати встановлені тарифи кожні два роки у відповідності зі станом ринку та рівнем розвитку технологічного процесу.

Поправки до EEG, які було прийнято у 2004 р., були націлені на збільшення частки відновлювальної енергії в загальному енергоспоживанні до 12,5% у 2010 р. і до 20% у 2020 р. Тарифні ставки в такій модифікації EEG варіювалися від 0,0539 євроцентів за кіловат-годину сонячної енергії. Крім того, було дозволено щорічно коригувати тарифи в межах від 1% до 6,5% в залежності від технології. Такі заходи вводились з метою стимулювання розвитку технологій та зменшення витрат на виробництво в галузі альтернативної енергетики [5].

Розробка тільки одного EEG дозволила Німеччині зменшити викиди вуглекислого газу до атмосфери на 33 млн. т. До 2007 р. частка альтернативної енергії у загальному енергоспоживанні Німеччини зросла до 12%. Лише за чотири роки існування EEG виробництво відновлювальної енергії зросло до 13,6 ТВт/год. до 34,9 ТВт/год. в результаті дев'ятиразового зростання обсягів виробництва сонячної енергії, дворазового збільшення енергії вітру та енергії, яка вироблялась з використанням біомаси.

У 2008 р. річний оборот усієї галузі альтернативної енергетики Німеччини складав більше 22 млрд. євро, а кількість людей, зайнятих у цій галузі – 215000 чоловік. За оцін-

ками цілого ряду спеціалістів, кількість спеціалістів, зайнятих у галузі альтернативної енергетики Німеччини досягне 50000 чол. у 2020 р. [5].

Ще одним важливим та суттєвим елементом державної підтримки розвитку ВДЕ у ЄС є система квотування з використанням «земельних сертифікатів». Ця система вперше з'явилась як інструмент обліку та моніторингу виробництва та споживання електричної енергії на основі відновлювальних джерел. Виробники енергії на основі відновлювальних джерел отримують спеціальні «зелені» сертифікати, які підтверджують їх участь у виробництві та продажу на ринку енергоресурсів відповідного обсягу відновлювальної або «зеленої» енергії. Випускають такі сертифікати відповідні органи, у кожній країні за правилами Міжнародної асоціації RECS (Renewable Energy Certificate System) повинен бути тільки один випускаючий орган. Кількість випущених сертифікатів прив'язана до обсягу, який виробляють генератори енергії. Як правило, такі сертифікати кратні 1 МВт/годин. Рух сертифікатів не прив'язаний до руху енергії на підставі якої вони випускаються. Це надає можливість використати сертифікати тим агентам, які не виробляють енергію від ВДЕ, але придбають сертифікати для своїх цілей. Важливим моментом, на нашу думку, є те, що такі сертифікати стають предметом обігу на спеціальних ринках та отримують свою ринкову ціну.

На основі зазначеної вище Директиви 2001/77/ЄС було введено цілу низку обов'язкових вимог для держав – членів ЄС. Однією з вимог став рівень виробництва та споживання відновлювальної енергії у країнах – членах ЄС не нижче встановленого, а також необхідність гарантування країнами – членами ЄС виникнення енергії від відновлювальних джерел. Це означало, що усі держави – члени ЄС повинні до вказаного моменту мати діючу систему гарантованих ВДЕ, тому що, саме наявність такої системи дозволяє легітимізувати національну систему обліку виробництва та споживання відновлювальної енергії [4].

Треба зазначити, що хоча самі по собі «зелені» сертифікати не є формою підтримки генерації на основі ВДЕ, вони часто являють собою елементи різних схем підтримки розвитку відновлювальних джерел енергії або стоять поряд з ними. Держава виділяє виробникам енергії на основі ВДЕ дотації, надбавки або надає інші види фінансової допомоги. Її розміри, як правило, тісно пов'язані з обсягами енергії, яка виробляється та продається, а це, в свою чергу, повинно бути підтверджено документами – гарантами, або «зеленими» сертифікатами. Важливо зрозуміти, що хоча самі по собі сертифікати не є інструментом підтримки, без них важко побудувати гармонійну систему, яка б забезпечила правдивий розподіл засобів для компенсації підвищених витрат генераторів ВДЕ. При цьому сертифікати можуть бути документами, які надають право такої підтримки, або будучи предметом купівлі/продажу, слугують джерелом виручки для генераторів відновлювальної енергії [6, с. 288].

Премії, пільги та компенсації надаються як виробникам, постачальникам та споживачам відновлювальної енергії у відповідності до обсягів наданих ними «зелених» сертифікатів, так і виробникам, постачальникам і споживачам будь-якої іншої енергії також у відповідності з обсягом наданих ними «зелених» сертифікатів.

Передача прав або реквізитів енергії, які закріплені за «зеленими» сертифікатами, від суб'єктів ринку – генераторів відновлювальної енергії, суб'єктам ринку – генераторам іншої енергії, позбавляє перших можливості прилюдного представлення своєї енергії як відновлювальної.

Висновки. Таким чином, підводячи підсумки, можна сказати про те, що геологічні запаси нафти та газу в світі при збереженні традиційних технологій та темпів енергоспо-

живання можуть бути вичерпані до середини або кінця ХХІ сторіччя. Величина вартості органічного палива та вироблюваної на його основі електроенергії будуть безперервно зростати. Ні органічне паливо, ні гідроенергетика не зможуть забезпечити вирішення проблеми довгострокового стійкого енергозабезпечення.

Більшість країн світу дійшли висновку, що альтернативна енергетика – це єдиний шлях для довгострокової енергетичної стратегії. Ресурси відновлювальних нетрадиційних джерел енергії значно перевищують за потенціалом геологічні запаси палива на планеті і здатні забезпечити довгострокову перспективу розвитку енергетики при стійких тарифах та без шкідливих наслідків для навколишнього середовища.

Створення альтернативної енергетики – одне з найважливіших питань національної та глобальної безпеки. Чим раніше почнеться повномасштабний перехід на економічно вигідну та екологічно безпечну альтернативну енергетику, тим менший ризик енергетичної кризи та тим менша залежність від зовнішнього диктату по відношенню цін на традиційні паливні ресурси і тим більший економічний вигравш для окремої країни.

Список використаної літератури

1. Апполонов Ю. Е., Миклашевич И. В. О комплексном использовании нетрадиционных возобновляемых источников энергии // Энергетическое строительство, № 1, 1994. 15-18 с.
2. Гирусова Э. В., Экология и экономика природопользования /. – М. : ЮНИТИ – ДАИА, 2007. – 591 с.
3. Мировая энергетика: прогноз развития до 2020 г.: Пер. с англ. – М. : Энергия, 2000. – 255 с.
4. The impact of renewable energy policy on economic growth and employment in European Union // Employ RES final report, 2009.
5. Assessment and optimization of renewable energy support schemes in the European electricity market // OPTRES final report, 2007.
6. Трущевский Ю. В., Петросян О. Ш. Экономические и финансовые преступления. – М. : ЮНИТИ – ДАНА, 2007. – 288 с.
7. Инвестиции в альтернативную энергетику (мировые тенденции) Андрей Федоренко, Александр Шохов 15. 10. 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://socium.com.ua/2013/11/инвестиции-в-альтернативную-энергет/#more-1708>.
8. Eurostat New Release «The contribution of renewable energy up to 12,4% of energy consumption in the EU27 in 2010» 18 June 2012, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat>
9. В США альтернативная энергетика стала конкурентоспособной. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pronedra.ru/alternative/2014/09/18/alternativnaya-energetika-ssha>.

PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF ALTERNATIVE ENREGY IN THE WORLD

Sidorova D. S.

Post-Graduate student of V. N. Karazin Kharkov National University, scientific adviser is doctor of Economics, professor Vorobyov E. M.

Abstract. *There are the considered progress of modern power market trends in this article. Analyzed problems of outspent of traditional energy sources, and in this connection inevitable growth of price on them.*

Well-proven necessity of wide implementation of alternative energy in the world, and his principal reasons are selected. The results of development and use of renewable energy (RE) sources are described in the countries of the world. It is marked that in 2014 alternative energy in the USA became competitive, and can be used at price of traditional.

The in detail grounded necessity of state support is exposed, and similarly investments for development of RE. On the modern stage sun energy is more than all financed. The leaders of investing to alternative energy is China, USA, India.

In the article proved, that large scale introduction of alternative energy sources can, while partly, to decide such pressing questions, as national and global power safety. For this reason development of RE must be distinguished to priority directions of energy strategy of any country of the world.

Key words: *alternative energy, EU, investments in RE, state support of RE, energy strategy.*

References

1. Appolonov Yu. E., Miklashevich I. V. O kompleksnom ispol'zovanii netradicionny'x vozobnovlyaemy'x istochnikov e'nergii // E'nergeticheskoe stroitel'stvo, № 1, 1994. 15-18 s.
2. Girusova E'. V., E'kologiya i e'konomika prirodopol'zovaniya /. – M. : YuNITI – DAIA, 2007. – 591 s.
3. Mirovaya e'nergetika: prognoz razvitiya do 2020 g.: Per. s angl. – M. : E'nergiya, 2000. – 255 s.
4. The impact of renewable energy policy on economic growth and employment in European Union // Employ RES final report, 2009.
5. Assessment and optimization of renewable energy support schemes in the European electricity market // OP-TRES final report, 2007.
6. Trushhevskij Yu. V., Petrosyan O. Sh. E'konomicheskie i finansovy'e prestupleniya. – M. : YuNITI – DANA, 2007. – 288 s.
7. Investicii v al'ternativnyuyu e'nergetiku (mirovyy'e tendencii) Andrej Fedorenko, Aleksandr Shoxov 15. 10. 2013 [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://sodium.com.ua/2013/11/investicii-v-al'ternativnyuyu-e-nerget/#more-1708>.
8. Eurostat New Release «The contribution of renewable energy up to 12,4% of energy consumption in the EU27 in 2010» 18 June 2012, [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://ec.europa.eu/eurostat>
9. V SSHA al'ternativnaya e'nergetika stala konkurentosposobnoj. – [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://pronedra.ru/alternative/2014/09/18/alternativnaya-energetika-ssha>.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АЛЬТЕРНАТИВНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ В МИРЕ

Сидорова Д. С.

Аспирантка Харьковского Национального Университета им. В. Н. Каразина, г. Харьков.

Научный руководитель: доктор экономических наук, профессор Воробьев Е. М.

Аннотация. *В данной статье рассмотрены тенденции развития современного энергетического рынка. Проанализированные проблемы исчерпанности традиционных источников энергии, и в связи с этим неминуемый рост цены на них. Доказанная необходимость широкого внедрения альтернативной энергетики в мире, и выделены основные его причины.*

Описаны результаты развития и использования возобновляемых источников энергии (ВИЭ) в странах мира. Отмечено, что в 2014 году альтернативная энергетика в США стала конкурентоспособной, и может использоваться по цене традиционной.

Выявлена и детально обоснованная необходимость государственной поддержки, а так же инвестиций для развития ВИЭ. На современном этапе более всего финансируется солнечная энергетика. К странам лидеров в инвестировании альтернативной энергетики следует отнести Китай, США, Индию.

В статье доказывается, что широкомасштабное внедрение альтернативных источников энергии может, пока частично, решить такие актуальные вопросы, как национальная и глобальная энергетическая безопасность. Именно поэтому развитие ВИЭ должно быть выделено к приоритетным направлениям энергетической стратегии любой страны мира.

Ключевые слова: *альтернативная энергетика, ЕС, инвестиции в ВИЭ, государственная поддержка ВИЭ, энергетическая стратегия.*

УДК 339.56 (477:439)

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКО-УГОРСЬКИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН

Шляхова Я. В.

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

Науковий керівник: Голіков А. П., доктор географічних наук, професор.

Анотація. У статті розглядається оцінка основних проблемних аспектів розвитку економік України та Республіки Угорщина та їх вплив на зовнішньоекономічні відносини. Розкрито стан двосторонніх торговельних відносин з урахуванням глобальних викликів. Світова фінансова криза 2008-2009 рр. та сучасна політична криза в Україні негативно вплинули як безпосередньо на національні економіки обох держав, так і на їх зовнішньоекономічні відносини. Однією з перешкод на шляху розвитку торговельних відносин України та Угорщини є те, що єдині зовнішньоторговельна та зовнішньоекономічна політики ЄС впливають на 20-25% зовнішньоторговельної діяльності Угорщини. ЄС отримує «монополію» в торговельних відносинах з третіми країнами, тому за регулювання імпоротної діяльності повністю відповідає ЄС. Зовнішньоторговельна політика ЄС частково залишила право Угорщини на розвиток торговельної діяльності (стимулювання експорту), іноземного туризму та інвестиційної політики. Тому така позиція угорського уряду за рамками ЄС, в першу чергу, повинна бути спрямована на вирішення моментів взаємодії зі своїм східним сусідом.

Ключові слова: Європейський Союз, конкурентоспроможність, світова фінансова криза, інвестиції, експорт, імпорт, товарообіг, квоти.

Постановка проблеми. Однією з найважливіших задач національної економічної політики будь-якої держави є постійне спостереження за зовнішньоекономічними процесами та вивчення зовнішньоекономічних зв'язків. У зв'язку з цим, країни повинні розробити свою власну економічну політику та ефективну зовнішньоекономічну стратегію. Розробка відповідної економічної стратегії повинна проходити з урахуванням комплексності економічних процесів, розглядаючи всі системні зв'язки.

Мета статті – проаналізувати основні перешкоди на шляху розвитку двостороннього співробітництва України та Республіки Угорщина, а також виявити спільні проблеми, на яких базується їх співпраця. Економіка Угорщини представляє дослідницький інтерес через свій шлях набуття членства в Світовій організації торгівлі та європейській інтеграції, підготовка національної економіки до якої тривала достатньо довгий час, і забезпечення умов ефективної реалізації всіх умов членства, є актуальною темою та потребує нових наукових рішень. В цьому контексті досвід Угорщини є важливим для України в умовах політичної кризи.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Активно досліджували проблематику двосторонніх відносин Угорщини та України І. Артьомов, А. Голіков, О. Довгаль, С. Якубовський, С. Людвиг, І. Девич, П. Майорош, П. Вицаи, А. Мазараки, А. Крижан, Ч. Федінец. Слід зазначити, що у вітчизняній економічній літературі майже відсутні поглиблені

дослідження щодо українсько-угорського торговельного співробітництва, а також бракує досліджень з проблематики функціонування національної економіки Угорщини.

Основні результати дослідження. Протягом другої половини XX століття українська та угорська держави розвивалися в спільних умовах тоталітарного устрою, в країнах, які входили до складу Варшавського Договору та Ради Економічної Взаємодопомоги. Угорщина, маючи власну державність, використовувала соціалістичну інтеграцію, здійснюючи реформи, в той час, як Україна була частиною СРСР, підпорядковуючись радянській зовнішній і внутрішній політиці, виконуючи головні принципи геополітики Радянського Союзу. Розвиток відносин між Україною та Угорщиною за часи СРСР був опосередкований, адже суб'єктом взаємин з УНР виступала не Україна, а СРСР, до складу якого вона входила. У взаємовідносинах в той час домінував політичний принцип, хоча торговельно-економічне партнерство було пріоритетним для обох країн.

Після розпаду Радянського Союзу українсько-угорські відносини набули іншого змісту, однак, природно, що темпи розвитку держав не були однакові через різні «стартові» умови, які стосувалися, перш за все, різними рівнями розвитку громадянського суспільства [1, с. 244].

Особливі передумови виникнення українсько-угорських відносин обумовлені тим, що Україна – найбільша сусідня країна Угорщини зі значними природними ресурсами та великим внутрішнім ринком, а також споконвічним сусідством двох етносів та активними міжетнічними контактами між автохтонними західноукраїнським та східноугорським населенням. Дифузійний характер міжетнічної взаємодії передбачає інтенсивне змішування населення, і, як наслідок, державні та етнічні кордони часто не збігаються. Ці двосторонні відносини завжди мали історичне значення, а у випадку із Закарпаттям, ще й мовну та культурну близькість. Зміни післявоєнних років призвели до того, що співвітчизники опинилися в двох різних державах, що межують.

Окремо треба згадати базовий Договір між Україною та Угорською Республікою про основи добросусідства та співробітництва, а саме статтю 2 цього Договору, в якій зазначається, що «сторони поважають територіальну цілісність, що не мають і не матимуть територіальних претензій одна до одної». Незважаючи на те, що Договір було прийнято двома сторонами, і по теперішній час викликають суперечки серед угорських законодавців. Таке негативне ставлення зумовлене тим, що внаслідок підписання Паризького мирного договору 1947 р. дві третини території та чверть етнічного угорського населення опинилися за межами Угорської держави. Спірні території ввійшли до складу Чехословаччини, Румунії, Радянського Союзу та Югославії, тому національні інтереси закарпатських угорців став важливим елементом суперечок урядів. Будь-яка зміна влади в Угорщині супроводжується активізацією політики захисту прав національних меншин [1, с. 249].

У зв'язку зі вступом Угорщини до Європейського Союзу, відбувся перегляд договірно-правової бази, що нараховувала 70 документів, більшість з яких мали бути денонсовані у зв'язку з неможливістю їх виконання з огляду на членство в ЄС. Статус члена ЄС вимагав від Угорщини здійснення двох кроків у відносинах з Україною: денонсацію угод про безвізове перетинання українсько-угорського кордону, оскільки Україна не є членом Шенгенської Угоди, а також членство Угорщини в ЄС не передбачає дію двосторонніх, міжурядових угод про торгівлю.

Взаємовідносин двостороннього українсько-угорського співробітництва – важливий сегмент системи сучасних міжнародних відносин. Простежимо за динамікою торгово-економічних відносин двох сусідніх країн до і після 2004 року.

Попри негативні прогнози українських аналітиків щодо негативних наслідків розширення ЄС, насамперед стосовно торгово-економічних зв'язків України та країн Центральної Європи, українсько-угорський товарообіг динамічно зростає, особливо у 2012 – середині 2013 рр. (рис. 1).

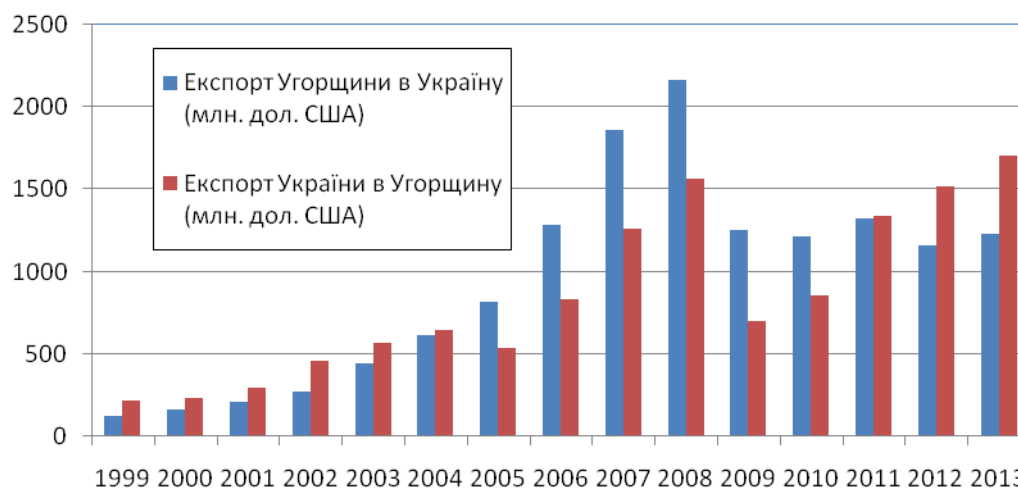


Рис. 1. Українсько-угорський товарообіг 1999-2013 рр. [2]

За даними Республіканського статистичного управління у 2013 р. експорт товарів до Угорщини склав 1704,6 млн. дол. США, а імпорт з Угорщини – 1230,4 млн. дол. США. Державна статистика свідчить про те, що у 2013 р. Україна мала позитивне сальдо (+474,2 млн. дол. США) у торгівлі товарами з Угорщиною. Експорт послуг в Угорщину у 2013 р. склав 80,1 млрд. дол. США, імпорт – 110,3 млрд. дол. США. Державна статистика свідчить про те, що у 2013 р. Україна мала негативне сальдо (-30,2 млрд. дол. США) у торгівлі послугами з Угорщиною [3].

Але на даному етапі внутрішньополітичні проблеми України негативно впливають на сферу зовнішніх зносин. Особливо підкреслюється, що подальший розвиток угорсько-українських відносин значною мірою залежатиме від того, як у подальшому буде складатись внутрішньополітична ситуація в Україні, де триває політична криза.

Аналіз сучасного стану економічного розвитку Угорської Республіки також свідчить про те, що кризові явища у вказаній сфері цієї країни набули загрозливого характеру в кінці березня 2009 року. Міжнародний Валютний Фонд виділив Угорщині 3,19 млрд. дол. США у рамках стабілізаційної програми для мінімізації наслідків глобальної фінансової кризи, а також недопущення входження економіки країни у стан рецесії. За оцінками експертів, в Республіці Угорщина на сьогодні ще не розроблена масштабна програма оздоровлення економіки, усі оголошені заходи дозволяють тільки тимчасово стримати зниження економічних показників, однак не передбачають дій на перспективу [3].

З 2002 по 2008 рік інвестиції в економіку Угорщини стабільно зростали, але світова фінансова криза намітила зростання тенденції відтоку капіталу з країни. Це стосується не тільки крупних фірм та корпорацій, які, під виглядом інвестування закордонних проєктів, виводять свої фінансові активи до інших країн із пониженим ризиком інвестування та офшорних зон. У 2009 р. уряд країни встановив амністію офшорних рахунків угорських компаній, але жоден з угорських суб'єктів підприємництва, який володіє рахунками в офшорних зонах, не перевів їх до угорських банків [4]. Лише у 2013 р. спостерігається тенденція зростання інвестиційної діяльності в Угорщині (табл. 1).

Таблиця 1.
Динаміка надходження
інвестицій в економіку
Угорщини (2002-2013 рр.)

Рік	Інвестиції в HUF
2002	3 525.60
2003	3 709.50
2004	4 188.30
2005	4 469.80
2006	4 652.50
2007	4 771.50
2008	4 942.40
2009	4 659.70
2010	4 505.70
2011	4 390.90
2012	4 264.10
2013	4 522.70

Джерело: складено автором
за матеріалами: [2]

Слід відзначити, що світова економічна криза 2008-2009 рр. негативно вплинула на реалізацію українсько-угорських бізнес-планів в металургійній сфері. Придбання української компанією «Індустріальний Союз Донбасу» найбільшого угорського металургійного комбінату «Дуна-ферр» у м. Дунайварош та металургійного заводу DAM Steel у м. Мішкольц – другого за потужністю підприємства Угорщини, забезпечувало значний відсоток руху капіталів між двома країнами та кількість робочих місць, які після кризи значною мірою скоротилися у зв'язку з банкрутством одного з заводів [1, с. 254].

Що стосується регіонів України, найбільше угорського капіталу у 2013 р. було інвестовано в 22 підприємства Львівської області, в 16 підприємств Дніпропетровської області, 6 підприємств Луганської області та в 228 – Закарпатської. Однак, у зв'язку з ситуацією в Україні, більша кількість проектів на даному етапі зупинено, що відобразилося на економічній ситуації України [4].

Ще однією перешкодою на шляху розвитку торговельних відносин України та Угорщини є те, що всередині ЄС економічні процеси регулюються правовою системою єдиного економічного простору. Єдині зовнішньоторговельна та зовнішньоекономічна політики ЄС впливають на 20-25% зовнішньоторговельної діяльності Угорщини. У торговельних відносинах з третіми країнами за регулювання імпоротної діяльності повністю відповідає ЄС, тобто єдиною митною політикою Євросоюзу визначаються митні тарифи і імпортна політика в цілому. Угорщина не має ніякого права на захист національного ринка, так як імпортна продукція, яка ввозиться Угорщиною, надходить не просто на угорський ринок, а на єдиний внутрішній ринок ЄС. Єдина зовнішньоторговельна політика ЄС частково залишила право Угорщині на розвиток торговельної діяльності (стимулювання експорту), іноземного туризму та інвестиційної політики. Тому угорська зовнішньоекономічна політика за рамками ЄС, в першу чергу, повинна бути спрямована на вирішення даних моментів [5].

Серед причин, які впливають на розвиток українського експорту продукції в Угорщину, ми вважаємо, наявність квот на ввезення до Угорщини, як країни Євросоюзу. Хоча й набуло чинності рішення № 374/2014 Європейського парламенту і Ради ЄС про скорочення та ліквідацію митних зборів на товари, вироблені в Україні, яке було опубліковане 22 квітня 2014 р. в офіційному журналі ЄС, спірні моменти цього рішення викликають дискусії серед аналітиків. Йдеться, зокрема, про те, що ці заходи спрямовані на те, щоб замінити зону вільної торгівлі, і діятимуть тільки обмежений період: до 1 листопада 2014 року. Така одностороння міра встановить пільговий доступ на ринок ЄС українським експортерам в повній відповідності з графіком постачання товарів. В свою чергу, Україна не повинна надавати додатковий доступ для експорту з ЄС. Передбачається, що тимчасова відміна митних зборів буде повною або частковою, в залежності від сектора, і призведе до економії 500 млн. євро. В Єврокомісії пояснюють, що суть прийнятого рішення полягає в тому, щоб не чекати набрання чинності частини Угоди про асоціацію про глибоку та всеосяжну зону вільної торгівлі, але заздалегідь почати імплементацію розділу про тарифи за допомогою самостійних автономних торговельних преференцій. Так, існуючі тарифи

на промислові товари будуть зняті з 94,7% продукції. Щодо сільськогосподарських товарів, ЄС надасть необмежені преференції на 82,2% українського експорту. Для інших продуктів (круп, свинина, яловичина, м'ясо птиці і кілька додаткових продуктів) часткова лібералізація досягається шляхом надання безмитних тарифних квот. Відносно харчових продуктів, ЄС надасть преференції на 83,4% українського експорту. 15,9%, які залишилися, будуть частково лібералізовані шляхом безмитних тарифних квот [5].

Незважаючи на те, що Європейський Союз є одним з найважливіших зовнішньоторговельних партнерів України разом з країнами СНД, якщо розглянути структуру українського експорту, для європейських країн, членом яких є і Угорщина, вітчизняна економіка є постачальником дешевої робочої сили та має сировинний статус. А високотехнологічний сектор охоплює лише вузький сегмент залишків технологічних розробок космічної направленості.

Технологічна відсталість виробництва України для європейських стандартів та невідповідність продукції європейським вимогам якості перетворюють Україну лише на сировинну базу та ринок збуту для Європи, а разом з тим і Угорщини, адже промисловість України історично пов'язана з країнами колишнього СРСР.

Події останніх років свідчать про те, що збільшується зовнішньополітична ізоляція України. Країна перетворилася зі суб'єкту зовнішньої політики на об'єкт та, по суті, опинилася поза процесів і європейської, і євразійської економічної інтеграції, що вже сьогодні виявляє загрози державності. За даними ООН, за межею бідності на Україні зараз живуть четверо з 5 українців. В 2013 р. Україна посіла 83-є місце серед країн світу в рейтингу індексу розвитку людського потенціалу за даними ООН, втративши 7 позицій лише за рік [6].

Майже у всіх рейтингах позиції України погіршені через зростання корупції, рівень якої є одним з найвищих в Європі. Найбільші проблемні виклики в Україні стосуються:

- корупції (оцінюється ступінь поширення корупції);
- інвестицій – через бюрократію, яка стримує приплив інвестицій;
- регуляторної політики (оцінюється ступінь свободи процедур, пов'язаних з відкриттям, закриттям підприємства, і його функціонуванням відповідно до вимог законодавства країни);
- втручання уряду (оцінюється ступінь навантаження на бюджет витрат уряду, частка державного сектора і втручання уряду в політику приватних підприємств);
- фінансової політики (фінансова система України залишається слабкою і нерозвинутою; реструктуризація банківської системи проходила повільно);
- монетарної політики (оцінюються заходи, які спрямовані на підтримку цінової стабільності в країні);
- політичної кризи, яка унеможливує подальший розвиток економіки та впливає на двосторонні відносини України.

Теоретично Україна має всі можливості бути однією з провідних країн із залучення іноземних інвестицій, адже цьому сприяє її великий внутрішній ринок, кваліфікована і в той же час відносно дешева робоча сила, значний науково-технічний потенціал, наявність інфраструктури, хоч і не достатньо розвинутої, значні природні ресурси. Отже, одним з пріоритетних напрямів для України є збереження того спадку, що залишився після розпаду Радянського Союзу.

Маючи мінімальні технологічні успіхи, Україна зберегла промислові підприємства, на яких заміна устаткування та технологій може значною мірою збільшити виробничі потужності. Разом з цим, в країні ще залишився цінний ресурс – висококваліфікована робоча

сила та інженерно-технічні кадри, які були відомі ще за часи Радянського Союзу. Не допустити їх втрати та розвиток потенціалу політехнічних учбових закладів – одна з задач України, яка має результати та можливості в експорті продукції машинобудування.

Висновки. Специфіка українсько-угорських відносин, передусім, обумовлюється комплексом спільних проблем, довкола вирішення яких об'єднуються зусилля України і Угорщини. Але політичні кризові явища в Україні призводять до погіршення макроекономічних показників і неефективності фінансової системи, а, отже, зумовлює подальше ослаблення позицій України в світових рейтингах та поглиблює проблеми, які існують в розвитку торговельних відносин між Україною та Республікою Угорщина. Події сучасного етапу розвитку України сприяє її зовнішньоекономічній ізоляції, адже негативна політична ситуація стримує розвиток будь-яких інтеграційних спрямувань. Для того щоб виправити дане положення необхідно скористатися новими можливостями України як асоційованого члена ЄС, здійснити оновлення стратегії у відносинах з цією організацією та з її окремими державами. Враховуючи неоднозначність прогнозів щодо майбутнього розвитку ЄС, Україні доречно застосовувати принцип короткострокового стратегічного планування зовнішньої політики на європейському напрямку, звертаючи особливу увагу на розвиток всебічних відносин з сусідніми країнами.

Список використаної літератури

1. Кудряченко А. І. Україна в Європі: пошук спільного майбутнього / За редакцією доктора історичних наук, професора А. І. Кудряченка. – К. : Фенікс, 2009. – С. 544.
2. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Республіканське статистичне управління [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ksh.hu>.
4. Торговельно-промислова палата Республіки Угорщина [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mkik.hu>.
5. Статистична служба Європейського Союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hdr.undp.org/en/content/human-development-report-2014>.
6. Human Development Report 2014 – «Sustaining Human Progress: Reducing Vulnerabilities and Building Resilience» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hdr.undp.org/en/content/human-development-report-2014>.

ACTUAL PROBLEMS OF DEVELOPMENT UKRAINE-HUNGARY TRADE RELATIONS

Shliakhova I. V.

Postgraduate Student of the Department of International Economic Relations of V. N. Karazin Kharkiv National University.

Scientific adviser: Golikov A. P., Doctor of Geographic Sciences, Professor.

Abstract. *The article concentrates upon the assessment of the main problem areas of Ukraine and Hungary and their impact on foreign relations. The state of bilateral trade relations dealing with global challenges is revealed.*

The state of bilateral trade relations on the basis of global challenges is revealed. The global financial crisis of 2008-2009 and the contemporary political crisis in Ukraine both have negative impact on the national economies of both countries and their international relations. One of the obstacles to the development of trade relations between Ukraine and Hungary is that 20-25% of Hungarian foreign trade depends on the external EU trade policy. EU gets «monopoly»

in trade relations with third countries, as its regulating import activity is fully taken under the control of the EU. The EU foreign policy partly remained the right for Hungary in trade relations (export promotion), foreign tourism and investment policy. Consequently, this position of the Hungarian government, outside the EU countries, first of all, should be aimed at interacting with its eastern neighbor.

Key words: *the European Union, competitiveness, the global financial crisis, investments, export, import, commodity turnover, quotas.*

Referances

1. Kudryachenko A. I. Ukraina v Evropi: poshuk spil'nogo maybutn'ogo / Za redaktsieyu doktora istorichnikh nauk, profesora A. I. Kudryachenka. – K. : Feniks, 2009 – S. 544.
2. Derzhavniy komitet statistiki Ukraini [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Respublikans'ke statistichne upravlinnya [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: <http://www.ksh.hu>.
4. Torgovel'no-promislova palata Respubliki Ugorshchina [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: <http://www.mkik.hu>.
5. Statistichna sluzhba Evropeys'kogo Soyuzu [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: <http://hdr.undp.org/en/content/human-razvitiye-otchet-2014>.
6. Human Development Report 2014 – «Sustaining Human Progress: Reducing Vulnerabilities and Building Resilience» [electronic resource]. – Mode access: <http://hdr.undp.org/en/content/human-development-report-2014>.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ УКРАИНСКО-ВЕНГЕРСКИХ ТОРГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Шляховая Я. В.

Аспирантка кафедры международных экономических отношений Харьковского национального университета имени В. Н. Каразина.

Научный руководитель: Голиков А. П., доктор географических наук, профессор.

Аннотация. *В статье рассматривается оценка основных проблемных аспектов развития экономик Украины и Венгрии, а также их влияние на внешнеэкономические отношения. Раскрыто состояние двусторонних торговых отношений с учетом глобальных вызовов. Мировой финансовый кризис 2008-2009 гг. и современный политический кризис на Украине негативно повлияли как непосредственно на национальные экономики обеих стран, так и на их внешнеэкономические отношения. Одним из препятствий на пути развития торговых отношений Украины и Венгрии является то, что единые внешне-торговая и внешнеэкономическая политики ЕС влияют на 20-25% внешнеторговой деятельности Венгрии. ЕС получает «монополию» в торговых отношениях с третьими странами, поэтому регулирование импортной деятельности полностью контролируется ЕС. Внешнеторговая политика ЕС частично оставила право Венгрии на развитие торговой деятельности (стимулирование экспорта), иностранного туризма и инвестиционной политики. Поэтому позиция венгерского правительства за рамками ЕС, в первую очередь, должна быть направлена на решение принципов взаимодействия со своим восточным соседом.*

Ключевые слова: *Европейский Союз, конкурентоспособность, мировой финансовый кризис, инвестиции, экспорт, импорт, товарооборот, квоты.*

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ОПОДАТКУВАННЯ ПОДАТКОМ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ КРАЇН ЄС

Андріяш М. М.

Здобувач кафедри світового господарства та міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Науковий керівник: доктор економічних наук, доцент В. І. Мазуренко.

Анотація. У статті розглядаються основоположні проблеми розвитку та реформування оподаткування податком на додану вартість у країнах-членах ЄС, принципи та порядок нарахування податку на додану вартість, а також питання гармонізації ПДВ згідно вимог ЄС. Розкрито економічну сутність податку на додану вартість, його фіскальну суть та недоліки. Окреслені основні аспекти його вдосконалення згідно вимог Євросоюзу, обговорюється структура систем ПДВ в ЄС та широкий спектр тенденцій в економіці ЄС за період 2000-2014 років, проаналізована динаміка надходжень ПДВ, а також зміни в ставках ПДВ і податкових пільгах, які трансформувалися у відповідь на економічні потрясіння чи політичну нестабільність. У статті особлива увага прикута до подій, що слідували після початку економічної кризи в 2008 році. Також розглянуто і проаналізовано дискусійні питання реформування ПДВ у країнах Євросоюзу, передусім особливості справляння, доцільність і можливі наслідки запровадження оберненого ПДВ для окремих видів економічної діяльності чи операцій. Предметом окремого обговорення є способи захисту добросовісних покупців від можливої участі в шахрайських схемах із ПДВ та визначення і розкриття сутності поняття «розрив» ПДВ.

Ключові слова: податки, податок на додану вартість, гармонізація податків, податкова пільга, ухилення від сплати податків, «реверсний» ПДВ, «розрив» ПДВ.

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В умовах нестабільної економічної ситуації та систематично наростаючих ризиків суверенної заборгованості окремих країн-членів ЄС перед європейською фінансовою системою постає необхідність знайти можливості для поповнення доходів бюджету, зокрема від надходжень з податку на додану вартість (ПДВ). У цьому аспекті основною метою вдосконалення оподаткування учасників господарської діяльності та економічних агентів слід визнати створення дієвої системи оподаткування ПДВ, котра буде враховувати фіскальні інтереси всіх держав-членів і буде спрямована на стимулювання інноваційної активності економічних суб'єктів.

Аналіз новацій у механізмі справляння ПДВ, що є предметом ініційованого Європейською комісією обговорення, свідчить про актуальність боротьби з ухиленнями від сплати податку та шахрайством із відшкодуванням переплаченого ПДВ. У свою чергу, це дає підстави зробити висновок про те, що можливості для ухилень і шахрайств закладено в існуючому механізмі справляння податку. Зазначене й обумовило спроби змінити чинний механізм, запровадивши обернений ПДВ і нові методи справляння податку з використанням сучасних технологій. При цьому обернений ПДВ органічно поєднується з моделлю збирання цього податку банками, які за дорученням клієнта перераховують кошти в оплату поставлених товарів (послуг) постачальнику (без ПДВ), а суму ПДВ – безпосередньо податковим органам.

Аналіз останніх досліджень та публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Сучасна наукова література має доволі значний доробок у частині дослідження теоретичних і методологічних проблем оподаткування податком на додану вартість в країнах ЄС та дістала належне висвітлення в численних публікаціях таких відомих зарубіжних вчених, як: І. А. Майбуров [6], Ф. Б. Ларрен, Дж. Д. Сакс, К. Мокану [4], Дж. Стігліц, Л. Беттендорф [8], М. І. Фрідман, Р.Бьорд [8], О. М. Горбунова.

Особливу роль у фундаментальних комплексних дослідженнях в галузі податкового реформування ЄС та визначення основних трендів податкової політики країн-членів, варто віднести до парафії наступних впливових європейських інституцій: Організація економічної співпраці та розвитку, Євростат [1], Центр соціальних та економічних досліджень під егідою Єврокомісії [8].

Проблематику реформування податкової системи країн-членів Європейського союзу предметно аналізували у своїх дослідженнях наступні вітчизняні науковці: А. М. Соколовська [2], В. В. Юрченко [3], В.Мельник [7], Л. Ю. Сисоєва [5], Т. В. Кошук, А. І. Крисоватий та інші.

Віддаючи належне багатьом видатним ученим, слід зазначити, що їхні праці, присвячені дослідженню теоретичних і методологічних проблем удосконалення податкової системи, були спрямовані на розробку організаційно-фіскальних стратегій оподаткування і не ставили завдання розробки методології побудови дієвої системи оцінки, контролю та обліку застосування податкових пільг з ПДВ учасниками економічної діяльності. Незважаючи на широкий перелік публікацій, пов'язаних з темою мого дослідження, цей аспект проблеми реформування сучасної європейської податкової системи залишається недостатньо вивченим.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячена стаття. Подальший прогресивний розвиток економіки єдиної Європи неможливий без створення умов, у тому числі за допомогою інструментів податкового стимулювання, для розвитку інноваційної активності господарюючих суб'єктів, що дозволить знизити витрати, забезпечити високу конкурентоспроможність продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Але на сьогоднішній день існує ряд невирішених питань, пов'язаних з необхідністю ведення окремого обліку вхідного ПДВ за наявності оподатковуваних та неоподатковуваних операцій.

Ураховуючи позитивний досвід використання країнами ЄС оберненого ПДВ у оподаткуванні окремих видів діяльності та/чи операцій, вважаємо за доцільне запровадити його уніфіковану форму та концепцію серед всіх, без виключення, країн-членів ЄС-28, а також розробити в експериментальному порядку механізм його впровадження в Україні, зокрема в тому виді діяльності, для якого є характерними великі масштаби ухилення від оподаткування. У зв'язку з цим набуває великого значення й запровадження ефективної системи управління ПДВ, що ґрунтується на налагодженні конструктивного діалогу між податковими органами і платниками, установленні між ними партнерських відносин.

Формулювання цілей статті. Метою даного дослідження є визначення основних проблемних аспектів непрямого оподаткування та пошуку шляхів їх вирішення. Однією з важливих проблем непрямого оподаткування є співвідношення прямих та непрямих податків і, відповідно, питання соціальної справедливості оподаткування. Особливо високий рівень важливості має вирішення наукової задачі вдосконалення адміністрування ПДВ як умови підвищення ефективності механізму обчислення даного податку та збільшення надходжень ПДВ в бюджетну систему.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з найактуальніших проблем подальшого розвитку оподаткування у країнах Євросоюзу є реформування податку на додану вартість. У зв'язку з цим Європейська комісія 1 грудня 2010 р. відкрила суспільне обговорення проблем застосування ПДВ у Європі, початок якого не випадково припадає на 2010 р. Світова фінансово-економічна криза ще раз підтвердила роль цього податку як надійного джерела доходів навіть в умовах рецесії (частка ПДВ у загальній сумі податкових надходжень протягом 2007- 2009 рр. у середньому в країнах-членах ЄС зменшилася з 21,6 до 21,5 та 21,0% відповідно, тоді як податку на прибуток — з 9,6 до 9,2 та 7,8%) [1, с. 299], а підвищення його ставок у ряді країн під час кризи та подолання її наслідків продемонструвало перспективи його перетворення на основне джерело бюджетних доходів у багатьох країнах і підтвердило довгострокову тенденцію зростання ролі податків на споживання [2, с. 35].

З огляду на перспективи використання ПДВ, а також необхідність пошуку додаткових джерел бюджетних доходів у зв'язку із загостренням проблем бюджетних дефіцитів і державного боргу в ряді європейських країн особливого значення набуває питання підвищення його фіскальної ефективності. Резерви для вирішення цього питання існують і пов'язані зі зменшенням масштабів ухилення від справляння податку та пільгового оподаткування.

На сьогодні ПДВ є основним непрямим податком у державах-членах Європейського Союзу. Крім того, наявність ПДВ у податковій системі держави є обов'язковою умовою її приєднання до Європейського Союзу, тому що фінансові надходження від ПДВ становлять одне з основних джерел формування бюджету ЄС. ПДВ застосовується в державах-членах, які визначають розмір його податкової ставки в межах, запропонованих законодавством ЄС.

Маастрихтським договором визначені основні положення країн ЄС щодо уніфікації непрямих податків: ПДВ сплачується в країні походження, єдність основної ставки ПДВ (не менше 15%) та пільгової (не менше 5%), обмежене коло товарів, яке може бути звільнено від сплати ПДВ (переважно соціального призначення) [3, с. 4].

Розвиток законодавства Євросоюзу щодо податку на додану вартість пов'язаний з процесом європейської економічної інтеграції. В 1957 році був підписаний Договір про створення Європейського Економічного Співтовариства (ЄЕС), у якому передбачались підстави для проведення Радою ЄЕС гармонізації податків з обігу в державах-членах співтовариства. Однією з вимог даного Договору було нейтральне фіскальне ставлення держав-членів до імпортованих товарів та товарів національного виробництва та введення єдиного для всіх держав-членів непрямого податку на споживання та встановлення єдиних принципів його стягнення. Таким податком став податок на додану вартість, структура якого дозволяла втілити дані вимоги. Оскільки оподатковуватися податком на додану вартість мала тільки додана в процесі виробництва вартість товару, податок виявився нейтральним як з точки зору внутрішньої конкуренції, так і міжнародної конкуренції.

На виконання даних завдань Договору, Рада ЄЕС у квітня 1967 року прийняла Першу і Другу директиви про гармонізацію законодавств держав-членів, що регулюють непрямі податки. Перша директива впроваджувала в співтоваристві спільну систему податку на додану вартість, друга – порядок його обчислення. Відповідно до вимог цих директив, п'ять держав з шести, що первісно утворили ЄЕС, замінили кумулятивні податки з обігу податком на додану вартість. Регулювання більшості питань, пов'язаних із особливостями застосування податку, обидві директиви залишали на розсуд держав-членів.

Згодом Рада ЄЕС дійшла висновку про необхідність деталізації інтеграційних правил стягнення податку, і в 1977 р. прийняла Шосту директиву 77/388/ЄЕС «Про гармонізацію

законодавств держав-членів у сфері податків з обігу – спільна система податку на додану вартість: єдині умови обчислення». Шоста директива стала базовим нормативно-правовим актом ЄЕС з питань ПДВ, яку за критерієм обсягу регулювання можна порівняти з національним законом [4, с. 23]. Метою директиви стало застосовування податку на додану вартість по однакових операціях у всіх країнах-учасниках і введення повної уніфікації принципів нарахування ПДВ.

В країнах ЄС національні закони про податок на додану вартість побудовані відповідно до Шостої директиви Співтовариства по ПДВ. Водночас кожна країна ЄС має свої особливості щодо оподаткування основних фондів, здійснення бюджетного відшкодування, кількості ставок, переліку пільг.

Незважаючи на спільне запровадження податку на додану вартість, спільну основу його обрахування, а також деякі рішення Європейського Суду про єдине тлумачення директив, єдина система оподаткування з обороту не ухвалена й досі. Існують глибокі відмінності в розмірах та в сфері застосування цього податку. Крім цього, у багатьох країнах встановлено не одну ставку, а кілька податкових ставок: знижену, стандартну, підвищену, нульову. Знижена ставка застосовується до товарів першої необхідності, медикаментів і медичних послуг. За підвищеною ставкою оподатковуються предмети розкоші. Величина зниженої ставки в окремих країнах ЄС коливається від 0% до 17%, стандартної – від 12 до 23%, підвищеної – від 25% до 33%. Згідно з Директивою Ради 92/77/ЄС звичайна ставка оподаткування не може бути меншою ніж 15%; пільгова ставка має дорівнювати або бути більшою ніж 5% [5, с. 4].

В країнах Євросоюзу дозволено впроваджувати пільгові ставки на обмежене коло товарів, що мають важливе соціальне значення. До переліку таких товарів віднесено: основні продукти харчування, книжки та підручники, газети та журнали, готельні послуги, послуги з поховання тощо. В більшості країн застосовують одну пільгову ставку. Але, наприклад, в Греції та Люксембурзі одночасно діють три види пільгових ставок ПДВ. Лише в двох країнах ЄС відсутні пільгові ставки – це Данія та Словаччина.

Саме диференціація ставок ПДВ передбачає зменшення податкового тягаря для малозаможних громадян. Згідно Директиви Ради ЄС 2006/112/ЄС, країни-члени ЄС мають право застосовувати до продуктів харчування до двох знижених ставок ПДВ, розмір яких не має бути нижчим, ніж 5%. По цій категорії товарів спостерігається найбільша диференціація попиту незахищених та заможних верств населення [5, с. 6].

Внутрішніми причинами реформування ПДВ є недоліки його правового регулювання та невідповідність механізму застосування й адміністрування стрімким змінам умов господарювання, зумовленим використанням новітніх технологій, підвищенням ролі послуг, а також глобалізацією економіки.

Мета реформування ПДВ полягає у створенні простішої, зрозумілішої та ефективнішої системи адміністрування ПДВ. Це сприятиме зниженню витрат бізнесу, пов'язаних із виконанням обов'язку зі сплати ПДВ, а отже, підвищенню конкурентоспроможності європейських компаній; створенню механізмів протидії шахрайству й захисту від ухилення від оподаткування; вирішенню питань міждержавного регулювання справляння ПДВ тощо.

Запропоновано два напрями реформування ПДВ, спрямовані на забезпечення утримання податку з операцій постачання товарів і послуг всередині окремих країн-членів ЄС та між ними (всередині ЄС) згідно з єдиним принципом задля досягнення нейтральності оподаткування.

Відповідно до *першого напрямку* передбачено запровадити механізм сплати ПДВ у бюджет постачальниками як за операціями всередині країн-членів ЄС, так і між ними.

Для цього необхідно, не змінюючи чинного механізму сплати ПДВ усередині країн-членів ЄС (згідно з цим механізмом платником ПДВ до бюджету і є постачальник), запровадити оподаткування операцій постачання між країнами-членами за принципом країни походження.

Другий напрямок передбачає запровадження механізму сплати ПДВ до бюджету покупцями товарів і послуг. Для цього потрібно, не змінюючи механізму сплати ПДВ за операціями постачання товарів і послуг між країнами-членами (за принципом країни призначення), запровадити механізм оберненого утримання ПДВ (*reverse charge VAT*) за операціями всередині країн-членів ЄС [1, с. 36].

У рамках реалізації першого напряму Єврокомісія розглянула модель, згідно з якою операції постачання повинні обкладатися ПДВ за ставкою 15%, а податок – надходити до бюджету країни-постачальника. В цьому разі покупець, купуючи товар за ціною з ПДВ, отримує право на податковий кредит, суму якого країна-постачальник відшкодовує країні-покупцю. Взаєморозрахунки між країнами мають здійснюватися шляхом клірингу. При цьому, за даними Комісії, річний обсяг взаємних платежів міг би становити 30 млрд. євро [6, с. 444].

Згідно з другою моделлю країна, в яку постачається товар або послуга, утримує додатковий ПДВ із покупця (якщо стандартна ставка ПДВ у цій країні перевищує 15%) для забезпечення оподаткування за єдиною ставкою товарів, вироблених усередині країни і поставлених з інших країн ЄС.

Особливістю механізму оберненого утримання податку є те, що податкові обов'язки постачальника товарів і послуг переходять на покупця товарів (отримувача послуг) – платника ПДВ, який, купуючи товар (отримуючи послугу), розраховує й декларує податок за отриманий товар (послугу). Одночасно за покупцем (отримувачем) зберігається право на віднесення того самого податку в тому самому податковому періоді на податковий кредит. У результаті сума податку, що підлягає сплаті, і сума податку, який відноситься на податковий кредит, компенсуються, і фактично податок до бюджету не сплачується, а ПДВ залишається – лише у вигляді бухгалтерського запису.

Всі країни ЄС дуже сильно залежать від податку на додану вартість в якості одного з головних джерел державних доходів. Але у 2009-2010 рр. лише декілька країн ЄС-15 вдалися до зміцнення фіскальних позицій ПДВ. Греція та Іспанія у 2010 р. підвищили стандартну (відповідно, з 19 до 23% і з 16 до 18%) та більшу із знижених (з 9 до 11% і з 7 до 8%) ставки податку. При цьому Греція запровадила акциз на електроенергію та підвищила ставки акцизного оподаткування сигарет, алкогольних напоїв і пального, а Іспанія збільшила акцизи на енергетичні продукти, алкоголь і тютюнову продукцію. Ірландія у 2009 р. підвищила стандартну ставку ПДВ до 21,5%, але у 2010 р. знову повернулася до ставки 21%. Фінляндія збільшила стандартну ставку ПДВ з 22 до 23% і зменшила його знижену ставку із 17 до 13% (для продуктів харчування) [7, с. 83]. Фінляндія, Франція та Бельгія включили до сфери застосування знижених ставок ПДВ послуги ресторанного бізнесу (Бельгія також будівництво приватного й соціального житла), Німеччина – готельні послуги, Іспанія і Нідерланди – ремонт будівель. Великобританія на період з 1 грудня 2008 по 31 грудня 2009 р. зменшила стандартну ставку ПДВ з 17,5 до 15%, компенсуючи фіскальні втрати підвищенням ставок акцизів на алкогольну і тютюнову продукцію. Фінляндія, Ірландія та Данія посилили фіскальну роль акцизного оподаткування, а Італія знизилу ставку акцизу на газ для промислового виробництва [7, с. 84].

Рисунок 1 показує, що, в середньому, надходження від ПДВ склали 21 відсоток від загального обсягу урядових доходів для країн ЄС-27 за період 2000-2011 років, або 7,5

відсотка від ВВП. Найнижчий відсоток у загальному обсязі доходів був зареєстрований в Італії, в той же час як найбільш сильно залежною від надходжень по ПДВ в загальній структурі урядових доходів виявилася Болгарія [8, с. 16].

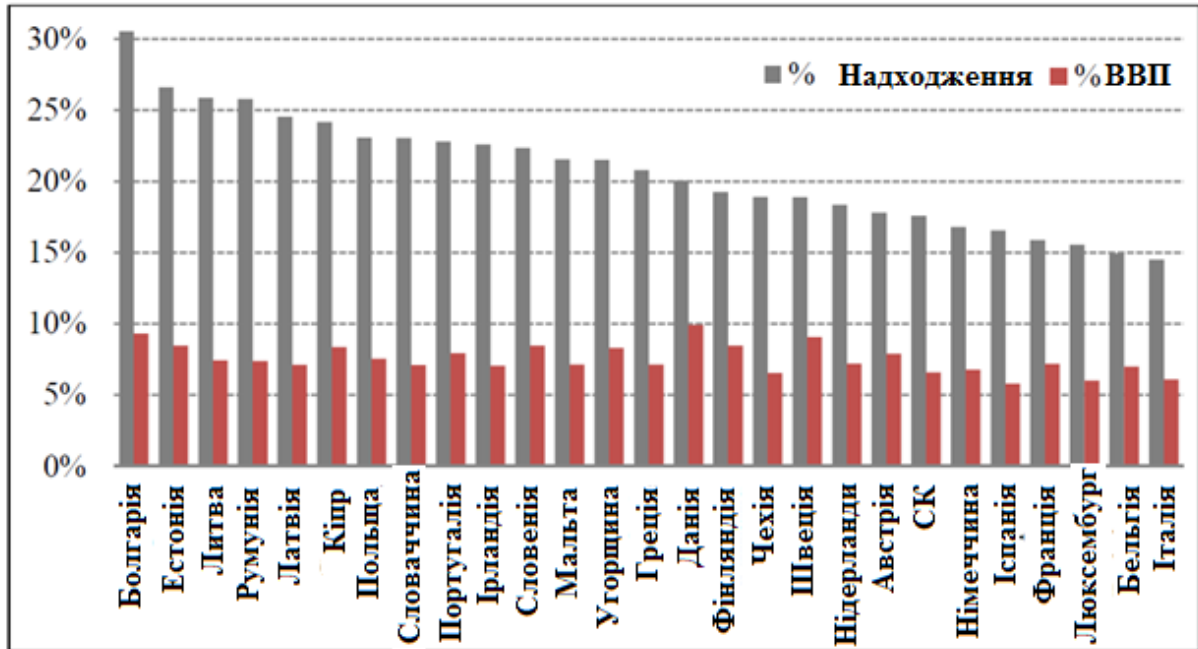


Рис. 1. Надходження по ПДВ в країнах ЄС, 2000-2011 рр.

Що стосується процентного співвідношення до ВВП, Данія (податкова політика якої допускає лише кілька випадків застосування нульової ставки і ніяких пільгових ставок) залучила найбільшу кількість податкових ресурсів, на рівні 10 відсотків від ВВП, у той же час на протилежному кінці спектра знаходиться Іспанія з 5,8 відсотками від ВВП. За розглянутий період 8 з 12 нових держав-членів покладалися найбільш сильно в структурі податкових надходжень на ПДВ для забезпечення стабільності державних фінансів, що відображає серед іншого факт загального стрижня в підходах до податкової реформи, яка ознаменувала економічні трансформації ще на початку 1990-х років.

Система ПДВ у країнах ЄС визначається цілим рядом параметрів, які визначають обсяг податку, рівень базових і знижених ставок, кількісні характеристики і типи звільнення від сплати податку, а також ряд адміністративних положень, що стосуються певних рамок, в яких економічні агенти повинні вести свою господарську діяльність (порогові значення для реєстрації платників податків, для декларацій і платежів, правил транскордонної торгівлі і т. д.). ЄС намагався протягом багатьох років, відповідно до цілей Єдиного Ринку, гармонізувати ці параметри за допомогою серії Директив. В даний час, Директива по ПДВ, прийнята 1 січня 2007 року – замінила Шосту директиву, містить всю нормативно-правову базу, що стосується загальної системи оподаткування ПДВ. Директива не передбачає одну уніфіковану процентну ставку на весь Союз, але встановлює межі для держав-членів. Наприклад, вона обмежує мінімальну стандартну ставку в 15 відсотків (це регулювання поширюється на всіх членів ЄС аж до 31 грудня 2015 року) і дозволяє застосування протягом цього часу двох знижених ставок не менше 5 відсотків на товари та послуги перераховані в Додатку III до Директиви ЄС з ПДВ (2006/112/ЄС). Деякі відступи і винятки для держав-членів прописані в положеннях, що власне і тягнуть за собою існування та можливість застосування винятків, нульових і пільгових ставок [8, с. 17].

Таблиця 1 показує ситуацію, що склалася на кінець 2011 року по відношенню до стандартних і знижених ставок, а також для ряду інших параметрів, таких як: важливість звільнення від податків деяких видів діяльності / товарів у загальній структурі бази ПДВ, частота зміни в структурі податкових ставок, і фактичні ставки, з якими стикаються домогосподарства.

Таблиця 1.
Структура ПДВ країн ЄС-26, 2011 р

Країна	Ставки ПДВ (%)			Кількість внесених змін до ПДВ, 2000-2011рр.	Середньозважена ставка ПДВ	Галузі, звільнені від сплати ПДВ (%)
	Стандартна ставка	Знижена ставка	Застосування нульової ставки			
Австрія	20.0	10.0	Ні	0	11.4	16.2
Бельгія	21.0	12.0	Так	0	10.3	14.4
Болгарія	20.0	9.0	Ні	2	14.2	12
Чехія	20.0	10.0	Ні	4	11.5	10.8
Данія	25.0		Так	0	15.4	21
Естонія	20.0	9.0	Ні	2	13.6	9.2
Фінляндія	23.0	13.0	Так	4	11.5	15.6
Франція	19.6	5.5	Ні	1	10.3	13.1
Німеччина	19.0	7.0	Ні	1	9.5	16.9
Греція	23.0	13.0	Ні	11	9.6	16.8
Угорщина	25.0	18.0	Ні	6	15.0	10.5
Ірландія	21.0	13.5	Так	10	9.2	14.8
Італія	21.0	10.0	Так	1	10.6	9.5
Латвія	22.0	12.0	Ні	5	12.3	16.1
Литва	21.0	9.0	Ні	4	15.1	10.3
Люксембург	15.0	12.0	Ні	0	7.8	53.6
Мальта	18.0	5.0	Так	2	9.2	13.2
Нідерланди	19.0	6.0	Ні	1	8.4	21.4
Польща	23.0	8.0	Ні	4	10.1	12
Португалія	24.0	13.0	Ні	7	10.1	16.9
Румунія	20.0	9.0	Ні	3	14.5	11.3
Словаччина	20.0	10.0	Ні	8	13.8	8.6
Словенія	18.0	8.5	Ні	2	11.7	10.6
Іспанія	25.0	8.0	Ні	2	7.9	12.6
Швеція	20.0	12.0	Так	0	12.2	20.0
Об'єднане Королівство	20.0	5.0	Так	3	8.9	22.3

У таблиці підтверджується досить різноманітна структура параметрів ПДВ серед держав-членів. Стандартна ставка в діапазоні від 15 до 25 відсотків; всі країни мають піль-

гові ставки по ПДВ, іноді в багаторазовому вигляді, за винятком Данії, яка абсолютно не знизилася ставки, а всього лише надала нульові ставки виробникам газет, експортерам, а також по декільком іншим пунктам.

Таблиця 1 також відображає середньозважену ставку ПДВ з якою стикаються домогосподарства в кожній окремій країні ЄС (розраховується на основі структури споживання домашніх господарств). Як видно, з урахуванням складу споживчого кошика, та існування спрощеного оподаткування, зниженої або нульової ставки, фактична ставка ПДВ, з якою стикаються домогосподарства, як правило, нижче, ніж стандартна ставка, іноді в значній мірі, так (у більшості випадків, фактична ставка, з якою стикаються домогосподарства становить менше половини від номінальної стандартної).

В останній колонці таблиці 1 відображається відсоток сукупного валового випуску продукції, виробленої галузями, звільненими від сплати ПДВ, як частка від загального обсягу виробництва. Це відношення також відображає значні відмінності між країнами-членами ЄС – починаючи від мінімуму 9,5 відсотків у випадку Словаччини, до максимуму 54 відсотків у випадку Люксембургу (останній показник є результатом звільнення від податків у фінансовому секторі, який має особливе значення в Люксембурзі в порівнянні з іншою частиною ЄС). Цей параметр дуже важливий по відношенню до прибуткового потенціалу ПДВ, і в той же час він є показником неефективності. Звільнені від сплати ПДВ економічні агенти не можуть зажадати відшкодування ПДВ; це збільшує доходи казни, але може привести до податкових індукованих перекручувань у структурі відносних цін (тобто «чистий» ПДВ – без будь-яких податкових звільнень та пільгових ставок – буде змушувати суб'єктів господарської діяльності діяти в обхід) [8, с. 19].

З 2009 року, стандартні ставки по ПДВ мали висхідну тенденцію у більшості держав-членів ЄС. Показник середнього рівня ПДВ в ЄС збільшився на два процентних пункти – з 19,5% в 2008 році до 21,5% в 2014 році (Рис. 2). За цей період, в 20 державах-членах ЄС зареєстровано висхідний тренд стандартних ставок по ПДВ. У 2014 році, стандартна ставка ПДВ збільшилась у Франції, Італії та на Кіпрі [9, с. 25].

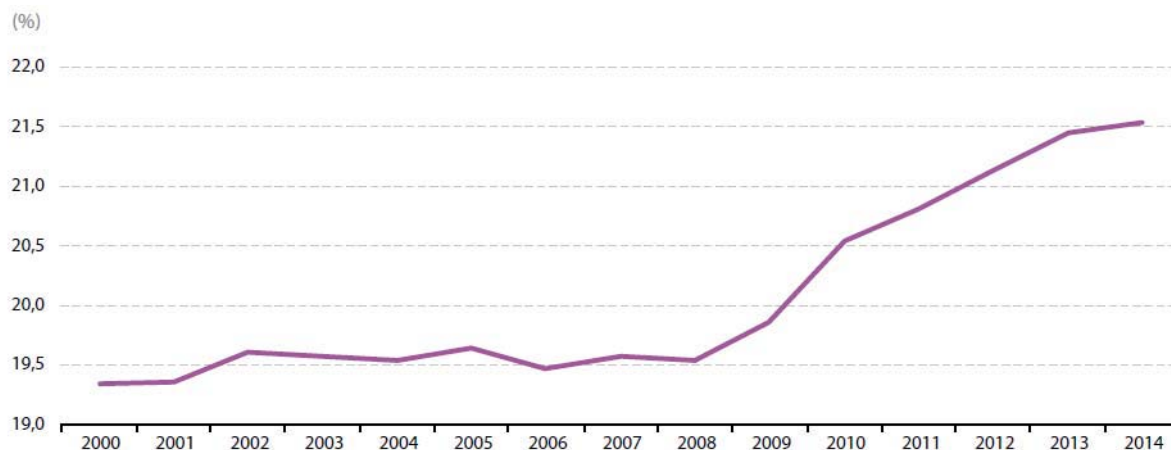


Рис. 2. Динаміка середньозваженої стандартної ставки ПДВ, ЄС-28, 2000-2014 рр.

Найвища стандартна ставка по ПДВ існує в Угорщині (27%), потім в Хорватії, Данії та Швеції (всі 25%). Найнижчі показники в Люксембурзі (15%) і на Мальті (18%).

Деякі держави-члени (наприклад, Бельгія, Іспанія, Латвія, Люксембург, Португалія та Польща) нещодавно розширили свої бази з ПДВ, розширюючи застосування стандартної ставки ПДВ. Наприклад, в Іспанії стандартна ставка в 21% тепер поширюється і на сек-

тори або категорії послуг, які раніше були предметом зниженої ставки ПДВ (наприклад, вистави, кінотеатри та театри). На відміну від цього, Швеція зменшила ставки по ПДВ для ресторанів і кейтерингових послуг в 2012 році, з метою створення нових робочих місць [10, с. 21].

Досліджуючи проблеми оподаткування податком на додану вартість в країнах ЄС, ми досить часто стикаємося з таким поняттям, як – «розрив» ПДВ, що визначається як різниця між теоретичними зобов'язаннями з ПДВ та фактичними надходженнями ПДВ в урядовий бюджет, в будь-якій країні і в будь-який рік (в абсолютному або процентному вираженні). Останні звіти Європейської Комісії показують, що загальний «розрив» ПДВ по країнах ЄС-26 (ЄС-28 за винятком Кіпру та Хорватії) склав приблизно 193 мільярди євро в 2011 році, або близько 1,5% від ВВП, і помітно збільшився порівняно з 1,1% від ВВП, відзначеного в 2006 році. По відношенню до ВВП, країнами з найбільшими «розривами» є Румунія, Латвія, Греція і Литва. Дослідження показують, що зазначені тенденції до зростання «розриву» ПДВ у багатьох державах-членах Союзу виникали починаючи з 2008 року в результаті економічної кризи. Це було особливо помітно в Іспанії, Греції, Латвії, Ірландії, Португалії та Словаччині. В середньому по ЄС, «розрив» ПДВ збільшився на 5 процентних пунктів з початку економічної кризи в 2008 році.

Аналіз «розривів» ПДВ протягом періоду 2000-2011 років показує, що (I) до 2008 року помірне зниження тенденції в багатьох випадках досить очевидно проявлялося в період після вступу нових країн до ЄС; (II) продовжують існувати великі відмінності в продуктивності та економічній ефективності в країнах-членах ЄС, і найбільш «гірші гравці» не змогли істотно поліпшити своє становище з плином часу; (III) пост-кризові важкі економічні часи, з якими стикаються деякі держави-члени, деформували їхні системи ПДВ і показали їх неспроможність, особливо в найбільш постраждалих країнах, що в свою чергу призвело до збільшення «розривів» ПДВ навіть якщо ставки були підвищені в кілька разів [8, с. 14].

Економетричні оцінки визначальних факторів «розривів» ПДВ показують, що гнучкість ПДВ в ключі його відповідності теоретично задекларованому урядами країн ЄС рівню починає знижуватися, коли податкові ставки збільшуються, по крайній мірі, в країнах зі слабким податковим адмініструванням. Крім того, виконання ПДВ дуже сильно корелює з глобальною економічною рецесією. Також ці результати зістикуються з теорією ухилення від сплати податків, і відповідають деяким попереднім оцінкам.

Разом з тим, оцінки «розривів» ПДВ та економетричного аналізу дають деякі вказівки на важливість позиції податкових органів та дотримання податкового законодавства в процесі визначення того, як повинен бути реформований ПДВ, щоб дати адекватну відповідь фінансовому тиску Європи.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розробок у цьому напрямі. Більшість країн ЄС, які застосовують ПДВ, запровадили комплекс заходів щодо мінімізації його негативного впливу на добробут населення. Зокрема, в ЄС використовується три режими оподаткування залежно від соціальної значимості товарів: товари широкого вжитку – стандартна ставка не менше 15%; товари розкоші – підвищена ставка; соціально важливі товари і послуги (харчова продукція, фармацевтична тощо) – знижена ставка не менше 5%. Такий підхід є соціально справедливим і може бути взятий за основу в Україні [11, с. 3].

Рецесія і посткризові фінансові проблеми помітно «знецінили» доказову базу антагоністів активного розвитку оподаткування споживання. У країнах ЄС ПДВ і специфічні акцизи тільки підтвердили своє «реноме» як надійного засобу наповнення бюджету неза-

лежно від фази економічного циклу та ступеня тінізації господарювання. На всій території інтеграції помітною стала закономірність: чим фіскально ефективнішими є у країні непрямі податки (насамперед, ПДВ), тим менше її турбує проблема дефіциту бюджету.

Водночас існує низка чинників, що стоять на заваді впровадженню ефективних моделей реформування ПДВ, зокрема:

1. Реалізація таких моделей потребує гармонізації ставок ПДВ, величина яких (за відсутності гармонізації) впливатиме на вибір країни-постачальника, що може спричинити посилення податкової конкуренції між країнами-членами;
2. Реалізація таких моделей потребує створення клірингової системи [12, с. 43];
3. Моделі не розв'язують проблему джерела відшкодування податкового кредиту покупцю в разі несплати постачальником податку до бюджету своєї країни.

Головною ідеєю основного напрямку реформування ПДВ є запровадження оберненого утримання ПДВ або запровадження оберненого, «реверсного» ПДВ.

Інакше кажучи, ПДВ починає утримуватися в кінці ланцюжка поставок, коли товар (послуга) реалізується кінцевому споживачу. Утримання ПДВ на інших (більш ранніх) стадіях відбувається тоді, коли один із суб'єктів господарювання, між якими здійснюється операція, не є платником ПДВ чи об'єктом операції є звільнені від ПДВ товари (послуги).

Поряд зі шляхами реформування ПДВ, спрямованими на забезпечення утримання податку з операцій постачання товарів і послуг усередині окремих країн-членів ЄС та між ними за єдиним принципом, у Європі обговорюється низка інших питань його справляння. Зокрема, у процесі обговорення стратегії боротьби з шахрайством у сфері ПДВ розглядається питання ефективності існуючого способу справляння податку, що ґрунтується на самостійному визначенні його суми платником, додаванні ПДВ до ціни товару (послуги) та перерахуванні всієї суми платежу за поставлені товари (послуги), разом із ПДВ, продавцю, який сплачує в бюджет різницю між сумою податкових зобов'язань і сумою податкового кредиту.

У рамках дослідження даної проблематики слід виділити деякі напрями подальшого удосконалення наших результатів та висновків. Головним з них є, на наш погляд, саме напрям порівняльного аналізу та надання експертного висновку щодо питання доцільності запровадження податку з обороту взамін податку на додану вартість або (чи) оподаткування обороту на попередніх стадіях, враховуючи першу та другу моделі реформування ПДВ, що наведені в даному дослідженні.

Список використаної літератури

1. Taxation trends in the European Union. Data for the EU Member States, Iceland and Norway // Eurostat Statistical books – 2011 edition – Taxation and Customs Union – Luxembourg: Publications Office of the European Union – 2011. – P. 1-422.
2. Соколовська А. М. Дискусійні питання реформування ПДВ / А. М. Соколовська, В. О. Твардієвич // Фінанси України. – 2011. – № 8. – С. 35-51.
3. Юрченко В. В. Сучасні тенденції розвитку та гармонізації податкових систем країн Європейського Союзу. Вектори для України / В. В. Юрченко // Центр перепідготовки та підвищення кваліфікації керівних кадрів органів ДПС України. – К.: – 2014. – С. 1-15.
4. Мокану Корнелія. Законодавство ЄС про податок на додану вартість / Корнелія Мокану // Юридичний журнал. – 2002. – № 3.
5. Сисоева Л. Ю. Наближення української системи оподаткування ПДВ до європейських стандартів / Л. Ю. Сисоева // збірник «Формування ринкових відносин в Україні». – 2007. – С. 1-15.

6. Майбуrow И. А. Налоговые реформы. Теория и практика: моногр. для магистрантов / под. ред. И. А. Майбуrow, Ю. Б. Иванова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – С. 444.
7. Мельник В. Сучасна податкова політика у країнах ЄС-15 / В. Мельник, Т. Кошук // Економіка зарубіжних країн. – 2012. – С. 73-85.
8. Barbone Luca. Study to quantify and analyse the VAT Gap in the EU-27 Member States / Luca Barbone, Misha V. Belkindas, Leon Bettendorf, Richard Bird // CASE – Center for Social and Economic Research, Warsaw, 2013. – P. 1-166.
9. Taxation trends in the European Union / [Data for the EU Member States, Iceland and Norway] // Eurostat Statistical books – 2014 edition – Taxation and Customs Union – Luxembourg: Publications Office of the European Union – 2014. – P. 1-308.
10. Tax reforms in EU Member States / Tax policy challenges for economic growth and fiscal sustainability – 2013 report - Luxembourg: Publications Office of the European Union – 2013. – P. 1-118.
11. Сербіна А. В. Проблеми непрямого оподаткування та шляхи їх вирішення / А. В. Сербіна // Харківський національний економічний університет. – 2013. – С. 3.
12. О перспективах реформирования НДС в Евросоюзе // Налоги и налогообложение. – 2011. – С. 41-43.
13. Мельник М. М. Механізми регулювання непрямих податків в Україні: переваги та недоліки / М. М. Мельник // Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>.
14. Бетлій О. ПДВ в Україні: чи спрацює інший непрямий податок ліпше? / Олександра Бетлій, Рікардо Джуччі, Роберт Кірхнер // Інститут економічних досліджень та політичних консультацій – Німецька консультативна група. – К/Б. – 2013. – С. 1-9.

THE PROBLEMS OF VALUE ADDED TAX TAXATION IN EUROPEAN UNION

Andriiash M. M.

Ph. D. Student of the Department of World Economy and International Economic Relations of the Institute of International Relations of Taras Shevchenko National University of Kyiv.

Scientific Supervisor: Ph. D., Doctor of Economics, Ap. Valeriy I. Mazurenko.

Abstract. *The article deals with the fundamental problems of development and reform of the value added tax in the EU Member States, the principles and procedures for calculation of value added tax, as well as the harmonization of VAT in accordance with EU requirements. Disclosed the economic substance of value added tax, its fiscal nature and disadvantages. Outlined the main aspects of its perfection in accordance with the requirements of the European Union, have been discussing the structure of VAT systems in the EU and a wide range of trends in the economy of the EU for the period 2000-2014 years, analyzed the dynamics of VAT revenue, as well as changes in VAT rates and tax exemption, which have been transformed in response to economic challenges or political instability. The article pays special attention on the events that followed after beginning of the economic crisis in 2008. Reviewed and analyzed the controversial questions of the VAT reforming in the EU countries, primarily particular collection, feasibility and possible consequences of the introduction of «reverse» VAT for the certain kind of economic activities or operations. Subject of a separate discussion are ways to protect bona fide purchasers of possible involvement in the fraudulent schemes of VAT, and the identification and disclosure of the concept of VAT Gap.*

Key words: *taxes, value added tax, tax harmonization, tax exemption, tax break, tax evasion, «reversible» VAT, VAT Gap.*

References

1. Taxation trends in the European Union. Data for the EU Member States, Iceland and Norway // Eurostat Statistical books – 2011 edition – Taxation and Customs Union – Luxembourg: Publications Office of the European Union – 2011. – P. 1-422.
2. Sokolovska A. M. Diskusiyini pitannya reformuvannya PDV / A. M. Sokolovska, V. O. Tvardievich // Finansy Ukrainy. – 2011. – № 8. – S. 35-51.
3. Yurchenko V. V. Suchasni tendentsiyi rozvitku ta harmonizatsiyi podatkovih system krayin Yevropeyskogo Soyuzu. Vectors dlya Ukrainy / V. V. Yurchenko // Tsenter perepidgotovki ta pidvischennya kvalifikatsiyi kerivnih kadrov organiv DPS Ukrainy. – K. : – 2014. – S. 1-15.
4. Mocanu Korneliya. Zakonodavstvo ES pro podatok na dodany vartist / Korneliya Mocanu // Yurydychnyy zhurnal. – 2002. – № 3.
5. Sisoeva L. Y. Nablizhennya ukrayinskoyi sistemy opodatkuвання PDV do evropeyskikh standartiv / L. Y. Sisoeva // zbirnyk «Formuvannya rinkovih vidnosin v Ukraini». – 2007. – S. 1-15.
6. Mayburov I. A. Nalohoviye reformy. Teoriya i practica: monogr. dlya mahystrantov / pod. red. I. A. Mayburova, Y. B. Ivanova. – M.: UNITY-DANA, 2010. – S. 444.
7. Melnyk V. Suchasna podatкова politika v krayinah ES-15 / V. Melnyk, T. Koschuk // Ekonomika zarubizhnih krayin. – 2012. – S. 73–85.
8. Barbone Luca. Study to quantify and analyse the VAT Gap in the EU-27 Member States / Luca Barbone, Misha V. Belkindas, Leon Bettendorf, Richard Bird // CASE – Center for Social and Economic Research, Warsaw, 2013. – P. 1-166.
9. Taxation trends in the European Union / [Data for the EU Member States, Iceland and Norway] // Eurostat Statistical books – 2014 edition – Taxation and Customs Union – Luxembourg: Publications Office of the European Union – 2014. – P. 1-308.
10. Tax reforms in EU Member States / Tax policy challenges for economic growth and fiscal sustainability – 2013 report - Luxembourg: Publications Office of the European Union – 2013. – P. 1-118.
11. Serbina A. V. Problemy nepryamogo opodatkuвання ta shlyahy yih virishennya / A. V. Serbina // Harkivsky natsionalny ekonomichny universitet. – 2013. – S. 3.
12. O perspektivah reformirovaniya NDS v Evrosoyuze // Nalogi i nalohooblazhenye. – 2011. – S. 41-43.
13. Melnyk M. M. Mehanizmi reguluvannya nepryamih podatkov v Ukraini: perevagi ta nedoliki / M. M. Melnyk // Natsionalna biblioteka Ukrainy imeni V. I. Vernadskogo [Electronnyi resurs]. – Regim dostupu: <http://www.nbuv.gov.ua>.
14. Betliy O. PDV v Ukraini: chi spratsyue inshyj nepryamiy podatok lipshe? / Oleksandra Betliy, Rikardo Dzhuchchi, Robert Kirchner // Institut ekonomichnih doslidzhen ta politichnih konsultatsiy – Nimetska konsultativna grupa. – K/B. – 2013. – S. 1-9.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НАЛОГОМ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ СТРАН ЕС

Андріяш Н. М.

Соискатель кафедры мирового хозяйства и международных экономических отношений Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко.
Научный руководитель: доктор экономических наук, доцент В. И. Мазуренко.

Аннотация. В статье рассматриваются основополагающие проблемы развития и формирования налогообложения налогом на добавленную стоимость в странах-членах ЕС, принципы и порядок начисления налога на добавленную стоимость, а также вопросы гармонизации НДС согласно требованиям ЕС. Раскрыта экономическая сущность налога на добавленную стоимость, его фискальная сущность и недостатки. Очерчены основные аспекты его совершенствования в соответствии с требованиями Евросоюза, обсуждается структура систем НДС в ЕС и широкий спектр тенденций в экономике ЕС за период 2000-2014 годов, проанализирована динамика поступлений НДС, а также изменения в ставках НДС и налоговых льготах, которые трансформировались в ответ на экономические потрясения или политическую нестабильность. В статье особое внимание приковано к событиям, которые следовали после начала экономического кризиса в

2008 году. Рассмотрены и проанализированы дискуссионные вопросы реформирования НДС в странах Евросоюза, прежде всего особенности взимания, целесообразность и возможные последствия введения «реверсного» НДС для отдельных видов экономической деятельности или операций. Предметом отдельного обсуждения являются способы защиты добросовестных покупателей от возможного участия в мошеннических схемах с НДС, а также определение и раскрытие сущности понятия «разрыв» НДС.

Ключевые слова: налоги, налог на добавленную стоимость, гармонизация налогов, налоговая льгота, уклонение от уплаты налогов, «реверсный» НДС, «разрыв» НДС.

УДК 339.94

ІНТЕГРАЦІЙНІ ПЕРСПЕКТИВИ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ

Білоус А. О.

Здобувач кафедри Міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Науковий керівник: доктор економічних наук, професор Кредісов А. І.

Анотація. *Міжнародний досвід показує, що в сучасних умовах виходу із фінансово-економічної кризи та загострення конкурентної боротьби між національними економіками за кращі ринки збуту, доступ до матеріальних, фінансових та інтелектуальних ресурсів одним із дієвих механізмів є регіональна інтеграція та отримання максимальних переваг від залучення в міжнародні торговельні відносини через механізм участі в різноманітних регіональних проектах. Економічна інтеграція є об'єктивним процесом розвитку стійких економічних зв'язків і поділу праці національних господарств, що близькі за економічним рівнем.*

Основою інтеграції є вимоги високорозвинутих продуктивних сил, що переросли межі національних господарств. Інтеграційний процес у своєму розвитку проходить декілька стадій, у тому числі: створення єдиного ринку з уніфікацією юридичних та економіко-технічних умов торгівлі, спрямування капіталу і робочої сили, утворення валютного та економічного союзів.

У розвинутих країнах інтеграційні процеси отримали найбільший розвиток у Західній Європі (Європейський союз) і в Північній Америці (НАФТА). Суттєвого впливу на міжнародній арені набули азіатські об'єднання АТЕС та АСЕАН, поступово посилює свій вплив Митний союз ЄвразЕС (Росія, Білорусь, Казахстан). Україна опинилася між двома з них: Європейським союзом та Митним союзом ЄвразЕС (далі – Митний союз). В контексті подальшого стратегічного вибору України, варто розглянути можливі варіанти економічної інтеграції.

Ключові слова: *інтеграція, Європейський Союз, Митний союз, геополітичний вибір.*

Постановка проблеми. *Міжнародний досвід показує, що в сучасних умовах виходу із фінансово-економічної кризи та загострення конкурентної боротьби між національними економіками за кращі ринки збуту, доступ до матеріальних, фінансових та інтелектуальних ресурсів одним із дієвих механізмів є регіональна інтеграція та отримання максимальних переваг від залучення в міжнародні торговельні відносини через механізм участі в різноманітних регіональних проектах. Економічна інтеграція є об'єктивним процесом розвитку стійких економічних зв'язків і поділу праці національних господарств, що близькі за економічним рівнем.*

Основою інтеграції є вимоги високорозвинутих продуктивних сил, що переросли межі національних господарств. Інтеграційний процес у своєму розвитку проходить декілька стадій, у тому числі: створення єдиного ринку з уніфікацією юридичних та економіко-технічних умов торгівлі, спрямування капіталу і робочої сили, утворення валютного та економічного союзів.

У розвинутих країнах інтеграційні процеси отримали найбільший розвиток у Західній Європі (Європейський союз) і в Північній Америці (НАФТА). Суттєвого впливу на міжнародній арені набули азіатські об'єднання АТЕС та АСЕАН, поступово посилює свій вплив Митний союз ЄврАзЕС (Росія, Білорусь, Казахстан). Україна опинилася між двома з них: Європейським союзом та Митним союзом ЄврАзЕС (далі – Митний союз).

Мета статті – аналіз можливості геополітичного вибору України в контексті її економічних та соціальних інтересів, без урахування політичної складової.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Передумови, перебіг та наслідки різних варіантів економічної інтеграції України досліджуються різними вченими як України, так і Росії та Європи. Серед вітчизняних авторів варто зазначити таких дослідників, як Мунтіян В. І. [1], Фомін І. С. [3], Козик В. В., Панкова Л. А., Мельник Л. Г., Дегтярьова І. Б. [9] та інші. Також проблема інтеграції України часто досліджується різними приватними та державними компаніями та організаціями, серед яких можна назвати Державний комітет статистики України [4], аналітична група Da Vinci AG [6], Міністерство закордонних справ України [8], Консультативно-експертна рада Митного Союзу [5].

Основні результати дослідження. В контексті подальшого стратегічного вибору України, варто розглянути можливі варіанти економічної інтеграції.

Європейська інтеграція. За останні роки відбулись позитивні зміни щодо посилення економічних інтеграційних процесів між Україною та Європейським Союзом, який виступає найбільшим надавачем двосторонньої підтримки Україні. Сфера співробітництва між ЄС та Україною дуже різноманітна: наука і технологія, вища освіта, промисловість, сільське господарство, енергетика, транспорт, телекомунікації тощо [7].

Нині в різних регіонах світу швидкими темпами розвиваються інтеграційні процеси. Одним із найяскравіших їхніх проявів, як було сказано вище, є західноєвропейська інтеграція, яка вступила у вищу фазу свого розвитку – створення єдиної європейської валютної системи. У зв'язку з цим важливе значення мають положення договору про створення валютного союзу та організації Європейської системи центральних банків, які покликані здійснювати контроль за кредитами та грошовим обігом у країнах ЄС, впроваджувати заходи, спрямовані на зниження темпів інфляції.

Європейський Союз надає гранти, економічну, технічну та фінансову допомогу у формі позик для підтримки платіжного балансу, а також виступає найбільшим інвестором в Україні [7].

У червні 1994 року між ЄС та Україною підписана Угода про Партнерство і Співробітництво, яка набрала чинності з березня 1998 року. Мета цієї Угоди – сприяння розвитку політичних, торгових, економічних та культурних відносин. Заходи, що здійснюються у сфері інституційної реформи і розвитку, зосереджуються на адаптації інституційної структури, яка сприяє розвитку суспільства на базі демократичних принципів та ринкової економіки [1].

Суть таких заходів полягає в наступному:

- сприяння адаптації українського законодавства до вимог світового ринку;
- забезпечення підтримки процесу реформ шляхом підготовки державних службовців на центральному і місцевому рівнях;
- підтримка в розробці всебічної політики зайнятості і вирішенню питань безпеки праці, а також перепідготовки та перекваліфікації працівників;
- створення підтримки в посиленні соціального захисту населення;
- підтримка розвитку системи кваліфікаційного навчання менеджменту для підтримки підприємництва в Україні.

Угодою про Партнерство і Співробітництво передбачена допомога Співтовариства у справі поступового зближення валютної політики України з політикою Європейської валютної системи. Інтеграція у світові валютні системи має стати для України стратегічно важливим напрямом, оскільки для економічних та соціальних зрушень потрібні доступ до Міжнародного капіталу та валютна стабільність.

Нині ЄС є другим найбільшим торговим партнером України після Росії, в торгівлі з якою переважає імпорт енергоносіїв. Україною підписана Угода про торгівлю з країнами ЄС, але для повної її реалізації потрібно укласти цілу низку домовленостей, зокрема у сфері стандартизації і сертифікації товарів. Україна ще не досягла такого рівня конвергенції з економікою країн Західної Європи і не може відповідати висунутим критеріям (обмеження щодо темпів інфляції, банківських процентних ставок, процентів за державними цінними паперами, обмінних курсів валют, основних параметрів податкової політики), необхідним для майбутньої валютної інтеграції на найближчий період.

Найбільшими торговими партнерами України серед країн-членів ЄС традиційно залишаються: Німеччина, Італія, Великобританія, а також Польща, Угорщина та Словаччина.

В економічних відносинах України з країнами ЄС в останні роки активізувалось секторальне співробітництво. Зокрема, активізувався діалог в енергетичній сфері щодо адаптації енергетичного законодавства України до законодавства ЄС, ратифіковано угоди про співробітництво з ЄС з питань атомної енергії та ядерної безпеки в галузі керованого термоядерного синтезу. Є певні задовільні результати в питаннях, що стосуються навколишнього середовища, транспорту, юстиції та внутрішніх справ. Розвивається міжрегіональне та транскордонне співробітництво, зокрема в рамках діючих єврорегіонів та нових транскордонних об'єднань. Підписана угода між Україною та ЄС про наукове і технологічне співробітництво та дослідження у сфері космосу. В рамках диверсифікації поставок енергоносіїв та зменшення залежності від Росії, почалися поставки природного газу з Німеччини.

Для участі в економічному і валютному союзі (ЕВС) країни, що входять до ЄС, повинні відповідати таким критеріям:

- 1) дефіцит держбюджету не повинен перевищувати 3% ВВП;
- 2) державний борг не повинен перевищувати 60% ВВП;
- 3) розмір інфляції у країні не повинен перевищувати більш ніж на 1,5 відсоткових пункти середній рівень трьох країн-членів ЄС, що досягли найкращих результатів у сфері стабільності цін;
- 4) довгострокова облікова ставка за державними облігаціями країни строком на 10 років не повинна перевищувати більше ніж на 2 відсоткових пункти середній рівень трьох країн-членів ЄС, які досягли найкращих результатів у сфері стабільності цін;
- 5) валюта країни повинна бути присутня в механізмі обмінних курсів європейської валютної системи не менше двох років [7].

Перспективними напрямками інтеграції України в економіку світового господарства є створення українських транснаціональних корпорацій, банків, торгівля об'єктами інтелектуальної власності.

Процес інтеграції України у світову економіку відбувається за умов реформування власної економіки при одночасній трансформації зовнішньоекономічних зв'язків, зокрема країнами СНД.

Для України європейська інтеграція – це шлях модернізації економіки, подолання технологічної відсталості, залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій, створення

нових робочих місць, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника, вихід на світові ринки, в першу чергу на ринок ЄС.

Сьогодні Європейський Союз займає провідні позиції у світовому господарстві. На його частку припадає 41,4% світового товарного експорту та 39,8% імпорту, 42,8% експорту та 41,9% імпорту послуг. Тому для будь-якої країни співробітництво з Європейським Союзом означає можливість отримати істотні економічні здобутки, які, зрештою, сприятимуть економічному зростанню та підвищенню життєвого рівня населення. При цьому слід зазначити, що така співпраця вигідна всім сторонам [7].

Ось чому, враховуючи особливості сучасного стану економіки України, можна навести цілу низку аргументів на користь розвитку співпраці з ЄС :

1. Економічний потенціал ЄС та динаміка його розвитку сприяють великому ринку збуту товарів, а також торгівля з ЄС є важливим джерелом надходження вільно конвертованої валюти.

2. Співпраця України з Європейським Союзом необхідна для технологічного оновлення українського виробництва.

3. Вихід українських підприємств на європейський ринок має велике значення як джерело досвіду та практичних вмінь конкурувати з виробниками з інших країн.

4. Розвиток співробітництва з ЄС сприятиме повнішому використанню потенціалу України як транзитної держави, що означає збільшення надходжень від експорту транспортних послуг та розвиток відповідних галузей промисловості.

5. Однією з тенденцій сучасного промислового розвитку є формування виробничо-комерційних ланцюгів, учасниками яких є фірми та підприємства різних країн. Інтеграція українських виробників у такі ланцюги дасть можливість виходити на нові перспективні ринки збуту, раціоналізувати власне виробництво, гнучкіше реагувати на зміни міжнародної економічної кон'юнктури, забезпечувати стабільний розвиток відповідних виробництв.

6. Розвиток співробітництва з ЄС означає необхідність вводити відповідні правила і стандарти вироблення та реалізації економічної політики, поведінки первинних економічних агентів. А це, у свою чергу, сприятиме формуванню прозорого середовища виробничо-комерційної діяльності на національному ринку.

7. На європейському фінансовому ринку, який сьогодні є найбільшим у світі, Україна може мобілізувати кошти, необхідні для забезпечення макроекономічної стабільності, диверсифікуючи тим же джерела зовнішніх запозичень.

Слід зазначити окремо, що сьогодні основні товарні потоки ЄС сконцентровані в межах самого союзу. На ринок ЄС припадає 62,7% сукупного товарного експорту та 63,1% імпорту. Іншими словами, ЄС сьогодні характеризується одним з найвищих рівнів внутрішньорегіональної торгівлі. А це означає, що вихід на внутрішній ринок Європейського Союзу великою мірою визначатиметься саме якісним рівнем співробітництва України з цією інтеграційною угрупованням [7].

Разом з тим було б помилкою замовчувати або применшувати складність процесу європейської інтеграції. Зрозуміло, що він буде тривалим і непростим. Серед іншого, інтеграція в Європу означає зростання відкритості національної економіки та конкуренції з боку фірм ЄС. При цьому неминучі досить болючі наслідки для окремих секторів, виробництв і навіть регіонів. Однак потенційні здобутки і переваги європейської інтеграції перевищують можливі втрати і ризики. Це було переконливо доведено попереднім досвідом всіх без винятку європейських країн, у тому числі тих, рівень економічного розвитку яких був нижчий від середнього: від Португалії на заході до Польщі та країн Балтії на

сході, від Ірландії на півночі до Греції на півдні. Про це хронологічно свідчить досвід першої (Данія, Ірландія, Велика Британія, 1973), другої (Греція, 1981, Іспанія, Португалія, 1986), третьої (Австрія, Швеція, Фінляндія, 1995) та сучасної (Польща, Угорщина, Чеська Республіка, Естонія, Словенія, Словаччина, Мальта, Кіпр, Латвія, Литва, Румунія, Болгарія) фаз розширення Європейського Союзу [7].

Митний союз. Зовнішньоекономічна політика України характеризується балансування між західноєвропейським та східноєвропейським векторами та пошуком адекватних механізмів реалізації її економічного, трудового, ресурсного потенціалу. Оскільки країни учасниці новоствореного Митного союзу являються основними торгівельно-економічними партнерами, на які припадає третина загального експорту та імпорту України, відповідно проблема аналізу перспектив та розробки можливих ефективних механізмів інтеграції вітчизняної економіки у митний союз набуває особливої актуальності.

У березня 2013 року Аналітична група «Da Vinci AG» підготувала та опублікувала дослідження, присвячене аналізу ефективності функціонування Митного Союзу на сучасному етапі. Свіжий оперативний доповідь покликаний оцінити динаміку розвитку відносин в рамках Митного Союзу за 6-місячний період, що охоплює другий і третій квартал поточного року. Документ заснований на офіційних даних статистики МС (ЄЕК), аналізі заяв, коментарів та оцінок представителів урядових, дипломатичних та бізнес-кіл Республіки Казахстан, Російської Федерації та Республіки Білорусь щодо ситуації в національних економіках і соціальній сфері в рамках Митного Союзу.

Результати аналізу продемонстрували, що проблеми і ризики, позначені в березні 2013 року, до вересня не тільки поглибилися, а й сформували стійкі негативні тренди, які дозволяють дійти наступних висновків [6]:

1. Країни Митного Союзу демонструють зниження показників взаємної торгівлі. Так, згідно з даними перших п'яти місяців поточного року, скорочення взаємної торгівлі в рамках МС і ЄП склало 9,9% від аналогічного показника минулого року. При цьому зниження до аналогічного періоду минулого року відбувається щомісячно, що підтверджується офіційною статистикою. Найбільше падіння спостерігається в торгових показниках Казахстану та Росії. Так, у травні 2013 року торгові показники Казахстану просіли на 15,8%, Росії – на 15,1%. Це свідчить про сталий тренд скорочення внутрішньої торгівлі в МС. Незадовільна динаміка у торгівлі країн-членів МС обумовлена сировинним характером експорту і низькою конкурентоспроможністю несировинних товарів. Основною проблемою товарообігу між членами МС є невелика кількість товарів, які учасники готові запропонувати один одному для реалізації, за винятком енергоносіїв. Крім того, посилення конкуренції внаслідок зниження цін на імпортовані товари завдає удару по деяких галузевим ринкам. Це формує умови для витіснення деяких національних виробників з ринку і недружніх поглинань.

2. Формат МС не дозволяє забезпечити рівномірний розвиток усіх учасників цього об'єднання. За оцінками підприємців бізнес-асоціацій Казахстану, всередині Митного союзу найбільшу вигоду отримують Росія і Білорусь, що підтверджується статистичними даними. На думку економістів Європейського банку реконструкції та розвитку, Митний союз негативно впливає на торгівлю Білорусі та Казахстану з ЄС і Китаєм. При цьому на сьогоднішній день сприятливий ефект від Митного Союзу в плані активізації торговельного обороту відчуває на собі тільки Росія, ставки багатьох ввізних мит у якій були знижені в результаті створення Митного союзу.

Це означає, що фактично МС стає напівзакритим ринком для товарів, вироблених у самому МС, переважно в РФ, чия вага у взаємній торгівлі МС у 2012 році склала 65,1%, а

за 5 місяців 2013 року – 62,2%. При цьому намічається тенденція до створення стійкої системи, де Білорусь, а більшою мірою Казахстан, займуть нішу сировинного придатка для економіки Росії. Вже сьогодні найчастіше продукція, яка реалізується на ринку Казахстану, виготовлена з казахстанської сировини, але часто вироблена в Росії. Більшою мірою це стосується харчової промисловості. Російські компанії скуповують в Казахстані практично всю молочну та рибну сировину, яка має цінові переваги порівняно з російською. У підсумку дешева казахська сировина перетворюється в РФ або РБ у продукт з доданою вартістю і реалізовується на ринку самого Казахстану.

3. Результати звітності великих підприємств на території РФ свідчать про те, що з квітня падіння інвестицій склало більше 5%. Це побічно свідчить і є випереджальним індикатором переходу економіки РФ в рецесію.

Очікується, що уряду Росії доведеться скоротити деякі витрати бюджету. Так, обсяг доходів федерального бюджету в I півріччі 2013 склав 48,6% від прогнозованого на 2013р. обсягу, затвердженого Федеральним законом «Про федеральний бюджет на 2013 рік і на плановий період 2014 і 2015 років». При цьому Москва намагається уникнути секвестру бюджету, який створить додаткову політичну напруженість в Росії.

Це означає, що Кремль зацікавлений у встановленні максимального рівня протекціонізму та імпортозаміщення як для товарів з третіх країн, так і для товарів, що походять з країн членів Митного Союзу з метою максимального завантаження потужностей російських підприємств, зростання показників бюджетних доходів і ВВП.

Аналогічна картина спостерігається в РБ. Так, обсяг ВВП РБ в січні-липні 2013 р. склав в поточних цінах 340,1 трлн. рублів і збільшився порівняно з січнем-липнем 2012 р. в порівнянних цінах на 1,4%. Прогнозом на 2013 рік, відповідно до Указу Президента Республіки Білорусь від 25 вересня 2012 року № 418, передбачено його зростання на 8,5%, що з урахуванням поточної динаміки нездійснено до кінця 2013 року.

Незважаючи на те, що фактор зближення України з ЄС дійсно присутній в мотивах поведінки Роспоживнагляду, базовими економічними причинами введення загороджувальних бар'єрів Росією є саме криза розвитку і торгівлі в самому МС. Це підтверджується тим, що останнім часом крім українських товарів під загороджувальні бар'єри потрапляла продукція інших країн, зокрема, ЄС. Так, 12 серпня 2013 Россільгоспнагляд повідомив про проведення перевірки 6 підприємств з виробництва продукції тваринного походження в Туреччині: трьох – з виробництва молочної продукції та трьох – з виробництва риби, рибо- і морепродукції). У той же день Россільгоспнагляд ввів тимчасові обмеження на поставки в Росію продукції новозеландської компанії Fonterra через збудника ботулізму. 15 серпня 2013 зі списку постачальників продовольства в Митний союз були виключені 133 підприємства Німеччини «у зв'язку з численними виявленнями в ході лабораторного моніторингу на безпеку порушень вимог Росії і Митного союзу, а також системними недоліками, зафіксованими під час перевірок німецьких підприємств» [6].

У 2013 р. російські чиновники пред'являли претензії до якості польських продовольчих товарів і до польських постачальників. Під удар потрапила спочатку польська свинина, а дещо пізніше польські овочі та фрукти у зв'язку з нібито наявністю в імпортній плодоовочевій продукції нітратів і пестицидів. При цьому Москва не підтверджує свої звинувачення конкретними фактами практично в жодному з випадків введення обмежень.

Необхідно підкреслити, що активізація російсько-польських торгових претензій відбувається на тлі зростання в першому півріччі 2013 експорту з Польщі до Росії на 12,8% (3,9 мільярда євро), тоді як обсяг імпорту російських товарів до Польщі скоротився на 12,4% (до 9,5 мільярда євро). Падіння було викликане в першу чергу зниженням світових цін на нафту і газ, які Варшава в основному купує у росіян [6].

Це підтверджує наші висновки про те, що введення торгових санкцій відносно економічних партнерів Москва вживає для приховування і вирівнювання негативних та кризових явищ у власній економіці та економіці МС.

Вигоду від даного об'єднання отримали виключно представники фінансово-промислових груп, орієнтованих на сировинні ресурси: нафта, газ, метал, зерно. Це суперечить твердженням про зацікавленість країн Митного Союзу у розвитку високотехнологічних секторів економіки. Так, у структурі взаємної торгівлі галузь машинобудування займає лише 19,2%. При цьому на частку РФ припадає 15,7% торгівлі товарами цієї групи, Казахстану – 8,9%, РБ – 31,3%. У динаміці за перше півріччя до аналогічного періоду минулого року торгівля цією групою товарів продемонструвала падіння на 6,6%. Аналіз даних свідчить про те, що обсяг ринку високотехнологічного машинобудування МС обмежений [6].

При неможливості конкурувати з провідними світовими виробниками на зовнішніх ринках єдиним сценарієм на ринку МС є укрупнення, поглинання і витискування частини виробників. Ситуація тільки посилиться, якщо в МС увійдуть нові члени, що виробляють схожі товари. Особливо це стосується України, підприємства якої являються прямими конкурентами підприємств з Білорусі та Росії, наприклад, у сфері харчової та хімічної промисловості, металургії, а також машинобудування. У подібних умовах рівень інтенсивності поглинань і укрупнень зросте в кілька разів. Цей процес проходитиме на тлі інтенсифікації корпоративних конфліктів, які в кінцевому підсумку майже напевно переростуть у політичне протистояння.

Створення МС призвело до зростання цін на окремі групи товарів. Це відбувається з одного боку через те, що зростання митних тарифів призводить до зростання цін на товари, імпортовані з третіх країн. А з іншого боку, через вирівнювання цін всередині МС. Як результат, Казахстан змушений вдаватися майже до фіксації цін на соціально значущі товари, вводити державне регулювання цін. На ринку спостерігається істотне зростання першочергових товарів на тлі зниження купівельної спроможності. Так, в РБ спостерігається постійний високий зростання інфляції, який за підсумками 2013 року склав 36,1% [6].

Висновки. Виходячи із наведеної вище статистичної та аналітичної інформації, очевидним є висновок про доцільність та необхідність поступової інтеграції України до Європейського Союзу. Даний інтеграційний шлях не буде для України легким, однак варто враховувати довгострокові переваги європейської інтеграції.

Список використаної літератури

1. Мунтиян В. И. Стратегия развития взаимодействия Украины с таможенным союзом Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сборник научных трудов – Донецк : ДонНУ, 2011.
2. Глазьев С. Ю. Таможенный союз Белоруссии, Казахстана и России: запуск механизмов / С. Ю. Глазьев // Российский экономический журнал. – 2009. – № 11-12.
3. І. С. Фомін. Особливості позиції України щодо вступу до СОТ держав-учасниць митного союзу ЄВРАЗЕС // Теоретичні та прикладні питання економіки: збірник наукових праць – К. : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2011.
4. Державний комітет статистики. Статистична інформація: Географічна структура зовнішньої торгівлі України товарами за 2012 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

5. Консультативно-экспертный совет Таможенного союза. Предварительная макросценарная оценка экономического эффекта от вступления Украины в Таможенный союз. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.sovet-ts.ru/poleznie_materiali/poleznie_ssilki/predvaritelnaya_makrosocenarnaya_ocenka_ekonomicheskogo_effekta_o.
6. Аналитическая группа Da Vinci AG. Оперативный доклад. Об эффективности функционирования Таможенного Союза на современном этапе. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ru.davinci.org.ua/news.php?new=493&offset=1&allev&ev>.
7. Интеграция в ЕС: опыт Польши и вызовы для Украины. Алексей Молдован, «Зеркало Недели». [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://charter97.org/ru/news/2013/10/4/76895>.
8. Аналітичний звіт Міністерства закордонних справ України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://mfa.gov.ua/en/about-ukraine/european-integration/ua-eu>.
9. Л. Г. Мельник, І. Б. Дегтярьова, О. В. Кубатко. Україна та ЄС: передумови та вектори соціально-економічної інтеграції: навчальний посібник / Л. Г. Мельник, І. Б. Дегтярьова, О. В. Кубатко – Суми: Сумський державний університет, 2012.

INTEGRATIONAL PERSPECTIVES OF UKRAINE IN MODERN ECONOMIC CIRCUMSTANCES

Bilous A. O.

Doctoral candidate in International business, Institute of International Relations of Kyiv National Taras Shevchenko University.

Scientific tutor: Kredisov A. I., Doctor of Economics, Professor.

Abstract. *International experience shows that in today's exit from the economic crisis and increased competition between national economies for the best markets, access to material, financial and intellectual resources, one of the most effective mechanisms is regional integration and maximization the benefits of engaging in international trade relations through the mechanism of participation in various regional projects. Economic integration is an objective process of strong economic ties and the division of labor in national economies that are similar in economic terms.*

The basis of the integration requirements are highly productive forces that have grown beyond national economies. Integration process goes through several stages, including: creation of a single market with harmonization of legal, economic and technical conditions of trade, orientation of capital and labor, formation of monetary and economic union.

In developed countries, integration processes have received the greatest development in Western Europe (European Union) and North America (NAFTA). Asian associations, such as APEC and ASEAN, have a significant impact on the international scene, Customs Union of EurAsEU (Russia, Belarus, Kazakhstan) gradually increases its influence. Ukraine was caught between two of them, the European Union and the Customs Union of EurAsEU (hereinafter – the Customs Union). In the context of further strategic choice of Ukraine, it is necessary to consider the possible economic integration.

Key words: *integration, European Union, Customs Union, geopolitical choice.*

Referances

1. Muntijan V. I. Strategija razvitija vzaimodejstvija Ukrainy s tamozhennym sojuzom Respubliki Belarus', Respubliki Kazahstan i Rossijskoj Federacii // Problemy razvitija vneshnejekonomicheskikh svjazej i privlechenija inostrannyh investicij: regional'nyj aspekt: sbornik nauchnyh trudov – Doneck : DonNU, 2011.
2. Glaz'ev S. Ju. Tamozhennyj sojuz Belorussii, Kazahstana i Rossii: zapusk mehanizmov / S. Ju. Glaz'ev // Rossijskij jekonomicheskij zhurnal. – 2009. – № 11-12.

3. I. S. Fomin. OsoblyvostipozytsiyiUkrayinyshchodovstupudoSOTderzhav-uchasnyts'mytnoho soyuzu YeVRazes // Teoretychni ta prykladni pytannya ekonomiky: zbirnyk naukovykh prats' – K. : Vydavnycho-polihrafichnyy tsentr «Kyyivs'kyy universytet», 2011.
4. Derzhavnyy komitet statystyky. Statystychna informatsiya: Heohrafichna struktura zovnishn'oyi torhivli Ukrayiny tovaramy za 2012 r. [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Konsul'tativno-jekspertnyy sovet Tamozhennogo sojuza. Predvaritel'naja makroscenarnaja ochenka jekonomiceskogo jeffekta ot vstuplenija Ukrainy v Tamozhennyj sojuz. [Elektronnyy resurs] – Rezhim dostupu: http://www.sovet-ts.ru/poleznie_materiali/poleznie_ssilki/predvaritelnaya_makroscenarnaya_ocenka_ekonomiceskogo_effekta_o.
6. Analiticheskaja gruppa Da Vinci AG. Operativnyy doklad. Ob jeffektivnosti funkcionirovanija Tamozhennogo Sojuza na sovremennom jetape. [Elektronnyy resurs] – Rezhim dostupu: <http://ru.davinci.org.ua/news.php?new=493&offset=1&allev&ev>.
7. Integracija v ES: opyt Pol'shi i vyzovy dlja Ukrainy. Aleksej Moldovan, «Zerkalo Nedeli». [Elektronnyy resurs] – Rezhim dostupu: <http://charter97.org/ru/news/2013/10/4/76895>.
8. Analitychnyy zvit Ministerstva zakordonnykh sprav Ukrayiny. [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: <http://mfa.gov.ua/en/about-ukraine/european-integration/ua-eu>.
9. L. H. Mel'nyk, I. B. Dehtyar'ova, O. V. Kubatko. Ukrayina ta YeS: peredumovy ta vektory sotsial'no-ekonomicchnoyi intehtatsiyi: navchal'nyy posibnyk / L. H. Mel'nyk, I. B. Dehtyar'ova, O. V. Kubatko – Sumy: Sums'kyy derzhavnyy universytet, 2012.

ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ УКРАИНЫ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Белоус А. А.

Соискатель кафедры Международного бизнеса Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко.

Научный руководитель: доктор экономических наук, профессор Кредисов А. И.

Аннотация. *Международный опыт показывает, что в современных условиях выхода из финансово-экономического кризиса и обострения конкурентной борьбы между национальными экономиками за лучшие рынки сбыта, доступ к материальным, финансовым и интеллектуальным ресурсам одним из действенных механизмов является региональная интеграция и получение максимальных преимуществ от привлечения в международные торговые отношения через механизм участия в различных региональных проектах. Экономическая интеграция является объективным процессом развития устойчивых экономических связей и разделения труда национальных хозяйств, которые близки по экономическому уровню.*

Основой интеграции являются требования высокоразвитых производительных сил, переросших рамки национальных хозяйств. Интеграционный процесс в своем развитии проходит несколько стадий, в том числе: создание единого рынка с унификацией юридических и экономико-технических условий торговли, направления капитала и рабочей силы, образования валютного и экономического союзов.

В развитых странах интеграционные процессы получили наибольшее развитие в Западной Европе (Европейский союз) и в Северной Америке (НАФТА). Существенного влияния на международной арене получили азиатские объединения АТЭС и АСЕАН, постепенно усиливает свое влияние Таможенный союз ЕвразЭС (Россия, Беларусь, Казахстан). Украина оказалась между двумя из них: Европейским союзом и Таможенным союзом ЕвразЭС (далее – Таможенный союз). В контексте дальнейшего стратегического выбора Украины, следует рассмотреть возможные варианты экономической интеграции.

Ключевые слова: интеграция, Европейский Союз, Таможенный союз, геополитический выбор.

МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС ТА АДАПТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ФІРМОЮ В ІНФОРМАЦІЙНУ ЕПОХУ

Черленяк І. І.

Доктор наук з державного управління, завідувач кафедри міжнародного бізнесу, логістики та менеджменту Державного вищого навчального закладу «Ужгородський державний університет».

Федурця В. П.

Кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародного бізнесу, логістики та менеджменту Державного вищого навчального закладу «Ужгородський державний університет».

Анотація. В статті розглянуто проблему розробки та обґрунтування конструктивних елементів нових організаційних технологій та систем управління фірмою в умовах глобалізації, інформаційної епохи та наступу в міжнародному бізнесі сектору «економіки знань». Показано, що з точки зору здатності фірми до самоорганізації ці нові конструктивні елементи можна класифікувати наступним чином: культура організації, інтелект організації, свідомість організації, організаційна свідомість. Доводиться, що організаційна свідомість є накладанням основ індивідуальної культури та організаційної культури в певному субколективному «Я». Показано, що організаційна свідомість – це той рівень, де об'єднується теологічна та екологічна установка суміщення індивідуального та колективного як особливої форми смислового емоційно-раціонального впорядкування цілей фірми.

Доведено, що свідомість організації матеріально реалізується в особливому виді – у мережі комунікацій учасників та пов'язаних з ними процесів модифікації мотивацій та потреб і можливостей фірми.

Встановлено, що з метою оптимізації організаційних систем фірми необхідно вміти виділяти та аналізувати характеристики організаційної свідомості: суб'єктність, інтенціональність, модальність. Вирішення задач адаптації фірми в період наступу економіки знань до змінних умов зовнішнього середовища у самостійної, в межах раціонального вибору, організації повинно вирішуватися на основі інтелектуальних здібностей та інтелектуальних засобів та технологій.

Повний комплекс умов самозабезпечення життєдіяльності фірми-організаційної системи виникає при створенні нею власних продуктивних сил, при формуванні власного інтелекту, при забезпеченні когнітивної спроможності.

Оптимізацією в такому фокусі є якраз здатність використати умову «надлишковості» свідомості над буденно-необхідним рівнем функціональності для її розширення та поглиблення. Це є сьогодні обов'язковою передумовою успіху в конкурентній боротьбі на рівні викликів сучасного міжнародного бізнесу, нової економіки знань та інформаційної епохи.

Ключові слова: економіка знань, інформаційна епоха, фірма, організаційна свідомість, організаційна культура.

Постановка проблеми. Кінець XX – початок XXI століття став періодом трансформації базисних макроекономічних та соціологічних уявлень про працю, організацію праці, організацію бізнесу, підприємницький талант, капітал. В нових економічних умовах в розвинутих країнах з ринковим типом регулювання знання починають ставати основною компонентою капіталу, головним фактором виробництва. Україна, як транзитна постсоці-

лістична країна, перебуває в зоні господарювання, що сформована з кількох хаотично накладених одне на одне фаз цивілізаційного, економічного, господарського та технологічного розвитку. Становленню нового рівня економіки в Україні прешкоджає ціла сукупність явних та малопомітних бар'єрів. Одним із таких бар'єрів є неадекватне новим вимогам господарювання уявлення і влади і самих акторів бізнесу про основний суб'єкт української економіки – фірму.

Мета статті – розробка та обґрунтування конструктивних елементів нових організаційних технологій, що здатні сприяти формуванню ефективної системи управління фірмою в умовах інформаційної епохи.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми організації фірми та управлінню нею присвячені праці Коуза, П. Друкера, Г. Мінцберга, І. Ансоффа, Г. Штайнера, З. Є. Шершньової. Представляє інтерес модель управління фірмою І. Ансоффа, що передбачає використання формалізованих цілей на відміну від нечітко виражених цінностей керівництва, введення зворотного зв'язку та спроби довести процес формування організації фірми до формалізованої блок-схеми. Велику увагу І. Ансофф приділяє концепції синергізму та розробленню практичної системи цілей [1]. У моделі Г. Штайнера поєднуються вищенаведені моделі і вказується чіткий і однозначний зв'язок організації фірми та організації праці [16]. Аспекти технології формування ефективних систем управління фірмою досліджується у працях таких вітчизняних вчених: М. В. Макаренко, П. П. Маслянюк, О. С. Майстренко, В. І. Невмержицького, А. В. Дерезюка, І. В. Дерев'янка, І. І. Новаківського.

Невирішені питання загальної проблеми. В розвинутих країнах стрімко здійснюється перехід до інноваційної моделі економічного росту. Розпочинається рух від економіки робочої сили до економіки сили мозку. Тому сучасну економіку розвинутих країн із ринковим господарством часто класифікують як нову економіку – економіку знань. Одночасно економістами і соціологами використовується також інша класифікаційна характеристика сучасної соціально-економічної реальності: інформаційне суспільство.

Транзитивні постсоціалістичні економіки та економіки країн, що розвиваються не володіють ще достатнім економічним та технологічним потенціалом для того щоб стати повноправними ефективними суб'єктами економіки знань. Тому вони живуть ніби в дещо іншому економічному світі.

Економічний парадокс поточного етапу розвитку сучасного українського бізнесу та еволюції його головних суб'єктів – фірм у тому, що незважаючи на їх неспроможність поки що бути акторами міжнародного бізнесу в сфері економіки знань, вони все ж є реципієнтами економіки інформаційного суспільства. Це формує ряд нових проблем та завдань для основного суб'єктного рівня українського міжнародного бізнесу – фірм України, що долають бар'єри зовнішніх ринків або протистоять товарній експансії закордонних фірм на вітчизняних ринках.

Основні результати дослідження. Більшість дослідників феномену економіки знань виділяють такі основні структурні характеристики її функціонування. У першу чергу – це висока частка «інтелектуальних працівників». По-друге, це висока у порівнянні з іншими країнами (понад 10% внутрішнього валового продукту – ВВП) і постійно зростаюча частка витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки (НДДКР), а також на освіту та перепідготовку кадрів у загальних витратах держави і приватних фірм. (США витрачають на НДДКР близько 40% загальносвітових витрат [4; 12]). Третя структурна характеристика – висока частка доданої вартості, створюваної високотехнологічними галузями економіки і сектором інтелектуальних послуг у ВВП країни. Сюди ж

можна віднести і високу частку (на рівні 70-80%) накопиченого нематеріального капіталу в загальному накопиченому капіталі. Даний процес почав наростати з 1980-х рр. Розрив міжринковою ціною компанії та ціною заміщення її реальних активів отримали назву «невидимі активи», «інтелектуальний капітал», «знання компанії». Коефіцієнт Тобіна, що визначається як відношення ринкової ціни компанії до ціни заміщення її реальних активів, у «знанневих» компаній більше одиниці, у традиційних – менше. Середня частка вартості інтелектуального капіталу у вартості бізнесу багатьох провідних країнах західних компаній сьогодні вже становить від 65% до 90% [2].

Але в вимірі міжнародного бізнесу це дійсно «нова економіка», чи це тільки новий сегмент економіки? І скільки капіталу обертається в цьому новому сегменті? Яка прибутковість інвестицій та яка норма прибутку на вкладений капітал? Які характеристики повинні мати українські фірми, щоб адаптуватися до умов нової економіки? Ці питання взаємозв'язані, однак відповіді на них зовсім неочевидні.

Пояснюється це тим, що сучасна світова економіка та міжнародний бізнес, незважаючи на суттєві риси глобалізації світового господарського життя, є по географії неоднорідними, відмінними відповідно до відмінності рівнів економічного розвитку країн. Сьогодні за класифікаційними ознаками розрізняють навіть певні класи країн (та їх економік), між яким є не просто суттєві відмінності, а навіть певні «класові» бар'єри. Відмічається, що перейти з одного класу в інший є надважким політичним, соціальним, економічним та технологічним завданням [13].

Одна із найбільш важливих базкласифікації економік та країн прив'язана до рівня прогресу економіки та технологій, який найчастіше називають рівнем модернітності. Цей рівень супроводжується, як правило, і відповідним рівнем демократичних свобод та соціального захисту. Разом з тим, він характеризується певною країною композицією технологічних укладів. А кожному технологічному укладу відповідає і певний діловий сегмент в національній економіці. Ретроспективно можна зауважити, що «видобувна» та аграрна сировина була основним ресурсом доіндустріального суспільства, капітал – індустріального, – а постіндустріальне суспільство має принципово новий основний ресурс – інформацію і знання, а зрештою – інтелект людини [11, с. 367]. Продукт постіндустріальної економіки – це ідея, тобто «прямий» продукт інтелекту. Раніше також генерувалися і впроваджувалися нові ідеї. Але при колишніх технологіях це було дуже трудомістким заняттям, яке вимагало багато грошей та часу, а тому «ідеями» займалися мало персон. Насамперед, виділені персони – це «уповноважені» монархами, а в наступні історичні періоди – наділені державою персони правом доступу до ресурсів. Бізнес, як правило, лише користувався цими фундаментальними напрацюваннями. В основному жусі намагалися тільки запозичувати та копіювати чужі ідеї та розробки.

На рубежі 20-21 століть почали з'являтися та розповсюджуватися технології, які в великому обсязі та в короткі терміни дозволяють масово продукувати нові ідеї «економічного значення» та при відповідній базі підтримки швидко впроваджувати їх в бізнес. Поява нових наукових та прикладних інженерних технологій дозволили поставити генерацію та впровадження нових ідей на такий циклічний потік, що швидко дає прибуток насамперед саме творцям – розробникам ідей. Саме це створило новий окремий сектор економіки. Спочатку цей сектор економіки був дуже слабкий, але потім почав займати все більш і більш сильні позиції, поки, нарешті, значення цього сектора не досягло критичної маси і він не почав підминати під себе інші сектори. Йдеться про 2008 рік, коли відбулася подія, яка стала відомою як світова фінансово-економічна криза. Саме у 2008 році представники нової економіки критично сфокусували на себе фінансову владу і напра-

вили гроші в постіндустріальний рівень економіки, вилучивши цим фактично гроші із інших секторів та створивши в них проблеми відтворення капіталу. Кількість грошей у світовій економіці не зменшилася, вони просто були направлені туди, куди визначили нові фінансово-промислові групи, яким не цікаві минулі технологічні рівні економіки, оскільки вони для них стали малоприбутковими. А сьогодні вже нові капіталісти «бізнесу знань» намагаються перетворити традиційні сектори економіки в малоприбуткову інфраструктуру для нової економіки. Це стосується значною мірою і українських фірм, що «співпрацюють» зі сферою міжнародного бізнесу.

Постіндустріальна економіка, як і будь-яка інша вимагає сировину та ресурси. На зміну аграрно-індустріальним ресурсам як рушійним силам економічного росту тут приходить гуманітарний ресурс. В економіці знань дуальною «сировиною» є люди, тому що саме в людей і через людей впроваджуються нові ідеї, і саме з людей «створюються» споживачі. Розвиток постіндустріальної економіки призведе до того, що найбільшою цінністю стануть саме кваліфіковані персони яких фірмам доведеться берегти, «купувати», виховувати щоб не програти конкурентну боротьбу. Поступово боротися будуть вже не за ринки збуту, не за джерела цінних природних ресурсів, а за кваліфікованих осіб. Створення найкращих умов для «цінних» людей певними фірмами та країнами і буде новим способом конкурентної боротьби і між фірмами і між країнами. Адже коли населення в якійсь країні погано живе, воно прямуватиме туди, де йому буде краще. Затаких умов живуть лише ті фірми і країни, які навчаються створювати продукт постіндустріальної економіки. Перебудуватися зможуть лише ті фірми і держави, які освоюють технології, за допомогою яких можна буде створювати і просувати основний продукт нового рівня економіки – ідеї та технології їх впровадження. Швидкість переходу фірми на новий рівень – ось що тут найголовніше. Хто перший перебудується, той перший і отримає клієнтів. Відстаючим фірмам клієнтів може вже й не вистачити.

Основним моментом економіки знань є перехід конкуренції між фірмами, з одного боку, в надсистему – на рівень міжнародного бізнесу, а з іншого, в підсистему – на рівень окремої працюючої у фірмі персони. Сьогодні конкуренція стає багаторівневою, проникаючи, в тому числі, і у внутрішнє середовище фірми, а фірма повинна бути конкурентоспроможною на кожному рівні як зовнішнього, так і внутрішнього середовища. У зовнішньому середовищі зростає роль взаємодії компанії зі своїми партнерами в рамках мереж, які стають найважливішими економічними суб'єктами нової економіки (на відміну від корпорацій в індустріальній економіці). У внутрішньому середовищі все більш важливий вплив на конкурентоспроможність фірми надають її співробітники, а також механізми реалізації обміну знаннями між ними і вироблення колективних рішень.

Сучасна фірма має кілька профілів своєї складності. Найчастіше практики бізнесу (топ-менеджери фірм) звертають увагу на технологічний профіль фірми. Проте відбулися зміни і в організаційному профілі функціонування та розвитку фірми. Фірма це вже не тільки сукупність контрактів [3], не тільки ключові компетенції, не тільки сучасні технологічні ланцюки виробництва та збуту [14]. Сучасна фірма має сьогодні значну різноманітність в масштабах (корпорації, концерни, мультинаціональні корпорації, транснаціональні корпорації, глобальні корпорації). Часті зміни, перетворення і ризики в сучасній соціально-економічній системі вимагають від її елементів постійного моніторингу зовнішнього і внутрішнього економічного, технічного, інформаційного та соціального просторів для безперервного налаштування чи перелаштування з метою досягнення стратегічних цілей – принаймні фінансово-економічного або соціального характеру. Соціально-економічні системи перебувають сьогодні у фазі переходу до нових бізнес-моделей

існування і розвитку у зв'язку з впровадженням та поширенням нових засобів реалізації процесів виробництва та надання послуг, зокрема інформаційних і комунікаційних технологій і систем.

Тому сучасна фірма вже не просто багатoproфільна організація, а складна ієрархічна організаційна система. Сьогодні важливим питанням міжнародного бізнесу є наступне питання: які компоненти, властивості та комплекси є найбільш значимими для успіху фірми будь-якого масштабу?

При пошуку відповідей ми виходимо із тієї гіпотези, що відповідно до складності нових завдань, сформованих викликами економіки знань, фірма повинна нарощувати складність власних організаційних рівнів. Причому таким чином, коли незважаючи на різноманітність явища, паттерном стійкості «фірми» та генератором її успіху конкурентної боротьби стає відповідність ієрархічних рівнів складності організаційної системи фірми її економічному, бізнесовому та соціально-економічному призначенню.

В умовах міжнародного бізнесу економіки знань необхідно розрізняти організаційну систему фірми як самоорганізаційне явище та організаційну систему управління фірмою. Організаційна система управління фірмою – це складна система (система систем: system of systems), яка є підсистемою соціально-економічної надсистеми. Вони складаються із взаємопов'язаних організаційних, правових, політичних, соціально-економічних, науково-технічних та виробничих підсистем. Ці підсистеми організаційної системи надзвичайно різні. Так, наприклад, структура безпосередньо виробничої підсистеми може бути описана математично-економічною моделлю. Сукупність підсистем взаємодії рівнів внутрішньої організації відображається класом пакетів діаграм для інформаційно-комунікаційних підсистем. Динаміка існування і діяльності підсистем розвитку фірми різна: від надзвичайно швидкої у фінансово-інвестиційній діяльності до повільної в правовій та законодавчій діяльності. Тим не менше, синергія сукупності необхідних і достатніх підсистем (виробничих, управлінських, інформаційних та гуманітарних) реалізує організаційну систему фірми.

Якою повинна бути гармонійна із місією, цілями, завданнями та масштабом організаційна система фірми? Узагальнюючи, можна сказати, що суть організації фірми полягає в аналізі відповідності внутрішніх сил організації та зовнішніх конкурентних сил, а також пошук шляхів залучення «зовнішніх» джерел можливостей з урахуванням специфіки організації. У сучасному періоді основним джерелом прогресу є вже не взаємодія людини й природи, а внутрішній розвиток особистості, її можливість самовдосконалюватися, генерувати знання, здатні змінити вже не тільки оточуючий світ, а й людей [6, с. 13-14]. Накопичення багатства у постіндустріальному суспільстві залежить від нематеріальних активів (досвіду, ноу-хау, знань).

Споживання все більшої кількості благ трансформується у продовження їх виробництва. Виробництво з масового перетворюється на масово-індивідуальне, зорієнтоване на потреби певного споживача. Ідеї, підказані споживачами, а також інформація й технології, стають частиною продукції, збільшується вміст знань в товарах і послугах [6, с. 28].

В сучасній фірмі праця повинна передбачати певний рівень творчості, мати осмислений характер, обумовлюватися внутрішнім просвітлюючим мотивом. Ключовими фігурами в новій економіці стають творці знань і ті, хто опрацьовує інформацію. Їх виробничий внесок – найцінніший для фірми, економіки. Однак, інновації можуть бути реалізовані тільки у системі, що складається з управління підприємством, опрацювання знань й інформації та виробництва товарів і послуг. Тому вищезгадана категорія інформаційних виробників охоплює менеджерів, фахівців і техніків, які утворюють «колективного працівника» під час кооперації окремих індивідів [6, с. 29].

Носії праці, що самоорганізовано «перепрограмуються», є базовою компонентою й інтелектуального капіталу фірми, і людського капіталу. Людський капітал є підмножиною інтелектуального капіталу. Вартість сучасних компаній визначається, в основному, наявністю у них інтелектуального капіталу та інформації. Причому, іде мова про інформацію всіх видів: науково-технічну, економічну, фінансову, звітну, статистичну та духовну. Інформація виступає посередником і сполучною ланкою між усіма факторами виробництва. Міняється зовнішнє середовище функціонування фірми – коеволюційно міняється внутрішньо-організаційне середовище фірми. Фірми постають складними організаційними системами.

Артикулюємо, що сучасні фірми-організаційні системи мають свої особливості в порівнянні із традиційними фірмами-організаціями індустріальної економіки. В першу чергу такий стан формується внаслідок відсутності різко домінуючого рівня, що прямо визначає обов'язкову для досягнення всіма складовими фірми єдину мету та обов'язкові цілі їх тактичного та стратегічного управління. Фірма-організаційна система об'єднуються швидше не метою-дією, а метою-цінністю. В структурному вимірі фірма-організаційна система може розглядатися як сукупність організацій-структур та сукупність резервуарів їх спільних ресурсів. В діяльнісному вимірі фірма-організаційна система – це сукупність процесів, дій, зв'язків та взаємодій (кооперації, конкуренції, координації) структур між собою та із зовнішнім середовищем для досягнення цілей окремих структур та координованих загальних цілей. В функціональному вимірі фірма-організаційна система – це сукупність розподілів функціональних зон. Фірма-організаційна система в кожен момент часу існує в формі певного зразка набору розподілів структурного, діяльнісного та функціонального вимірів. Оскільки згадані зразки формуються діями людей та діями обставин, то доцільно говорити про зразки-моделі фірми-організаційної системи. Чим більше можливостей та варіацій формування конфігурацій, тим більш важливою та цікавою стає задача оптимізації.

Знову наголосимо, що межа між організацією та організаційною системою є відотною, оскільки залежить від контексту проблеми яка наразі вирішується. Основною особливістю організаційної системи є можливість легального, формально можливого (передбаченого правилами існування системи) конфлікту між складовими організаційної системи. Звідси – існування та безперервне відтворення протиборства (конкуренції) та необхідність враховувати стратегії протиборства, конкуренції та утворення коаліцій між різними частинами організаційної системи при формуванні спільних цілей та глобальної стратегії організаційної системи.

Феномен організації фірми потрібно досліджувати (розглядати) з різних позицій. Зокрема, розглядати та вивчати організацію в контексті самоорганізації. Адже організація як феномен, як механізм впорядкування, зрештою, як технологія, еволюціонує на все ширшій базі організаційного досвіду. При цьому кожен крок розвитку додає «дольку» самоорганізації. Перефразовуючи відомий вислів, можна стверджувати, що організації діють у відповідності до того, якими вони є і міняються відповідно до того, як вони діють. Виникає і новий зміст самоорганізації позитивних змін, який визначається та формується тими умовами, в якому середовищі відбувається діяльність організації, якими є цілі організації, які мотивації формують цілі.

З точки зору здатності фірми до самоорганізації їх можна класифікувати наступним чином: культура організації, інтелект організації, свідомість організації, організаційна свідомість. Межа між даними феноменами є ситуаційною. Колективні характеристики організацій взаємодіють із минулими, теперішнім та майбутніми станами зовнішнього середовища, формують властивості та можливості організаційної системи. Таким чином

кількість параметрів, які задають найважливіші колективні властивості організації збільшується.

Зі вказаних вище понять в літературі найбільш розробленим є поняття організаційної культури організацій [15]. Це поняття, ця концепція виникла поступово. В міру ускладнення організацій, ускладнення поведінки та стосунків в самих організаціях, за рахунок «цілеспрямованого» дослідження усіх тих управлінських характеристик та феноменів як факторів змін компоненти організаційної культури почали рефлексивно впливати на формування характеристик успішних організацій. Зміни, що спочатку були невиразними та розрізненими, а потім впорядковувалися в певний процес ефективного підсилення, суміщення та об'єднання прийомів організації та стилів поведінки, які трансформувалися в прийоми формування відношення індивідів до цінностей організації. Це стимулювало успішні організації (в першу чергу їх керівників або власників) і далі аналізувати та вдосконалювати досвід створення того феномену, який отримав назву «організаційна культура».

Організаційна культура визначається сукупністю властивих тільки їй факторів: філософії, цінностей, понять, очікувань, поглядів, норм побудови організації і включає такі складові: регулятори поведінки (організаційні ритуали, церемонії, мова); панівні внутрішні організаційні цінності (які поділяє більшість членів організації); специфічна філософія, що обумовлює стосунки працівників і клієнтів; неписані правила встановлення взаємин між членами організації; імідж організації, що формується поведінкою працівників у зовнішньому середовищі.

У кожній організації існує своя особлива організаційна культура. Великі підприємства (організаційні системи) часто є поєднанням організаційних культур різних типів, які можуть проявлятися в різних сферах діяльності. Керівники та менеджери, відповідно до їх освіти, культури, характеру, темпераменту надають перевагу різним типам організаційних культур. Вибір критеріїв оптимальності умов існування організації, планів розвитку організації, способу використання персоналу, ставлення до ресурсів або навколишнього природного середовища визначається саме організаційною культурою. Вона звичайно кореспондується із внутрішньою духовною культурою персоналу організації, в першу чергу її керівного складу, але в кінцевому рахунку, рішення приймаються, затверджуються та реалізуються саме на організаційному рівні, де вирішальне значення має організаційна культура.

На основі раціонального сприйняття організаційної культури та на основі позараціонального сприйняття емоційних та інтуїтивних підсвідомих чинників учасниками психоенергетичного «общинного» зв'язку в фірмі (між акторами та між рівнями організації фірми) виникає новий самоорганізаційний феномен колективного впорядкування – «організаційна свідомість».

Під організаційною свідомістю будемо розуміти здатність членів організації (в першу чергу керівництва) сприймати та уявляти себе та організацію як смислову цільність, сприймати цілісно цінності, цілі, засоби, дії, плани та перспективи, персонал в цілому, інтереси персоналу та організації в цілому та трансформувати їх рефлексивно і референтно до індивідуальних цілей. Тобто, здатність створювати впорядковані групи правил поведінки та правил реакцій на загрози, виклики та стимули. Здатність, на основі сформованого таким чином досвіду створювати індивідуально-колективне уявлення про організацію та відповідно до цього уявлення забезпечувати канони колективної поведінки.

Власне організаційна свідомість є психологічне суміщення основ індивідуальної культури та організаційної культури в певному субколективному «Я». Таким чином організаційна свідомість – це той рівень, де об'єднується теологічна та екологічна установка

суміщення індивідуального та колективного як особливої форми смислового емоційно-раціонального впорядкування цілей та смислів елементів організації та системи-організації в цілому.

В деяких ситуаціях на основі організаційної свідомості може «розвитися» і такий феномен як «свідомість організації». Під свідомістю організації будемо розуміти рефлексію організаційної свідомості членів організації на певну інформаційно-емоційну сферу. Ця рефлексія матеріально починає існувати, закріплюватися у колективному стані усвідомлення учасниками себе як вмотивованої спільними цілями та інтересами частини організації та, внаслідок цього, і на колективному рівні відбувається корегування дій, перспектив, стилю мислення, культури, поведінки та модифікації потреб організації. Свідомість організації матеріально реалізується в особливому виді – у мережі комунікацій учасників та пов'язаних з ними процесів модифікації мотивацій та потреб і можливостей.

Організаційна культура та організаційна свідомість суттєвим чином зв'язані. Організаційна свідомість має раціональну та емоційну складові структури. Вони функціонально розподілена між:

- 1) станами свідомості членів організації (як керівників так і виконавців усіх рівнів);
- 2) станами документування історії діяльності, якістю та гнучкістю регламентування поточної діяльності та програмуванням її перспектив;
- 3) проектами майбутнього організації та проектами її взаємодії із зовнішнім середовищем.

З метою оптимізації організаційних систем фірми необхідно вміти виділяти та аналізувати характеристики організаційної свідомості: суб'єктність, інтенціональність, мовальність. Менеджерам (керівникам) фірми треба творчо враховувати для збереження умов розвитку потенції свідомості організації єдність структури досвіду свідомості, необхідну свободу свідомості як умову надлишковості свідомості та умову самопізнання та самовідтворення. Треба врахувати потребу забезпечення високого порядку саморефлексії та самореференції, структурованості свідомого досвіду застосування свідомості, взаємозв'язок свідомого та ментально-емоційного світів для циклічного відтворення організаційної свідомості. Суб'єктність означає, що кожна фірма якщо має, то має свій особливий тип організаційної свідомості, і тим більше, свій власний тип свідомості організації. Відсутність організаційної свідомості не означає, що організація негайно розпадається. Якщо зовнішні організаційні чинники утримують її структурну будову за рахунок прикладання достатніх зусиль, то структура може існувати до тих пір, поки внутрішні напруження, які намагаються розвалити організацію (організаційну систему) будуть менші як зовнішні чинники організаційного зв'язування. Такими зовнішніми чинниками можуть бути загрози та небезпеки, страх, економічні ризики і т. п. Але без організаційної свідомості організація, яка повинна реагувати на виклики організованої складності нової економіки знань, є неефективною.

Інша важлива риса організаційної свідомості – спрямованість не тільки на внутрішні відносини та проблеми розподілу та забезпечення підрозділів та індивідів, але і здатність спрямовуватися свідомість на зовнішні фактори – можливість інтенціональності. Саме інтенціональність спонукає членів організації «колективно» пізнавати змінні умови зовнішнього світу та шукати шляхи розробки інволюцій та впровадження інновацій. Інтенціональність свідомості дозволяє розділяти джерела проблем організації на зовнішні та внутрішні. Саме взаємодія площин емерджентності свідомості організації, організаційної свідомості, організаційної культури, паттерну персональної дії, паттерну колективної дії, системи цілей, системи мотивацій та системи цінностей створює феномен

індукції самоорганізації в соціальній системі. Самоорганізація пов'язана за принципом розширення із таким явищем як «надлишковість свідомості».

Висновки. Вирішення задач адаптації фірми в період наступу економіки знань до змінних умов зовнішнього середовища у самостійної, в межах раціонального вибору, організації вирішується на основі інтелектуальних здібностей та інтелектуальних засобів та технологій. Так виникає питання взаємодії якостей інтелекту та якостей свідомості фірми в цілому та її працівників, менеджерів, власників, зокрем, на рівні організаційної поведінки.

Фірма, яку забезпечили ззовні ресурсами та програмою діяльності з відповідним набором інструкцій та відповідним персоналом, за навиками та знаннями має аналог (подобу) інтелекту, адже вона здатна вирішувати виробничі завдання. Але зміна цілей та зміна виробничої програми такої фірми утруднена без зовнішнього втручання.

Повний комплекс умов самозабезпечення життєдіяльності фірми-організаційної системи виникає при створенні цією системою власних продуктивних сил, при формуванні власного інтелекту, при забезпеченні когнітивної спроможності та виникненні власної організаційної свідомості за рахунок самоорганізаційної взаємодії між підсистемами. Оптимізацією в такому фокусі є якраз здатність використати умову «надлишковості» свідомості над буденно необхідним рівнем свідомості та інтелекту для розширення та поглиблення ступеня «надлишковості» як передумови успіху в конкурентній боротьбі на рівні викликів сучасного міжнародного бізнесу, нової економіки знань та інформаційної епохи.

Список використаної літератури

1. Ансофф И. Стратегическое управление/ пер. с англ. – СПб. : Питер Ком, 1999. – с. 36-45.
2. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: Ключ к успеху в новом тысячелетии. / Э. Брукинг. — СПб. и др. : Питер, 2001. – 859 с.
3. Коуз Р. Природа фірми: походження, еволюція і розвиток / Р. Коуз; за ред. О. Вільямсона, С. Вінтера; пер. з англ. А. Куликова. – К.: А.С.К., 2002. – 335с.
4. Крыштафович А. Становление экономики знаний: новая парадигма менеджмента / А. Крыштафович [Электронный документ]. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/bv/narch/474/8.pdf>.
5. Макаренко М. В. Формування механізму управління ефективним функціонуванням підприємства / М. В. Макаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 1. – С. 126-135.
6. Макарова М. В. Тенденції розвитку цифрової економіки: Монографія. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2004. – 236 с.
7. Маслянюк П. П., Майстренко О. С. Бізнес-інжиниринг організаційних систем / П. П. Маслянюк, О. С. Майстренко // Наукові вісті НТУУ «КПІ», Інформаційні технології, системний аналіз та керування. – 2011. – № 1, с. 69-78.
8. Мінцберг Г. Зліт і падіння стратегічного планування (Пер. з англ. – К. : Вид-во Олексія Капусти. – 2008. – 412 с.
9. Невмержицький В. І., Дерезюк А. В., Дерев'янюк І. В. Організаційні системи управління підприємства / В. І. Невмержицький, А. В. Дерезюк, І. В. Дерев'янюк // Економіка / 6. Маркетинг и менеджмент. – 2009.
10. Новаківський І. І. Інструментарій формування організаційних систем управління підприємств / І. І. Новаківський // Національний університет «Львівська політехніка», кафедра менеджменту організацій. – 2011.

11. Остапчук І. О. Аналіз моделей організації фірми / І. О. Остапчук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010, № 5 Т. 2, с. 213.
12. Godin B. Knowledge-Based Economy: Conceptual Framework or Buzzword? // Project on the History and Sociology of S&T Statistics: Working Paper, 2003. – No. 24. – P. 20.
13. Grosfoguel R. World-Systems Analysis in the Context of Transmodernity, Border Thinking, and Global Coloniality. Review (Fernand Braudel Center), 2006, Vol. 29, No. 2, p. 167-188.
14. Hamel G., Prahalad C.K. The Core Competence of the Corporation // Harvard Business Review. – May-June, 68 (3): 79-93. – 1990.
15. Schein E. Organisation Culture and Leadership / E. Schein. – San-Francisco, 1985.
16. Steiner G. F., Miner J. B. Management Policy and Strategic: Text, Readings and Cases.

INTERNATIONAL BUSINESS AND THE ADAPTIVE MANAGEMENT OF THE FIRM IN THE INFORMATION AGE

Cherlenyak I. I.

D.Sc. (Public Administration), Senior Researcher, Head of International Business, Logistics and Management Department, Uzhhorod National University, Ukraine.

Fedurtsia V. P.

PhD (Economics), Associate Professor of International Business, Logistics and Management Department Uzhhorod National University, Ukraine.

Abstract. *The article examines the problem of development and justification of the constructive elements of new organizational technologies and management systems at firm in the context of globalization, the information age and the beginning of the «knowledge economy» sector in the international business. It is shown that in terms of the firm's ability to self-organize these new constructive elements can be classified as follows: the culture of organization, the intelligence of organization, the consciousness of organization and organizational consciousness. The article proves that organizational consciousness is the laying of basis of individual culture and organizational culture in certain subcollective «I». It is also shown that organizational consciousness is the level where the theological and ecological setting is combined linking individual and collective as a form of semantic emotional and rational ordering of the firm's objectives.*

The article proves that the consciousness of organization are physically realized in certain form – in the network of participants' communication and related processes of motivation modification and firm's needs and capabilities.

It was established that in order to optimize the organizational systems of the firm the ability to should be able select and analyze the characteristics of organizational consciousness: subjectivity, intentionality, modality. The solution of problems of firm's adaptation during the beginning of knowledge economy period to changing environmental conditions in the individual, within a rational choice, organization must be decided on the basis of intellectual abilities, intellectual tools and technologies.

The full range of conditions for firm's self-sufficient life - organizational system occurs while creating its own productive forces, the formation of its own intelligence, providing cognitive ability.

In that the focus, optimization is just the ability to use the condition of «redundancy» consciousness to ordinary-level functionality necessary for its widening and deepening. Today, it is a prerequisite for success in the competition at the challenges of modern international business, new knowledge economy and the information age.

Key words: *knowledge economy, information age, firm, organizational consciousness, organizational culture.*

References

1. Ansoff Y. Stratehicheskoe upravlenye/ per. s anhl. – SPb. : Pyter Kom, 1999. s. 36-45.
2. Brukynh E. Yntellektual'nyi kapytal: Klyuch k uspekhu v novom tysyachelety. / E. Brukynh. — SPb. y dr. : Pyter, 2001. – 859 s.
3. Kouz R. Pryroda firmy: pokhodzhennya, evolyutsiya i rozvytok / R. Kouz; za red. O. Vil'yamsona, S. Vintera; per. z anhl. A. Kulykova. – K. : A.S.K., 2002. – 335 s.
4. Kryshatfovych A. Stanovlenye ekonomyky znanyy: novaya paradyhma menedzhmenta / A. Kryshatfovych [Elektronnyi dokument]. Rezhym dostupu: <http://www.nbrb.by/bv/narch/474/8.pdf>.
5. Makarenko M. V. Formuvannya mekhanizmu upravlinnya efektyvnym funktsionuvannyam pidpryyemstva / M. V. Makarenko // Aktual'ni problemy ekonomiky. – 2005. – № 1. – S. 126-135.
6. Makarova M. V. Tendentsiyi rozvytku tsyfrovoyi ekonomiky: Monohrafiya. – Poltava: RVV PUSKU, 2004. – 236 s.
7. Maslyanko P. P., Maystrenko O. S. Biznes-inzhynyrinh orhanizatsiynykh system / P. P. Maslyanko, O. S. Maystrenko // Naukovi visti NTUU «KPI», Informatsiyni tekhnolohiyi, systemnyy analiz ta keruvannya. – 2011. – № 1, s. 69-78.
8. Mintsberh H. Zlit i padinnya stratehichnoho planuvannya (Per. Z anhl. – K.: Vyd-vo Oleksiya Kapusty. – 2008. – 412 s.
9. Nevmerzhyts'ky V. I., Derezyudk A. V., Derev'yanko I. V. Orhanizatsiyni systemy upravlinnya pidpryyemstva / V. I. Nevmerzhyts'ky, A. V. Derezyudk, I. V. Derev'yanko // Ekonomyka / 6. Marketynh y menedzhment. – 2009.
10. Novakivs'ky I. I. Instrumentariy formuvannya orhanizatsiynykh system upravlinnya pidpryyemstv / I. I. Novakivs'ky // Natsional'nyy universytet «L'viv's'ka politekhnika», kafedra menedzhmentu orhanizatsiy. – 2011.
11. Ostapchuk I. O. Analiz modeley orhanizatsiyi firmy / I. O. Ostapchuk // Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. – 2010, № 5 T. 2, s. 213 Schein E. Organisation Culture and Laedership / E. Schein. – San-Francisco, 1985.
12. Schein E. Organisation Culture and Laedership / E. Schein. – San-Francisco, 1985.
13. Godin B. Knowledge-Based Economy: Conceptual Framework or Buzzword? // Project on the History and Sociology of S&T Statistics: Working Paper, 2003. – No. 24. – P. 20.
14. Grosfoguel R. World-Systems Analysis in the Context of Transmodernity, Border Thinking, and Global Coloniality. Review (Fernand Braudel Center), 2006, Vol. 29, No. 2, p. 167-188.
15. Hamel G., Prachalad C.K. The Core Competence of the Corporation // Harvard Business Review. -Mai-june, 68 (3): 79–93. 1990 .
16. Steiner G. F., Miner J. B. Management Policy and Strategic: Text, Readings fnd Gases.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС И АДАПТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИРМОЙ В ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭПОХЕ

Черленяк И. И.

Докор наук государственного управления, заведующий кафедрой международного бизнеса, логистики и менеджмента Государственного высшего учебного заведения «Ужгородский национальный университет».

Федурця В. П.

Кандидат экономических наук, доцент кафедры международного бизнеса, логистики и менеджмента Государственного высшего учебного заведения «Ужгородский национальный университет».

Аннотация. В статье рассмотрена проблема разработки и обоснования конструктивных элементов новых организационных технологий и систем управления фирмой в условиях глобализации, информационной эпохи и наступления в международном бизнесе сектора «экономики знаний». Показано, что с точки зрения способности фирмы к самоорганизации эти новые конструктивные элементы можно классифицировать следующим образом: культура организации, интеллект организации, сознание организации, организационное сознание. Доказывается, что организационное сознание является наложением основ индивидуальной культуры и организационной культуры в определенном суб-

коллективном «Я». Показано, что организационное сознание – это тот уровень, где объединяется теологическая и экологическая установка совмещения индивидуального и коллективного как особой формы смыслового эмоционально-рационального упорядочения целей фирмы.

Доказано, что сознание организации материально реализуется в особом виде – в сети коммуникаций участников и связанных с ними процессов модификации мотиваций, потребностей и возможностей фирмы.

Установлено, что с целью оптимизации организационных систем фирмы необходимо уметь выделять и анализировать характеристики организационного сознания: субъектность, интенциональность, модальность. Решение задач адаптации фирмы в период наступления экономики знаний к изменяющимся условиям внешней среды в самостоятельной, в рамках рационального выбора, организации должен решаться на основе интеллектуальных способностей и интеллектуальных средств и технологий.

Полный комплекс условий самообеспечения жизнедеятельности фирмы – организационной системы возникает при создании ею собственных производительных сил, при формировании собственного интеллекта, при обеспечении когнитивной способности.

Оптимизацией в таком фокусе является как раз способность использовать условие «избыточности» сознания над обыденно-необходимым уровнем функциональности для ее расширения и углубления. Это сегодня является необходимым условием успеха в конкурентной борьбе на уровне вызовов современного международного бизнеса, новой экономики знаний и информационной эпохи.

Ключевые слова: экономика знаний, информационная эпоха, фирма, организационное сознание, организационная культура.

ЗМІСТ

ПОЛІТИЧНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

Грубінко А. В.

Система євроатлантичної безпеки в умовах сучасного загострення військово-політичного протистояння на сході Європи 4

Шевченко О. В.

Регулювання політики корпоративної соціальної відповідальності: практика країн-членів Європейського Союзу 12

Плевако І. Г.

Зовнішньополітичні пріоритети Чилі у геополітичній думці другої половини ХХ – початку ХХІ ст. 22

Бірічева Є. В., Колмакова С. С., Піксаєва К. Ю., Побєдаш Д. І.

Взаємодія у сфері науки та освіти як фактор зміцнення міжнародних відносин 32

Богородецька О. І.

Стратегія розвитку побратимського співробітництва міст України (приклад міста Луцька) 41

Наконечний В. І.

Особливості політичного діалогу України та Європейського Союзу у 1991-2004 рр. 51

Малиновська Н. В.

Внутрішні детермінанти зовнішньої політики Французької Республіки 62

Пікула М. М.

Формування політичної свідомості прикордонних громад: інтерактивні технології 71

СУЧАСНА СИСТЕМА МІЖНАРОДНОГО ПРАВА

Мушак Н. Б.

Імплементация Угоди про Асоціацію між Україною та Європейським Союзом щодо забезпечення свободи пересування громадян України територією держав-членів ЄС 79

Трояновський О. В.

Щодо питання захисту інтересів учасників зовнішньоекономічних договорів, які зазнали збитків внаслідок запровадження міжнародних економічних санкцій 88

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА ТА МЕВ

Антонюк Д. А. Теоретико-методичні аспекти моделювання інституціональної інфраструктури підприємництва регіонів України в умовах євроінтеграції	96
Волошин В. І., Шехлович А. М. Інституційні механізми та інструменти управління інноваційною безпекою України	109
Міняйло О. І., Міняйло В. П. Глобалізаційні чинники розвитку державних закупівель в Україні	117
Чорноус Г. О., Гура В. Л. Соціальна орієнтованість органічного виробництва: світовий досвід та національні реалії	126
Павлюк А. П., Маркевич К. Л. Закордонний досвід стимулювання розвитку індустриальних парків: висновки для України	138
Тимечко І. Р. Концептуальні підходи у дослідженні взаємодії членів територіальних громад на транскордонних ринках	148
Шкрабалюк Ю. О. Специфіка дії умови Маршалла-Лернера в контексті процесів транснаціоналізації світової економіки	157
Михайленко О. Г. Особливості міжнародної торгівлі сільськогосподарськими товарами у контексті сталого розвитку	165
Пащенко О. В. Роль регіональних торговельних угод у формуванні національних інвестиційних стратегій країн з відкритою економікою	179
Кифак А. О. Виклики у сфері банківського регулювання України в трансформаційний період	188
Сидорова Д. С. Проблеми та перспективи розвитку альтернативної енергетики в світі	198
Шляхова Я. В. Актуальні проблеми розвитку українсько-угорських торговельних відносин	208

Андріяш М. М.

Проблеми розвитку оподаткування податком на додану вартість країн ЄС 215

Білоус А. О.

Інтеграційні перспективи України в сучасних економічних умовах 228

Черленяк І. І., Федурця В. П.

Міжнародний бізнес та адаптивне управління фірмою в інформаційну епоху 237

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

Збірник наукових праць

**ВИПУСК 122
(частина I)**

Заснований в 1996 році.

Засновник: Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Свідоцтво про державну реєстрацію: К1 № 292 від 05.11.1998 р.

Науковий редактор: **Дорошко М. С.**, доктор історичних наук, професор.

**Рекомендовано до друку Вченою Радою Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Протокол № 3 від 28 жовтня 2014 року.**

Підписано до друку 30. 10. 2014 року.
Наклад 1000 прим.

Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Тел. 483-11-25
Сайт: <http://journals.iir.kiev.ua>