ВІСНИК
КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА

ISSN 1728-2292

МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ 31-32/2005

Засновано 1993 року

Висвітлено актуальні проблеми міжнародних відносин, питання сучасної системи міжнародного права. Розглянуто особливості розвитку світового господарства та міжнародних економічних відносин, сучасні проблеми міжнародної інформації.

Розраховано на викладачів, наукових співробітників, аспірантів та студентів.

The modern problems of internations, international law, world economy and international economic relations, international information are highlighted in following issues.

For scientists, professors, aspirants and students.

ВІДПОВІДАЛЬНИЙ РЕДАКТОР	Л.В.Губерський, д-р філос. наук, проф., акад. НАН України
РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ	В.І.Андрейцев, д-р юрид. наук, проф., акад. АПрН України; В.С.Бруз, д-р іст. наук, проф.; А.С.Гальчинський, д-р екон. наук, проф.; В.П.Гондюл, канд. техн. наук, проф.; В.Н.Денисов, д-р юрид. наук, проф.; А.С.Довгерт, д-р юрид. наук, проф., чл.-кор. АПрН України; М.А.Дудченко, д-р екон. наук, проф.; В.І.Кисіль, д-р юрид. наук, проф.; О.А.Коппель, д-р іст. наук, проф.; А.І.Кредісов, д-р екон. наук, проф.; В.П.Крижанівський, д-р іст. наук, проф.; Є.А.Макаренко, д-р політ. наук, проф.; В.А.Манжола, д-р іст. наук, проф.; В.М.Матвієнко, д-р іст. наук, проф.; В.І.Муравйов, д-р юрид. наук, проф.; Ю.М.Пахомов, д-р екон. наук, проф., акад. НАН України; Г.М.Перепелиця, д-р політ. наук, проф.; С.І.Пирожков, д-р екон. наук, проф., акад. НАН України; О.І.Рогач, д-р екон. наук, проф.; А.С.Філіпенко, д-р екон. наук, проф.; С.Я.Фурса, д-р юрид. наук, проф.; Ю.С.Шемшученко, д-р юрид. наук, проф., акад. НАН України; С.О.Шергін, д-р політ. наук, проф.; О.І.Шнирков, д-р екон. наук, проф. (заст. відп. ред.).

Адреса редколегії	04119, Київ-119, вул. Мельникова, 36/1, Інститут міжнародних відносин; ☎ 481 4414
Затверджено	Вченою радою Інституту міжнародних відносин 30.11.04 (протокол № 4)
Атестовано	Вищою атестаційною комісією України. Постанова Президії ВАК України № 1-05/7 від 09.06.99. Вісник внесено до переліку фахових видань з економічних та політичних наук
Зареєстровано	Міністерством інформації України. Свідоцтво про Державну реєстрацію КІ № 251 від 31.10.97
Засновник та видавець	Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет" Свідоцтво внесено до Державного реєстру ДК № 1103 від 31.10.02
Адреса видавця	01601, Київ-30, б-р Т.Шевченка, 14, кімн. 43 ☎ (38044) 239 3172, 239 3222; факс 239 3128

© Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", 2005

Kyiv National Taras Shevchenko University

ЗМІСТ

ВИПУСК 31

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

Коппель О.А. Теоретичні моделі дослідження глобальних політичних процесів....4
Копійка В.В. Становлення нового формату відносин між Україною та ЄС....7
Пархомчук О.С. Конверсія як наукова категорія та об'єкт міжнародно-політичного аналізу....11
Андрущенко С.В. (Гринько) Особливості інтеграційних процесів в Африці....14
Ткач О.І. Соціально-політичні реформи: моральний фактор....20
Яковенко Н.Л. Еволюція співдружності націй як чинника зовнішньої політики Великої Британії (в другій половині XX ст.)....23
Борділовська О.А. До питання про специфіку демократичної системи в Індії....27
Вдовенко В.М. Еволюція зовнішньополітичної доктрини Фінляндії....31

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Шнирков О.І. Спільна торговельна політика в системі відносин сусідства ЄС....32
Рогач О.І. Прямі іноземні інвестиції та конкуренція....36
Мазуренко В.І. Асиметрія інформації як метод аналізу стійкості банківського сектору в умовах світових фінансових криз....39
Сніжко О.В. Чи існує особлива модель фінансової системи для країн з перехідною економікою?....44
Карп В.С. Особливості сучасної еволюції організаційних форм туристичної індустрії....49
Толстая Н.М. Перспективи обміну високотехнологічною продукцією між Україною та Європейським Союзом....53

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНОГО ПРАВА

Мицик В.В. Національне законодавство і практика ФРН щодо захисту національних меншин та їх відповідність європейським міжнародно-правовим стандартам....56
Скринька Д.В. Формування і розвиток інституційного підходу до проблем взаємодії права та економіки....60
Медведєва М.О. Міжнародне право та біотехнології....64

ВИПУСК 32

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

Головченко В.І. Мінливе обличчя сучасної китайської дипломатії....67
Копійка В.В. Європейські та євразійські перспективи України....71
Дудко І.Д. Конституційні засади повноважень президента США у сфері зовнішньої політики та тенденції їх реалізації за постбіполярні часи: політичний аналіз проблеми....75
Ткач О.І. Перспективи порівняльного дослідження політичної модернізації в країнах Латинської Америки....80
Грушова А.Т. Участь України у програмах ЮНІСЕФ....83
Капітоненко М.Г. "Сила" в теорії міжнародних відносин: концептуальні парадокси....87
Миронова М.А. Формалізація відносин Європейського Союзу та США в постбіполярний період....90
Петюр Р.К. Межі близькосхідного регіону в контексті зовнішньополітичних пріоритетів України....95

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Рогач О.І. Теорія інтерналізації....97
Мазуренко В.І. Методологічні підходи до визначення граничних значень індикаторів національної економічної безпеки....100
Сніжко О.В. Проблеми взаємозв'язку фінансової структури та економічного розвитку....105
Шнирков О.О. Інтеграційна складова структурних зрушень у зовнішній торгівлі центральноєвропейських країн (на прикладі Чехії, Угорщини, Польщі)....110
Вербенська В.М. Особливості поширення фінансової нестабільності в економіці....114

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНОГО ПРАВА

Григоров О.М. Нові міжнародні стандарти в правовому регулюванні діяльності повітряного транспорту....119
Ноговіцина Ю.О. Правонаступництво держав: новий погляд на стару проблему....121

Kyiv National Taras Shevchenko University

ISSUE 31

ACTUAL PROBLEMS OF INTERNATIONAL RELATIONS

Koppel O. Theoretical models of investigation of global political processes....4
Kopiyka V. Genesis of neu framework in Ukraine-EU relations....7
Parhomchuk H. Conversion analyzed as scientific category and as the object of international policy research....11
Andruschenko S. Pecularities of the integration processes in Africa....14
Tkach O. Social-political reforms: factor of the moral....20
Yakovenko N. The Commonwealth dimension in the UK foreign policy (in the second half of the XX century)....23
Bordilovska O. On the specification of democratic system in India....27
Vdovenko V. Evolution of the foreign-policy doctrine of Finland....31

SPECIFIC FEATURES OF WORLD ECONOMY'S DEVELOPMENT

Shnyrkov O.I. Common trade policy in the EU system of neighborhood relationship....32
Rogach O. Foreign direct investments and competition....36
Mazurenko V. Information asymmetry as the method of the analysis of bank sector stability during global financial crises....39
Snizhko O. Is there a special model of financial system for transition economies?....44
Karp V. Specifics of contemporary evolution of organizational forms in traveling and tourism industry....49
Tolstaya N. Perspectives of the high-tech trade between Ukraine and the EU....53

MODERN PROBLEMS OF INTERNATIONAL LAW

Mitsik V. German national minority legislation and practice in accordance with European international juridical standards by the results of the European Council monitoring bodies....56
Skrynka D. Formation and development of institutional approach to the problem of interaction of law and economics....60
Medvedeva M. International law and biotechnology....64

ISSUE 32

ACTUAL PROBLEMS OF INTERNATIONAL RELATIONS

Golovchenko V. The changeable face of the modern Chinese diplomacy....67
Kopiyka V. European and euraisian perspectives of Ukraine....71
Dudko I. Constitutional foundations of the USA President's Powers in the sphere of foreign policy and tendencies of their realization over postbipolar times: political analysis of the problem....75
Tкach O. Prospects of comparative studying of political modernization in the countries of Latin America....80
Grushova A. The participation of Ukraine in UNICEF programs....83
Kapitonenko M. The concept of "power" in international relations theory: conceptual paradoxes....87
Mironova M. Formalization of US – EU relations in post-bipolar period....90
Petyur R. Middle East boundaries in the view of Ukraine's foreign policy priorities....95

SPECIFIC FEATURES OF WORLD ECONOMY'S DEVELOPMENT

Rogach O. Theory of internalization....97
Mazurenko V. Methodological approaches to definition of boarder values of national economic security indicators....100
Snizhko O. Concerning relationship between financial structure and financial development....105
Shnyrkov O.O. The integration impact on the structural changes in the foreign trade of the Central European countries (Chech Republic, Hungary, Poland)....110
Verbenska V. Peculiarities of financial instability propagation in the economy....114

MODERN PROBLEMS OF INTERNATIONAL LAW

Grigorov O. New international standarts in legal regulation of air transport activities....119
Nogovitsyna Y. State succession: new approach to the longstanding problem....121

Kyiv National Taras Shevchenko University

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

О.А. Коппель, д-р іст. наук

ТЕОРЕТИЧНІ МОДЕЛІ ДОСЛІДЖЕННЯ ГЛОБАЛЬНИХ ПОЛІТИЧНИХ ПРОЦЕСІВ

Присвячено важливій науковій проблемі – теоретичним моделям дослідження глобальних політичних процесів. Особливу увагу приділено парадигмам дослідження та сучасному стану розробки цієї проблеми.

The article is dedicated to the one of the most important problems – theoretical models of investigation of global political processes. Special attention is paid to investigation methods and up-to-date status of problem development.

Дослідження глобальних політичних процесів як базового предмета аналізу передбачає поєднання певних парадигм – тобто прийнятих науковим співтовариством моделей постановки та розв'язання проблем, які забезпечують існування наукової традиції. Поняття парадигми як базового елемента структури науки, яке розкриває революційний характер структури її розвитку, увів у 1962 р. Т.Кун. Він визначав парадигму як "міждисциплінарну матрицю" різного роду впорядкованих компонентів, які утворюють єдине ціле і функціонують як єдине ціле, забезпечуючи відносну повноту професійної комунікації та відносну одностайність наукових суджень. Це означає, що парадигма містить сукупність загальновизнаних уявлень, чи модель, яка зайняла в науці провідне положення, сукупність фундаментальних елементів, які утворюють єдине правило, яке визнається в науці чи в суспільстві впродовж певного часу.

Залежно від наукової сфери, у рамках якої застосовується це поняття, його визначення відрізняються сукупністю компонентів, але загальний зміст залишається. Парадигма є еталонним розв'язанням дослідницької проблеми.

У теорії міжнародних відносин парадигму трактують як узагальнювальну теорію, що випливає з низки близьких за принципом розуміння об'єкта дослідження концепцій, логічне пояснення міжнародних відносин, що може бути використане операційно.

Таким чином, у міжнародних відносинах парадигма відіграє роль формули, її можна визначити як загальновизнану сукупність правил, на основі яких створюються теорії, основоположні в даний проміжок часу. Сучасне розуміння історичного розвитку людства та історії міжнародних відносин передбачає поєднання кількох парадигм, які доповнюють одна одну. Це стадійність, полілінійність, поліциклічність і цивілізаційна унікальність розвитку людства.

У цьому контексті можна виокремити кілька теоретичних моделей дослідження світової історичної соціальної динаміки – світосистемну, формаційну та цивілізаційну.

Формаційна теорія – це теорія, в якій світова історична соціальна динаміка представлена у вигляді послідовної зміни стадій – суспільно-економічних формацій. Метод стадіального поділу використовувався у працях багатьох вчених, зокрема в системах Гегеля та Фур'є. У найбільш загальному вигляді він був оформлений К.Марксом і Ф.Енгельсом як узагальнення історичного досвіду країн Європи.

У формаційній теорії історичний процес уявлявся як процес послідовної зміни суспільно-економічних формацій, відмінних одна від одної перш за все за засобами виробництва і відповідних ним соціально-класових структурах. У світовій історій виокремлювались п'ять суспільно-економічних формацій – первіснообщинний лад, рабовласницька, феодальна, капіталістична та комуністична формації. Розвиток світової історії аналізувався як рух від першого безкласового суспільства (первісний лад) через суспільства класові (рабовласницьке, феодальне, капіталістичне) до нового безкласового суспільства. Цей шлях мали пройти всі народи і суспільства.

Структурне ядро формації – діалектична взаємодія продуктивних сил і виробничих відносин, які зумовлюють відповідні політичну надбудову та форми суспільної свідомості. Основою формаційної теорії є модель соціальної динаміки, яка являє собою синтез лінійно-стадіального прогресу і циклічного коловороту суспільних систем, в якому кожна формація проходить етапи виникнення, зрілості та загибелі.

Формаційному підходу притаманні монолінійність, універсальна модель історії людства, фаталізм, занадто спрощений підхід. Це, зокрема, знайшло відображення в схемі п'яти суспільно-економічних формацій. Він є неприйнятним як універсальний метод аналізу глобальних політичних процесів.

У той же час К.Марксом розроблялась ідея полілінійності, наявності різних шляхів розвитку людства. Аналізуючи форми, які передували капіталістичному виробництву, К.Маркс розглядав як паралельні азійський, античний та германський способи виробництва, виокремлюючи суспільства східного та західного типів. Кожна з трьох форм – азійська, антична, германська являють собою самостійні форми переходу до державності.

Формаційна теорія виходила з того, що у процесі суспільного життя вирішальну роль відіграють виробничі відносини, характер яких визначається формами власності на засоби виробництва. Сукупність цих виробничих відносин становить економічну структуру суспільства, базис, на якому підноситься юридична й політична надбудова і якому відповідають певні форми суспільної свідомості.

Під базисом розумівся засіб виробництва. Надбудова – це політика, релігія, мистецтво, мораль. Вони розглядались як вторинні щодо надбудови. Критики цієї тези звертали увагу на те, що зміни в надбудові відбуваються раніше, ніж у базисі.

У радянській історіографії домінувала вульгаризована офіційна інтерпретація марксизму. Усі сторони розвитку людського суспільства розглядались у формаційних характеристиках, тобто аналізі засобу виробництва, співвідношення базису та надбудови. Ці категорії відображали взаємовідношення між економічним ладом суспільства й властивими даному суспільству формами ідеологічного й політичного життя, його державним устроєм, поширеними в ньому правовими, моральними, філософськими та релігійними поняттями й поглядами, а також організаціями та установами, в яких реалізується політична і громадська діяльність людей.

Міжнародні відносини та зовнішня політика визначались як жорстко детерміновані функції суспільних економічних стосунків. Вони мають вторинний характер, оскільки повністю визначаються внутрішніми суспільними відносинами. Формаційний підхід у міжнародних відносинах стає підґрунтям для багатьох теорій – від "перманентної революції" до мирного співіснування як принципу зовнішньої політики соціалістичної держави. Адже, як підкреслюють російські дослідники Л.Н.Ніжинський та І.А.Челишев, досвід історії, зокрема XX століття, свідчить, що "немає такої держави, керівники якої не прагнули б до формування та реалізації її зовнішньої політики, спираючись перш за все на визначену систему теоретико-політичних принципів або нормативних положень (тобто на те, що й полягає в основі поняття "доктрина") [1].

На відміну від формаційного, у цивілізаційному підході знайшло відображення прагнення до синтезованого, узагальнюючого підходу до дослідження світової історичної соціальної динаміки. Предмет його уваги –

© О.А. Коппель, 2005

Kyiv National Taras Shevchenko University

не одна, будь-яка сторона людського буття, а сукупність усіх форм життєдіяльності того чи іншого суспільства – матеріальних, моральних, ідейних, культурних, релігійних в їх єдності та неподільності, розвитку та спадкоємності. Така сукупність може розглядатись як цивілізація в глобальному чи локальному розумінні.

Звернення в світовій науці та суспільній думці до цивілізаційної проблематики є свідченням зростання уваги до макровимірів історії та базисних принципів соціального устрою. У той же час воно відбувається на фоні невизначеності категоріально-понятійного апарату та концепцій, з якими пов'язується цей термін [2].

Дослідження будь-якого явища, яке є об'єктивною реальністю, передбачає виділення структурних елементів цієї реальності. Дослідження історії людства та історії міжнародних відносин вимагає з'ясування, що є первинним елементом світобудови в соціальному плані. Очевидно, що таким елементом є певні історичні спільноти людей.

Традиційно як такі спільноти розглядались держави. На сучасному етапі все більшого поширення набуває макросоціологічний підхід, коли у вигляді таких спільнот виступають цивілізації. Серед соціокультурних феноменів сучасного світу виокремлюються стійкі системи. Вони перетинають кордони соціальних утворень, не збігаються з національними або державними ареалами. Цивілізація як регіональна, визначена у просторі та часі самодостатня та автономна система виступає одиницею осмислення глобальних політичних процесів. Історія розглядається як зміна циклів історичного розвитку. Провідну роль в історичному розвитку відіграють зміни в людині, її менталітеті, культурі, науці.

У контексті проблеми суб'єктності міжнародних відносин концепція цивілізації стає домінуючою. У науці основна увага зміщується від народів та держав на більш великі структури та процеси в масштабах цивілізацій. Міжцивілізаційні відносини досліджуються як ареал постійної і сталої взаємодії цивілізацій у визначених просторових межах у певні періоди часу. Їх дослідження дає змогу аналізу динаміки цивілізаційного розвитку всього людства в глобальному масштабі. Розуміння глобальних політичних процесів стає більш чітким, якщо єдине поле проблем буде орієнтоване двома осями – горизонтальною та вертикальною. У змістовному аспекті горизонтальна ось – це проблеми геополітики, військових конфліктів, війн, вертикальна – це культурні та духовні аспекти, проблеми антропополітики, тобто проблеми особистості, прав людини, протистоянні та взаємодій культур і конфесій [3].

Цивілізаційні теорії – це теорії, в яких світова історична соціальна динаміка представлена у вигляді зміни цивілізацій. Зміст теоретичних концепцій цивілізаційних теорій залежить від розуміння її авторами поняття "цивілізація".

Цивілізаційні теорії мають універсальний характер, історія розглядається як багатоваріантний процес. Цивілізаційного підходу притаманні полілінійність, його принципи можна використовувати для аналізу історії будь якої країни або групи країн, вони значною мірою враховують і можуть включати методики інших шкіл і напрямів, мають порівняльний (компаративістський) характер – історія окремих цивілізацій розглядається порівняно з історією інших. Об'єктом дослідження виступають циклічні закономірності або динамічні універсалії розвитку цивілізацій.

Відмінності між окремими цивілізаціями, які віддзеркалюються у відмінностях в їх зовнішньополітичному курсі, передбачають не тільки їх порівняння – компаративний аналіз, але і з'ясування причин цих відмінностей та їх витоків.

У XX ст. виокремлюються два напрями дослідження цивілізацій – матеріалістичний і культурно-історичний.

Матеріалістичний напрям робить акцент на дослідженні економіки, матеріального виробництва, способів хазяйнування та відносинах, що ними породжуються. Це не означає ігнорування ролі духовного фактора. Але він пов'язується з типом технології або соціальності.

У межах даного підходу цивілізація розглядається як визначений ступінь в розвитку суспільства і культури і тим самим вона протиставлена дикунству та варварству. Головні ознаки цивілізації – приватна власність та гроші, розвиток землеробства, торгівля, міста, класове суспільство, держава, релігія, писемність. Таким чином, цивілізація стає однією з характеристик класового суспільства.

Одним із засновників цивілізаційного підходу до історичного процесу став російський учений, історик, біолог, соціолог Н.Я.Данілевський, автор книги "Росія та Європа", який вважав, що головні суб'єкти історичного процесу – не держави або нації, а культурно-релігійні спільноти (культурно-історичні типи) і підкреслював принципові цивілізаційні розбіжності Росії та Європи. Ідеї цивілізаційної унікальності знайшли відображення в працях К.М.Леонтьева, О.Шпенглера, А.Тойнбі, С.Хантінгтона та ін.

Серед сучасних концепцій розвитку цивілізацій можна виокремити циклічні, лінеарні, коваріантні та постмодерністські концепції.

У межах циклічних концепцій поширюються ідеї щодо культурно-історичних типів локальних цивілізацій, які переживають подібні етапи історичного розвитку, ідеї щодо поліциклічності історичного процесу. Отже, локальні цивілізації відображають культурно-історичні, етнічні, релігійні, економіко-географічні особливості країни або групи країн.

Принцип поліциклічності знаходить відображення у виокремленні локальних цивілізацій. Початок історії людства був всюди однаковий, характеризувався наявністю однотипних соціальних структур, однотипних форм ведення господарства, засобів трудової діяльності.

Потім з'являються цивілізаційні розбіжності. Історичний досвід свідчить про плюралістичний розвиток світу. У той же час у цивілізаційному різноманітті простежуються певні закономірності, для узагальнення яких доцільно ввести укрупнену одиницю аналізу – тип цивілізації.

З погляду російської дослідниці Л.І.Семеннікової, цивілізація – це спільнота людей, які мають спільні фундаментальні основи ментальності, основоположні духовні цінності та ідеали, стійкі особливі риси в соціально-політичній організації, економіці та культурі [4]. Під ментальністю в даному контексті розуміється наявність у людей того чи іншого суспільства спільного розумового інструментарію, психологічної основи, яка дає їм змогу по-своєму сприймати та усвідомлювати світ і самих себе.

Існує кілька варіантів типології локальний цивілізацій. Перший передбачає дихотомний поділ на західні та східні. До західних цивілізацій належать майже всі розвинені країни. Їх історичні коріння формувалися під впливом античності, християнства, індивідуалізму та демократичних традицій.

Східні цивілізації сформовані під впливом мусульманства та буддизму, провідної ролі держави, домінування колективізму та бюрократії над правами особистості.

Другий варіант передбачає поділ на традиціоналістські та техногенні типи. Кожний з цих типів представлений багатьма локальними цивілізаціями.

За типами розвитку виокремлюють непрогресивні форми існування (природні суспільства), якім притаманні відсутність розвитку, статичність суспільства. До цього типу належать народи, які живуть у межах природного річного циклу, в єдності та гармонії з природою, цивілізації циклічного розвитку (цивілізації Сходу) та цивілізації прогресивного типу розвитку (греко-латинська, західна цивілізації).

Із самого початку західний світ розвивався в межах внутрішньої полярності Схід-Захід. Західній цивілізації притаманна початковість, що виникає як безперервне продовження минулого далеких йому народів, минуле, яке вона засвоює, переробляє та перетворює. Від іудеїв вона запозичила релігійні імпульси, від греків – філософію та мистецтво, від римлян – римське право та високий ступінь організованості держави.

Протягом всієї своєї історії європейці планомірно засвоювали життєвий простір. Саме в Європі формується поняття "цивілізація", яке поступово набуває значення основної типологічної (розмежувальної) одиниці історії.

За походженням цивілізації поділяються на первинні, вторинні тощо. Первинні – це цивілізації з мінімальним зовнішнім впливом: шумеро-вавілонська, єгипетська, індійська, китайська, крито-мікенська, майська та інкська. Вторинні цивілізації виникають під впливом сусідніх або завдяки асиміляції.

Лінеарні концепції розвитку були засновані на уяві, що людство розвивається від старого до нового, від нижчого до вищого з послідовним збільшенням досконалості суспільства на основі прогресу. Її підвалини закладені ще в XVI–XVIII ст. Американський дослідник Ф.Фукуяма поділяє історію людства на два періоди: історія і постісторія, коли знайдено оптимальні шляхи розвитку людства – ліберальна демократія та ринок. Після цього припинився процес утворення локальних цивілізацій.

Теорії стадіального розвитку людства досліджують цивілізацію як єдиний процес прогресивного розвитку людства, в якому виокремлюють визначені стадії – локальні цивілізації.

У межах цих теорій міжнародні відносини досліджуються на кожному окремому етапі, на структурному рівні – між групами синхронних цивілізацій, між окремими елементами цивілізаційної системи.

Згідно з коваріантною теорією К.Ясперса, історичний час обмежений початком і кінцем і поділяється на чотири періоди. К.Ясперс починає відлік історичного часу з III тис. до н.е., виокремлюючи "осьовий час" (приблизно 500 років), коли сформувалась сучасна людина з усією повнотою її духовного світу. На підставі цього розвиток суспільства проходить етапи доісторії (передісторії), стародавніх культур, осьового часу, технічного віку.

Історія окремих локальних та регіональних цивілізацій розпочинається, коли майже одночасно виникають стародавні культури – шумеро-вавілонська, єгипетська, егейський світ, доарійська культура долини Інду, культура Китаю.

На етапі осьового часу (800–200 рр. до н.е.) відбувається розділення на Схід та Захід, світ Передньої Азії та Європи починає протистояти двом іншим світам – Індії та Китаю.

Відповідно до цього ним виокремлюється такі чотири зрізи в історії: виникнення мов, винайдення знарядь праці; виникнення високих культур Єгипту, Месопотамії, Індії, Китаю (V–III тис. до н.е.); духовне основоположення людства, становлення історії людства.

Розпочата в Європі науково-технічна ера набула всеосяжного характеру. Світова історія пов'язана з розвитком новоєвропейської науки і техніки та загальною інтеграцією людства.

Розбіжності в поглядах щодо існування єдиної світової цивілізації можна узагальнити таким чином:

- заперечення самого факту існування єдиної світової цивілізації, розгляд історії людства як історії існування окремих цивілізація, які розвиваються за своїми власними законами;
- визнання процесу формування єдиної світової цивілізації.

Ритми розвитку локальних цивілізацій синхронізуються з ритмами розвитку єдиної світової цивілізації як етапами в розвитку історії людства (наддовгостроковими історичними циклами). Їх ознаками є визначений рівень потреб, здібностей, знань, навичок та інтересів людини; відмінні технологічні та економічні засоби виробництва; устрій соціальних і суспільних відносин; рівень розвитку духовного відтворення.

Геокультурні підходи цивілізаційної теорії активно взаємодіють з геоекономічними основами світосистемної теорії.

Світосистемна теорія виникає на стику неомарксизму та французької школи Анналів, яка сформувалась навколо журналу "Аннали економічної та соціальної історії", заснованого в 1929 р. М.Блоком та Л.Февром. Вона була започаткована працями Ф.Броделя, зокрема "Середземномор'я та сучасний світ в епоху Філіпа II", "Матеріальна цивілізація, економіка та капіталізм, XV-XVIII ст.", де дано опис регіональної економіки як мережі відносин, висловлений погляд про те, що матеріальна основа, економічна історія визначає розвиток суспільств. Ф.Бродель вважав, що відносини людей у процесі виробництва визначаються її економічною та соціальною історією [5].

Цілісна історична система утворюється із сукупності взаємодії соціальної, економічної, політичної та культурно-психологічної підсистем. Вона є взаємозв'язком низки факторів, які створюють великомасштабну взаємодію різних елементів. Соціальна (біосоціальна) підсистема об'єднує все, що має відношення до існування людей, засобу життя, відтворенню населення. Економічна підсистема включає виробництво, обмін, регулювання економіки, техніку, систему комунікацій. Культурно-психологічна підсистема включає всі вияви духовного життя – цінності, норми, знаково-комунікаційні системи, які забезпечують взаємодії людей.

Головну увагу Ф.Бродель приділяє матеріальній діяльності людей, аналізує її через технологічну сторону. Він не бачив циклічності в динаміці цивілізацій, запроваджував категорію "велика тривалість" – тривалий історичний час, протягом якого існує цивілізація і зберігається накопичений досвід.

Одним з представників цієї теорії є американський вчений І.Уоллерстайн, автор праці "Сучасна світова система"(1980) [6], який після смерті Ф.Броделя очолив в американському університеті штату Нью-Йорк спеціальний Центр дослідження економічних та історичних систем та цивілізацій ім. Ф.Броделя. Активний розвиток цього напряму відбувається в 60-х рр. XX ст., паралельно з виникненням глобалістики та усвідомленням глобальних проблем і процесів взаємозалежності різних країн та народів.

Під світовою системою розуміється соціальна система глобальних масштабів, яка об'єднує всі суспільства в єдиний світовий соціальний порядок. Основа світосистемного підходу – розгляд регіонів світу або світу в цілому як системи взаємодій, які складаються історично, де окремі держави, спільноти або цивілізації розглядаються тільки як тимчасовий результат з'єднання тих чи інших системних факторів. Світ є історичною системою, світоекономікою, заснованою на розподілі праці. Її центр – капіталістичний Захід. Ця світосистема виникає в Європі й поширюється всім світом. Рушійна сила світоекономіки – накопичення капіталу. Світосистемному підходу притаманний розгляд та розуміння сучасного людства як взаємопов'язаної спільноти, яка формується через взаємодію різних господарських і політичних структур. Це відрізняє світосистемний підхід від цивілізаційного.

Світова система визначається як утворення з єдиним поділом праці та великою кількістю культур. У межах категорії "цивілізація" виокремлюється два підтипи: світові імперії, в яких поділ праці між суспільствами здійснюється в межах єдиної імперської спільноти; світоекономіки, в яких політична система складається з багатьох держав, конкуруючих одна з одною в межах міждержавної системи.

Західна, "центральна" світосистема складається з ядра, периферії і проміжної зони – напівпериферії, які динамічно пов'язані відносинами домінування та залежності.

Країни ядра домінують у світовій економіці завдяки структурній позиції в системі та національним характеристикам, які пов'язані з цією позицією. Ядро – це зона, що набуває прибуток. Домінування ядра в глобальному масштабі є наслідком широких політичних і військових зв'язків. Структурне положення периферійних країн ставить їх в залежність від країн ядра. Периферія – зона, що втрачає прибуток. Напівпериферійні країни займають проміжне становище в світовій системі.

Київський національний університет

Формування центрально-периферійних відносин, осьовий поділ праці між ядром та периферією створює напругу, яка стимулює розвиток системи в цілому. Критеріями світосистеми є засіб виробництва, торгівля, безперервне накопичення капіталу.

Інший представник світосистемної теорії А.Франк, вважав, що накопичення капіталу було рушійною силою історії завжди, не тільки на сучасному етапі. Воно існує понад 1500 років. У світовій історії існувало багато світосистем, сучасна світосистема розвивається протягом 5000 років [7].

Наявність значної кількості світосистемних концепцій свідчить, що ці дослідження перебувають на початковій фазі, на етапі формулювання та обґрунтування базових принципів і положень і стверджувати про нову парадигму історичного процесу можна поки що гіпотетично. Але цей напрям є найбільш перспективним та адекватним у дослідженні та осмисленні глобальних політичних процесів.

У той же час відносна обмеженість існуючих макросоціологічних концепцій у спромогах пояснити глобальні політичні процеси ставлять на порядок денний необхідність їх подальшої розробки на основі досягнень сучасної науки та існуючих політичних реалій.

1. Советская внешняя политика в годы "холодной войны" (1945-1985). Новое прочтение / Отв. Ред. Л.Н.Нежинский. – М., 1995. – С. 9. 2. *Ерасов Б.С.* Цивилизация: Универсалии и самобытность / Отв.ред. Н.Н.Зарубина. – М., 2002. – С .8-9. 3. Качура А.В. Цивилизационные конфликты // Глобалистика: Энциклопедия / Гл. ред. И.И.Мазур, А.Н.Чумаков. Центр научных и прикладных программ "ДИАЛОГ" – М., 2003. – С. 1146. 4. *Семеникова Л.И.* Цивилизации в истории человечества. – Брянск, 1998. – С. 16. 5. *Бродель Ф.* Материальная цивилизация, экономика и капитализм. ХУ-ХУШ ст.: В 3-х т. – М., 1988–1993. 6. *Wallerstein I.* The Modern World System. Capitalist Agriculture and the origins of the European World Economy in the Sixteenth Century. – N.Y. 1974. 7. *Ерасов Б.С.* Цивилизации и мировые системы. Основные принципы миросистемного подхода // Сравнительное изучение цивилизаций: Хрестоматия. – М., 1999. – С .524.

Надійшла до редколегії 22.11.04

В.В. Копійка, д-р іст. наук

СТАНОВЛЕННЯ НОВОГО ФОРМАТУ ВІДНОСИН МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС

Розглянуто процес еволюції відносин між Україною та ЄС у контексті розширення на схід та формування стратегії сусідства.

The evolution of Ukraine-EU co-operation in the context of enlargement eastwards and neibourhood strategy is examined.

Процес розширення Європейського Союзу, який можна характеризувати майже як перманентний, не лише вносить принципові зміни в геополітичну карту Європи, яка поступово перетворюється на суцільне регіональне інтеграційне об'єднання, але й змушує ЄС внести суттєві корективи до інтеграційної стратегії, в тому числі, що стосується відносин з країнами, які стають його новими сусідами. Характерною рисою політики ЄС є прагнення виробити універсальну стратегію відносин, яка б у нових умовах визначала його політику щодо третіх країн, які мають спільний кордон та тісні економічні стосунки з ЄС. І хоча після розширення ЄС матиме на східних кордонах лише країни, що свого часу входили до складу колишнього Радянського Союзу, останні значно різняться за своїм економічним потенціалом, рівнем демократизації суспільства, зовнішньополітичними пріоритетами.

Особливе місце в цьому контексті займає Україна, яка досить послідовно добивається врахування такої диференціації при формуванні комунітарної стратегії щодо нових незалежних держав на європейському просторі колишнього СРСР. Виправданням такої позиції якоюсь мірою може слугувати хоча б той факт, що після прийняття ЄС в середині 1999 р. Пакту стабільності для Північно-Східної Європи, який не тільки залучив Балканські країни до європейського інтеграційного процесу, але й відкрив для них перспективи вступу до ЄС, Україна фактично лишається єдиною посткомуністичною державою в Європі (разом з Молдовою), яка прагне в майбутньому стати членом ЄС.

На фоні активної підтримки Україною процесу розширення ЄС на схід та проголошення європейського вибору в її зовнішньополітичній стратегії, відсутність диференційованого підходу до європейських країн пострадянського простору оцінюється українським керівництвом як можлива небезпека встановлення нової межі на західних кордонах країни. Важливі зміни в підходах щодо відносин України з ЄС намітилися після квітневого 2002 р. саміту ЄС в Люксембурзі, який разом з остаточною датою розширення на схід намітив основні положення концепції відносин з новими сусідами ЄС, у тому числі на його східних кордонах (Росія, Україна, Молдова, Білорусь). Про це свідчать також результати третьої щорічної конференції Україна – ЄС "Ширша Європа: перспектива України", що пройшла в березні 2003 р. в Брюсселі і була присвячена узгодженню позицій сторін у світлі підготовленої Європейською Комісією комунікації "Ширша Європа – сусідство: нові рамки відносин з новими східними та південними сусідами" [1]. Обговорюваний на конференції документ ЄК, став свого роду компромісом між прагненням України мати більш чіткі інтеграційні перспективи та бажанням ЄС не зв'язувати себе подібними зобов'язаннями. Так, запропонований ЄС особливий "статус сусідства", хоча й не відкриває безпосередніх інтеграційних перспектив, усе ж виводить сьогодні взаємовідносини ЄС – Україна на формати співробітництва, які за виключенням членства відповідають рівню співробітництва з країнами ЦСЄ.

Значення розробленого Комісією документа не викликає серед українських політиків і дослідників однозначної оцінки [2]. У цьому контексті, для більш об'єктивного розуміння змісту та наслідків для України нової концепції ЄС, особливо цікавим сьогодні є дослідження умов та основних причин її прийняття, що, у свою чергу, є неможливим без висвітлення історичних аспектів формування співробітництва ЄС з новими незалежними державами (ННД) пострадянського простору. Необхідність становлення нових форматів співробітництва з країнами регіону виникла зразу ж після розпаду СРСР в грудні 1991 р. Уже 9 січня 1992 р. ЄК внесла пропозицію до Ради ЄС про необхідність замінити Угоду про партнерство та співробітництво 1989 р. (УПС) з Радянським Союзом на угоди, які б враховували нові політичні та економічні реалії, у тому числі процес демократизації та перехід до ринкової економіки. Новий підхід до ННД мав виключати принцип будь-якої диференціації, що знайшло своє відображення в спільній основі нових угод, які представляли свого роду синтез стандартних угод про торгівлю та співробітництво і далекосяжних за змістом Європейських угод. Основна мета УПС, враховуючи такі негативні наслідки розпаду Радянського Союзу, як спад виробництва, інфляція, безробіття, полягала, в першу чергу, в сприянні відновленню співробітництва між колишніми республіками СРСР та формуванню єдиного економічного простору. У результаті всі УПС, за винятком УПС з Росією, у Розділі І "Основні принципи УПС" як основний принцип взаємовідносин з ЄС проголошують розвиток "співробітництва між ННД" [3].

Подібний підхід ЄС до відносин з ННД на початку 90-х рр. першочергово мав за мету нейтралізацію дестабілізаційних ефектів, що виникли в результаті розпаду СРСР та поширення на пострадянський простір зони стабільності та безпеки. Про це свідчить включення до УПС таких положень, як сприяння відкритості ринків ЄС, співробітництво у фінансовій сфері та економічне співробітництво, надання технічної допомоги, що мали сприяти економічному зрос-

© В.В. Копійка, 2005

танню в країнах СНД, а також положень, що сприяли б розвитку інституцій, зміцненню громадянського суспільства та залученню цих країн до загальноєвропейських політичних процесів. Подібна політика свідчила про досить обережну позицію ЄС щодо процесу розпаду СРСР та отримання гарантій безумовного виконання ННД зобов'язань колишнього Радянського Союзу. Насамперед ішлося про такі країни, як Росія, Україна, Білорусь та Казахстан, які отримали в спадщину радянські ядерні збройні сили.

Саме на цьому фоні розвивалися відносини між ЄС та Україною в період підписання та ратифікації нової Угоди про партнерство та співробітництво в 1991–1998 рр. Прагнення розвивати відносини з Україною паралельно розвитку відносин з іншими пострадянськими державами простежувалося в усіх документах ЄС того періоду. 11 лютого 1992 р. був підписаний протокол до угоди між ЄС та СНД стосовно виконання програми ТАСІС в Україні. У квітні 1992 р. ЄК прийняла рішення про необхідність переговорів з Білоруссю, Росією, Україною та Казахстаном щодо підписання угод про співробітництво. У жовтні 1992 р. Європейська Рада видала директиву, що передбачала початок обговорення угод про партнерство та співробітництво з цими країнами. З листопада 1992 р. розпочалися офіційні переговори з Росією, а на початку 1993 р. – з Україною [4]. Переговори завершилися 14 червня 1994 р. підписанням УПС з Україною в Люксембурзі та 24 червня 1994 р. – УПС з Росією в Корфу, заклавши сучасну правову основу у взаємодіях цих країн з ЄС [5]. Незважаючи на важливість формалізації відносин з ЄС, УПС з Україною та Росією в той же час значно відстають за своїм правовим статусом від Європейських угод про асоціацію, підписаних в 1991–1992 рр. з країнами ЦСЄ. Українська УПС, як і аналогічні угоди з іншими країнами колишнього СРСР, відрізняється від стандартних непреференційованих угод ЄС з третіми країнами лише елементами інституціональної взаємодії та досить широкими можливостями консультацій із загальнополітичних питань.

Водночас слід враховувати, що низький правовий рівень підписаних УПС, не занижував на той час їх міжнародно-політичного значення. Запропонований ЄС рівень співробітництва оцінювався українським керівництвом та національними експертами як взаємовигідний [6]. Для молодої української держави, яка переживала перші роки становлення національної економіки та правової системи, були дуже важливими політична та економічна підтримка з боку ЄС. У листопаді 1994 р. ЄС ухвалив Спільну стратегію щодо України, а в грудні 1996 р. – План дій, які висловлювали підтримку незалежності, територіальної цілісності, демократичних політичних та економічних перетворень в Україні та її інтеграції до світової економіки [7]. Ще до ратифікації УПС, у лютому 1996 р. набула чинності Тимчасова угода про торгівлю, яка узгоджувала основні принципи торгової політики між ЄС та Україною (правило режиму найбільшого сприяння, національний режим, принцип протекціонізму за рахунок митних тарифів, стандартні правила СОТ стосовно митної оцінки товарів, правила щодо транзиту), а у вересні 1996 р. – індикативна програма ТАСІС на період до 1999 р. Крім того, згідно зі статтею 4 успішне виконання УПС мало відкрити перспективи для її еволюції до рівня преференційної угоди і подальшого зближення України з ЄС.

Для ЄС подібні угоди з країнами СНД мали сприяти встановленню зони стабільності та безпеки на європейській частині пострадянського простору [3]. Цій меті присвячена значна частина УПС, яка передбачає активне залучення нових незалежних держав до загальноєвропейських політичних процесів. Що стосується положень про економічне співробітництво, то вони не лише передбачали утворення необхідної мережі інституціональних механізмів та правової бази співробітництва, але й передбачали заходи, що гарантували ринок ЄС від надмірного імпорту з цих країн "чутливих товарів". 15 липня 1997 р. була підписана угода між Україною та ЄОВС про торгівлю продуктами сталеливарної промисловості. Аналогічна угода була підписана з ЄЕС і на текстильну продукцію [9]. Значне зростання активності контактів між Україною та ЄС у цей період відбувалося на фоні розгортання в Росії першої чеченської кампанії і пояснювалося, певною мірою, прагненням альтернативної активізації відносин ЄС з іншими країнами СНД [10].

І хоча процес ратифікації УПС з Україною тривав майже чотири роки і завершився лише 1 березня 1998 р., низку угод про співробітництво, передбачених УПС, було запроваджено вже протягом 1995–1996 рр. Що стосується основних інституціональних механізмів співробітництва України та ЄС (Рада зі співробітництва, Комітет зі співробітництва, Комітет парламентського співробітництва), то вони були сформовані вже до кінця 1998 р. Незважаючи на свій обмежений характер, політичні, економічні та соціальні цілі, зафіксовані в УПС, закладали юридичні основи для двосторонніх відносин і відкривали реальні на той час можливості політичного, економічного, фінансового, соціального та культурного співробітництва. На думку автора, про це свідчили достатньо оптимістичні зовнішньополітичні завдання, що ставилися на той час Україною. Так, у затвердженому 11 червня 1998 р. Президентом України Указі за № 615/98 було схвалено "Стратегію інтеграції України до Європейського Союзу", розраховану на період до 2007 р., яка проголошувала стратегічною метою набуття Україною повноправного членства в ЄС, а отримання статусу асоційованого члена ЄС – головним зовнішньополітичним пріоритетом України в середньостроковому вимірі [11]. Більше того, Указом Президента України за № 1072/2000 від 14 вересня 2000 р. затверджувалась конкретна Програма інтеграції України до ЄС, яка мала стати головним інструментом загальної стратегії на шляху наближення України до ЄС за всіма видами співробітництва [12].

Обмежений і в той же час ліберальний характер більшості положень УПС для країн колишнього СРСР, на думку автора, пояснюється прагненням ЄС враховувати економічні та політичні труднощі, характерні для перехідного періоду, що переживали ці країни на даному етапі розвитку. Реалізм економічних положень УПС виявлявся в застосуванні для України лише деяких ключових правил торговельної політики, які були прийняті і запроваджуються країнами СОТ. УПС не обмежує застосування Україною певних видів внутрішньої державної допомоги, користування правом захисту своєї промисловості та сільського господарства за допомогою певних митних тарифів. Положення УПС, таким чином, можна розглядати як своєрідний етап на шляху зближення України та ЄС і адаптації до комунітарних вимог її національних економічних і політичних структур. Про це свідчать також офіційно проголошені стратегічні цілі зовнішньої політики України: членство в СОТ, співробітництво з ЄАВТ, формування зони вільної торгівлі з ЄС та отримання статусу країни з ринковою економікою [8].

У той же час саме обмежений характер УПС призвів до того, що на момент її ратифікації в 1998 р. динаміка нарощування відносин з Україною була майже вичерпана. Завершилося обговорення та підписання найбільш важливих двосторонніх торговельно-економічних угод, сформовані та вже діяли основні інститути співробітництва. Подальше просування співробітництва Україна – ЄС та надання йому більш інтенсивного характеру залежало вже значною мірою не стільки від суб'єктивних факторів, визначених тими чи іншими мотивами політичних еліт сторін, скільки наявністю об'єктивних передумов його інтенсифікації. Саме ці питання двосторонніх відносин можна вважати найбільш складними, оскільки вони майже повністю залежать від проведення радикальних економічних, політичних та адміністративних реформ в Україні. З цього моменту у відносинах України та ЄС намітилася певна стагнація, викликана розбіжностями в оцінці та ставленні сторін до значення взаємного співробітництва. Наполягаючи на визнанні європейських перс-

пектив України, українська сторона стверджувала, що саме вони мають стати основними гарантіями ефективності внутрішніх реформ, економічної та політичної стабільності та просування країни на шляху євроінтеграції.

Позицію ЄС в цьому питанні можна характеризувати як суто федералістську, наднаціональну. По-перше, в ЄС сьогодні не бажають навіть будь-якого обговорення перспектив членства, поки не буде завершено складний етап внутрішнього реформування, викликаного хвилею розширення на схід. По-друге, і це фактично є основним в позиції функціонерів ЄС, членство в ЄС чи така перспектива, не має бути стимулом для проведення внутрішніх реформ потенційними кандидатами. Право на членство в ЄС є своєрідною винагородою для претендента за успішне виконання реформ. Враховуючи досвід переговорного процесу ЄС з країнами ЦСЄ, можна говорити про комунітарну позицію, яка будувалася, більшою мірою, на принципах, що розглядали вступ країн ЦСЄ до ЄС не стільки як початок інтеграції, скільки її завершення, що супроводжується переходом країн-кандидатів у категорію повноправних членів з відповідними обов'язками та правами.

Розроблена Комісією стратегія є своєрідною спробою структурувати політику ЄС стосовно держав, співробітництво з якими сьогодні будується на досить низькій юридичній основі. Ідеться, у першу чергу, про держави європейського пострадянського простору, які після розширення 2004 р. стали безпосередніми сусідами ЄС, що вже саме по собі відкриє можливості для більш високо рівня взаємовідносин. Ефективність такого співробітництва в нових умовах значною мірою залежить від готовності сторін щодо компромісу у формуванні загальної стратегії взаємовідносин. Приклад взаємовідносин ЄС – Україна в цьому контексті є найбільш виразним, оскільки навіть за наявності в цілому спільних цілей і задач демонструє значні розбіжності щодо шляхів їх досягнення. Обидві сторони зацікавлені в розширенні на територію України зони стабільності та безпеки, що зумовлено цілим комплексом економічних і політичних факторів (зростанням рівня благоустрою населення, проведенням демократичних реформ у суспільстві). Українське керівництво пов'язує цей рух безпосередньо з довгостроковими перспективами вступу до ЄС, тоді як останній вважає дані реформи лише передумовою можливого членства, перспектива якого для України оцінюється на сучасному етапі неможливою.

У зв'язку з цим варто зупинитися більш детально на факторах, що визначили появу даного документа, його недоліках та можливих перспективах для України. Аналізуючи результати березневої щорічної конференції ЄС – Україна 2003 р., яка була присвячена вивченню згаданих вище питань, можна зробити висновок, що більшість її рішень базувалась на принципах, які визначають процес європейської інтеграції протягом усієї історії його розвитку. У теорії неофункціоналізму вони знайшли своє відображення в принципі прагматичного детермінізму, або іншими словами – прагматичних інтересів. Саме прагматичний інтерес учасників інтеграційного процесу врешті-решт впливає на формування комунітарної стратегії, визначає політику ЄС стосовно третіх країн, є рушійною силою євроінтеграційного руху країн-кандидатів. Результати конференції фактично стали своєрідним компромісом між прагматичними інтересами ЄС та України, спробою знайти сьогодні щось помірне між радикальними позиціями сторін з питання європейських перспектив для України.

Прагматичність інтересів ЄС в запропонованій стратегії "сусідства" визначається низкою факторів. Для ЄС важливо, перш за все, формування на своїх східних кордонах поясу стабільності та безпеки. Ця досить загальна за значенням мета вже сама по собі дозволяє ЄС вирішити деякі більш вузькі задачі. Так, розв'язання проблеми стабільності на пострадянському просторі значною мірою може бути здійснено за рахунок підвищення рівня матеріального благоустрою населення цих країн. Це не тільки є фактором, що сприяє їх внутрішній політичній стабільності, але й значно послабить нерегульовані міграційні потоки низько кваліфікованої робочої сили на захід. Крім того, підвищення рівня споживчого ринку в "країнах-сусідах" у звичайних умовах створить фактично додатковий ринок для комунітарних товарів і, якоюсь мірою, резервний – в умовах можливих криз надвиробництва. Важливе стабілізуюче значення, особливо в світлі воєнних дій в Іраку, має також фактор розширення впливу зони євро і можливе переведення в євро частини національних валютних резервів цих країн.

Запропонований ЄС "статус сусідства" передбачає також можливість розв'язання проблем безпеки в ширших регіональних масштабах, додавши до комунітарних механізмів їх регулювання більш інтенсивне співробітництво з державами, що не входять до ЄС. Ідеться про такі загальновідомі проблеми, які виходять за межі компетенції комунітарної політики, як тероризм, нелегальна міграція, охорона навколишнього середовища, проблеми охорони здоров'я тощо.

Слід враховувати також, що відповідну роль у формуванні положень запропонованої концепції "сусідства" відігравало бажання керівництва ЄС послабити постійно зростаючий з боку української дипломатії тиск на комунітарні інститути та політичну еліту країн-членів відносно можливих перспектив вступу України до ЄС [13]. Незважаючи на відсутність в Комунікації ЄК виразних перспектив членства України в ЄС, Брюссель все ж змінив досить категоричний тон щодо євроінтеграційних перспектив України, який був характерний для європейських функціонерів протягом 2002 р. Достатньо згадати серію висловлювань Голови ЄК Р.Проді та комісара ЄК з питань розширення Г.Верхенгена про відсутність будь-яких перспектив членства України в ЄС [14]. У загальній частині, запропонованого Комісією документа, згадується ст. 49 Угоди про Європейський Союз, яка передбачає право кожної європейської держави претендувати на членство в ЄС. Беручи до уваги більше політичний і декларативний характер цього положення, можна все ж стверджувати, що його озвучення в Комунікації якоюсь мірою свідчить про відкритий характер питання вступу України до ЄС у майбутньому.

Бажання європейських функціонерів не зв'язувати себе будь-якими зобов'язаннями з Україною пояснюється також відсутністю сьогодні достатньо чіткої та узгодженої концепції європейського інтеграційного процесу, загального бачення майбутнього європейської інтеграції. Підтвердження різнорідності підходів в ЄС до інтеграційного процесу служить як радикальна різноманітність європейських інтеграційних концепцій, починаючи від найбільш ліберальних моделей, що базуються на принципах міжурядового співробітництва та досить радикальних федералістських підходах, так і ті складнощі, з якими стикається ЄС при розв'язанні внутрішніх комунітарних проблем, що накопичились.

Саме з цієї причини в кінці 90-х рр. ЄС змушений був відмовитися від практики диференційованого підходу до країн-кандидатів, надавши останнім можливість самостійно контролювати ступінь наближення до стандартів ЄС. На зміну, прийнятої на саміті в Амстердамі в 1997 р. концепції "розширення хвилями", яка передбачала як мінімум дві групи держав-кандидатів, була прийнята нова стратегія розширення, яка знайшла своє відображення в рішеннях саміту в Гельсінкі в 1999 р. Запропонований країнам-кандидатам в Гельсінкі принцип "регати" фактично перекладав відповідальність на самих кандидатів за успіхи у реформах, які й визначали швидкість їх просування до ЄС. Цей підхід забезпечує максимально гнучку та диференційовану форму співробітництва, що на практиці визначає швидкість просування кожної країни-кандидата до ЄС. Аналогічний принцип "самодиференціації" знайшов своє відображення і в запропонованій стратегії "сусідства". Для України такий підхід, за сприятливих внутрішніх (внутрішні економічні та політичні реформи) та зовнішніх факторів

(успішні реформи в самому ЄС, які збережуть сприятливі передумови для наступного розширення), може слугувати інструментом вироблення української методології наближення до ЄС та дозволити на практиці продемонструвати свої досягнення на шляху євроінтеграції порівняно з іншими державами колишнього СРСР.

Обговорення інтеграційних перспектив України здається завчасним ще й тому, що сьогодні ЄС переживає новий адаптаційний період, викликаний розширенням за рахунок зразу восьми держав Центральної та Східної Європи, а також Мальти та Кіпру і який може розтягтися не менше ніж на 10 років. За сприятливих обставин перспективи стати членами ЄС для Болгарії та Румунії можуть бути реалізовані лише починаючи з 2007 р. Наступними на черзі стоять держави західної частини Балканського півострова, які підписали Угоди про стабілізацію та асоціацію і які традиційно входять у зону стратегічних інтересів країн ЄС. Не можна також зневажати зобов'язаннями, наданими ЄС Туреччині. У цих умовах стає зрозумілим, що українські перспективи входження до ЄС стають досить невизначеними, щонайменше, стосовно термінів.

Концентрація уваги ЄК в даному документі на питання економічного співробітництва для України має першочергове значення, оскільки ця сфера в діючій з 1998 р. Угоді про партнерство та співробітництво між Україною та ЄС перебуває практично на другому плані після питань політичного співробітництва. Домінування політичних питань в УПС фактично відображало на той день ступінь і порядок реальної зацікавленості ЄС в співробітництві з Україною. Так, незважаючи на постійне зростання товарообігу, в якому торгівля з ЄС в загальному обсязі української зовнішньої торгівлі зросла з 15 % в 1995 р., 18 % в 1999 р. до 24,5 % в 2002 р., Україна продовжує займати в торговельних преференціях ЄС менше 1 % [5, с. 17–18]. Обсяги прямих іноземних інвестицій країн ЄС в Україну також дуже малі як порівняно з іншими країнами ЦСЄ, так і враховуючи потреби України в капіталовкладеннях. Настільки одностороння залежність України від торговельно-економічного співробітництва з ЄС якоюсь мірою пояснює досить низьку договірно-правову базу УПС. За своєю економічною суттю УПС практично нічим не відрізняється від звичайних угод про торгівлю та співробітництво і є лише дещо модернізованою формою стандартних непреференційованих угод. За рівнем своїх економічних можливостей УПС поступається угодам про асоціацію, що передбачають автономні преференції, які ЄС підписав з низкою країн, що розвиваються, угодам про вільну торгівлю і митний союз, підписані ЄС з Туреччиною та Ізраїлем, і тим більше Європейським угодам, у тому числі Угоді про Європейський економічний простір, який відкриває шлях до повної інтеграції.

Для порівняння можна взяти структуру торгівлі між ЄС та країнами-кандидатами, яка характеризується високою питомою вагою промислових товарів, що становлять близько 90 %, при цьому 44,2 % з них – продукція машинобудування. Частка сировини у взаємній торгівлі становить лише 5,7 %. Що стосується України, то її структура торгівлі характеризується низькою часткою продукції машинобудування та високою питомою вагою товарів з низьким рівнем промислової обробки. Класифікація українського експорту показує, що, отримавши в спадщину структуру виробництва колишнього СРСР, де перевага надавалась важкій промисловості, експорт капіталомісткої продукції протягом 90-х рр. переважав. Тільки з середини 90-х рр. трудомістка продукція вийшла на друге місце. Це відрізняється від структури експорту до ЄС країн ЦСЄ. У цих країнах трудомістка продукція зайняла місце капіталомісткої ще в 1992 р. і з того часу постійно переважала. Більше того, торговельний баланс трудомісткої продукції завжди був негативним в Україні, тоді як у країнах ЦСЄ така продукція у торговому балансі завжди переважала (структуру зовнішньої торгівлі України див. у [5, с. 93]). Така структура товарообміну дозволяє робити висновок про відсутність сьогодні сумісності структури української зовнішньої торгівлі зі структурними пріоритетами розвитку комунітарного ринку. При цьому розширення ЄС на схід лише закріплює цю структурну несумісність, викликану результатами тяжкої пострадянської спадщини та відставання України від країн-кандидатів за параметрами структурного розвитку економіки.

Досить чітка різниця в структурі торгівлі спостерігається між Україною та країнами ЦСЄ і стосовно внутрішньогалузевої торгівлі. Внутрішньогалузева торгівля, що переважає у країнах з ринковою економікою, не виявляє тенденції до зростання у випадку відносин між ЄС та Україною. Рівень внутрішньогалузевої торгівлі може служити показником того, наскільки інтегрованою є національна економіка в світову економіку. Цей тип торгівлі розвивається в міру того, як виробничі структури торговельних партнерів стають дедалі більш схожими.

Як висновок можна стверджувати, що торгівля України з ЄС ще не розвивається за схемою торгівлі більш розвинених східних країн. В Україні ще відсутні достатні структурні реформи, здатні трансформувати успадковану від СРСР систему виробництва, що в свою чергу затримує пристосування до нових умов та виробництво нових товарів. Перехід від статусу країни із "поверхневою інтеграцією", що передбачає просте скасування митних тарифів, кількісних обмежень та інших бар'єрів торговельної політики на кордоні до процесу "глибокої інтеграції" на рівні міжгалузевого співробітництва з країнами Європи, що відкриває реальні можливості створення зони вільної торгівлі, можливе лише через впровадження широкої законодавчої, адміністративної та судової реформи в Україні. Перспектива вступу України до СОТ вже сьогодні вимагає дотримання широкого кола зобов'язань у таких сферах, як політика конкуренції, яка включає питання надання держаної допомоги, державні постачання, технічні стандарти і сертифікація, митні норми та правила походження, і в багатьох інших сферах, на які поширюється діюча зона вільної торгівлі.

У зв'язку з вищезгаданим практичні інтереси України в запропонованій ЄС політиці "сусідства" можуть бути зосереджені на реалізації конкретних проектів у досить вузьких напрямах співробітництва і, одночасно, підвищення формату цього співробітництва на якісно новий рівень. Хоча "статус сусідства" і не передбачає сьогодні реальних перспектив членства для України, він все ж відкриває більш широкі можливості для взаємного співробітництва. Насамперед це стосується положень першої частини Комунікації, що розглядає можливість утворення Зони вільної торгівлі між ЄС та Україною та розширення на неї відповідних положень про вільне пересування капіталів, товарів, послуг та робочої сили. Незважаючи на не характерний сьогодні для відносин ЄС – Україна характер більшої частини положень спільного ринку, які стосуються, у першу чергу, вільного пересування робочої сили, капіталу та послуг, визначення цих задач як першочергових може стати важливим кроком на шляху зближення України з ЄС.

Для України ліберальна модель плюралістичного підходу щодо співробітництва з ЄС є сьогодні найбільш прогресивною та чутливою. Вона передбачає наявність кількох схем співробітництва, які різняться залежно від об'єкта застосування. Стосовно України, навіть якщо її членство в ЄС виглядає нереалістичним або неприйнятним сьогодні, такий підхід має передбачати залучення України до якомога більшої кількості внутрішніх сфер співробітництва. На думку автора, найбільш корисними в цьому контексті можуть бути питання безпеки, внутрішня політика, енергетика, транспорт, прикордонне співробітництво та регіональна кооперація, насамперед у межах єврорегіонів. Одночасно слід враховувати, що у випадку формалізації відносин з ЄС цей шлях буде мати для України довготривалий характер, що пояснюється як необхідністю поступового просування нашої держави на шляху євроінтеграції, так і вирішенням задач подальшого поглиблення інтеграції в ЄС після завершення майбутніх розширень за рахунок вже визначених нових кандидатів.

1. Communication of the European Commission "Wider Europe – Neighbourhood: A New Framework for Relations with our Eastern and Southern Neighbours", COM (2003) 104. – 2003. – 11 March. 2. Влияние расширения ЕС и НАТО на Восток на процессы интеграции и дезинтеграции на постсоветском пространстве: Матеріали міжнар. семінару. – К., 2003, 28–29 берез. 3. Угода про партнерство і співробітництво між Європейським Союзом та Україною від 16 червня 1994 року / Представництво Європейської Комісії в Україні – 1994. – С. 48. 4. *Yakemchouk R*. L'Independance de l'Ukraine. – Bruxelles, 1993. – P. 306. 5. Дорога в майбутнє – дорога в Європу. Європейська інтеграція України. – К., 2000. 6. *Івченко О.Г.* Україна в системі міжнародних відносин: історична ретроспектива та сучасний стан. – К., 1997. – С. 445–461. 7. Україна – Європейський Союз: зовнішньоекономічна діяльність і перспективи співробітництва: Матеріали міжнар. конф. – К.,. 1995, 22–23 лист. 8. Ніцький договір та розширення ЄС / Центр порівнял. права, за наук. ред. С.Шечука. – К., 2001. – С. 42. 9. European Council Strategy 1999 / CFSP on Ukraine // Bulletin EU 12-1999. Annexes to the Presidency conclusions (6/7). 10. *Черкаський І.Б.* Фінансове співробітництво України з Європейським Союзом. – К., 2001. 11. *Yakemchouk R*. L'Union europeenne face aux nouveaux etats independants issus de l'ancienne URSS // Revue du Marche Commun et de l'Union Europeenne. – 1997. – № 410. – P. 450. 12. Національна стратегія інтеграції України до ЄС (наказ Президента України, червень 1998) // Політика і час. – 2000. – № 3–4. – С. 15–26. 13. *Хоффманн Л., .Мьоллерс Ф.* Україна на шляху до Європи. – К., 2001. – С. 103. 14. Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002 – 2011 роки: Послання Президента України до Верховної Ради. – К., 2002. 15. Розширення ЄС і Україна (Аналітична доповідь Центру Разумкова) // Національна безпека і оборона. – 2001. – № 11 (23). – С. 16–18.

Надійшла до редколегії 22.11.04

О.С. Пархомчук, канд. іст. наук

КОНВЕРСІЯ ЯК НАУКОВА КАТЕГОРІЯ ТА ОБ'ЄКТ МІЖНАРОДНО-ПОЛІТИЧНОГО АНАЛІЗУ

Присвячено одній з найважливіших проблем – проблемі конверсії. Конверсію піддано науковому аналізу як наукову категорію та об'єкт міжнародно-політичного дослідження. Особливу увагу приділено методам дослідження та сучасному стану її розробки.

This article dedicate to the one of the most important problems – the problem of conversion. Conversion is analyzed as scientific category and as the object of international policy research. Special attention is paid to investigation methods and up-to-date status of problem development.

Динаміка та масштаб трансформаційних процесів, що відбуваються в міжнародних відносинах на межі тисячоліть, формують нові завдання для дослідників. Одне з них – осмислення та теоретичне відтворення нових тенденцій у світовій політиці, створення для цього відповідної методологічної бази.

Особливості сучасного розвитку міждержавних відносин, характер і рівень розвитку науково-технічного прогресу, особливо в найбільш високотехнологічних галузях і виробництвах, пов'язаних з випуском військової продукції, зумовлюють актуальність вивчення конверсії як суспільного феномену. У першу чергу потрібно осмислення впливу конверсії на міжнародні відносини, комплексного характеру соціальних аспектів конверсії і шляхів її практичної реалізації.

Проблема конверсії, яка розглядалася раніше головним чином у її військово-економічному вимірі, у наш час визначається широким комплексом чинників політичного, економічного, соціального, гуманітарного й екологічного порядку, без урахування яких неможливе здійснення цього процесу.

Крах Ялтинсько-Потсдамської системи, розпад СРСР і зникнення разом з ним системи біполярності в міжнародних відносинах поставили світ перед необхідністю розробки нових підходів до здійснення процесу конверсії.

Однією з найважливіших особливостей розвитку сучасних міжнародних відносин є те, що відбувся зсув основних викликів і загроз, перехід міжнародної конфліктності з глобального на регіональний і субрегіональний рівні, з'являється нова загроза – міжнародний тероризм. На даному етапі виникає потреба переосмислення старих поглядів на проблему конверсії та наповнення цього поняття новим змістом, який би відповідав реаліям сучасного світу. Зміна характеру загроз у світі приводить до відповідної зміни завдань демілітаризації та конверсії, що постають на порядку денному, та вимагає прийняття конкретних рішень залежно від розвитку військово-політичної ситуації в тому чи іншому регіоні.

Проблема конверсії належить до одного з найгостріших питань світової політики. У незалежній Україні конверсія військово-промислового комплексу займає особливе місце. Можна без перебільшення зазначити, що конверсія, її характер та кінцеві результати є своєрідним індикатором військово-політичної та соціально-економічної трансформації країни.

Діяльність будь-якої держави в галузі конверсії визначається її життєво важливими інтересами економічного та політичного характеру. Ефективність цієї діяльності залежить від того, наскільки при формуванні та реалізації національної політики враховуються як національні інтереси держави, так і ситуація на світовій арені. Тому при формуванні державної політики в галузі конверсії увага до міжнародно-політичної складової цього виду діяльності не повинна бути нижчою, ніж до її економічного виміру.

Як наслідок ігнорування цього принципу в Україні відсутні наукові дослідження, де конверсія розглядалася би в площині політичних наук як системна категорія, в поєднанні всіх її структурних елементів.

Методологія дослідження проблеми конверсії формується як на підставі загальних принципів пізнання, так і під впливом особливостей предмета дослідження і впливу світової політики на рушійні сили конверсії та закономірності її здійснення в конкретних макро- та мікро-соціальних системах в умовах існування певних політичних режимів.

Методологія ґрунтується на наукових підходах до вивчення конверсії та її місця в світовій політиці та конкретних методах, що з ними пов'язані.

Вивчення конверсії потребує сполучення таких підходів, які спираються на теорію, що надає можливість дослідження суті, специфіки і головних рушійних сил процесу конверсії; на соціологію, що передбачає дослідження закономірностей, які визначають динаміку цього процесу; на історію, що надає можливість вивчення процесу здійснення конверсії у процесі зміни міжнародних систем, динаміки цивілізацій, дає змогу віднаходити аналогії та винятки; на праксеологію – аналіз процесу підготовки та реалізації процесу конверсії.

Під підходом розуміється "вихідне твердження, що є загальнішим, ніж принцип та стосується припущення про найважливіші риси об'єкта дослідження або про спосіб його пізнання [1]. На основі об'єктивного підходу автором сформульовані основні принципи дослідження – структуралізм, раціоналізм, об'єктивізм та детермінізм.

У методології дослідження застосовується системний діалектичний та соціально-історичний підходи.

Діалектичний підхід, як пишуть українські дослідники М.Мальський та М.Мацях, полягає у сприйнятті міжнародних відносин як динамічної системи, що перебуває в стані руху та розвитку, зумовленому їхніми внутрішніми суперечностями, у постійній зміні форм і типів [1].

Комплексне дослідження проблеми конверсії в світовій політиці вимагає як системного та діалектичного, так і соціально-історичного підходу в їх діалектичній єдності. Історичний і логічний засоби аналізу органічно взаємопов'язані, доповнюють один одного. Таким чином, можна відокремити кілька основних підходів до дослідження проблеми конверсії в світовій політиці. Системний підхід дає змогу дослідити структуру конверсії та її взаємозв'язки, а діа-

© О.С. Пархомчук, 2005

Kyiv National Taras Shevchenko University

лектичний і соціально-історичний дозволяє розглядати еволюцію конверсії як суспільно-політичного явища.

Специфіка об'єкта дослідження визначає як сукупність методів, які використовуються автором, так і конкретні техніки їх застосування. Метод є практичним застосуванням підходу в реальному житті.

Під поняттям методу в контексті дослідження проблеми конверсії в світовій політиці автором розуміється засіб наукового пізнання міжнародно-політичної науки, побудови та обґрунтування системи знань у цій сфері.

Використані загальнофілософські (абсолютні) методи наукового пізнання (наприклад, логічний, діалектичний), що не зумовлені специфікою об'єкта дослідження; загальнонаукові методи, які охоплюють усі сфери науки і не є власне філософськими. Широко використовувались автором такі загальнонаукові методи, як спостереження, дослідження документів, системний метод, моделювання. Особливе значення мали прикладні міждисциплінарні методи, які розвиваються на базі загальнонаукових підходів (контент-аналіз, івент-аналіз та ін.; міждисциплінарні методи дослідження (наприклад, синергетичний метод, системологія – загальна теорія систем); особливі методи, що відображали специфіку об'єкта дослідження.

Історичні методи передбачають вивчення історичних процесів і осмислення фактів, подій і явищ міжнародного життя, емпіричні – виходять з необхідності врахування людського досвіду.

Застосування емпіричних методів виступає певною запорукою наукової об'єктивності та достовірності результатів дослідження. Але досліджувати сутність проблеми, її еволюцію можна тільки за допомогою засобів теоретичного аналізу, одним з яких є аналіз політологічний. Він дозволяє уявити даний процес як явище шляхом вивчення політики акторів.

Політологічний аналіз проблеми конверсії дає можливість висвітлити питання, без урахування яких неможливе її ґрунтовне дослідження. Це передусім питання, пов'язані з технологією організації та здійснення конверсії. Піддано науковому аналізу політичну поведінку, її об'єкти та суб'єкти, цілі й засоби здійснення конверсії, типи політичних режимів, механізми прийняття політичних рішень і проведення їх у життя, політичну культуру і політичну свідомість. Головна увага приділяється питанням, пов'язаним з функціонуванням держави як центрального суб'єкта політики в галузі конверсії. Аналізуються процеси реалізації інтересів тих соціальних груп, що перемогли у внутрішній політичній боротьбі та здобули право виступати від імені всього суспільства, формулювати національні інтереси всередині держави і на міжнародній арені. Крім того, політологічний аналіз має переваги з погляду повноти охоплення предмета дослідження.

Таким чином, предметну сферу політологічного аналізу проблеми конверсії в світовій політиці становлять методи, форми, способи формування, реалізації та оцінки політики, яка здійснюється державами в цій галузі.

До основних методів дослідження можна віднести метод системного аналізу (системний метод). Він передбачає комплексний аналіз найскладніших механізмів функціонування політичних явищ.

У комплексі системного підходу використовуються часткові методи – системно-структурний та системно-історичний. Кожен з цих методів зосереджує увагу на одній зі сторін – або на структурі, що не має під собою підстав у дослідженні будь-яких соціальних об'єктів, особливо таких, як міжнародні системи в її статиці, або на генезі системи в її динаміці. Історизм розуміється як процес системотворення, функціонування та розвитку міжнародних систем. Він є однією з найголовніших характеристик її життєдіяльності саме як системи. Принцип історизму є органічно включеним до системного підходу, являє собою один з найголовніших його аспектів.

Системний метод дозволив автору систематизувати процеси міжнародного життя у вигляді моделей і дослідити процес конверсії на основі аналізу політики держав, що діють у їх межах.

Для аналізу конверсії як системної категорії з притаманними їй властивостями та характеристиками особливого значення набувають дослідження таких вчених, як А.Богданов, І.Блауберг, Л.Берталанфі, Б.Бузан, В.Могілевський, Р.Літтл, М.Каплан, В.Карташев, Е.Юдін, присвячені розробці теорії систем як такої та її практичного застосування [2–7]. У дослідженнях вказаних фахівців викладено загальні напрями теорії систем та її основні поняття, сформульовано основні принципи та закономірності, а також деякі співвідношення в процесі існування системи як самостійного утворення, що дає дисертанту можливість використовувати при дослідженні проблеми конверсії категорії "система", а також інші основні поняття системного підходу – "елемент", "підсистема", "структура", "внутрішнє та зовнішнє середовище" та "функції".

На основі запропонованої класифікації систем робиться висновок, що конверсія являє собою системне явище, в якому поєднуються економічні, зовнішньополітичні, військові та інші аспекти і здійснюється у відкритих складних соціальних системах, що дає змогу використовувати при її дослідженні принципи синергетики [8].

При розгляді особливостей таких соціальних систем важливими є роботи українських учених П.Орловського, В.Скуратівського та М.Шевченка, за допомогою яких висвітлюються теоретико-методологічні основи системного підходу та особливості функціонування й розвитку соціальних систем [9; 10]. У них сформульовано загальні принципи системного підходу, застосування яких на практиці у процесі створення та дослідження систем як моделей деяких реальностей виступає методологією системного дослідження.

Автором пропонується дослідити проблему конверсії із застосуванням теорії систем і визначитися із характерними для системи категоріями. Важливими є праці дослідників, якими системний підхід застосований у галузі таких соціальних наук, як політологія, право та міжнародні відносини. Спільна методологія дозволяє розглядати окремо взяті соціальні системи із застосуванням єдиного підходу, тобто як певну сукупність відносин елементів, що перебувають у постійній взаємодії зі своїм зовнішнім середовищем через механізми "входів" та "виходів". Системний підхід при вивченні політології досліджено на прикладі робіт Ф.Кирилюка, М.Марченка; права – Г.Атаманчука, В.Копєйчикова; міжнародних відносин – на основі робіт українських учених В.Ю.Богдановича, О.С.Бодрука, О.Коппель, А.Я.Маначинського, С.Шергіна та російських учених А.Багатурова, П. Циганкова і Е.Позднякова [11–21], які, у свою чергу, аналізують і підсумовують результати розробки системної теорії в площині соціально-політичних наук Б.Бузана, Д.Істона, М.Каплана, Р.Літтла, М.Мерля, Т.Парсонса, С.Хоффмана та інших [22–25].

Одночасно з міжнародними відносинами виникає світова політика – особлива сфера головним чином світової боротьби за встановлення або зміну фактичних норм, процедур та правил, за якими діють на практиці міжнародні відносини кожної епохи. Вона виконує функції механізму підтримання міжнародних відносин свого часу, фактично проміжних етапів міжнародних відносин.

Особливості та базові засади сучасної системи міжнародних відносин, зокрема централізація політичної влади, спільні механізми адміністративного керування, професійні армії, легітимізація влади мають своє коріння у Вестфальській системі.

Вона вперше санкціонувала принцип територіального суверенітету в міждержавних відносинах. Як вважають деякі дослідники, з певними модифікаціями вона проіснувала до 1939 р., тобто до початку Другої світової війни. Деякі елементи цієї системи продовжували діяти й у період ялтинсько-потсдамської системи міжнародних відносин. Так, зокрема, у підручнику "Сучасні міжнародні відносини" за редакцією В.А.Торкунова зазначається, що

Вестфальську епоху (або систему) міжнародних відносин поділяють на кілька етапів (або підсистем), об'єднаних спільними закономірностями, але відмінних за особливостями, характерними для конкретного періоду відносин між державами. Найчастіше виокремлюють кілька підсистем Вестфальської системи, що розглядаються як нібито самостійні: систему англо-французького суперництва і боротьби за колонії в XVII–XVШ ст.; систему "європейського концерту націй" або Віденського конгресу в XIX ст.; більш глобальну за географічними ознаками Версальсько-Вашингтонську систему між двома світовими війнами, Ялтинсько-Потсдамську систему. Нині з'являються нові системостворювальні фактори. Поява нових суб'єктів міжнародних відносин, зміна ролі військової сили, взаємозалежність, глобалізація і транснаціоналізація міжнародних відносин дають підстави стверджувати про формування нової системи міжнародних відносин.

У процесі розвитку системи міжнародних відносин виокремлюється кілька етапів, відмінних за змістом, структурою, характером взаємовідносин між її складовими компонентами. Кожен з цих етапів послідовно проходив фази становлення, консолідації, стійкого розвитку, кризи і розпаду.

Особливого значення набуває інституційний метод, запозичений з юридичних наук, де він функціонує як комплекс норм, що регулюють соціально-правові відносини. В його основу покладено аналіз стійких форм організації та регулювання міжнародних відносин з таких ключових питань, як безпека та стабільність, мілітаризація, демілітаризація та конверсія.

Важливим методом дослідження ролі мілітаризму та конверсії в міжнародних відносинах є соціологічний. Вплив мілітаризації на розвиток суспільства, на соціальну поведінку вивчає соціологія. Соціологічний метод аналізує вплив конверсії на соціальні групи, на життя в суспільстві.

Комунікативний метод розглядає процес мілітаризації як результат взаємодії членів певного соціуму, їх комунікації.

Психологічний метод аналізує вплив психології суспільства та окремих його членів на процеси мілітаризації.

Конверсія може бути предметом як теоретичного, так і емпіричного аналізу, що спирається на реально існуючі в практиці міжнародних відносин взаємодії в межах географічних регіонів. Застосування емпіричних методів виступає певною запорукою наукової об'єктивності та достовірності результатів дослідження. Але досліджувати сутність проблеми, її генезу можна тільки за допомогою засобів теоретичного аналізу, одним з яких є політологічний.

У цілому при дослідженні проблеми використовувався кожен з цих методологічних підходів, оскільки лише в такому випадку можна говорити про всебічний та цілісний аналіз цього актуального в нинішній час наукового й практичного явища.

Проблему конверсії можна розглядати на трьох рівнях (теоретико-концептуальному, доктринальному та практико-політичному), у двох вимірах – просторовому та часовому.

Структурні складові процесу можуть розвиватись у зв'язку з будь-якими зовнішніми щодо процесу, який розглядається, імпульсами. Такі імпульси можуть виходити від різних середовищ, в яких відбувається даний процес – від світових систем і процесів, від систем держав.

Можливо здійснювати дослідження впливу конверсії на міжнародні відносини за різними стадіями, станами, ситуаціями, окремими подіями, що відбуваються в загальному процесі та в окремих процесах у різних часових термінах і на локалізованому просторі. Це буде подальшою конкретизацією окремих процесів, які впливають на загальний процес розвитку міжнародних відносин.

Важливим завданням автора було вдосконалення категоріального апарату дослідження проблеми конверсії. Аналіз проблеми конверсії в світовій політиці у міжнародно-політичних дослідженнях потребує запровадження таких головних категорій, як мілітаризм, мілітаризація та демілітаризація.

Демілітаризація розглядається більшістю вчених як загальносвітовий процес, який в кінцевому результаті приведе до життя без війн. Щоб оцінити масштаби демілітаризації, необхідно розглянути його зміст та структуру. Демілітаризація включає цілий комплекс процесів, які в результаті зменшують загрозу війни і гарантують безпечний мир. До них слід віднести: роззброєння – скорочення і ліквідація озброєння та армій; конверсія чи реконверсія військової економіки; згортання військово-мобілізаційних систем і підготовчого резерву; конверсія воєнних НДОКР; "конверсія умів" – формування антимілітаристської культури; розвиток процесів і структур альтернативних війні та армії.

Таким чином, можна зробити висновок, що конверсія є неодмінною складовою демілітаризації. Вона охоплює більшу частину процесів, які складають демілітаризацію. Починаючи з XX ст. поняття демілітаризації та конверсії все більше ототожнюються. Конверсія, як і демілітаризація, на сучасному етапі розвитку міжнародних відносин являє собою складне явище, яке характеризується великою кількістю ознак, властивостей і сторін.

За просторовими характеристиками вона може бути глобальною, регіональною та здійснюватись у рамках однієї окремої держави.

За часовими характеристиками вона може бути швидкою (різке скорочення армій і згортання військово-економічної, науково-технічної та іншої діяльності) та більш повільною, тимчасовою (конверсія після війни) або постійною (конверсія застарілих видів зброї та модернізація зброї).

За динамікою вона може поділятись на поетапну, тобто динамічну, та розтягнуту, тобто в'ялу.

За масштабами вона може бути вичерпною – яка охоплює ВПК повністю, частковою – яка охоплює ті чи інші елементи ВПК, та символічною – демонстраційною.

За методами та засобами конверсія може бути добровільною та примусовою. Саме така реконверсія відбувалась у переможених країнах після двох світових воєн. Конверсія може бути вимушеною – яка відбувається внаслідок міжнародної ситуації – наприклад після завершення холодної війни в США, СРСР, країнах ОВД та НАТО, чи внутрішньополітичної ситуації – наприклад конверсія в період "хрущовської відлиги" в СРСР, чи після воєн США в Кореї та у В'єтнамі, конверсія в колишніх республіках СРСР в другій половині 90-х рр. XX ст. Вона може бути синхронною – в рамках світового співтовариства, наприклад в країнах переможницях – США, СРСР, Великій Британії, Канаді після Другої світової війни.

Мотиви конверсії можуть бути економічні, політичні та військові. Спрямованість конверсії може бути внутрішня і зовнішня (торгівля зброєю, конверсійні виставки-продажі та ін.).

Таким чином, наукові дослідження проблеми конверсії переважно перебували в площині економічних і соціальних наук і були присвячені аналізу конверсії як соціально-економічної категорії, розробці програм і моделей конверсії військового виробництва як стратегії та тактики антимілітаристської боротьби в соціально-економічній сфері.

Конверсія розглядалась як форма регулювання економіки, засіб структурної перебудови при відповідних змінах умов відтворення – як правило, в післявоєнній і передвоєнній перебудовах промисловості. У таких умовах конверсія та реконверсія виступали лише формами збереження та підвищення конкурентоспроможності підприємств щодо їх ділових партнерів, орієнтованих, залежно від міжнародно-політичної ситуації, на виробництво продукції військового або цивільного призначення.

Поступово формується широкий підхід до аналізу проблеми конверсії, що зокрема знайшло відображення у виступі А.Н.Яковлєва на конференції ООН "Конверсія: зміни в галузі економіки в епоху скорочення озброєнь" в серпні 1990 р., де він підкреслював, що конверсію немож-

ливо обмежувати лише економічними та соціальними аспектами. Конверсія – це ще й вихід на нову якість у суспільних відносинах як всередині країни, так і в зовнішніх справах та зв'язках [26].

Автор приходить до висновку, що конверсія являє собою системне явище, в якому поєднуються економічні, зовнішньополітичні, військові та інші аспекти, і вона здійснюється у відкритих складних соціальних системах.

Комплексний підхід передбачає її аналіз і в контексті міжнародно-політичного дослідження.

На підставі аналізу розвитку наукової думки з проблеми конверсії можна зробити висновки, корисні при її міжнародно-політичному аналізі.

Конверсія має отримати форму планомірної державної діяльності, здійснюватись як чітко спланована довгострокова політика демократичної структурної перебудови економіки з метою демілітаризації, центральне місце в реалізації якої має покладатися на державу. Визнаючи центральну роль держави в плануванні та здійсненні конверсії, автор робить висновок про триступеневий характер конверсії, тобто необхідність її планування та здійснення на рівнях – міжнародному, національному та локальному (на рівні регіонів та окремих підприємств для розробки її детальних планів).

Поступово формується широкий підхід до аналізу проблеми конверсії, яку неможливо обмежувати лише економічними та соціальними аспектами. Конверсія – це ще й вихід на нову якість у суспільних відносинах як всередині країни, так і в зовнішніх справах і зв'язках.

Перехід до більш безпечного світу неможливий без послідовної конверсії військового виробництва – переключення підприємств військової промисловості на громадянські потреби. Для розв'язання цієї проблеми необхідна розробка продуманої концепції конверсії, в основу якої має бути покладена стратегія переходу від економіки озброєнь до економіки роззброєння з врахуванням міжнародно-політичної складової цього процесу в контексті змін у світовій політиці. Конверсія невідворотно буде стикатись не тільки з соціально-економічними та технічними складнощами, але й з політичним опором. Для того, щоб перевести конверсію у практичну площину, необхідно її міжнародно-політичне обґрунтування та відповідні політичні рішення.

1. *Мальський М., Мацях М.* Теорія міжнародних відносин: Підручник. – К., 2003. – С. 54. 2. *Блауберг Й.В., Юдин З.Г.* Становление и сущность системного подхода. – М., 1973. 3. *Карташев В.А.* Система систем. Очерки общей теории и методологии. – М., 1995. 4. *Могилевский В.Д.* Методология систем. – М., 1999. 5. Синергетическая парадигма. Нелинейное мышление в науке и искусстве – М., 2002. 6. *Buzan B., Little R.* International systems in warld history. Remaking the study of International relations. – N.Y. – 2000. 7. Issues in world politics / Ed. by B.White, R.Little, M.Smith. – N.Y., 1997. 8. Синергетическая парадигма. Нелинейное мышление в науке и искусстве – М., 2002. 9. *Орловський П.М.* Системний аналіз: основні поняття та методологія: Навчальний посібник. – К., 1996. 10. *Скуратівський В.А., Шевченко М.Ф.* Соціальні системи та соціологічні методи дослідження: Навчальний посібник. – К., 1998. 11. *Атаманчук Г.В.* Государственное управление (организационно-функциональные вопросы): Учеб. пособие. – М., 2000. 12. *Богданович В.Ю., Маначинский А.Я.* Методологические основы системных исследований проблем военной безопасности государства. – К., 2001. 13. *Бодрук О.С.* Структури воєнної безпеки: національний та міжнародний аспекти. – К., 2001. 14. *Губанов В.А., Захаров В.В., Коваленко А.Н.* Введение в системный анализ: Учеб. пособие / Под. ред. Л.А.Петросяна. – Л., 1998. 15. *Коппель О.А., Пархомчук О.С.* Міжнародні системи та глобальний розвиток: Навчальний посібник – К., 2004. 16. *Коппель О.А., Пархомчук О.С.* Міжнародні системи. Світова політика. – К., 2001. 17. *Коппель О.А.* Перська Затока: проблема безпеки в 80-ті – 90-ті роки. – К., 1998. 18. *Маначинський О.Я., Соболєв А.А.* Воєнна безпека України та вплив на неї політичних факторів. – К., 1997. 19. Системная история международных отношений / Под ред. А.Д.Багатурова. – М., 2000. – Т. 1–2. 20. *Цыганков П.А.* Теория международных отношений: Учеб. пособие. – М., 2002. 21. *Шергін С.О.* Міжнародна система, безпека і глобальний розвиток: Конспект лекцій з курсу Порівняльна політологія. – К., 1996. 22. Теория международных отношений на рубеже столетий / Под. ред. К.Буса и С.Смита: Пер. с англ. / Общ. ред. и предисл. П.А.Цыганкова. – М., 2002. 23. Теория международных отношений: Хрестоматия / Сост., науч. ред. и коммент. П.А.Цыганкова. – М., 2002. 24. *Buzan B., Little R.* International systems in warld history. Remaking the study of International relations. – N.Y. – 2000. 25. *Cochran M.* Normative Theory in International Relations. A progmatic Approach. – Cambridge. – 1999. 26. На водоразделе безопасности: Распад СССР и проблемы оборонной и внешней политики / Отв. ред. А.Г.Арбатов. – М. – 1992. – С. 153.

Надійшла до редколегії 24.11.04

С.В. Андрущенко (Гринько), канд. політ. наук

ОСОБЛИВОСТІ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В АФРИЦІ

Присвячено аналізу особливостей, тенденцій та проблемних аспектів інтеграційних процесів на Африканському континенті. Дану проблему розглянуто в контексті загальноконтинентальних і субрегіональних інтеграційних угруповань.

The article is devoted to the analyses of the characteristic features, trends and problems of the integration processes within African continent. This issue is studied in the context of the continental and sub-regional organizations and structures.

Сучасні міжнародні відносини характеризуються посиленням інтеграційних процесів на різних рівнях – міжнародному, регіональному, субрегіональному. У зв'язку з цим актуальності набули дослідження процесів глобалізації та регіоналізації, їхнього співвідношення, впливу цих процесів на міжнародну та регіональну стабільність. Африканський континент характеризується високим рівнем конфліктності та нестабільності. У цьому контексті метою даної статті є визначення рівнів впливу інтеграційних процесів в Африці на загальноконтинентальну стабільність. Завданнями роботи є

- ❑ аналіз загальноконтинентальних інтеграційних об'єднань у формі Організації Африканської Єдності (ОАЄ) та Африканського Союзу (АС), визначити основні їхні відмінності та здатність впливати на систему безпеки та стабільності в Африці;
- ❑ визначити тенденції інтеграції на субрегіональному рівні в Південній, Північній, Західній, Східній і Центральній Африці;
- ❑ виокремити проблемні аспекти інтеграційних процесів в Африці.

Для реалізації поставленої автором мети та завдань використані теоретичні напрацювання в даній галузі К.Пакера, Д.Рукара, Дж.Мбаку, Х.Йонвбере, Н.Поку. Фактичний матеріал для аналізу предмета статті застосований з періодичних видань African Affairs, Africa Confidential та Africa Research Bulletin.

Для визначення рівнів інтеграції в Африці важливо зазначити, що на першій та другій конференції незалежних держав Африки (Аккра, Гана, квітень 1958 та Аддис-Абеба, Ефіопія, червень 1960) було вироблено два альтернативних підходи до інтеграційної стратегії в Африці:

- ❑ панафриканська стратегія – загальноконтинетальний підхід, що передбачає створення загальнорегіонального об'єднання;
- ❑ субрегіональний рівень – формування більш вузьких об'єднань, в основі яких субрегіональні угоди зі співробітництва в інтересах посилення ефективності загальноконтинентальної інтеграції.

У визначенні цих рівнів варто звернути увагу на такий елемент аналізу, як особливості вживання термінів "загальнорегіональний" та "загальноконтинентальний" щодо інтеграції в Африці, оскільки виникає питання визначення Африки як регіону. Якщо вважати, що наявність спільного історичного досвіду, відчуття проблемної спільності між географічними групами країн і суспільств відповідає визначенню регіону, то Африку можна вважати окремим регіоном в міжнародних відносинах, а отже вживання терміна "загальнорегіональна інтеграція" щодо Африканського континенту є правомірним. Щодо Африки ми

© С.В. Андрущенко (Гринько), 2005

маємо всі ознаки регіоналізації – географічна наближеність, інтенсивність відносин усередині континенту. Більше того, в основі інтеграції континенту лежить панафриканізм, який, однак, не сприяє розв'язанню численних економічних, політичних та військових проблем континенту. Після створення ОАЄ в 1963 р. можна навіть говорити про ознаки регіоналізму в Африці – формування організації в рамках регіону, що надає йому формального та інституційного змісту й запроваджує певні правила взаємин між державами регіону.

У постбіполярній системі міжнародних відносин інтеграційні процеси в Африці на загальнорегіональному рівні розглядаються як ключовий фактор, що має сприяти посиленню ролі Африки в процесі глобалізації. З іншого боку, можна говорити, що інтенсифікація процесів регіоналізації в Африці, і більшою мірою субрегіоналізації, є наслідком загальносвітових процесів. У той же час протягом 1990-х рр. стає зрозумілим, що в сучасних процесах глобалізації Африка все більше маргіналізується, і це зумовлено низькими показниками розвитку (1 % загальносвітового ВВП, 2 % світової торгівлі, 34 з 49 найменш розвинених країн світу в Африці, що становить 40 % всього населення Африки) [1].

Уже в другій половині 1990-х рр. більшість експертів і політичних лідерів Африки приходять до таких висновків: по-перше, економічна інтеграція має розглядатися як імператив для прискорення економічного розвитку через сприяння зменшенню (згодом викоріненню) джерел конфліктів, гармонізації законодавчої бази та умов функціонування внутрішніх ринків з метою створення привабливого середовища для потенційних інвестицій в Африку, тобто інтеграція економік є передумовою для стимулювання розвитку й зростання; по-друге, соціально-політичні відмінності значною мірою впливають на процеси економічного розвитку, оскільки в Африці економіки тісно інтегровані в суспільство, а отже інтеграція в економічній сфері має сприяти розв'язанню проблеми стабільності, безпеки, покращенню політичного та економічного управління.

Отже, друга половина 1990-х рр. охарактеризувалася для Африки розробкою концепції створення ***Африканського Союзу (АС),*** що відрізнявся від попередниці більш тісними рівнями інтеграції, причому не виключно в політичній, а і в першу чергу в економічній, соціальній і культурній сферах з метою подолання спільних проблем розвитку (або недорозвиненості) континенту.

Ідея створення АС розвивалася в контексті концепції формування Африканського Економічного Співтовариства (АЕС), на основі Абуджийського договору про Африканське Економічне Співтовариство 1991 р. та Плану економічного та соціального розвитку Африки, прийнятому в Каїрі у 1993 р. На надзвичайному саміті ОАЄ в м. Сірті (9 вересня 1999) Лівія висуває ідею нової форми співробітництва та взаємин і створення об'єднання держав під умовною назвою "Сполучені штати Африки" за принципом конфедерації, а також створення Панафриканського парламенту (ПАП).

Уже на 36-му саміті ОАЄ в м. Ломе (Того, 10–12 липня 2000) 27 главами держав та урядів був затверджений Основоположний акт АС, що мав поєднати в своєму функціональному навантаженні принципи та завдання ОАЄ, АЕС, ПАП [2].

На квітень 2001 р. кількість країн, що ратифікували Засновницький акт АС, досягла 36, тобто дві третини членів ОАЄ, відтак АС набув форми правової реальності, але для фактичного втілення плану необхідно було розробити конкретну програму поетапного переходу до нової структури. Це було доручено вищому виконавчому органу ОАЄ – Раді міністрів на рівні голів зовнішньополітичних відомств країн Африки. На 37-му саміті ОАЄ в Лусаці (Замбія, липень 2001) було затверджено пакет установчих документів АС, що передбачали створення загальноконтинентальних політичних, економічних і соціальних структур нової організації, у тому числі ПАП, центрального банку, валютного фонду та суду, і встановлено річний термін для переходу до АС. У липні 2002 р. в Дурбані (ПАР) відбувся останній 38-й саміт ОАЄ й 1-й саміт АС, на якому офіційно було проголошено заснування АС замість ОАЄ. У липні 2003 р. відбувся 2-й саміт АС в м. Мапуто, на якому розглядалися робочі питання із затвердження структури АС, обрання членів Комісії АС, затвердження бюджету АС тощо [3].

Засновницький акт АС є статутним документом АС. У його преамбулі головними цілями проголошуються: прагнення до досягнення тісної єдності та солідарності африканських країн, прискорення політичної та соціально-економічної інтеграції, відстоювання єдиних позицій Африки в інтересах народів континенту, а також розширення взаємодії у забезпеченні принципів демократії та прав людини [4]. У цілому в Засновницькому акті збережені основні положення та принципи Хартії ОАЄ. У той же час зазначимо окремі відмінності, що суттєво відрізняють АС від попередниці:

- ❑ головною метою АС проголошено посилення позицій Африки в глобальній економіці та міжнародному співтоваристві, посилення спроможності Африки протистояти викликам XXI ст., метою ОАЄ було проголошено колективну боротьбу за національне звільнення від колоніалізму та захист національного суверенітету;
- ❑ АС передбачає комплексну інтеграцію в політичній, економічній, соціальній, безпековій сферах, на відміну від ОАЄ, що здебільшого носила політичний характер;
- ❑ у структурі АС передбачено низку наднаціональних органів – асамблеї голів держав та урядів, суду, парламенту, на відміну від єдиного керівного органу ОАЄ – Асамблеї голів держав та урядів;
- ❑ АС залишає за собою право на втручання у внутрішні справи держав у виключних випадках, таких як геноцид, війни або злочини проти людяності, ОАЄ не передбачала втручання у внутрішні справи держав-членів;
- ❑ щодо членства в АС – передбачено можливість дисциплінарних санкцій проти держав, які протягом тривалого часу не вносять свою частку до бюджету організації, зокрема передбачено, що ці країни не братимуть участі в голосуванні при прийнятті рішень АС, їх представників не обиратимуть у виборчі органи та допускати до роботи в штатних структурах організації;
- ❑ уряди тих держав Африки, які прийшли до влади неконституційним шляхом, не будуть допущені до участі в діяльності Союзу;
- ❑ АС інкорпорує до своєї структури більш вузькі функціональні програми та ініціативи: Абуджийський договір 1991 р. про АЕС, КБСРСА (Conference on Security, Stability, Development and Cooperation in Africa – CSSDCA), НЕПАД (New Partnership for Africa Development – NEPAD).

Власне, головною відмінністю АС від попередніх загальнорегіональних утворень (ОАЄ, зокрема) став акцент на виробленні єдиного підходу до розв'язання спільних проблем Африканського континенту, а не сприяння виключно міждержавному співробітництву.

Нижче розглянуто субрегіональні інтеграційні об'єднання, які за новою інтеграційною концепцією АС мають складати основу для загальнорегіональної інтеграції, що являє собою "стратегічну модель для трансформації та модернізації економік африканських країн" [5].

Членами АС є 54 країни Африки. Структура АС складається з таких органів: Асамблея АС, Комісія АС, Виконавча Рада, Комітет постійних представників, Рада миру та безпеки (складається з 15 країн-членів), Панафриканський парламент, Рада з економічних, соціальних і культурних питань, Африканський суд прав людини й народів, три фінансові інституції (Африканський центральний банк, Африканський Валютний Фонд, Африканський інвестиційний банк), сім спеціалізованих технічних комітетів.

Однією з важливих і цікавих інтеграційних (щодо форми інтеграції) ініціатив, інкорпорованої до структури АС у 2003 р. є ***НЕПАД (New Partnership for Africa Development***

Copyright © The Ukrainian Diplomatic Academy

– NEPAD, Нове партнерство заради розвитку). Започаткована ініціатива на зустрічі ОАЄ в листопаді 2001 р. в м. Лусаці (Замбія) в рамках проектів зі створення АС. Головні цілі програми НЕПАД: викорінення бідності, формування умов для стабільного миру та безпеки, просування цілей сталого розвитку, у такий спосіб посилюючи ефективність участі Африки в глобальних політичних та економічних процесах. На зустрічі у м. Дурбані у липні 2002 р. (1-й саміт АС) було прийнято План дій НЕПАД, що передбачає пріоритетні напрями діяльності в рамках програми, якими є розвиток інфраструктури, освіта, охорона здоров'я, сільське господарство, новітні інформаційні та комунікаційні технології, охорона навколишнього середовища, доступ до ринків розвинених країн.

З боку африканських країн до ініціативи приєдналося 15 країн: ПАР, Нігерія, Сенегал, Єгипет, Алжир, Мозамбік, Ботсвана, Ефіопія, Маврикій, Руанда, Сан Томе і Прінсіпі, Камерун, Малі та Туніс. Вісім країн були обрані такими, що представлятимуть інтереси окремих регіонів Африки: Західну Африку – Буркіна Фасо; Центральну Африку – Камерун та Габон; Східну Африку – Ефіопія та Кенія; Південну Африку – Маврикій, Мозамбік і Замбія.

У рамках НЕПАД сформовано Імплементаційний комітет у складі Нігерії, Алжиру, ПАР та Єгипту. Лідери цих країн (Олесегун Абасанджо, Абдельазіз Бутефліка, Табо Мбекі, Хосні Мубарак) взяли на себе зобов'язання бути головними провідниками ідеї серед країн Заходу, зокрема в рамках самітів "Великої вісімки" (вперше в червні 2002). Головними аргументами на користь запровадження даної ініціативи та швидкого прийняття програми дій щодо її реалізації є акцент на тому, що відставання розвитку та економік країн Африки є головним гальмом для розвитку світової економіки. У відповідь на зусилля африканських країн країни Заходу закликаються до:

- ❑ збільшення допомоги на розвиток інфраструктури, соціально-політичного та економічного розвитку, освіти;
- ❑ надання іноземних інвестицій і скасування торговельних бар'єрів, що перешкоджають експорту країн Африки.

За підрахунками західних і африканських експертів, НЕПАД спрямована на забезпечення 7 % щорічного економічного зростання протягом наступних 15 років. Для розвитку програми суттєвим вважається залучення коштів з приватного сектору. У цілому НЕПАД має на меті на першому етапі залучити близько 64 млрд дол США інвестицій для розвитку слабких економік щорічно. Щодо реакції країн Заходу, то Великобританія виступила головним провідником ідеї запровадження Плану дій для реалізації ініціативи НЕПАД, закликавши країни відкрити свої ринки для африканського експорту. За ініціативи Т.Блера та Ж.Ширака у вересні 2002 р. в м. Катону (Бенін) почалися переговори щодо розширення безмитного і безквотного експорту африканських товарів на ринки ЄС. Канада виділила 500 млн дол США на цілі програми. США погодились з наданням додаткових 7 млрд дол до 2006 р. для розвитку торгівлі з країнами Африки [6].

Сам факт формування нових загальнорегіональних цілей і відповідного реформування ОАЄ в АС є абсолютним позитивом для розвитку інтеграційних процесів на Африканському континенті. Більше того, здатність африканських держав, які відрізняються за політичним устроєм та рівнями економічного розвитку в достатньо короткі терміни узгодити та затвердити механізми переходу на новий рівень інтеграції, надає оптимізму.

У той же час визначимо низку проблем, що викликають численні сумніви щодо реальності реалізації запропонованих ідей. Перш за все постає питання – чи зможе АС ефективно і, головне, швидко досягати врегулювання конфліктів на континенті, без чого жодний з проектів подальшого розвитку просто не може бути втілений в життя. Немало скептичності і щодо економічної програми АС. Численні опоненти вважають нереальним виконання такої амбіційної програми, що поставлена в жорсткі часові рамки. Залишається невирішеним питання визначення механізмів і принципів поєднання інтересів вже діючих субрегіональних економічних блоків, таких як ЕКОВАС, КОМЕСА тощо (див. нижче). Враховуючи проблему заборгованості країн-учасниць ОАЄ в бюджет організації, зберігається неясність щодо джерел фінансування АС. У зв'язку з цим експерти часто порушують питання спонсорства як більш розвинених країн Африки, так і країн Заходу, що матиме наслідком формування особливої лідерської структури й переважання концепцій та підходів до вирішення питань на користь країн-лідерів. Існують також побоювання щодо створення структур АС, що матимуть наслідком розростання бюрократичного апарату організації при неминучому зростанні витрат на її утримання, що бідні країни собі дозволити не можуть.

Іншим рівнем інтеграції в Африці є субрегіональний, на якому внаслідок історичного розвитку та масштабу інтеграційні процеси відбуваються інтенсивніше і до певної міри ефективніше. В Африці вирізняють п'ять субрегіонів: Південної, Північної, Західної, Східної та Центральної Африки.

Найбільш розгалуженим щодо кількості інтеграційних структур є регіон Південної Африки. Серед найбільш впливових у регіоні, на думку автора, є: Спільний ринок країн Південної та Східної Африки (КОМЕСА, Common Market for East and Southen Africa – COMESA), Співтовариство розвитку Південної Африки (САДК, South Africa Development Community – SADC), Спільна валютна зона Південної Африки (Common Monetary Area – CMU), Митний союз Південної Африки (САКУ, South African Custom Union – SACU), Транскордонна ініціатива (Cross Border Initiative – CBI) тощо.

Договір про заснування *КОМЕСА* підписаний у 1993 р. між 23 державами Південної та Східної Африки: Ангола, Бурунді, Джібуті, Демократична Республіка Конго (ДРК), Ефіопія, Еритрея, Коморські острови, Кенія, Лесото, Мадагаскар, Малаві, Маврикій, Мозамбік, Намібія, Південно-Африканська Республіка (ПАР), Руанда, Судан, Сомалі, Свазіленд, Танзанія, Уганда, Замбія, Зімбабве. КОМЕСА замінила Зону преференційної торгівлі Південної та Східної Африки, що була заснована на зустрічі в м. Лагос (Нігерія) у 1981 р. в контексті формування концепції формування Африканського економічного співтовариства. Формування Зони мало відбуватися на принципах митного союзу із скасуванням внутрішньорегіональних бар'єрів та вирівнюванням тарифів на імпорт з країн-нечленів Зони. Криза ЗПТ пов'язана з протекціоністською політикою держав-членів та перевагою національних стратегій розвитку над загальнорегіональними.

Договір про заснування КОМЕСА передбачає такі цілі:

- ❑ досягти відчутного зростання та розвитку держав-членів через запровадження більш збалансованого та гармонізованого розвитку їх виробництва та маркетингових структур;
- ❑ сприяти спільному розвитку всіх сфер економічної діяльності та спільній адаптації макроекономічних політик і програм з метою підвищення життєвих стандартів своїх народів;
- ❑ налагоджувати співробітництво у формуванні середовища, сприятливого для іноземних, транскордонних і внутрішніх інвестицій, включаючи спільне проведення досліджень і впровадження в життя досягнень науки й новітніх технологій;
- ❑ співпрацювати у справі безпеки, миру та стабільності між державами-членами задля сприяння економічному розвиткові регіону;
- ❑ співпрацювати з метою посилення зв'язків між Спільним ринком та рештою світу та запровадження спільних позицій на міжнародній арені;
- ❑ докласти всіх можливих зусиль до реалізації та розвитку цілей Африканського економічного співтовариства [7].

Головною метою об'єднання проголошувалося формування Спільного ринку Східної та Південної Африки до 2000 р. З цією метою передбачалося зменшення

торговельних тарифів на 10 % кожні два роки з 1 жовтня 1988 р. до 1 жовтня 1996 р. із зауваженням, що у 1996 р. необхідно визначити темпи скасування решти 50 % тарифів до 2000 р. Так, попередньо передбачалося скасувати 20 % до 1998 р. і 30 % до 2000 р.

На березень 2000 р. лише Маврикій, Уганда та Зімбабве виконали цей план дій. Бурунді, Ефіопія, Кенія, Малаві, Мозамбік, Руанда, Сомалі та Замбія не виконали умов першої хвилі скасування тарифів [8].

Проблемним у діяльності КОМЕСА залишається питання ратифікації протоколів КОМЕСА. На початок 2000 р. в рамках Спільного ринку розроблено 27 підзаконних актів, що підлягають ратифікації всіма членами КОМЕСА, на початок 2003 р. їх нараховується 33. Крім того, положення цих правових інструкцій мають бути інкорпоровані до внутрішнього законодавства держав-членів. Лише сім країн – Бурунді, Ефіопія, Кенія, Малаві, Руанда, Судан та Зімбабве виконали цю умову.

Рівень торгівлі між державами-членами КОМЕСА залишається низьким, оскільки державами надається перевага торговельним партнерам-нечленам об'єднання. З метою інтенсифікації торгівлі всередині КОМЕСА в лютому 2001 р. було створено Агенцію страхування торгівлі країн Африки, за якою КОМЕСА отримує від Міжнародної асоціації розвитку Світового банку кредитування на покриття ризиків внутрішньорегіональної торгівлі [9].

Серед причин млявої інтеграції в рамках КОМЕСА: відсутність санкцій у разі затягування процесу скасування торговельних бар'єрів; повільна гармонізація процедур внутрішньої торгівлі відповідно до стандартів Спільного ринку; нестабільність внутрішньополітичної ситуації, численні конфлікти, війни та гуманітарні кризи в регіоні (Ангола, Ефіопія, Сомалі, Судан, Мозамбік, ДРК тощо); відсутність фінансування на відбудову транспортної інфраструктури; бракування так званої групової солідарності в рамках КОМЕСА і формування більш вузьких та цільових угруповань на зразок САДК та ЕАК.

Найдавнішим інтеграційним утворенням в Африці взагалі є ***САКУ***, що з 1910 р. об'єднує Ботсвану, Лесото, ПАР, Свазіленд. У 1992 р. до САКУ приєдналася і Намібія. САКУ передбачає безмитний рух товарів і послуг між членами об'єднання та запровадження спільного зовнішнього тарифу для торгівлі з іншими країнами світу. У преамбулі Договору САКУ зазначається, що метою створення об'єднання є "...забезпечення тривалого економічного розвитку країн митного союзу в цілому, зокрема через сприяння розвитку менш розвинених членів митного союзу та диверсифікацію їхніх економік, створення для всіх учасників рівних переваг від торгівлі між собою та з іншими країнами" [10].

У рамках реалізації вищезазначених цілей САКУ був запроваджений компенсаційний механізм, що на початковому етапі мав на меті пом'якшення домінування ПАР в об'єднанні й передбачав розподіл прибутків в рамках САКУ за ставкою від 17 до 23 % із спільного компенсаційного фонду. У січні 2002 р. ПАР, Лесото, Свазіленд та Ботсвана підписали модифікований договір САКУ, за яким ПАР продовжуватимуть надавати субсидії своїм меншим сусідам. За новим договором внесок ПАР до компенсаційного фонду залишається найбільшим і становить 80 % від загального розміру фонду, а 50 % митних зборів від торгівлі між країнами-членами САКУ надходитимуть ПАР [11].

Комісія Митного союзу збирається щорічно, але САКУ не має офісу та персоналу, політика в рамках САКУ координується відповідними урядовими департаментами, а спільна ставка прибутку встановлюється Резервним Банком ПАР.

Розвиток САКУ призвів до узалежнення економік малих країн від економіки ПАР, особливо щодо ринку робочої сили, а із створенням у 1986 р. Спільної валютної зони – й у фінансовій. ***СМА*** є основою фінансової інтеграції в Південній Африці. Характеристики СМА: південноафриканський ранд є офіційною обмінною валютою країн членів зони, країни-члени можуть друкувати власну валюту, жодних обмежень на трансфер коштів у межах зони, відповідні інституції в урядовому, фінансовому та бізнесовому секторі Лесото, Свазіленду та Намібії мають право приєднатися до ринку капіталу ПАР тощо.

Об'єднання ***САДК*** створено у 1992 р. на основі Південноафриканської конференції координації розвитку (SADCC), головною функцією якої була боротьба з апартеїдом в ПАР. На відміну від попередниці САДК має в основі юридично зобов'язуючий Договір, що має бути ратифікований всіма членами і спрямований на економічну інтеграцію регіону. Членами САДК є 14 держав Південної Африки. ПАР стала членом організації у 1994 р. Секретаріат САДК міститься в м. Габороне (Ботсвана).

Відповідно до Лусакської декларації про створення САДК економічними цілями утворення є:

- ❑ економічне зростання, викорінення бідності, підвищення життєвих стандартів народів Південної Африки, посилення регіональної інтеграції;
- ❑ максимізація працевлаштування у виробничій сфері та ефективне використання матеріальних ресурсів регіону;
- ❑ ефективне використання природних ресурсів і захист навколишнього середовища.

Для досягнення цих цілей діяльність САДК проводить:

- ❑ гармонізацію політичної та соціально-економічної політик і планів держав-членів;
- ❑ мобілізацію народів регіону та відповідних інституцій з метою вироблення ініціатив для посилення економічних, соціальних і культурних зв'язків, а також активна їх участь у реалізації програм та операцій САДК;
- ❑ розробку політики, спрямованої на подолання перешкод для вільного руху капіталів і робочої сили, товарів і послуг між країнами регіону;
- ❑ сприяння розвитку людських ресурсів;
- ❑ сприяння поширенню та розвитку технологій;
- ❑ покращення економічного управління та виробництва через налагодження регіональної кооперації [12].

У 1996 р. в рамках САДК з метою реалізації стратегії економічної лібералізації підписано Протокол САДК про вільну торгівлю, що передбачає скасування тарифів на внутрішньорегіональну торгівлю між державами-членами САДК. Першою з країн, що запровадила механізми Протоколу, стала ПАР, скасувавши у 2001 р. тарифи на 76 % товарів у торгівлі в рамках САДК із зауваженням про скасування торговельних митних тарифів на 97 % товарів до 2006 р. Слідом в реалізації Протоколу йде Маврикій – 51 % з вересня 2001 р., Малаві – 41 %, Зімбабве – 30 % [13].

Протягом 1990-х рр. акцент в діяльності САДК припадає на відбудову та розвиток фізичної інфраструктури регіону, зокрема транспортні та телекомунікаційні мережі. З цією метою розроблено 571 проект, вартістю у 2 675 млн дол США. Ідеться, у першу чергу, про відбудову аеропортів, транспортних коридорів, а також розробку енергетичних проектів. На сьогодні між державами-учасницями налагоджено систему супутникових телекомунікацій. Серед субрегіональних організацій Африки саме САДК отримує найбільшу частку допомоги між міжнародних фінансових інституцій: 7 % від загальної допомоги розвитку Світового банку надходить САДК (2 % населення та 1 % ВВП серед країн, що розвиваються).

Найвищі показники розвитку належать країнам САКУ (Південноафриканський митний союз – Ботсвана, Лесото, ПАР, Свазіленд, Намібія). Для САДК характерним залишається низький рівень внутрішньорегіональної торгівлі – в середньому 5 % від зовнішньої торгівлі країн-членів. З 1995 р. торгівля країн-членів САДК лише з ПАР перевищує в 4 рази внутрішньорегіональні показники торгівлі.

Із вступом ПАР до САДК виникає проблема лідерства в рамках утворення між ПАР та Зімбабве, переміщення фінансового та інвестиційного центру в рамках САДК до ПАР; приєднання Маврикія, Демократичної Республіки

Київський університет імені Тараса Шевченка

Конго (ДРК) та Сейшельських островів у 2000 р. загострює проблему співвідношення діяльності САДК та КОМЕСА.

9 березня 2001 р. відбувся саміт країн-членів САДК в Намібії, на порядку денному якого постали такі питання: структурна реформа САДК; формування парламенту САДК; розробка принципів діяльності й функцій відповідного органу з політики, оборони та безпеки САДК, головною метою якого має бути розробка механізмів із врегулювання регіональних конфліктів. У травні 1997 р. в м. Хараре (Зімбабве) засновано Регіональний тренувальний центр САДК з миротворчості за фінансування Данії. Представники Центру брали активну участь у миротворчих навчаннях у рамках програми РЕКАМП – МАРС (Посилення африканських можливостей по підтриманню миру – Міжафриканські регіональні сили) "Танзініт – 3", що мали місце 11–22 лютого 2002 р.

За оцінками більшості експертів, САДК є найперспективнішим субрегіональним об'єднанням Південної Африки.

Найбільшим регіональним утворенням країн Західної Африки є Економічне Співтовариство країн Західної Африки (***ЕКОВАС***, Economic Community of the West African States – ECOWAS (англ.) /CEDEAO (фр.) Співтовариство засновано у 1975 р. До складу ЕКОВАС сьогодні входить 16 країн (Бенін, Буркіна-Фасо, Гамбія, Гана, Гвінея, Гвінея-Бісау, Кот-д'Івуар, Кабо-Верде, Ліберія, Мавританія, Малі, Нігер, Нігерія, Сьєрра-Леоне, Того). Штаб-квартира розташована в м. Абуджа (Нігерія).

Вищий політичний орган – Конференція голів держав та урядів (проводиться щорічно, на ротаційній основі обирається голова). Рада Міністрів збирається двічі на рік з найважливіших питань діяльності Співтовариства. Виконавчий орган – Секретаріат, що підпорядковується Раді Міністрів. Створені Трибунал Співтовариства, спеціалізовані комісії та західноафриканська розрахункова палата, що має на меті стимулювання використання грошових одиниць держав-членів ЕКОВАС за взаємними розрахунками з поточних торговельних операцій. З середини 1990-х рр. відбуваються програми лібералізації торгівлі, створення багатостороннього клірингового та платіжного механізмів, розвитку сільського господарства, промисловості, транспортної інфраструктури.

У липні 1995 р. набув чинності підписаний у 1993 р. оновлений Договір про Співтовариство, що передбачає поетапне введення вільного переміщення товарів і послуг, єдиної валюти, встановлення безвізового режиму для громадян країн-членів ЕКОВАС, створення єдиного парламенту, економічного та соціального суду, арбітражного трибуналу [14].

Відповідно до поставлених Договором завдань відбувається валютно-фінансова інтеграція. Країни-члени ЕКОВАС погоджують макроекономічні показники, що мають передувати введенню єдиної валюти. Так, річний рівень інфляції не має перевищувати 5 %, а фінансування центральними банками бюджетного дефіциту поточного року обмежується сумою в 10 % від об'єму податкових надходжень попереднього фінансового року. Гана, Нігерія, Ліберія, Гамбія, Сьєрра-Леоне, Гвінея у 2001 р. заснували Західноафриканський валютний фонд з метою об'єднання його із Західноафриканським економічним та валютним союзом (***UEMOA*** – фр.), що підтримується Францією, у Другу західноафриканську валютну зону. У січні 2002 р. створено Центральний Банк Західної Африки, у лютому 2002 р. створено Фонд співробітництва та стабілізації ЕКОВАС для використання у кризових ситуаціях розміром у 100 млн дол. США. Країна може взяти в борг з Фонду в сумі не більше 25 % фондів за наявності програм використання. З січня 2004 р. планується об'єднання валютного союзу ЕКОВАС з Першою валютною зоною Західної Африки (CFA – фр.; валюта – французький франк), що об'єднує колишні французькі колонії, крім Гвінеї. Валютою Другої валютної зони має стати Еко.

Поглиблюється політична інтеграція в рамках ЕКОВАС. Перша сесія парламенту ЕКОВАС відбулася 15 січня 2001 р. в м. Абуджа (Нігерія), на якій було прийнято рішення про заснуванню регіонального центру врегулювання конфліктів в столиці Буркіна-Фасо, сфера відповідальності якого поширюватиметься на чотири з 16 країн Співтовариства – Кот-д'Івуар, Буркіна-Фасо, Нігер та Малі. Планується відкриття подібних центрів з раннього попередження в решті трьох регіонах Західної Африки.

У рамках ЕКОВАС створено сили швидкого реагування ЕКОМОГ (моніторингова група ЕКОВАС). Сили ЕКОМОГ брали участь у миротворчих операціях в Сьєрра-Леоне, Ліберії, Гамбії та Кот-д'Івуарі. Миротворчий тренувальний центр діє в м. Замбарко (Кот-д'Івуар) з червня 1999 р. в рамках проекту РЕКАМП (Посилення миротворчого потенціалу африканських країн).

Розвиток галузевої інтеграції має наслідком створення ЕКОЕА (ECOAIR), що передбачає формування єдиного повітряного простору, з інвестиційним фондом у 2,5 млн дол США.

Таким чином, інтеграційні процеси в субрегіоні Західної Африки відбуваються досить активними темпами, головними перешкодами ефективній та повномасштабній реалізації інтеграційних проектів є конфлікти на терені країн-членів Співтовариства.

Інтеграційні процеси в субрегіоні Східної Африки пов'язані із Східноафриканським співтовариством (***ЕАК, East African Community – EAC***), що було створено в 1967 р. Кенією, Танзанією та Угандою, але наприкінці 1970-х рр. розпалося через суперечності між країнами-учасницями: Кенія була капіталістичною державою, Танзанія – соціалістичною, з опорою на китайську модель розвитку, Уганда – охоплена громадянською війною, що офіційно завершилася (в грудні 2002 підписана мирна угода з повстанцями Фронту Національного порятунку).

30 листопада 1993 р. було підписано угоду про створення постійної тристоронньої комісії, на яку було покладено завдання дослідження можливостей поновлення співтовариства. 30 листопада 1999 р. голови держав Кенії, Танзанії та Уганди підписали Договір про утворення Східноафриканського співтовариства. 7 липня 2000 р., після ратифікації Договору парламентами всіх країн, він набув чинності.

15 січня 2001 р. відбувся 1-й саміт ЕАК. Штаб-квартира Співтовариства розташована в м. Аруша (Танзанія).

Відповідно до Договору про утворення ЕАК вищим органом Співтовариства є саміт голів держав та урядів. Рішення приймаються Постійною тристоронньою комісією зі співробітництва в Східній Африці. Очолюють її міністри регіонального співробітництва, члени комісії збираються не менше трьох разів на рік. З 2001 р. Комісія перетворена на Раду міністрів.

Координаційний комітет складається з постійних секретарів міністерств, що залучені до регіонального співробітництва. Координаційний комітет працює з галузевими комітетами, що утворюються за рішеннями Ради міністрів. Договір передбачає створення регіонального суду та парламенту Співтовариства.

Офіційними цілями ЕАК визначено:

- ❑ подолання тісних рамок національних ринків;
- ❑ сприяння залученню місцевих та іноземних інвестицій;
- ❑ підвищення ефективності економічної діяльності;
- ❑ зниження собівартості продукції;
- ❑ укріплення позицій Співтовариства та його країн-членів у світовому співтоваристві;
- ❑ гарантування безпеки в регіоні.

В економічній сфері в рамках ЕАК планується створення Митного союзу Східноафриканського Співтовариства до 2004 р., що передбачає скасування митних зборів, і це викликає побоювання в Танзанії та Уганди, оскільки Кенія є найбільш розвиненою країною регіону. Уганда та Танзанія побоюються, що скасування мита призведе до

наповнення внутрішніх ринків кенійською продукцією. Подібні побоювання привели до введення 4-річного мораторію на реалізацію проекту Митного союзу. У лютому 2001 р. було досягнуто згоди міністрів торгівлі ЕАК про скасування частини торговельних тарифів.

З метою реалізації цілей Договору проводиться стандартизація різних видів продукції та щодо спільної боротьби із розповсюдженням наркотиків. З 2001 р. валюти країн – кенійський, танзанійський та угандійський шилінг – вільно обмінюються. Бюджети всіх трьох країн оголошуються одночасно, а про основні параметри бюджету повідомляється заздалегідь з метою подальшої їх координації. Уведено нові східноафриканські паспорти.

Ключовими напрямами діяльності ЕАК з 2003 р. визнано розробку Стратегії розвитку приватного сектору в регіоні, а також формування східноафриканських миротворчих сил. З серпня 2001 р. в Кенії діє Тренувальний центр з операцій по підтриманню миру [15].

Уже сьогодні Співтовариство отримує більшу допомогу від світових фінансових структур, ніж кожна країна окремо, що зумовлюється прагненням міжнародних інституцій сформувати єдиного торговельного партнера в регіоні.

Східноафриканське співтовариство є перспективним субрегіональним угрупованням, подальший розвиток якого в цілому залежить від ефективності виконання поставлених Договором цілей.

Поза інтеграційними процесами субрегіонального характеру не залишається і Центральна Африка, держави якої у 1985 р. підписали Договір про створення ***Економічного співтовариства держав Центральної Африки (ЕСДЦА, Communaute Economique des Etates de l'Afrique Centrale – CEEAC*** (фр.) в Лібервілі (Габон). Завданнями Співтовариства проголошувалися сприяння регіональній економічній інтеграції та формуванню спільного ринку в Центральній Африці. Правовою основою діяльності ЕСДЦА, крім Договору, є низка протоколів про співпрацю держав-членів у різних галузях. Членами ЕСДЦА є 11 держав із загальним населенням більше 100 млн осіб – Ангола, Бурунді, Габон, ДРК, Камерун, Республіка Конго, Руанда, Екваторіальна Гвінея, Сан-Тому і Прінсіпі, ЦАР, Чад. На другій позачерговій сесії Конференції голів держав та урядів в м. Лібервілі у лютому 1998 р. було прийнято рішення про надання нової динаміки діяльності ЕСДЦА, що має перетворитися на універсальну інтеграційну організацію субрегіону, яка спрямовує та координує діяльність у політичній, економічній та миротворчій сферах інших субрегіональних структур (СЕМАК – Валютно-економічне співтовариство, ЕСКВО – Економічне співтовариство країн Великих Озер й інших міжурядових організацій субрегіону).

У січні 1999 р. була схвалена нова базова схема організації секретаріату ЕСДЦА, яка почала функціонувати з 2002 р. Вищим органом Співтовариства є Конференція голів держав та урядів, Рада міністрів ЕСДЦА здійснює робочий контроль за розвитком інтеграційних процесів, консультативний орган – міждержавний комітет експертів, що складається з технічних комітетів по окремих галузевих напрямах. Генеральний секретаріат міститься в м. Лібервіль (Габон).

У перспективі передбачається формування парламенту та форуму регіональної інтеграції Центральної Африки, фондів реконструкції та спеціальних програм для Центральної Африки тощо. Однак ключовою причиною низьких темпів економічної та політичної інтеграції в субрегіоні залишаються конфлікти (ДРК, Чад-ЦАР тощо), що суттєво зменшує ефективність співпраці на субрегіональному рівні.

Північна Африка також не стоїть осторонь від інтеграційних тенденцій на Африканському континенті. Водночас цей субрегіон у своїх інтеграційних процесах протягом 1990-х рр. більше тяжів до середземноморських програм й ініціатив (Євро-Середземноморське партнерство ЄС та Середземноморська ініціатива НАТО), що об'єднують у своєму складі країни субрегіону. Саме з активізацією цих ініціатив співробітництва пов'язана низька ефективність суто субрегіональних утворень. Так, у 1989 р. був створений ***Союз арабського Магрибу (САМ)*** у складі Алжиру, Лівії, Марокко, Мавританії та Тунісу. Діяльність Союзу була призупинена в 1994 р. Така стагнація розвитку САМ була спричинена ускладненнями у відносинах країн-членів Союзу (загострення відносин Марокко, Мавританії, Алжиру через проблему Західної Сахари), внутрішня нестабільність в Алжирі, запровадження санкцій проти Лівії, а також неучасть в САМі Єгипту не сприяла ефективному розвитку об'єднання.

Як вже зазначалося розв'язання проблем політичної, економічної інтеграції та проблем безпеки стали предметом ініціатив ЄС та НАТО, що також не позбавлені певних недоліків, які водночас сприяли зростанню регіональної солідарності. Так, у рамках Євро-Середземноморського партнерства однією з цілей проголошено формування євро-середземноморської зони вільної торгівлі, першим етапом якої є створення зони вільної торгівлі між країнами-партнерами Північної Африки та Близького Сходу. Агадирська ініціатива 2003 р. започаткувала формування такої зони між Марокко, Тунісом, Єгиптом та Йорданією. Для приєднання до зони запрошені всі країни, що мають євро-середземноморські угоди про асоціацію з ЄС.

Реанімацією діяльності САМ можна вважати зустріч 20 березня 2001 р. на рівні міністрів закордонних справ в Алжирі. Зустріч носила характер робочої і серед вагомих рішень можна вважати підтримку скасування санкцій проти Лівії, що має сприяти субрегіональній інтеграції в торговельно-економічній сфері [16]. На зустрічах протягом 2002–2004 рр. вже прийнято рішення про заснування Магрибського банку інвестицій та зовнішньої торгівлі (в Тунісі), спільних судових органів, арабського університету, академії тощо.

Тобто для активізації інтеграційних процесів в Північній Африці виступають такі фактори, як співпраця з ЄС та НАТО, а також посилення міжарабської солідарності.

Цілі політичної та економічної інтеграції передбачені і в рамках діяльності ***Співтовариства сахело-сахарських країн Північної та Західної Африки*** (***CILSS*** – фр., ***COMESSA*** – англ.). Членами Співтовариства є Лівія, Чад, Судан, Сенегал, Еритрея, ЦАР, Малі, Джібуті, Нігер, Буркіна Фасо, Гамбія, Єгипет, Туніс, Марокко, Нігерія та Сомалі. Останні п'ять були прийняті на третьому саміті Співтовариства 12 лютого 2001 р. в Хартумі (Судан). На цьому ж саміті головною метою Співтовариства було проголошено встановлення миру, безпеки, сприяння місцевому соціальному та економічному розвитку в регіоні. У 2002 р. до COMESSA приєдналися Того та Бенін.

У рамках Співтовариства запроваджено Регіональну програму освіти з проблем навколишнього середовища за підтримки ЄС. На 4-му саміті COMSSA в березні 2002 р. вперше на порядок денний були поставлені проблеми безпеки в регіоні, зокрема вирішення конфліктних відносин між ЦАР та Чадом, Суданом, Сомалі. З цією метою в 2003 р. створено комісію спостерігачів та фонд допомоги найбіднішим країнам. Тобто спостерігається тенденція до посилення акцентів на проблеми безпеки та стабільного розвитку в рамках цієї організації [17].

Таким чином, проаналізувавши найбільші політико-економічні об'єднання Африки, їхні основні напрями та види діяльності, визначимо наступні тенденції та проблеми інтеграційних об'єднань в Африці.

Основною тенденцією інтеграційних процесів є наявність великої кількості інтеграційних об'єднань в Африці на субрегоінальній основі, які часто дублюються за складом і функціями, що призводить до мінімізації ефективності функціонування цих об'єднань.

Низька ефективність інтеграційних об'єднань в Африці зумовлена такими проблемами:

- проблема співвідношення загальнорегіонального та субрегіонального рівнів інтеграції в Африці, що виражається у визначенні пріоритетності цих рівнів для самих країн Африки. Ідеться про те, що функціонування ОАЄ та АЕС

мало базуватися на регіональних економічних співтовариствах, якими і стали більшість субрегіональних об'єднань. Діяльність ОАЄ виявилася неефективною для встановлення політичної та економічної стабільності в Африці. У випадку з АС йдеться про надання йому функцій всеохоплюючої структури. Сьогодні фактично головним питанням є, на якому рівні – АС чи субрегоінальних утворень – проблеми стабільності та безпеки розв'язуються ефективніше. Субрегіональні об'єднання залишаються ключовими акторами інтеграції в Африці, тому існує необхідність координації їхніх функцій і функцій АС;

❑ дисбаланс у рівнях торгівлі та економічного розвитку країн регіонів має такі наслідки: по-перше, країни отримують нерівномірні переваги від інтеграції; по-друге, абсолютно виправдано зростають побоювання з боку бідних країн, що відкриття кордонів матиме наслідком міграцію до більш промислово розвинених країн, посилюючи у такий спосіб існуючий нерівномірний розвиток промисловості. Наприклад, Нігерія, Кенія, Єгипет, Зімбабве та ПАР вважаються країнами, що мають сильніші позиції в регіональних угрупованнях;

❑ складна лідерська структура на регіональному та субрегіональному рівні. Вищезазначені країни мають найбільші джерела інвестування в регіонах, вони мають вищий потенціал до фінансування та кредитування менш розвинених сусідів. Така асиметрична взаємозалежність між домінуючими країнами та менш розвиненими країнами має наслідком посилення напруги у відносинах між країнами-учасницями регіонального угруповання, а за таких умов співробітництво з країнами ззовні регіону часто стає більш привабливою альтернативою;

❑ відсутність регіонального миру та стабільності, внутрішньодержавна нестабільність, громадянські війни з відповідними наслідками для сусідніх країн, втручання зовнішніх (сусідніх) держав у внутрішні конфлікти. Для країн Африки залишаються актуальними переваги від війни, ніж від миру, а це є великою перешкодою для регіоналізації. У рамках регіональних угруповань не існує дієвих механізмів щодо подолання конфліктів та їх запобігання і, як наслідок – відсутність взаємодовіри в економічній сфері.

1. Vision of the African Union and Missions of the African Union Commission. Final Draft. – 2004, March // www.arfican-union.com. 2. African Union/OAU. Decisive Step // Africa Research Bulletin. Political, Social and Cultural Series. – 2001. – Vol. 38, № 2. – P. 14289. 3. African Union // Africa Research Bulletin. Political, Social and Cultural Series. – 2004. – Vol. 41, № 2. – P. 15629. 4. *Packers Corinne A.* The New Arican Union and its Constitutiv Act // American Journal of International Law. – 2003. – Vol. 96. – P. 365–379. 5. Vision of the African Union and Missions of the African Union Commission. Final Draft. – 2004, March // www.arfican-union.com. 6. G7 to G8 Meeting NEPAD // Africa Research Bulletin. Economic, Financial and Technical Series. – 2002. – Vol. 38, № 2. – P. 15101–15104. 7. *Nana Poku*. Regionalization and Security in South Africa. – Palgrave, 2002. – P. 90. 8. *Nana Poku*. Regionalization and Security in South Africa. – Palgrave, 2002. – P. 99. 9. COMESA. A New Step to Back Free Trade // Africa Research Bulletin. Economic, Financial and Technical Series. – 2001. – Vol. 38, № 10. – P. 14957. 10. *Nana Poku*. Regionalization and Security in South Africa. – Palgrave, 2002. – P. 85-90. 11. SACU // Africa Research Bulletin. Economic, Financial and Technical Series. – 2002. – Vol. 38, № 12. – P. 15030. 12. *Nana Poku*. Regionalization and Security in South Africa. – Palgrave, 2002. – P. 99–107. 13. Leed on Free trade Protocol // Africa Research Bulletin. Economic, Financial and Technical Series. – 2001. – Vol. 38, № 1. – P. 14640. 14. ECOWAS. Integration Boost // Africa Research Bulletin. Economic, Financial and Technical Series. – 2001. – Vol. 38, № 11. – P. 14994. 15. EAC. Custom Union Deal // Africa Research Bulletin. Economic, Financial and Technical Series. – 2004. – Vol. 41, № 2. – P. 15991. 16. AMU. Bullish Meeting // Africa Research Bulletin. Political, Social and Cultural Series. – 2002. – Vol. 39, № 1. – P. 14698. 17. COMESSA. Security Issues // Africa Research Bulletin. Political, Social and Cultural Series. – 2002. – Vol. 39, № 3. – P. 14771.

Надійшла до редколегії 26.11.04

О.І. Ткач, канд. іст. наук

СОЦІАЛЬНО-ПОЛІТИЧНІ РЕФОРМИ: МОРАЛЬНИЙ ФАКТОР

Проаналізовано моральні та етичні аспекти соціально-політичних реформ. Уточнено зміст поняття "соціально-політична реформа", обґрунтовано висновки про те, що в умовах демократії приділяється значна увага принципам моралі в реалізації політичних реформ.

The rate on formation of a lawful state demands cardinal reforming of all spheres of a public life. However the lead reforms have not reached results i have created the negative phenomena, growth of criminality, war of laws, irresponsibility in all structures of the government.

Визначений курс на формування правової держави вимагає кардинального реформування всіх сфер громадського життя. Однак проведені реформи багато в чому не досягли очікуваних результатів і породили такі негативні явища, як ріст злочинності, війну законів, безвідповідальність у всіх структурах державної влади і т.п. Економічні, політичні, соціологічні та інші індикатори, що використовуються для оцінки внутрішнього стану держави, свідчать про те, що на початку 90-х рр. Україна вступила у фазу системної кризи, успадкованої від перебудови.

У ході перетворень відбулося "розбалансування" всіх соціальних систем, насамперед правової і моральної, про що свідчать, зокрема, неповага до законів, їхня низька ефективність, колізійність, недисциплінованість; незріла, нерідко деформована правосвідомість, відсутність належної політичної культури у членів суспільства. Особливо пагубний "збій" у моральній сфері.

У кризові моменти стрибкоподібного розвитку держави злочинність отримувала небачений імпульс для розвитку, оскільки мораль перестає домінувати у свідомості людей. Відбувається ерозія моральних цінностей, псується уявлення про ідеал. И сьогодні ставиться знак рівності між законами моральності і тим, що "прийнято", що "усі роблять" [1, с. 19].

Зменшення рівня моралі в українському суспільстві зумовлено не якимсь окремим фактором, а сукупністю, включаючи стрімке розшарування суспільства на надбагатих і бідних, деформованість моральної і правової свідомості, падіння загальної культури, зниження порога моральних вимог, пропонованих суспільством до особистості тощо. Моральність відбиває глибинні шари соціально-суспільного буття людини. Поза мораллю не існує справжньої свободи: політичної, економічної. Мораль "універсальна і всюдисуща". Поняття "добро і зло", "справедливе і несправедливе", "гуманне і нелюдське" природним чином поширюється на всі без винятку відносини, у тому числі політичну сферу.

Реформи 90-х рр. у Україні проводилися без врахування національних традицій, поза зв'язком із громадськістю і здійснювалися зусиллями вузької соціальної групи. Вони були позбавлені моральної основи. Економічні реформи супроводжувалися колосальними зловживаннями (ваучери, скандальні приватизаційні курси, захоплення "ласих шматків" державної власності), що сприяло руйнуванню суспільної моралі і віри людей у справедливість.

Приватизація здійснювалася без урахування менталітету українських громадян, що однією зі своїх цінностей вважають сильну державу. Тим часом створення необхідної суспільної атмосфери є інструментом державного управління при побудові правової держави з розвиненими демократичними інститутами, принципами свободи підприємництва, верховенства закону і недоторканності приватної власності і прав особистості. Завдання держави при цьому полягає не в насадженні якої-небудь ідеології, а в створенні умов для природної асиміляції цінностей цивілізованого життя [2, с. 39].

Політичні дослідження проте показують, що адаптація українського населення до нових соціально-

© О.І. Ткач, 2005

політичних форм і умов життя в основному здійснилася. Ринкова економіка, незважаючи на всі її вади, у цілому прийнята населенням, хоча в масовій психології залишилося й інше: ображене моральне почуття, протест проти морально-психологічного насильства, що супроводжувало реформи, проти тих результатів, до яких привели численні "перекоси" цих реформ. Психологія населення травмована припасуванням під стандарти західної ринкової демократії. Але ж за європейським досвідом стоять традиції, відмінні від вітчизняних. Нам потрібно мати свій, український, варіант ринкового господарства.

М.Вебер переконливо довів, що західний капіталізм сформувався не на "первісному нагромадженні", а на могутньому моральному фундаменті – протестантській етиці, тобто мав морально-релігійне забарвлення. У свою чергу, українців відрізняє нераціональна економічна поведінка. Якщо для людини Заходу, індивідуаліста за природою, характерне прагнення оцінювати соціальні явища через призму політики (моральність є "приватною справою" індивіда, його, у першу чергу, цікавить сфера можливої для нього зовнішньої свободи), то для української свідомості характерна спрямованість не до політики й економіки, а до моральності і релігії. Тому в дореволюційних мислителів-західників виразно відчувається тенденція "моралізувати" політику."

Українська політична традиція, відроджувана в умовах реформування сучасної української державності, виникла як форма пошуку релігійних і моральних основ права, орієнтованого на національно-державний ідеал, що включає і норми справедливості, і суб'єктивне право, що забезпечують єдність прав і обов'язків. Ідею права вітчизняні мислителі тлумачили як ідею свободи, а свободу пов'язували з мораллю і самообмеженням. Так, у працях Кістяківського про моральну автономію людської особистості стверджується, що моральною ідеєю особистості є абсолютна основа природного права, але вона розкривається лише в етиці і метафізиці. Одночасно самовизначеність особистості висувалася як вихідний пункт суспільної реальності.

Основною цінністю українського менталітету є свобода та справедливість. Щоб критично переосмислити ідеї свободи, необхідний відповідний рівень демократизму в суспільстві. Для українців, вихованих у дусі колективізму та общинності, коли превалювали тенденції рівності, а не свободи, "прорив до такого розуміння особливо важкий. Виходить, правові рамки свободи повинні бути досить твердими і ефективними, що анітрошки не суперечить принципам справжньої демократії [3, с. 57].

Дослідники вважають, що "ліберальний підхід виділяє дві найважливіших ознаки права – свободу і формальну рівність. Однак не можна відтинати моральний вимір права, різко розводити ці регулятори, оскільки свобода поза моральними оцінками не може існувати". У сучасному українському праві є норми цілком демократичні, містять моральні принципи. Однак прийняття законів, моральних за своєю суттю – недостатня умова. Необхідна їх "правильна" реалізація, що теж має відповідати моральним нормам.

Звичайно, "вершин моральності ще жодному суспільству досягти не вдавалося, як і право ніколи не виражало всієї повноти моральних імперативів". "Взаємини" політики і моралі далекі від ідеальних. Але в процесі здійснення своїх функцій політика і мораль "допомагають" одна іншій в досягненні загальних цілей, використовуючи для цього властиві їм методи. "Там, де політика відмовляється давати розпорядження, виступає зі своїми велiннями моральність; там, де моральність не здатна одним своїм внутрішнім авторитетом стримувати вияв егоїзму, на допомогу їй приходить політика зі своїм зовнішнім примусом".

У країнах з розвиненим громадянським суспільством діє загальнополітичний принцип: "дозволене все, що не заборонено законом". У перші роки перебудови він був проголошений і в Україні. Маючи на увазі "практичну" складову цього морального за природою принципу, можна констатувати, що він стосується фізичних і юридичних осіб і покликаний стимулювати розвиток ринкових відносин, заповзятливість, конкуренцію, особисту ініціативу, але не повинний поширюватися на владні державні структури. Тим часом, як справедливо відзначається в літературі, "його взяли на озброєння зовсім не ті, на кого він насамперед був розрахований. Несвідомі громадяни, чиновництво сприйняли його як свого роду запрошення до вседозволеності". Із прийняттям нині діючого законодавства, що визначило загальну і спеціальну правоздатність юридичних осіб, ця проблема значною мірою була вирішена.

Іншою особливістю ринкових реформ і структурних перетворень в Україні 90-х рр. став процес формування олігархії. Фундамент для її виникнення був закладений перерозподілом фінансових ресурсів, великомасштабною приватизацією власності і спекулятивним характером українського фінансового ринку. У результаті приватизаційних аукціонів 1995–1996 рр. металургійні компанії були передані (фактично за безцінь) невеликій групі корпоративних структур. Відбувалася концентрація капіталу, виникли олігархічні "імперії", що зосередили у своїх руках могутні економічні важелі. Одночасно з цим був створений високоприбутковий і ліквідний ринок (державних короткострокових зобов'язань), що став суто спекулятивним. Усе це дозволило олігархам за короткий час домогтися визначального економічного і політичного впливу на державну владу всупереч усім моральним принципам [4].

Очевидно, що економічні наслідки масової деприватизації були б катастрофічними, але людей обурює те, як нові власники розпоряджаються своїми доходами. Олігархи, з погляду суспільної свідомості, не завжди розуміють, що розпорядження власністю, до того ж отриманої за безцінь або зовсім безкоштовно, має підкорятися *моралі,* відповідати патріотичним обов'язкам, нарешті, здійснюватися з жалістю до знедоленого.

Не просто кримінальною проблемою, а прямою загрозою національній безпеці, однією з основних причин руйнування системи державної влади і управління, деформації політичної і моральної свідомості суспільства стала в даний час корупція як соціальне явище. Вона зумовлена комплексом причин: нестабільність політичної та економічної ситуації, заплутана податкова система; відсутність системи правового контролю і відповідальності чиновників, особливо у сфері розподілу бюджетних засобів; недостатня соціальна захищеність державних службовців; у цілому низький рівень політичної свідомості і політичної культури; відсутність законодавства про корупцію, про лобістську діяльність, а також неналежна якість правового регулювання державної служби й ін.

Заходи "лікування" корупції як глибоко аморального явища відомі: поділ влади, відкритість державних органів для засобів масової інформації і підконтрольність їхньої судової влади, а також пов'язаність правлячої еліти нормами Конституції і законів. Повинна бути розроблена антикорупційна політика як один з видів правової політики. Іншим важливим заходом є підвищення ролі держави в регулюванні економічних і соціальних відносин, задоволенні суспільних потреб з одночасним очищенням держапарату від бюрократичних перекручень, зв'язків з тіньовими і кримінальними структурами.

Варто домогтися такого стану, щоб закони, що безпосередньо торкаються права і свободи особи, відповідали гуманістичній природі права, вимогам справедливості. Подібний закон, виражений в адекватній юридичній формі, уже містить у собі визначений механізм реалізації [5, с. 74].

Найважливіший показник реальної уваги суспільства і держави до моралі – прагнення до соціальної справедливості. Створюючи ідеологію, що пронизує всі найважливіші сфери життєдіяльності – економічну, соціальну, політичну, – держава повинна культивувати близькі суспільній свідомості моральні цінності. Ця свідомість довгий час формувалася на ідеалах рівності, гуманізму, справедливості,

хоча найчастіше й ілюзорних. На жаль, за минуле десятиліття дані слова майже зникли з офіційних документів.

Полем діяльності моральних норм є не тільки економіка, право, але й політика. Проблема взаємодії політики (влади) і моралі, моральності політики є однією зі складних у житті суспільства, починаючи з часу Канта і до наших днів. Вона хвилювала розуми кращих мислителів протягом сторіч. Цілком вирішити суперечності між політикою і мораллю неможливо, але цілком реально додати цьому конфліктові цивілізованої форми.

Взаємодія інститутів морального, політичного і юридичного необхідно розглядати не тільки на теоретико-методологічному рівні, але й у практичному, прикладному плані. Ситуація, однак, ускладнюється тим, що в Україні сьогодні політика також перебуває в кризовому стані.

Взаємна недовіра між владою і народом, бізнесом і державою, найманими робітниками і підприємцями – головна перешкода для трансформації нашого кримінального дикого капіталізму в соціальне ринкове господарство. Перетворення повинні складатися в реабілітації понять соціальної солідарності, громадянського обов'язку, моральності як джерела невід'ємних обов'язків людини і природних обмежників прав і свобод. Добровільне прагнення до соціально-відповідальної поведінки може активно сприяти формуванню моральних основ у світі бізнесу. Завдяки тому, що бізнес існує в соціальному середовищі, бізнесмени повинні оцінювати свої дії з погляду моралі. Відхилення від податків, розтринькання грошей повинні сприйматися власниками як аморальні вчинки. Власність зобов'язує: власник повинен діяти не тільки у своїх, але й у суспільних інтересах. Держава, у свою чергу, зобов'язана стимулювати моральну поведінку, наприклад, усіляко заохочувати благодійну діяльність [6].

У сучасних умовах перед державою стоїть комплекс задач, у тому числі і проблема правового захисту суспільної моральності. Необхідно прийняти спеціальний закон про захист моральності, і такі спроби вже розпочато.

Мораль завжди існує в живих зразках. На жаль, зі зразками моральності в політиці сьогодні справа йде не кращим чином. Часом вкрай негативну роль відіграють особисті якості лідерів, людей влади: хворобливе марнославство, амбіції, заздрість, властолюбство, гординя, впертість, нетерпимість, манія величності. Для державної діяльності такі особи шкідливі і небезпечні. Особливого значення набуває проблема морально-правового виховання державних службовців. Формування високих моральних якостей в умовах становлення громадянського суспільства має спиратися на рекомендації вчених.

Особлива роль у підвищенні моральної і правової свідомості владних суб'єктів приділяється адміністративній реформі. Насущність її усвідомлюється і державою, і суспільством. На відміну від інших сфер, галузь державного управління має немаловажну специфіку: перетворення в ній проводяться саме тими людьми, діяльність яких і має бути реформована. Одним із пріоритетних напрямів адміністративної реформи є створення цілісної системи державної служби. Правову основу реформи державної служби в Україні становлять такі нормативні акти, як закони "Про систему державної служби в Україні" і "Про внесення змін і доповнень до закону "Про загальні принципи організації законодавчих (представницьких) і виконавчих органів державної влади"", укази Президента "Про заходи для проведення адміністративної реформи" [7].

Важливим також є розвиток прикладної етики, професійних кодексів. Не випадково, наприклад, у США свого часу було прийнято багато нормативних документів, що стосуються поведінки державних службовців, включаючи кодекс поведінки державних службовців (1958) і кодекс етичної поведінки членів американського Конгресу (1977).

Моральний фактор визначає рівень, досягнутий на шляху просування до соціальної і демократичної держави, її авторитет, відіграє особливу роль у формуванні довіри суспільства до держави. У повсякденних службових відносинах чиновників повинні засуджуватися будь-які дії, що створюють умови для виникнення корупції. Вони не менше самої корупції знищують довіру до держави. Легше діяти правильно, якщо людина знає, яку поведінку від неї очікують.

У житті завжди виникають питання, що випереджають політичне та правове регулювання. Одночасно з цим будь-яка влада прагне, як правило, до розширення своїх функцій і повноважень. Саме там, де чиновник при вирішенні питань, що торкаються інтересів людей, діє за особистим розсудом, виникає зловживання службовим становищем. Таких "зон безвідповідальності" багато, вони плодять масове чиновницьке свавілля. Необхідно прийняти кардинальні заходи для розвитку самоконтролю службовців і контролю над ними [8, с. 65].

Досвід західних країн і таких міжнародних організацій, як ООН, ОБСЄ, ЄС, дає приклади нових напрямів у боротьбі з корупцією, у тому числі і за допомогою прийняття і популяризації моральних кодексів. Так, у країнах ОБСЄ стає все більш популярною ідея зміцнення етичних норм. У Фінляндії, Нідерландах, Норвегії, Великобританії ведеться робота з перевірки недоліків існуючої інфраструктури з етики. Австралія, Канада і Нова Зеландія також приділяють величезну увагу тому, щоб заохотити етичну поведінку суб'єктів влади. Створення етичної інфраструктури стало частиною модернізації державного управління й у таких країнах, як Іспанія, Португалія, Мексика.

У той же час нові демократичні держави Центральної і Східної Європи і СНД випробують характерні слабості в етичній інфраструктурі політико-адміністративних відносин: невизначені функції політиків і державних службовців; відсутність ясності в нормах поведінки політиків, зокрема парламентаріїв (відсутність моральних кодексів для політиків); неясність адміністративних процедур, відсутність реєстру лобістів і офіційних правил їхньої взаємодії з високопоставленими посадовими особами як у політиці, так і в державних органах; недостача відкритих інформаційних каналів, що дозволяють громадянам представити скарги щодо неетичної поведінки державних службовців; відсутність незалежних органів, що могли б вести розслідування по скаргах усередині адміністративного апарату; недостатня моральна культура державних чиновників і політичних діячів.

Давно назріла потреба в якнайшвидшому прийнятті Кодексу поведінки державних службовців України і Кодексу депутатської етики. Крім того, необхідно прискорити прийняття законів про боротьбу з корупцією і про лобістську діяльність. "Завдання підвищення дієвості судового процесу актуалізувала проблему розробки нового Кодексу судової етики з урахуванням вимог закону "Про статус суддів України". Така робота вже ведеться. Як підкреслюють дослідники, якщо правила посадової поведінки судді на роботі прописані в процесуальних кодексах, то поза роботою, наприклад поза процесом, суддя часом не знає, як поводитися. Кодекс судової етики – це правила поведінки судді і на службі, і поза нею. Подібні кодекси могли б враховуватися при розробці українського законодавства. Необхідність його уважного вивчення для правильного застосування в практичній діяльності. Процес запозичення українською політичною наукою моделей, випробованих в умовах ринкової економіки інших країн, у цілому варто оцінювати позитивно. Даний процес характерний не тільки для української правової системи, він відбиває тенденції, характерні для континентальної системи права в цілому. Він, безсумнівно, сприяє гармонізації української правової системи з правом країн світового співтовариства. При призначенні на посаду державних службовців варто неодмінно враховувати їхні моральні якості. На нашу думку, доцільно сформувати в органах влади комісії з етики, що могли би розглядати справи про аморальні проступки, вино-

сити громадський осуд (недовіру), а також рекомендувати заохочення за високу моральну поведінку.

Назріла необхідність розробки ефективної наукової концепції правової відповідальності держави, органів і службовців. Визначене місце в ній має зайняти конституційна відповідальність. Відповідальність за невиконання нормативних положень варто сполучити з різними видами контролю. Таким чином, актуалізується задача створення механізму соціального контролю, спрямованого на істотне обмеження можливості влади діяти свавільно.

Індикатором успіху реформ є стабільність і моральний характер їхніх результатів. В українських умовах суспільний прогрес завжди віддавався в руки чиновників. Але існують способи дебюрократизувати практичне здійснення перетворень на базі фундаментальних наукових розробок. І державний апарат, і інститути громадянського суспільства повинні опанувати мистецтвом проведення реформ. Необхідно виключити будь-які способи експериментування над людьми, мінімізувати можливі соціальні витрати.

1. *Жуков В.И.* Преобразования: социология, экономика, политика 1985-2001 года. – М., 2002. *2. Дробницький О.Г.* Моральная философия: Избр. работы. – М., 2002. 3. *Иванов Н.Г.* Нравственность, аморальность, преступность // Государство и право. – 1994. – № 3. 4. *Полеванов В.П.* Технология большого обмана. – М., 1995. 5. *Комаров К.А.* Государственное управление: средства в экономической сфере: Автореф. дис ... канд. юрид. наук. – Екатеринбург, 2000. 6. *Кива А.В.* Духовность и преодоления кризиса // Общественные науки и современность. – 2001. – № 2. 7. *Жуков В.Н.* Право и нравственность в украинской школе "воскрешенного" права // Право и политика. – 2001. – № 1. 8. *Комкова Г.Н.* Конституционный принцип равенства прав и свобод человека в Украине. – 2002.

Надійшла до редколегії 23.11.04

Н.Л. Яковенко, канд. іст. наук

ЕВОЛЮЦІЯ СПІВДРУЖНОСТІ НАЦІЙ ЯК ЧИННИКА ЗОВНІШНЬОЇ ПОЛІТИКИ ВЕЛИКОЇ БРИТАНІЇ (В ДРУГІЙ ПОЛОВИНІ XX СТ.)

Ідеться про еволюцію Британської Співдружності в повоєнний період та її трансформацію у Співдружність націй. Наголошено на величезній ролі зв'язків з країнами Співдружності у формуванні зовнішньополітичного курсу Сполученого Королівства та підтриманні його статусу великої світової держави. Запропоновано періодизацію розвитку Співдружності націй у зазначений період.

The article deals with the process of the Commonwealth development and transformation in the postwar period. A key element of the study is the relationship between Britain's descent from global power status in this period and its emergence as a primaruly regional European power still heavily influenced by long-standing images of itself as playing a major role in world affairs and by the continuing appeal of extra-European ties.

У формуванні і розвитку зовнішньої політики Великої Британії протягом другої половини XX ст. суттєве значення мав чинник Співдружності націй. Велика Британія мала вирішити складне завдання збереження та утвердження своєї економічної та політичної могутності в глобальному вимірі. Могутність Британії після Другої світової війни була визначена насамперед наявністю її позаєвропейських володінь. Цей чинник певною мірою зумовив утримання держави від участі в європейських інтеграційних процесах і приєднання до "Спільного ринку" на етапі його започаткування. Зовнішня політика повоєнної Британії базувалася на доктрині "трьох кіл", і імперські володіння залишалися однією з основних сфер її впливу.

Вивченню відносин держави з країнами Співдружності присвячена низка досліджень вітчизняних і зарубіжних науковців. Серед українських учених варто назвати П.М.Ігнатьєва, В.Ю.Крушинського, О.А.Осмоловську, Л.М.Ямпольську. У Росії проблеми Британської Співдружності націй аналізували Є.С.Єфімова, А.Б.Давидсон, Н.С.Крилова, Г.С.Остапенко. Опосередковано тема Співдружності націй досліджувалась також у роботах відомих російських британістів Н.К.Капітонової, С.П.Перегудова, В.І.Попова тощо. У британській історіографії темі Співдружності націй присвячені праці Р.А.Брейді, Д.Маклейна, А.Мея, У.Ніколла, Д.Расселла, Г.Уілкса та ін. Ці роботи дозволяють оцінити важливість Співдружності як сфери зовнішньої політики Великої Британії в контексті її інших зовнішньополітичних пріоритетів.

І все ж комплекс проблем з тематики Співдружності є настільки великим і багатоаспектним, що потребує подальшого вивчення. Недостатньо, наприклад, досліджено проблему інституційної еволюції Співдружності націй у XX ст., не вивчено чинники, що поєднують держави Співдружності протягом останніх десятиліть. Подальшого дослідження потребує чинник Співдружності в європейській інтеграційній політиці Великої Британії.

Метою даної статті є вивчення еволюції Співдружності націй протягом другої половині XX ст. Авторка намагається показати вплив чинника Співдружності на формування зовнішньої політики Сполученого Королівства в період започаткування інтеграційних процесів в Європі.

Розвиток сучасної Співдружності націй укорінено в Британській Співдружності, яка, у свою чергу, є породженням Британської колоніальної імперії та епохи Pax Britannica. Ще на початку XIX ст. розгром наполеонівської імперії закріпив за Англією світову гегемонію. Англія надовго захопила лідерство у світовій торгівлі та промисловості і стала першою великою капіталістичною морською державою. Протягом майже всього XIX ст. Англію вважали головною "майстернею світу". Жодну з колоніальних держав світу не можна було навіть порівняти з Англією щодо розмірів володінь, капіталовкладень, а також спроможності і вміння керувати та контролювати підзвітні території. За оцінками експертів, на середину 30-х рр. XX ст. в межах Британської Імперії було зосереджено 22 % світового видобування вугілля, 14 % – залізної руди, 23 % – міді, 35 % – олова, 75 % – нікелю, 35 % – цинку, 22 % – свинцю, 75 % – золота, 65 % – азбесту тощо [1]. З часів римського імператора Августа в історії не було більш яскравого і масштабного прикладу єднання влади й багатства. Імперія надавала відчуття інтернаціональної місії, уможливлювала нівелювання національних та класових суперечностей усередині метрополії, надавала впевненості в майбутньому. Крім того, імперські володіння виступали надійним тилом Британії, гарантованою зоною відступу в разі будь-якої поразки. Адже після 1783 р. жодна з переселенських колоній не вийшла зі складу Британської Імперії, і всі вони, отримавши статус домініонів, стали рівноправними її складовими поряд із "державою-матір'ю". До цього дня жодний з домініонів не має так званого дня національної незалежності.

У відносинах метрополії з її підлеглими територіями велике значення мала корона як інструмент зміцнення та консолідації британських позицій в Імперії, а пізніше – Співдружності. Корона виконувала роль поєднувального конституційного чинника Імперії і набула статусу офіційної доктрини. Імперія розглядалася як єдине ціле, а Велика Британія посідала в ній позицію "держави-матері". Британський монарх вважався єдиним главою Імперії, джерелом усієї влади. Доктрина про короля як "конституційно поєднувальної ланки" Великої Британії та домініонів була висунута на початку XX ст. тогочасним прем'єр-міністром лордом А.Балфуром. Керівним органом Співдружності є конференції глав урядів держав-членів, які з 1907 р. стали називатися не колоніа-

© Н.Л. Яковенко, 2005

льними, а імперськими, а з 1971 р. отримали назву зустрічей глав урядів держав Співдружності.

Кроком до утворення Співдружності став загальний конгрес рас, що залучив три тисячі учасників і відбувся 26–29 липня 1911 р. в Лондонському університеті. Термін "Британська Співдружність націй" вперше використано на Імперській військовій конференції 1917 р. генералом Сматсом, представником Південної Африки в Імперському військовому кабінеті. Офіційно цей термін започатковано формальною резолюцією Імперської конференції 1918 р. Англо-ірландська угода 1921 р. та акт ратифікації угоди британським Парламентом 1922 р. закріпили офіційне вживання назви об'єднання.

Отже, Співдружність націй є результатом тривалого і складного процесу еволюції Британської Імперії, де в рамках внутрішньоімперських відносин формувалася первісна концепція Співдружності. На відміну від інших міждержавних об'єднань, особливістю його формування є те, що воно ніколи не було утворено жодною угодою. Не існує будь-якого єдиного акту або статуту, що визначає принципи об'єднання, його завдання та цілі, умови членства. Ці положення та низка інших організаційних питань фрагментарно викладені в головних конференційних документах Співдружності, яких на 1990 р. виокремлено 14 [2], але жоден з них не є ані статутом, ані єдиним основоположним актом. Найбільше значення для визначення принципів, завдань та цілей Співдружності має Сингапурська декларація 1971 р. До найважливіших новітніх документів Співдружності націй віднесено також Харарську декларацію, прийняту в 1991 р. в Зімбабве, але і їх не можна вважати установчими актами. Крім того, всі принципово важливі документи об'єднання були прийняті на різних історичних етапах розвитку і певною мірою віддзеркалюють еволюцію формування, внутрішніх взаємовідносин та діяльності Співдружності як такої. На думку окремих дослідників, саме відсутність бюрократії у вигляді статуту, конституції або будь-яких регуляційних документів зумовила життєздатність Співдружності, принциповими рисами якої стали консенсус, згода та консультації [3].

Перші визначення членства в Співдружності та обґрунтування принципів взаємовідносин між державами-членами сформульовано на імперській конференції 1926 р. Її рішення, тим не менш, стосувалися лише домініонів, які мали самоврядування, і не торкалися інших частин Імперії, де діяли норми колоніального права. Зазначена конференція також затвердила наріжний принцип "вірності короні", який визначав характер взаємовідносин Великої Британії з її володіннями, сприяв зміцненню британських позицій і продовжував виступати головним для консолідації імперської єдності та Співдружності до 1949 р., запобігаючи односторонньому виходу зі складу об'єднання та запроваджуючи інститут єдиного громадянства для всіх британських підданих. Відтоді запроваджено політичний курс на функціонування Імперії паралельно зі Співдружністю.

У лавах партії торі традиційно існувало дещо негативне ставлення до будь-яких еволюційних змін в Імперії. До середини 50-х рр. консерватори навіть відмовлялися вживати назву "Співдружність" замість слова "імперія". В одному зі своїх виступів в Палаті громад У.Черчілль заявив, що термін "Співдружність" викликає у нього асоціацію зі знищенням приватної та запровадженням суспільної власності.

Лейбористська партія, незважаючи на численні внутрішні дебати і неузгодження з низки питань, демонструвала рідкісну єдність у підходах щодо Імперії (Співдружності) і ніколи не виступала з критикою уряду з питань імперської політики. Лейбористи вважали Імперію власне британським надбанням, великим національним досягненням, джерелом національної гордості, символом патріотизму, і зміцненню такого підходу сприяли пізніші воєнні випробування Співдружності.

І хоча в лавах лейбористів існували інші опінії так званих прогресистів в особі, наприклад, Ф.Брокуея, вони носили одиничний характер і не були визначальними для загального, переважно проімперського ставлення партії до Імперії та Співдружності.

Лейбористські підходи щодо ролі Співдружності в британській політиці формувалися в довоєнні роки. Вони були зосереджені головним чином на економічних проблемах і віддзеркалювали кризове становище британської економіки 30-х рр. У 1929 р. урядом було запроваджено Акт колоніального розвитку, який майже збігався з відповідним розділом лейбористського передвиборчого маніфесту і був спрямований не на розвиток колоній, а головним чином на стабілізацію економіки Британії та врегулювання внутрішньої проблеми безробіття за допомогою Співдружності [4]. Захист британських національних інтересів мали на меті і тодішні виступи Е.Бевіна, де йшлося про запровадження контролю над видобутком вугілля в підлеглих неіндустріалізованих територіях, зокрема в Танганьїці.

Офіційне започаткування якісно нової Співдружності означено прийняттям Парламентом Вестмінстерського статуту 11 грудня 1931 р. [5], який на основі рішень імперської конференції 1930 р. оформив Британську Співдружність націй у законодавчому порядку і був спрямований на врегулювання взаємовідносин Великої Британії з шістьма "білими" домініонами (Канада, Австралійський Союз, Нова Зеландія, Південно-Африканський Союз, Ірландія та Ньюфаундленд), які і стали першими складовими Співдружності. Відтоді було визнано їхнє право прийняття самостійних рішень, не пов'язаних безпосередньо з рішеннями "держави-матері". Водночас прийняття Вестмінстерського статуту черговий раз підтвердило здатність "концепції корони" як єднального символу Британської Співдружності націй.

У той самий період була сформована так звана стерлінгова зона – валютне угруповання країн, які прив'язали свої валюти до фунта стерлінгів. На конференції прем'єр-міністрів держав Співдружності 1932 р. в Оттаві була ухвалена система імперських преференцій, яка проіснувала майже до середини 70-х рр. Закони тогочасного коаліційного уряду містили акти про колоніальний розвиток та добробут. Згідно з британським законом 1940 р., 50 млн фунтів стерлінгів "було надано … для розвитку колоній протягом наступних 10 років" [6].

Консолідації Британської Співдружності націй сприяла її загальна участь у Другій світовій війні, воєнні успіхи на західному європейському фронті, у Північній Африці та італійській кампанії. У Південно-Східній Азії індійська армія, у більшості під командуванням британських офіцерів, внесла суттєвий внесок у здобуття перемоги над Японією. На думку британських істориків, висока оцінка сил Співдружності офіційним Лондоном базувалася не на імперській могутності, а на вдячності та визнанні її неоціненного внеску в спільну перемогу [7]. "Я гордий бути членом цієї величезної Співдружності та спільноти народів і суспільств, що поєднані зсередини та навколо стародавньої британської монархії, – зазначив У.Черчілль у промові 1942 р., – без якої добра справа могла б бути знищена з лиця землі. Ми тут, і на цьому ми стоїмо, надійна скеля спасіння в цьому хиткому світі" [8].

Після Другої світової війни позаєвропейська політика продовжувала визначати світову значущість Великої Британії. Британська Співдружність націй виявилася єдиним у світі міжурядовим угрупованням, що пережило війну. "Британський світ" простягався від Канади до Австралії, охоплюючи 1/5 земної території з понад 800 млн людей, і мало хто в той час припускав, що така величезна імперія вже конає. Міжнародна фінансова могутність Великої Британії зберігалася завдяки її здатності контролювати валютно-фінансові відносини в Співдружності за допомогою стерлінгової зони, яка уможливлювала утримання позиції фунта як одної з світових валют. У 1950 р. на фунті три-

малася майже половина світової торгівлі [9]. Якщо зважити на те, що вплив Англії на решту світу в повоєнні часи залишався досить сильним, перші симптоми фрагментації і розпаду імперських структур – колишніх колоній і домініонів – не сприймалися як щось руйнівне.

Процес, що охопив "британський світ" у повоєнні роки, прийнято характеризувати як деколонізацію. Саме в цей період виникає феномен країн "третього світу" або тих, що розвиваються, як неминучий продукт деколонізації. Зазнавали суттєвих змін двосторонні валютно-фінансові відносини Сполученого Королівства з колишніми колоніями: потреба самостійного валютного та торговельного регулювання нових економік зумовлювала подальші розходження в Співдружності. Система імперських преференцій і стерлінгової зони опинилася на межі розпаду через економічну конкурентоспроможність Сполучених Штатів і перспектив торговельних переговорів у рамках ГАТТ.

Тим не менш, британська деколонізація, на відміну від розпаду інших колоніальних імперій (нідерландської, французької, бельгійської, португальської), відбувалася досить швидкими темпами і відносно мирним шляхом. Велика Британія краще за інші метрополії спромоглася пристосуватися до процесу деколонізації, не допустити повного зникнення багатопланових зв'язків з підлеглими територіями. На відміну від інших імперій, більша частина колоній Британської Імперії ніколи не припинила відносин з метрополією. Отже, Британська Імперія не зникла остаточно, вона була трансформована в Британську Співдружність націй. Формування Співдружності на базисі імперії та його функціонування як якісно нового об'єднання названо "унікальною подією в історії імперій" [10].

Парадоксально, але саме в домініонах відчуття "британського духу" залишалося досить тривалий час. Цей емоційний феномен частково пояснений лейбористським памфлетом про європейську єдність (1950): "В кожному аспекті окрім відстані нам в Британії є ближчими наші родичі в Австралії та Новій Зеландії, що живуть у віддаленій частині світу, ніж Європа. Ми є ближчими щодо мови та походження, соціальних звичаїв та інститутів, політичного світогляду та економічних інтересів" [11]. Фактично такі підходи мають реальне історичне підґрунтя: згідно з підрахунками англійського історика британської еміграції Дж.Айзека, протягом 100 років (1815–1914) з Британських островів до колоній виїхало близько 20 млн людей [12]. У повоєнне десятиліття зі Сполученого Королівства до британських володінь виїхало майже 800 тис. За даними громадського опитування Інституту Геллапа, проведеного в січні 1955 р., на питання "Що ви хочете – розпаду Співдружності чи такого його положення, як зараз є?", 82 % респондентів відповіли на користь Співдружності [13].

Вихідці з різних регіонів Сполученого Королівства асимілювалися в нових місцях поселення відповідно до місцевих умов і традицій. З часом асиміляція поширилась на туземних мешканців і представників небританської імміграції, але цей процес прискореного "новонаціонального розвитку" виявився складним і болісним, перетворюючись на оновлене національне усвідомлення, ідеологічним підґрунтям якого стало особливе поєднання почуття британського патріотизму з місцевим націоналізмом. "Британський світ" як такий зберігався ще тривалий час після Другої світової війни, втім не можна говорити про його остаточне зникнення і на сучасному етапі, хоча, звичайно, він зазнав докорінних змін.

Ключовий (деколонізаційний) етап формування Співдружності націй започатковано в 1947 р. з наданням незалежності Індії та Пакистану, а роком пізніше – Бірмі та Цейлону. На той час такий крок разом з подальшим прийняттям цих держав до Співдружності лише сприяв розвиткові британського почуття самовпевненості та здатності керування поступовою еволюцією Імперії. Щодо британських колоній в Африці, Азії та Карибському басейні, то вони мали залишатися під безпосереднім контролем Британії як "недорозвинуті регіони". Їхнє економічне та політичне прямування до незалежності, за британськими підходами, мало відбуватися протягом досить тривалого періоду часу [14].

Такі підходи базувалися на імперській концепції "колоніального розвитку" [15], яка була розроблена в роки Другої світової війни за часів коаліційного уряду У.Черчілля і спрямована на соціальну реконструкцію колоніальних суспільств, їхню підготовку до сприйняття західних економічних реалій і західного мислення на новому рівні взаємовідносин. Концепція колоніального розвитку містила зовнішньополітичний, стратегічний, економічний соціальний і політичний аспекти, де останній пов'язано з конституційним розвитком колоній. Зовнішньополітичний аспект передбачав збереження за Британією статусу великої держави, спираючись на її імперську могутність. У стратегічному аспекті Велика Британія та її союзники мали використовувати стратегічні ресурси імперії для розташування на її територіях військових об'єктів. Економічний аспект пов'язано з нееквівалентною торгівлею з імперськими країнами, використанням останніх для отримання прибутків для метрополії. У соціальному аспекті передбачалося підвищення рівня життя, політичної стабільності Британії на основі імперського процвітання.

Першочергового значення для подальшої еволюції Співдружності набули зміни, пов'язані з інститутом спільного громадянства, який базувався на принципі вірності короні і протягом певного часу виступав чинником об'єднання. У 1948 р. було прийнято Акт про британську національність, чому передував Акт про канадське громадянство 1946 р. Отже, спільне громадянство Співдружності було замінено системою місцевих громадянств з наданням привілеїв громадянам держав Співдружності.

Подальші зміни принципів Співдружності зафіксувала Лондонська декларація, прийнята на конференції прем'єр-міністрів країн Британської Співдружності націй 27 квітня 1949 р., – перш за все, йшлося про принцип "вірності короні", замість якого було впроваджено компромісне положення про британського монарха як символу і глави вільної асоціації незалежних держав-членів Співдружності. Це уможливлювало членство в Співдружності держав з різноманітними формами правління, які вони мали обирати після набуття незалежності. Так, Індія, ставши республікою, теж набула членства в Співдружності. Слід зазначити, що до закінчення Другої світової війни всі країни, що входили до Співдружності, за своїм державним устроєм були монархіями. Водночас було підтверджено головний принцип Співдружності – рівність його членів. Саме на цій конференції була остаточно скоригована офіційна назва об'єднання, яке стало називатися Співдружністю націй, без слова "британське", вилучене з офіційного вжитку за наполяганням Індії. Результати лондонської конференції отримали високу оцінку індійського лідера Д.Неру, який до кінця залишався прихильником Співдружності. "Для Співдружності наявним є великий простір, – казав він. – … його сила полягає в гнучкості та повній свободі" [16]. На думку окремих істориків, саме Д.Неру був головним творцем постімперської Співдружності націй як асоціації монархічних держав та республік усіх народів світу, пов'язаних не ідеологічними, а історичними та реально означеними зв'язками [17]. Він вважав, що Індія, отримавши незалежність, має залишатися в складі Співдружності за умов, що вона стане республікою і матиме право проводити незалежну зовнішню політику, напрями якої можуть різнитися від політики Великої Британії та інших держав-членів.

Із сходженням на престол Єлизавети II в 1952 р. питання про статус британського монарха в Спідружності отримав подальшого обговорення, результатом чого стало підтвердження Лондонської декларації 1949 р., а офіційним титулом нової монархині став "Божію милістю Королева Великої Британії та Північної Ірландії та її ін-

ших королівств та територій, глава Співдружності, захисниця віри", що було запроваджено до законодавства країн, главою яких залишався британський монарх [18].

На розвиток Співдружності негативно вплинула Суецька криза 1956 р., спричинивши розбіжності країн-членів в її оцінці та їхньому ставленні до "держави-матері". На засіданні Генеральної Асамблеї ООН 2 листопада 1956 р., під час прийняття резолюції щодо припинення англо-франко-ізраїльської агресії, проти неї голосували Австралія та Нова Зеландія. Канада, Індія та Цейлон зайняли позицію підтримки Єгипту. У зв'язку з цим відомою є заява міністра закордонних справ Канади Д.Пірсона про те, що "Суецька криза поставила Британську Співдружність на межу розпаду" [19].

Непередбачено бурхливий розвиток деколонізації протягом 1957–1963 рр. (Гана – 1957, Малайя – 1957, Нігерія – 1960, Тринідад і Тобаго – 1962, Уганда – 1962, Гамбія – 1963 тощо) розгубив більшість тогочасних політиків і викликав неоднозначну реакцію щодо процесів, що відбувалися. "Над Африкою повіяв вітер змін", – проголосив в 1960 р. прем'єр Г.Макміллан, і більшість його партії підтримувала нову політику деколонізації. Водночас Г.Моррісон порівнював надання права самоврядування колишнім колоніям з дозволом десятирічній дитині користуватися банківським рахунком або небезпечною зброєю [20]. "Співдружність багато значить для нас і для всього світу, – говорив лідер лейбористів Х.Гейтскел в 1962 р. – Яким же буде наш світовий вплив без Співдружності? Він стане значно меншим" [21].

З іншого боку, існували й оптимістичні оцінки: "Ми є свідками не розпаду могутньої імперії, який вже неодноразово пророкували песимісти, – писав британський історик Д.Інгрем, – насправді очевидно відбувається кристалізація нового світового співтовариства" [22]. "Рішення Британії залишити Індію не спрямоване на означення кінця Імперії, – доводив Дж.Галлангер. – Залишання Індії слід розглядати в світлі одночасного рішення активізації глибшого британського просування в тропічну Африку та Середній Схід" [23].

"Як високорозвинута та порівняно багата нація, ми несемо відповідальність за допомогу недорозвинутим країнам … в Співдружності, – проголошено в заяві лейбористської партії від 1961 р. – Насправді, виконання цього завдання є не лише зрозумілим моральним обов'язком, але й необхідною умовою нашого тривалого добробуту та незалежності" [24]. У 1960 р. в Лондоні створено Інститут розвитку заморських держав, діяльність якого була спрямована на дослідження проблем допомоги країнам, що розвиваються. Через рік започатковано урядовий орган – департамент технічного співробітництва, завданням якого була координація та розширення технічної допомоги. У 1964 р. цей департамент реорганізовано в Міністерство з розвитку заморських територій, на яке покладено відповідальність щодо фінансової та технічної допомоги. У 1966 р. в університеті Сассекса утворено Інститут з вивчення проблем розвитку.

Урядові витрати Великої Британії на економічну допомогу країнам, що розвиваються, неухильно зростали. Так, протягом десятиліття (1957–58–1969) ці витрати зросли майже в 12 разів (з 18 до 211 млн фунтів стерлінгів) [25].

У 1965 р. понад половину всієї економічної допомоги було надано у вигляді субсидій. Саме тоді була започаткована система безвідсоткових позик, обсяг яких на кінець 1966 р. становив 80 млн фунтів стерлінгів. У 1969 р. безвідсоткові позики становили 81 % усіх нових позик на загальну суму 110 млн фунтів стерлінгів [26].

Набуває розвитку концепція "нової" Співдружності: статус британської доктрини отримала ідея багаторасової Співдружності. З набуттям незалежності Індією, Пакистаном і Цейлоном та їхнього вступу до об'єднання Співдружність перестає бути "білою". На думку тодішнього лідера лейбористської партії Х.Гейтскелла, розвиток багаторасової Співдружності був здебільшого британським досягненням і віддзеркалював моральні переваги Сполученого Королівства в зовнішніх справах [27].

У більшості своїх колишніх колоній Британія відтворювала обстановку стабільності з якомога меншими військовими та політичними втратами. Політична стратегія Лондона була розрахована на передачу влади в колоніальних територіях розвиненим націоналістичним рухам прозахідної орієнтації при збереженні всіх умов для нормального функціонування економічних зв'язків і продовження інвестування. Таким чином здійснилася передача влади на більшості територій Африки, Індії, Карибського басейну.

Багато чого з британської конституційної практики та інших "стандартів цивілізації", запозичене віддаленими країнами або запропоноване ним колишньою метрополією, стало надбанням "британського світу" і відповідним чином модифіковано згідно з урахуванням місцевих особливостей і конкретних умов таких, наприклад, держав, як Канада, Австралія або Нова Зеландія. "Вестмінстерська модель" стала прототипом інших політичних систем у багатьох країнах Співдружності, хоча й не скрізь "прижилася" на азіатському та африканському континентах.

Наприкінці 50-х рр. наявною стала деформація системи преференцій і неспроможність стерлінгової зони. Невідповідність стерлінгових резервів стерлінговим зобов'язанням поступово призвела до стерлінгової кризи в 60-х роках та девальвації фунта в 1967 р. Система преференцій Співдружності, вже підірвана скороченням тарифів за положеннями ГАТТ, не задовольняла ні британських виробників, що бажали відокремитися від дешевого економічного виробництва товарів типу Індії та Гонконгу, ані виробників інших країн Співдружності, які наполягали на припиненні тарифних преференцій товарів британського виробництва. На 1961 р. преференції для британських товарів, що надходили до Індії, Пакистану, низки африканських країн, були не надто важливими [28]. Поступово ставало зрозумілим, що система підтримки британського сільського господарства, що була невід'ємною складовою системи преференцій, значно знекровлювала ресурси Скарбниці. Повторні переговори 1956 р. між Британією та Австралією щодо преференцій розглядалися британськими урядовими колами як здебільшого одностороння справа. Того ж року постійний секретар Торговельної ради Ф.Лі зазначив, що "система преференцій Співдружності втрачає динамічність" [28]. Загалом протягом 50–60-х рр. британська торгівля з країнами Співдружності розвивалася значно повільніше, ніж з державами європейського континенту, хоча на той час ще перевищувала обсяг останньої.

Протягом "деколонізаційного" етапу еволюції Співдружності позначено розвиток оборонного аспекту в політиці його членів, який виявився в тенденції їхнього приєднання до різних регіональних міжнародних безпекових та оборонних блоків. Ця тенденція позначила регіонально зумовлену фрагментацію Співдружності та його відхід від "англоцентризму". Так, у 1949 р. Сполучене Королівство та Канада підписали Вашингтонську угоду, яка започаткувала НАТО; Австралія та Нова Зеландія в 1951 р. приєдналися до тристоронньої Тихоокеанської угоди безпеки АНЗЮС; Велика Британія, Австралія, Нова Зеландія та Пакистан – до Манільського пакту 1954 р., започаткувавши СЕАТО. У зазначених організаціях ключова роль належала не Великій Британії, а, перш за все, Сполученим Штатам. Частина держав Співдружності на чолі з Індією стала членами Руху неприєднання.

І все ж, не можна говорити про остаточну децентралізацію Співдружності як наслідок деколонізації та головний результат її еволюції на цьому етапі. Це скоріше було виявом еволюційної тенденції приєднання членів Співдружності до різнопланових міжнародних організацій, і не лише у сфері безпеки, яка розвиватиметься і пізніше, зайвий раз підтверджуючи принцип повної політичної свободи держав-членів. Співдружність як така не являла ознак розпаду.

http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem/visnyk/index.html

Водночас новою рисою Співдружності стає її тяжіння до економічного регіоналізму, можливо зумовлений прикладами регіональних об'єднань в Європі. Протягом 60-х рр. з'являється низка митних союзів і зон вільної торгівлі, як, наприклад, між Австралією та Новою Зеландією, між Сполученим Королівством та Ейре (Ірландією) в 1965 р. Організація співробітництва в азіатському та тихоокеанському регіоні (ASPAC, що передувала АСЕАН) мала серед своїх членів Малайзію, Австралію та Нову Зеландію. Держави-члени Співдружності Карибського басейну були залучені до Латиноамериканської зони вільної торгівлі або до Організації американських держав. Низка членів Співдружності стала фундаторами Організації африканської єдності (ОАЄ) в 1963 р. Митний союз було запроваджено між державами Східної Африки.

Наступний етап формування Співдружності націй розпочався в середині 60-х рр. і означився інституційними запровадженнями. У 1965 р., згідно з рішенням конференції глав урядів, утворено постійний незалежний від Уайтхоллу виконавчий орган – секретаріат (розташований у Лондоні) та запроваджено посаду Генерального секретаря Співдружності. У 1966 р. засновано Фонд Співдружності.

Положення про секретаріат, ініціатива утворення якого належала Нігерії, Гані, Тринідаду, Тобаго та Уганді, зафіксовано в Узгодженому меморандумі про секретаріат Співдружності. До недавнього часу секретаріат налічував 320 осіб, витрати на утримання секретаріату взяла на себе Велика Британія. Самий факт утворення незалежного секретаріату відокремлював Співдружність націй від колоніального минулого, а фінансова підтримка Великої Британії свідчила про її серйозну зацікавленість в ефективності діяльності Співдружності.

Суттєво важливим рішенням стало проведення конференцій глав Співдружності не в Лондоні, а в будь-якій іншій столиці. Так, напружена конференція з родезійської проблеми відбулася в 1966 р. в Лагосі.

Один з найважливіших кроків в інституційному розвитку Співдружності означено прийняттям Декларації про принципи Співдружності [29] Сінгапурською конференцією в 1971 р., першою конференцією, що відбулася поза територією Сполученого Королівства. Цей документ, розроблений на основі проекту президента Замбії К.Каунди, фактично завершив реформування колоніальної системи "британського світу", перетворивши Співдружність націй на міжнародну асоціацію рівноправних держав-членів з визначеними принципами функціонування та цілями діяльності.

Таким чином, у процесі еволюції Співдружності націй XX ст. можна вирізнити такі його етапи:

- імперський, що охоплює період існування Британської Імперії і проіснував до 1947 р.;
- деколонізаційний, розпочатий у 1947 р. та тривав до середини 60-х рр.;
- інституційний – з середини 60-х рр. У цей період діяльність Співдружності стає пов'язаною з Європейським інтеграційним об'єднанням, проблема вступу до якого Великої Британії припадає на 60-ті рр.

Кожний із зазначених періодів еволюції Співдружності відігравав певну роль у формуванні британського зовнішньополітичного курсу і спричинив своєрідне британське сприйняття континентальних інтеграційних процесів. Чинник Співдружності націй став одним з визначальних факторів, які зумовили "особливу" позицію Сполученого Королівства з його приєднанням до "Спільного ринку" та окреслили британську "незручність" для європейських партнерів.

1. *Ефимова Е.С.* Британское Содружество наций. – Л., 1967. – С. 10. 2. *Крылова Н.С.* Содружество наций: политико-правовые проблемы. – М., 1991. – С. 57. 3. *Srinivasan K.* India and the Commonwealth // International Studies. – 2000. – Vol. 37, № 1. – P. 63. 4. Statute of Westminster 1931 // http//victoria.tc.ca/history/etext/statute.westminster.1931html. 5. *Maitland D.* Britain, the Commonwealth and Europe: an Overview // Britain, the Commonwealth and Europe. The Commonwealth and Britain's Applications to join the European Communities / Edited by A.May. – Basingstoke, 2001. – P. 3. 6. *Брейди Р.А.* Кризис Британии: Пер. с англ. – М., 1952. – С. 397. 7. *Russell D.* 'The Jolly Old Empire': Labour, the Commonwealth and Europe, 1945-51 // Britain, the Commonwealth and Europe. The Commonwealth and Britain's Applications to join the European Communities / Edited by A.May. – Basingstoke, 2001. – P. 17. 8. *Churchill W.S.* The End of the Beginning. A speech at the Lord Mayor's day luncheon at the Mansion House, London. November 10, 1942 // The End of the Beginning. War Speeches. – Toronto, 1943. – P. 268. 9. *Остапенко Г.С.* Британские консерваторы и деколонизация: автореф. дис. … д-ра ист. наук: 07.00.03 / АН СССР Ин-т всеобщей истории. – М., 1989. – С. 3. 10. *Gowland D., Turner A.* Reluctant Europeans. Britain and European Integration 1945-1998. – L., 2000. – P. 85. 11. *Ефимова Е.С.* Британское Содружество наций. – Л., 1967. – С. 3. 12. *Kandiah M.D.*, Staerck G. Commonwealth International Financial Arrangements and Britain's First Application to Join the EEC // Britain, the Commonwealth and Europe. The Commonwealth and Britain's Applications to join the European Communities / Edited by A.May. – Basingstoke, 2001. – P. 115. 13. *May A.* 'Commonwealth or Europe?': Macmillan's Dilemma, 1961-63 // Britain, the Commonwealth and Europe. The Commonwealth and Britain's Applications to join the European Communities / Edited by A.May. – Basingstoke, 2001. – P. 90. 14. *Gowland D., Turner A.* Reluctant Europeans. Britain and European Integration 1945-1998. – L., 2000. – P. 84. 15. *Остапенко Г.С.* Британские консерваторы и деколонизация: автореф. дис. … д-ра ист. наук: 07.00.03 / АН СССР Ин-т всеобщей истории. – М., 1989. – С. 22. 16. *Srinivasan K.* India and the Commonwealth // International Studies. – 2000. – Vol. 37, № 1. – P. 62. 17. *Кальвокоресси П.* Мировая политика 1945-2000: В 2-х кн. Кн. 1: Пер с англ. – М., 2003. – С. 212. 18. *Крылова Н.С.* Содружество наций: политико-правовые проблемы. – М., 1991. – С. 95. 19. *Жигалов И.И.* Современная история Великобритании (1945-1975 гг.). – М., 1978. – С. 70. 20. *Gowland D., Turner A.* Reluctant Europeans. Britain and European Integration 1945-1998. – L., 2000. – P. 84. 21. *Russell D.* 'The Jolly Old Empire': Labour, the Commonwealth and Europe, 1945-51 // Britain, the Commonwealth and Europe. The Commonwealth and Britain's Applications to join the European Communities / Edited by A.May. – Basingstoke, 2001. – P. 9. 22. *Шишков Ю.В.* Судьба Британского содружества наций: воспоминание о будущем СНГ // Общественные науки и современность. – 1996. – № 3. – С. 79-80. 23. Britain, the Commonwealth and Europe. The Commonwealth and Britain's Applications to join the European Communities / Edited by A.May. – Basingstoke, 2001. – P. 25. 24. Signposts for the Sixties. A statement of Labour party home policy to be submitted by the national Executive Committee to the 60-th Annual Conference at Blackpool, 2-6 October, 1961. – London, 1961. – P. 9. 25. *Макпэйн Д.* Внешняя политика Англии после Суэца: Пер. с англ. – М., 1972. – С. 204. 26. *Макпэйн Д.* Внешняя политика Англии после Суэца: Пер. с англ. – М., 1972. – С. 204. 27. *Russell D.* 'The Jolly Old Empire': Labour, the Commonwealth and Europe, 1945-51 // Britain, the Commonwealth and Europe. The Commonwealth and Britain's Applications to join the European Communities / Edited by Alex May. – Basingstoke, 2001. – P. 11. 28. *May A.* 'Commonwealth or Europe?': Macmillan's Dilemma, 1961-63 // Britain, the Commonwealth and Europe. The Commonwealth and Britain's Applications to join the European Communities / Ed. by A.May. – Basingstoke, 2001. – P. 89. 29. The Declaration of Commonwealth Principles, 1971 (issued at the Heads of Governments Meeting in Singapore) // http://www/thecommonwealth.org/whoweare/ declarations/singapore.html

Надійшла до редколегії 26.11.04

О.А. Борділовська, канд. іст. наук

ДО ПИТАННЯ ПРО СПЕЦИФІКУ ДЕМОКРАТИЧНОЇ СИСТЕМИ В ІНДІЇ

Присвячено розгляду специфічних рис демократичної системи Республіки Індія – однієї з провідних країн світу. Розглянуто витоки та історичні коріння індійської демократії, а також – специфіку та законодавчу базу її трансформації у період незалежності.

Article is devoted to the analyzing of characteristic features of democratic system of India Republic – one of the most powerful states in contemporary world. The historic roots of Indian democracy and its transformation in the period of independence are also examined.

Серед країн, які останнім часом привертають до себе значну увагу як у світі, так і в Україні, особливе місце посідає Республіка Індія. Держава має значний потенціал, зважаючи на великі людські та природні ресурси, високі та досить стабільні темпи економічного розвитку, декларує послідовність принципів зовнішньополітичної діяльності, пробуджує великий інтерес ще й тому, що вдало поєднує традиційні пріоритети з найсучаснішими демократичними нормами. Таке поєднання є досить складним в індійських умовах – численного, поліконфесійного та поліетнічного суспільства. Індія є другою в світі за кількістю населення (більш ніж 1 млрд), щоріч-

© О.А. Борділовська, 2005

ний приріст якого на початку III тисячоліття становить 1,51 %. Конституцією визнані 18 офіційних мов, а кількість діалектів, за деякими підрахунками, становить близько п'яти тисяч. Республіка Індія є федеративною державою, у її складі – 28 штатів та шість союзних територій, а також одна національна столична територія – Делі. Це багатопартійна парламентська республіка, у якій вища законодавча влада належить двопалатному парламенту: Раджья сабга (Рада штатів) налічує 250 депутатів, Лок сабга (Народна палата) – 545. Головою виконавчої влади є Президент (обирається на 5-річний термін членами парламенту та законодавчих зборів штатів). Фактично влада зосереджена у руках прем'єр-міністра, який є лідером партії або коаліції, що отримує перемогу на виборах до Народної палати.

Індійці люблять називати свою країну "найбільшою у світі демократією", передусім завдяки великій кількості електорату, а також – закріпленим Конституцією принципам державного та суспільного устрою. Громадяни Індії справді пишаються тим, що багато постулатів демократії були не просто проголошені, але й за період незалежності "прижилися" і більшою чи меншою мірою працюють. Проте індійська демократія має свою специфіку, вона значно відрізняється від "класичного" розуміння цього терміна. Дослідження як раз має за мету показати ці особливості індійської демократичної системи, простежити їх коріння, трансформацію в період незалежності та основні "проблемні моменти".

Логіка демократії зазвичай визначається індійськими авторами як надзвичайно проста: вільні у своєму виборі громадяни обирають спосіб, у який має здійснюватися управління. Саме таку демократію свого часу відстоював батько нації – М.К.Ганді, який спирався не тільки на світовий досвід, але й на традиції суспільного устрою індійців. Після проголошення незалежності впровадження демократичних засад було спрямовано на досягнення соціальної справедливості. Незважаючи на великі перешкоди в досягненні подібної мети, слід визнати, що певних успіхів було досягнуто.

У дійсності Республіка Індія вигідно відрізняється від багатьох країн Сходу, що позбулися колоніальної залежності, тим, що не лише проголосила, але й продовжує дотримуватися демократичних засад. До таких інститутів належать: принципи державного устрою; незалежна судова система; багатопартійність; секуляризм; свобода слова та віросповідання; регулярні вибори до представницьких органів влади; незалежні засоби масової інформації.

26 січня було прийнято Конституцію країни, і цей день став національним святом – Днем Республіки. "Вестмінстерська модель конституційної демократії", як називають її фахівці, вже понад півсторіччя є працюючою політичною системою в Індії. Саме основний закон країни визначає норми життя багатогранного індійського суспільства, що є дуже складним завданням, враховуючи саме строкатість мільярдного населення однієї з найбільших країн світу. Документ цей досить унікальний, тому доречним видається коротко його охарактеризувати.

Відомо, що Конституція Індії є найбільшою за обсягом та ступенем розробки конституційним документом у сучасному світі. У першому вигляді її складали преамбула, 395 статей та вісім доповнень, які згодом збільшилися за рахунок конституційних поправок (близько 80), проте основні принципи лишилися незмінними. Такий великий обсяг пояснюється кількома основними чинниками. Серед них передусім слід назвати специфіку країни, а саме – велику територію та різноманітність індійського суспільства, етнічну, мовну та соціальну строкатість. Наприклад, частина XVI повністю присвячена питанням, пов'язаним з так званими зареєстрованими кастами та племенами, у частині XVII розглядається проблема офіційних мов і т. ін. По-друге, основний закон незалежної Індії відбиває попередній досвід у створенні таких документів як світовий, так і суто індійський. Так, частина про основні права громадян створювалась за прикладом Конституції США, парламентська форма правління запозичена у Великобританії, інститут надзвичайного стану викладено за аналогією з Конституцією Веймарської Германії. Багато положень було перенесено до Конституції із Закону про управління Індією 1935 р. [1, с. 73] Зазвичай дослідники звертають увагу також на схожість у формуванні положень про захист прав людини з принципами Декларації прав людини, прийнятою ГА ООН 10 грудня 1948 р. Можливо, цей факт пояснюється тим, що обидва документи готувались приблизно в один час.

Великий обсяг документу визначається тим, що його складає не лише Конституція Союзу, але й конституції штатів. Іншою визначною рисою основного закону Республіки Індія є гнучкість, досить легка процедура прийняття у разі необхідності поправок до Конституції (у більшості випадків – більшістю не менш ніж 2/3 членів кожної палати парламенту, присутніх під час голосування). Крім того, парламент може вносити доповнення до конституційних положень згідно з поточним законодавством. Отже, Конституція визначає основні принципи, які можуть уточнюватись відповідно до тієї чи іншої ситуації. Цей факт дуже важливий з огляду на те, що багато положень мали експериментальний характер і згодом вони підлягали корекції. Про гнучкість індійської Конституції свідчить той факт, що лише протягом перших 35 років її дії було внесено 52 поправки, і деякі з них мали досить принципове значення.

Враховуючи розмаїття індійського населення – расове, мовне, релігійне, кастове та культурне, Конституція ставить за мету досить складне завдання – гарантувати захист ідеалів толерантності і поваги почуттів усіх верств населення країни. Вона визначає правові засади вирішення проблем і питань, що постають перед таким плюралістичним суспільством, тому до основного закону країни ми будемо звертатися постійно – під час висвітлення конкретної проблематики. Нині йдеться лише про основні риси й особливості індійської Конституції, а також про її "філософію", як визначив систему побудови та ідеологічні засади Конституції один з провідних фахівців з конституційного права Індії професор Д.Д.Басу [1, с. 56].

Преамбула до Конституції (з урахуванням поправки 1976) узагальнює завдання основного закону, зазначає, зокрема, що Індія затверджується суверенною, соціалістичною, світською, демократичною республікою, яка має забезпечити всім громадянам справедливість – соціальну, економічну та політичну; свободу поглядів, переконань, віросповідання, культів; рівність стану та можливостей, а також має сприяти поширенню братерства, єдності та цілісності нації. Таким чином, суверенна Індія проголосила про свої наміри дотримуватися ідеалів демократії – не лише у формі правління, але й у побудові демократичного суспільства, тобто йшлося не лише про політичну, але й про соціальну демократію, в умовах Індії це питання постає з особливою гостротою.

"Політична тиранія – ніщо, у порівнянні з соціальною", стверджував один з основних творців індійської Конституції, послідовний борець проти кастових засад організації суспільства доктор Бхімрао Рамджі Амбедкар [2, с. 70]. Слід зазначити, що саме завдяки його титанічним зусиллям основний закон незалежної Індії містить багато принципових положень про забезпечення рівності і свободи всім верствам індійського населення. Б.Р.Амбедкар – за походженням з "низької" касти махарів, здобув чудову освіту, у тому числі і за кордоном, але все своє життя відчував тягар власного походження. Практично вся його діяльність була націлена на здобуття представниками низькокастових індусів рівних прав з іншими членами суспільства. Робота над проектом Конституції надала Амбедкару можливість закріпити в основному законі багато ідей, що були основними в його діяльності і які до того знайшли відображення в його статтях та книгах. Близькість поглядів Амбедкара та Неру щодо модернізації індійського суспіль-

ства, федеративних засад його устрою, індустріалізації країни, демократизації суспільно-політичного устрою зробили можливим призначення Амбедкара головою Конституційної комісії, робота якої тривала майже три роки.

Індію було проголошено суверенною республікою на чолі з президентом, який обирається спеціальною колегією виборців. Президент країни виконує досить широке коло обов'язків та має важливі повноваження. Він призначає прем'єр-міністра, за його порадою призначаються міністри Центрального уряду та губернатори штатів, є головнокомандувачем країни і може призупиняти дію Конституції. Він є гарантом Конституції і має забезпечувати національну єдність та повагу до почуттів усіх жителів країни, до того ж його роль підвищується під час політичної нестабільності та кризових явищ. Конституція Індії декларує принцип чіткого розподілу влади на законодавчу, виконавчу та судову. Уряд країни та уряди штатів несуть відповідальність перед Центральним парламентом та законодавчими зборами штатів. Верховний суд Індії та суди штатів наділені правом тлумачення законів та можуть призупиняти їх дії, якщо ці дії суперечать Конституції. Юрисдикція та повноваження індійського Верховного суду ширші, ніж у будь-якій країні світу, він є одночасно федеральним та апеляційним судом, а також наглядачем Конституції

Особливість індійської Конституції полягає в тому, що вона зорієнтована на захист прав усіх громадян Індії, у тому числі – найбільш пригнічених, так званих зареєстрованих каст і племен. Держава не відмовляє жодному громадянину у рівності перед законом та заперечує дискримінацію за мотивами расової, релігійної, кастової приналежності, а також – залежно від статі чи місця народження. Стаття 19 (1) визначає так звані шість свобод, основні права громадян:

- свободу слова та висловлення поглядів;
- право збиратися мирно та без зброї;
- створювати об'єднання та союзи;
- вільне пересування територією країни;
- проживання в будь-якому місці Індії;
- мати будь-яку професію чи рід діяльності, займатися торгівлею або підприємництвом.

Окремо не визначається свобода друку, але вона включена до більш широкого поняття – свободи висловлення поглядів (А). Зазначимо, що й сьогодні індійська преса є досить незалежною, усі газети є приватними і тому досить вільно висвітлюють будь-які питання. Таким чином, у Конституції знайшло відображення прийняття Індією демократичної системи, а також було зафіксовано правові засади розвитку національного капіталізму. Окрема стаття (31) засвідчує недоторканість права приватної власності. Особливу увагу Конституція приділяє питанням національної єдності та вихованню "Духа братерства", що є необхідною складовою на шляху подальшої інтеграції та збереження цілісності країни.

Отже, Конституцією задекларовані всі принципи сучасної демократії, та чи працюють вони в дійсності? Слід зазначити, що Індія – дуже традиційна країна, проте в галузі політичних свобод вона значно випередила більшість своїх азіатських сусідів. Головним питанням, що ставить собі більшість західних дослідників, є питання про те, яким чином в індійському суспільстві співіснують сучасні демократичні принципи та традиційні інститути, як взагалі існує демократія там, де, як здається, її ніколи не було і бути не може? Насправді ж, демократія в Індії має досить давні та глибокі коріння. Людині, більш-менш обізнаній з історією та цивілізаційними особливостями Індії, набагато легше зрозуміти процеси, які відбуваються в сучасному суспільстві. "Сучасні інститути, правовий та політично-культурний простір, на якому базується політичний режим Індії, сягає своїм корінням у далеке минуле", – зазначав російський індолог С.Кашкін [3, с. 122].

Передусім, треба пам'ятати, що головною цементуючою силою індійського суспільства завжди була общинно-кастова система, "санкціонована" індуїзмом, яка визначала всі питання, пов'язані з існуванням людини в суспільстві. Виключна роль такої системи сприяла слабкості державних інститутів у традиційному індійському суспільстві. Якщо базовою, елементарною одиницею цієї системи була каста (джаті), як структурну одиницю слід розглядати общину (як у сільській, так і в міській місцевості). Її життя регулювалось звичайним правом, вона справді була незалежною від держави і мала власні органи управління та правосуддя. На чолі такої общини стояв панчаят – рада старійшин, вибірний орган. Таким чином, індійське суспільство на найнижчому рівні володіло певними навичками демократії – самоврядування зокрема, ще задовго до прийняття законодавчих актів щодо управління країною. Колективізм завжди був характерною рисою східних суспільств, в індійському випадку він знайшов досить конкретний вияв у такому надзвичайно життєздатному організмі, як община. Звичайними для індійців були й процедури, що супроводжують існування такого організму – вибори, обговорення та голосування, законослухняність щодо обраних представників влади. Усе це робить зрозумілим "загальну готовність" суспільства до нових демократичних традицій.

Сприйняття сучасних демократичних принципів більшістю індійського населення багатою мірою зумовлене також тим, що індійське суспільство завжди було плюралістичним. Цьому сприяв передусім той факт, що індійська нація є продуктом довготривалого історичного процесу, протягом якого до неї вливались різні расові, етнічні та релігійні компоненти. Для багатьох таких хвиль іммігрантів індійський субконтинент ставав кінцевим пунктом, де вони залишалися, і де кожна така хвиля збагачувала загальноіндійську культурну скарбницю, вносила до неї власну специфіку. Індійські дослідники досить часто вживають для характеристики соціуму термін "комплексне суспільство", називають його також "амальгамою чотирьох вимірів – соціальної стратифікації, культурного розмаїття, кастової ієрархії та релігійного плюралізму" [4, с. 233]. До цього слід додати також традиційний для будь-якого суспільства розподіл на класи, вікові категорії, сільське та міське населення і т. ін. Після здобуття незалежності процес національної консолідації відбувався паралельно зі зберіганням індійського розмаїття. Розбудова демократичного суспільства відбувалась і відбувається в умовах, по-перше, надзвичайної строкатості, по-друге – впливу на соціальний прогрес багатьох традиційних інститутів. Отже, до основних чинників, які визначають розвиток індійського суспільства та особливості демократичних процесів в країні, належать: етнічна та мовна строкатість; поліконфесійність; вплив традиційних суспільних інститутів (варново-кастової системи); демографічна проблема.

Свого часу Дж.Неру зазначав з приводу специфічних індійських умов: "Ми маємо завжди пам'ятати, що Індія є країною багатьох культур, звичаїв, традицій та стилів життя..., і що таке нескінчене розмаїття неможливо підігнати під один єдиний взірець... Індія має значно більшу велич, ніж кожна окрема її частина. Тож ми повинні й далі поширювати такий підхід, який враховує це розмаїття і розглядає його як нашу сутність" [5, с. 84].

І сьогодні вздовж індійських доріг на різних мовах можна прочитати найбільш популярне національне гасло: "Єдність – наша сила". Можна додати, що в індійських умовах єдино можливим сутнісним принципом, що об'єднує різні верстви мільярдного населення, був і залишається принцип "єдності в розмаїтті". Дійсно, важко знайти будь-яку іншу країну, у якій було б представлено стільки різних етносів, мов, культур, релігій, господарських укладів. Тому основною особливістю індійського суспільства завжди був "плюралізм всього" – за словами відомого російського індолога Є.Ваніної –

"ключове поняття індології" [6, с. 67]. "Океаном людських спільнот" називав свою батьківщину відомий індійський поет Рабіндранат Тагор. Представники цих спільнот протягом тривалого часу співіснування навчилися жити разом і пристосовуватися одне до одного. "Плюралізм всього" сприяв певній гнучкості, толерантності у суспільній атмосфері. Отже, сучасна демократія, розвиток якої неможливий без плюралізму, опинилася на благодатній ниві. Згодом кращі національні ідеї і традиції були доповнені найпередовішими ліберальними ідеалами – західними та загальнолюдськими, і розвинуті в новітніх концепціях індійських політичних діячів (М.Ганді, Дж.Неру). "Єдність у розмаїтті" як основний цивілізаційний принцип Індії "спрацьовує" й у разі розбудови сучасного демократичного суспільства.

Хоча багато демократичних норм дійсно легко сприймаються індійцями, слід зазначити, що традиційна та сучасна демократії, безперечно, багато в чому відрізняються, і тому індійському суспільству ще треба докласти багато зусиль, щоб повною мірою впровадити новітні принципи і позбутися споконвічних, застарілих засад. Тим більше, що тут, так само, як у будь-якій галузі розв'язання проблем, до уваги слід брати регіоналізм, оскільки звичайне право індусів має багато місцевих особливостей. Усі ці звичаї в ідеалі мають бути повністю замінені єдиним громадянським законодавством, підпорядкованим центральній владі.

Отже, до основних особливостей "індійської демократії" слід віднести:

- історичну "звичку" до участі в суспільному житті;
- модернізацію традицій;
- високий ступінь активності у процесах, що визначають суспільний розвиток (наприклад – у виборах різного рівня);
- поступове формування середнього класу як опори демократії;
- превалювання вузьких інтересів і традиційних вимог до представників влади з боку народних мас;
- спекуляція на традиційних орієнтирах мас з боку еліти.

Таким чином, можна зазначити, що в Індії модернізація суспільства супроводжується не послабленням, а посиленням політичної ролі традиційних соціальних груп і збереженням традиційних методів впливу на громадянську свідомість. Як зазначав відомий російський індолог А.Куценков, "...індійський політик, звертаючись до мас, легко оперує релігійними термінами, іменами героїв "Рамаяни" та "Махабгарати"... [7, с. 53]. Одним з яскравих виявів специфічної демократичної системи є кастовий фактор у політиці, коли інтереси касти, традиційного суспільного організму, диктують підтримку того чи іншого кандидата під час виборчих кампаній. Реалії переконливо свідчать про особливість індійського шляху розвитку, феноменальне поєднання новітніх принципів суспільної організації з давніми цінностями та орієнтирами, які визначали соціальну стабільність і прогрес протягом багатьох століть. З іншого боку, прихильність традиціям стала певним гальмом на шляху подальшої демократизації суспільства, оскільки суспільна свідомість індійців "призвичаїлася" до ієрархії, чітко визначеного соціального статусу кожної людини. Тому найскладнішим завданням і сьогодні залишається запровадження ідеалів громадянської рівності серед широких верств суспільства.

Проте індійська демократія – діюча, вона не тільки має всі формальні ознаки, але й забезпечує механізми розробки та втілення в життя політичних рішень, а також – участь народу в основних суспільних процесах. У країні регулярно відбуваються вибори до центральних і місцевих органів влади, діють тисячі різних партій, політичних об'єднань та суспільних асоціацій. Індія – найбільша у світі багатопартійна республіка, кількість виборців у якій становить понад 620 млн. Також слід додати, що індійські виборці – досить активні, зазвичай від 50 до 60 % бере участь у виборах різного рівня, що підтвердили і останні, 14-ті вибори до Народної палати парламенту у квітні – травні 2004 р. Про ставлення індійців до виборів та їх активність свідчить той факт, що під час другого туру виборів у ході зіткнень на виборчих ділянках загинуло понад 30 осіб [8].

Вибори є вагомим індикатором індійського політичного життя. 14-ті в історії Індії вибори до народної палати парламенту – Лок сабга розпочались 26 квітня 2004 р. Звертаючись до нації напередодні виборів, президент Індії А.П.Дж.Абдул Калам підкреслив, що "...час виборів є найкращим моментом для демонстрації демократії як єдиного можливого принципу, що забезпечує рівність усіх громадян" і закликав зробити свій внесок до розвитку "найбільшої та найдинамічнішої демократії світу" [9].

Досить цікавим є склад "кандидатського корпусу": напередодні третьої, останньої фази виборів кількість кандидатів-чоловіків становила 857, а жінок – лише 64. Серед найбільшої за кількістю вікової групи – кандидати у віці від 36 до 40 років (152), 2-ге місце посідає вік 30–40, 3-тє – 25–30 років (120 осіб), що переконливо свідчить і про "молодість" індійського електорату.

Результат виборів став доволі несподіваним (що підтверджує важкість прогнозування в індійських умовах): більшість, хоча і з невеликою перевагою (214 з 535) місць у народній палаті отримав Індійський Національний Конгрес, Бгаратійа Джаната Парті після майже 15 років втратила роль політичного лідера (189 місць), інші партії загалом отримали 132 місця. Відомо, що передвиборча стратегія БДП будувалась на підвищенні статусу Індії, передусім – завдяки конкурентоспроможній економіці, вдалим господарчим реформам. Натомість Конгрес звертав увагу на соціальну політику та використав невдоволення значної частини населення зростанням нерівномірності в розподіленні прибутків та відсутністю успіхів у створенні значної кількості робітничих місць [10]. Прихід до влади партії, яку очолює представниця відомої династії Неру – Ганді, вдова Раджива Соня Ганді, до того ж – італійка за походженням, свідчить про зміну вектора людської свідомості, проте визначається багатьма різними факторами. З іншого боку, показовим є той факт, що посаду прем'єр-міністра С.Ганді все ж таки не отримала: було оголошено, що після консультацій з президентом країни вона відмовилась від таких претензій, і прем'єром став відомий політичний діяч і провідний індійський економіст, автор стратегії реформування індійської економіки Ман Мохан Сінгх, член ІНК з великим партійним стажем. Безперечно, перемога ІНК на останніх виборах трактувалась як черговий вияв індійської демократії. Можливо, вона стане початком нового етапу розвитку індійської політичної системи, наразі ж засоби інформації наголошують на поверненні до принципів політики Неру, передусім – дотримання правил секулярної політики та забезпечення якомога більшою мірою втілення в життя соціальних прав різних верств індійського суспільства.

1. *Басу Д.Д.* Основы конституционного права Индии: Пер. с англ.. – М., 1986. 2. *Юрлова Е.С.* Взгляды Б.Р.Амбедкара на проблемы неприкасаемых // общественно-политическая мысль Индии. 3. *Кашкин С.Ю.* Политический режим в современной Индии // Государство и право. – 1995. – № 4. 4. *Oommen T.K.* Society: Tradition and Autonomy // Independent India. The first 50 years. – 1998. 5. *B.Chandra, M.Mukherjee, A.Mukherjee.* India after independence. – New-Delhi, 1999. 6. *Рашковский Е.* Индия: лик цивилизации // МЭ и МО. – 2003. – № 3. 7. *Куценков А.А.* Индия: традиционный социально-культурный комплекс и политика // Восток. – 2001. – № 4. 8. Корреспондент. – 2004, 1 мая. 9. Presiden's Address to the Nation on the Ocassion of the 14th Loksabha // http://www.indianembassy. org.ua. 10. БИКИ. – 2004. – № 18.

Надійшла до редколегії 23.11.04

В.М. Вдовенко, здобув.

ЕВОЛЮЦІЯ ЗОВНІШНЬОПОЛІТИЧНОЇ ДОКТРИНИ ФІНЛЯНДІЇ

Проведено аналіз зовнішньополітичної доктрини Фінляндії, визначено витоки нейтрального статусу країни, причини набуття, складові нейтралітету Фінляндії, його вияв у зовнішньополітичній діяльності. Виявлено коло чинників, які здійснювали вплив на еволюцію зовнішньополітичної доктрини Фінляндії.

This article is dedicated to evolution of the Doctrine of the Foreign Policy of Finland. Here the author analyses the roots of Finnish neutrality, its important elements; defines the range of factors that influence the evolution of Finnish doctrine of the Foreign Policy.

Процеси, які сьогодні відбуваються в світі, наочно свідчать про глобалізацію сучасних політичних відносин. Посилюється вплив чинників транснаціонального характеру в усіх сферах суспільного життя. Такий стан речей, звичайно, відбивається на поведінці держав на міжнародній арені. Таким чином, будь-яка держава незалежно від своєї реальної ваги та впливу опиняється втягнутою у світові процеси. Тому роль і значення інституту постійного нейтралітету, близького до нього статусу – позаблоковості, певним чином змінилися.

За умов конфронтації між Сходом і Заходом актуальнішими були такі питання, як, наприклад, врегулювання навколо Німеччини, боротьба США та СРСР за зони впливу в усіх регіонах світу. За таких обставин нейтральні країни не являли собою інтересу, однак слугували свого роду "перевалом" (місцем діалогу) двох протиборчих блоків. Такі країни, як Швейцарія, Австрія, Фінляндія, завоювали повагу та велику шану міжнародного співтовариства своєю гостинністю до міжнародних організацій, конференцій. За часів "холодної війни" тут досягалася згода з багатьох гострих проблемних питань міжнародних відносин.

Актуальність даної статті визначається тим, що в ній автор прагне на прикладі еволюції зовнішньополітичної доктрини Фінляндії вивчити феномен нейтралітету в сучасних умовах міжнародного життя, зокрема в сучасній системі європейської безпеки; здійснити спробу проаналізувати основний зміст сучасного розуміння та застосування принципу нейтралітету на прикладі Фінляндії; висвітлити особливості концептуального забезпечення фінської політики нейтралітету і динаміку її розвитку.

Слід наголосити, що питання нейтралітету і позаблоковості держави не є ключовою сферою дослідження в сучасній політологічній літературі. Здебільшого увагу науковців привертають такі сучасні процеси, як розширення ЄС, трансформація НАТО, реформування ООН тощо. За таких обставин роль і значення нейтралітету в сучасному світі відсуваються на другий план. Поняття ж позаблоковості не має належного обґрунтування. У сучасній історіографії є роботи, присвячені проблемі постійного нейтралітету і позаблокового статусу держави (Ю.Бараш, О.Їжак, Г.Мечніков [6]; Е.Чедвіка (Chadwick) [12]; Т.Роітнер [14]; Р.Белламі [11]; Аллісон Рой [14]; Полвінен Туомо [16]; Джаспер вон Альтенбокум Вогінг [17] тощо), в яких аналізується підхід певної нейтральної країни до шляху реалізації власних національних інтересів в сучасному міжнародному житті та проводиться їх (нейтральних країн) порівняльний аналіз. У цих працях увага приділяється більшою мірою окремим аспектам взаємовідносин певних постійно нейтральних країн з іншими суб'єктами міжнародного життя, зокрема ООН, ЄС, НАТО. Існують розробки як політологічного, так і виключно правового характеру (Д.Гедеков [7]; К.Воронов [4]; В.Кружков [5]; Г.Ігошкін [9]; А.Кудряченко [10]; О.Гончаренко [8]; Осмо Юсілли, Сеппо Хентеля, Юккі Наваківі [3] тощо), але немає комплексного підходу до проблеми постійного нейтралітету в сучасній системі міжнародних відносин, що формується (зокрема, в умовах формування нової архітектури європейської безпеки), рівною мірою як і аналізу співвідношення категорій "нейтралітет" та "позаблоковий статус".

Виходячи з цього, вивчення інституту нейтралітету в контексті еволюції сьогодні його змісту, зокрема на прикладі Фінляндії, має безперечний науковий інтерес і політичне значення та є вкрай актуальним, зважаючи на формування постбіполярної системи міжнародних відносин.

Політику нейтралітету Фінляндія проводить з 1955 р. У роки "холодної війни" зовнішня політика країни характеризувалася добросусідськими відносинами як з СРСР, з яким вона у 1948 р. уклала Договір про дружбу, співробітництво і взаємодопомогу, так і із західними країнами (приєдналася до Міжнародного валютного фонду (МВФ), стала членом Всесвітнього банку та учасницею договору ГАТТ). Аналізуючи політику Фінляндії в цей період, слід наголосити, що ставлення країни до Європи та розвитку європейського співробітництва було значною мірою політизованим (через СРСР) та визначалося політикою неприєднання до військових і навіть невійськових союзів.

Так, підписаний ще у 1948 р. фінляндсько-радянський Договір про дружбу, співробітництво та взаємодопомогу (Договір ДСВ-48) містив зобов'язання не приєднуватися до союзів, спрямованих проти одної із країн (малися на увазі західні країни та їх військово-політичний блок НАТО), що домовляються, та не здійснювати таким союзам підтримки. Фінляндія зобов'язалася також обороняти свою територію, щоб її не могли використати як плацдарм для нападу на СРСР. Якщо міжнародне становище ускладниться, передбачалося співробітництво на основі фінляндсько-радянських консультацій і можливість військово-політичного союзу [1, с. 11].

Період "розрядки" в міжнародних відносинах у 1970-ті роки спричинив активізацію міжнародної політики Фінляндії: вона активно ініціювала скликання НБСЄ, виявляла "гостинність" до проведення на її території різноманітних конференцій, зустрічей. Найголовнішим напрямом зовнішньої політики Фінляндії став економічний: міжнародне економічне співробітництво і членство у відповідних організаціях, що окрім розвитку торгівлі, конкурентоспроможності промисловості, економічного зростання і стабільності забезпечило б країні привілеї у конкуренції зі Швецією та Норвегією.

Слід зазначити, що співробітництво країн Північної Європи у другій половині 1940-х рр. вийшло на істотно новий рівень – виник план заснування митного союзу. Звичайно, це не сподобалося СРСР. У 1952 р. північноєвропейські країни заснували Північну раду, проте Фінляндія спочатку не увійшла до неї, однак мала з Радою "точки дотику" і була готова розвивати співробітництво. Пізніше Північна Європа створила загальний скандинавський ринок, у який Фінляндія також не потрапила через негативне ставлення до подібних кроків Радянського Союзу. Коли утворилася Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ), Фінляндія наполегливо стала переконувати СРСР, що співробітництво носитиме для країни неполітичний характер, а виключно економічний. У результаті Фінляндії вдалося укласти з ЄАВТ угоду, але особливим чином. У 1961 р. було укладено договір ФінЄАВТ, за яким Фінляндія не ставала членом Асоціації, проте практично користувалася належними члену пільгами та привілеями. Одночасно Фінляндія урівноважила вплив ЄАВТ, уклавши з СРСР договір про зниження тарифів.

Політика з питань безпеки здійснювала головний вплив на розвиток інтеграційної політики Фінляндії. Вважалося, що найкращим чином безпеку можна гарантувати, проводячи політику нейтралітету. Так керівництво країни намагалося зберегти можливість політичного ма-

© В.М.Вдовенко, 2005

Ukrainian Diplomatic University

невру. Поступово Фінляндія створила єдиний у своєму роді комплекс симетричних договорів з обома таборами – соціалістичним і капіталістичним – та на відміну від інших країн мала в принципі однакові торговельні відносини як із західними країнами, так і зі східними.

Фінляндія стала членом ЄС з 1 січня 1995 р., одночасно з Австрією та Швецією. Підґрунтям такого рішення були як економічні причини, так і прагнення забезпечити безпеку країни. Після подачі Швецією у 1991 р. заявки на вступ до ЄЕС (майбутнього ЄС), Фінляндія з економічних міркувань вирішила також стати членом ЄЕС. Крім того, 1990-й рік став для країни роком серйозної економічної кризи. Занепад східної торгівлі – так називають у Фінляндії торгівлю з СРСР – доля якої знизилася з 25 % на початку 1980-х до 4 % у 1992 р., а також інші фактори, наприклад, лібералізація ринку капіталу, що призвели до 20 %-го безробіття. Передбачалося, що членство в ЄС допоможе вийти з кризи та збільшить можливості Фінляндії впливати на економічну політику. У той же час підґрунтям членства були ті докорінні зміни, які торкалися всієї Європи. Отже, політична карта Європи швидко набувала нових рис.

Таким чином, політична доктрина Фінляндії розвивалася від нейтралітету до політики неприєднання до військових союзів. Першим кроком було обмеження політики нейтралітету тими питаннями, з яких великі держави дотримувалися різних ліній. Потім політика нейтралітету почала визнавати участь в економічному співробітництві, що давало можливість поступово відмовитися від важкої системи симетричних договорів. У 1992 р. нейтралітет визначали як неприєднання до військових союзів: лишаючись поза ними, у випадку війни можна було б зберігати нейтралітет. Це підтримувалося надійною національною обороною [13]. Інтеграційна ж політика Фінляндії зводиться здебільшого до уникнення наднаціональних і політичних зобов'язань. Усередині ЄС Фінляндія підтримує "головну течію" (принципи близькості та пропорційності). Водночас членство Фінляндії та Швеції в ЄС принесло на порядок денний ЄС питання північної політики безпеки. Ініціатива Фінляндії спрямована на створення систематичної північної політики ЄС та координацію дій органів співробітництва, які є в північноєвропейському регіоні.

З погляду Фінляндії ЄС та НАТО є центральними дієвими структурами в європейському співробітництві та структурах безпеки. Фінляндія в своїй політиці щодо безпеки дедалі більше робить акцент на співробітництво та співучасть. Так, у 1995 р. Фінляндія стала спостерігачем в ЗЄС, прагне тіснішого співробітництва з НАТО. Північно-Атлантичний альянс країна розглядає як частину існуючого загальноєвропейського діалогу та взаємовпливу в питаннях безпеки.

Хронологія відносин Фінляндії з НАТО виглядає таким чином: у 1992 р. Фінляндія стала спостерігачем в Раді Північноатлантичного співробітництва (РПАС), у 1994 р. приєдналася до Програми "Партнерство заради миру", з 1997 р. бере участь в Євроатлантичній Раді (наступниця РПАС).

Крім того, на початку 1998 р. президент Фінляндії Мартті Ахтісаарі, визначаючи в своїй доповіді основи безпеки країни, сказала, що вони ґрунтуються на неприєднанні до військових союзів, самостійній обороні та співробітництві не тільки в рамках ЄС, але й з НАТО, що реформується [3, с. 324].

Отже, офіційна позиція країни не виключає можливість приєднання до НАТО, однак Фінляндія наголошує, що немає жодної причини для вступу, і до тих пір, доки немає чіткості в трактуванні політичних сигналів приєднання, прямого вибору між вступом чи невступом потрібно уникати.

Таким чином, країна все активніше залучається в усі загальноєвропейські структури не тільки економічного характеру. Обрана позиція спрямована згладити різницю між членством у військовому союзі і нечленством та попередити виникнення нових ліній розподілу Європи.

Характерно, що під час свого головування в ЄС у 1999 р. країна просувала процес розширення союзу та розвиток спільної політики в питаннях безпеки та оборони. При цьому наголос робився на невійськовому співробітництві та розв'язанні кризових ситуацій мирним шляхом.

Отже, попередня "фінляндизація" країни поступово трансформується в європеїзацію. Фінляндія вступає в новий етап розвитку як активний член європейської інтеграції.

1. Финляндия: краткий обзор. – Хельсинки, 2000. 2. *Сеппо Цеттерберг*. Финляндия после 1917 г. – Хельсинки. – 1995. 3. *Юсилла Осмо и др.* Политическая история Финляндии 1805 – 1995. – М., 1998. 4. *Воронов К.* Нейтралитет в постконфронтационной Европе // Междунар. экономика и междунар. отношения – 1995. – № 5. 5. *Кружков В.* Нейтралитет в европейском политическом поле // Междунар. жизнь – 1998. – № 4. 6. *Бараш Ю., Їжак О., Мерніков Г.* Європейський нейтралітет і невизначеність України // За ред. проф. А.Шевцова. – Дніпропетровськ – 2002. 7. *Гедеков Д.* Статус постійних нейтральних держав в сучасному міжнародному праві // Вісн. Київ. ун-ту. Міжнар. відносини. – 1999. – Вип. 14. 8. *Гончаренко О.М.* Нейтралітет, позаблоковість і національна безпека: європейський досвід та альтернативи України // Стратегічна панорама – 2000. – № 1. 9. *Ігошкін Г.* Нова дійсність нейтралітету // Політика і час – 1997. – № 10. 10. *Кудряченко А.* Еволюція нейтралітету // Політика і час – 1993. – № 11. 11. *Bellamy Richard (Richard Paul).* Pluralism and liberal neutrality. – N.Y., 1999. 12. *Chadwick E.* Traditional neutrality revisited : law, theory, and case studies. – Cambridge, 2002. 13. Finnish Security and Defence Policy 2001 // http://virtual.fi/ministry/formin.html. 14. Jasper von Altenbockum Waging. Battle With the Shield of Nordic Values // Frankfurter Allgemeine Zeitung. – 2001, Februar. 15. *Roithner T.* Neutrality in Europe: Analysis from peace-movements about all-European security-policy. – Vienna, 1999. 16. *Roi Alisson*. New challenges ahead. // www.virtual.finland.fi/ministry/formin.html. 17. *Polvinen Tuomo*. Finnish Policy in Neiboring Areas. // www.virtual.finland.fi/ministry/ formin.html. 18. *Sloan S*. NATO Enlargement and the Former European Neutrals / Congressional Research Service, Library of Congress, USA // www.fas.org/man/crs/crs2.htm.

Надійшла до редколегії 25.11.04

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

О.І. Шнирков, д-р екон. наук

СПІЛЬНА ТОРГОВЕЛЬНА ПОЛІТИКА В СИСТЕМІ ВІДНОСИН СУСІДСТВА ЄС

Розглянуто проблеми формування торговельної політики ЄС як складової концепції сусідства. Визначено основні особливості торговельної політики ЄС щодо України. Підкреслено, що найбільш оптимальним на сучасному етапі режимом торгівлі України з ЄС та Росією є вільна торгівля.

The article deals with the problems of the EU trade policy's forming as a component of the Neighborhood conception and determines the main particularities of the EU trade policy towards Ukraine. It is emphasized that free trade is the most optimal trade regime nowadays for Ukraine with the EU and Russia.

Концепція "сусідства" [1; 2; 3; 4], яка була розроблена ЄС на початку XXI ст., ґрунтується на необхідності визначити принципи та цілі відносин з країнами, які після розширення Союзу у 2004 та 2007 рр. стають його безпосередніми сусідами. Перша причина появи концепції "відносин сусідства", які займають проміжне за змістом положення між інтеграцією та партнерством, є суттєві зміни у внутрішньому розвитку Союзу, у тому числі, але не тільки, внаслідок його розширення. Високий рівень соціально-економічного розвитку, політичної стабільності, безпеки в країнах ЄС одночасно зробив їх дуже чутливими до змін у сусідніх країнах, збільшення диферен-

© О.І. Шнирков, 2005

ціації у різних сферах між ЄС та оточуючими країнами може негативно вплинути на ситуацію і в Союзі. Друга причина – це соціально-економічні та політичні зміни в самих країнах-сусідах, які визначають свої власні перспективи розвитку внаслідок зростання впливу та значущості ЄС. Ідеться не тільки і не стільки про географічне їх розташування, скільки про досить привабливу модель розвитку ЄС в цілому, яка, хоча, не є єдиною ефективною у світі. Третя причина полягає в сучасних тенденціях глобального розвитку, центрами якого стають вже не окремі країни, як це було ще 20–30 років тому, а міждержавні економічні угруповання – ЄС, НАФТА, Меркосур, АСЕАН та ін. Саме вони починають визначати основні правила глобального розвитку, шукати при цьому нових партнерів, розширювати сфери свого впливу.

Важливе місце в концепції сусідства займають питання економічного співробітництва та торговельної політики ЄС щодо країн-сусідів. Першим та особливим пріоритетом для ЄС у цій концепції є дотримання спільних цінностей і забезпечення цілей зовнішньої політики та безпеки, а економічне співробітництво розглядається як другий, підтримуючий перший пріоритет. Це пояснюється тим, що по-перше, ЄС після розширення починає межувати ще не з досить стабільним у політичному та безпековому плані осередком країн, по-друге, нові країни-сусіди ЄС не є основними торговельними партнерами Союзу (за винятком хіба Росії): зовнішня торгівля ЄС з країнами-сусідами складала лише 198715 млн € у 2002 р.

З іншого боку, ЄС є важливим, часто головним торговельним партнером країн-сусідів, тому такі відносини мають асиметричний за значенням взаємної торгівлі характер. Країни-сусіди значно більшою мірою зацікавлені в доступі на єдиний ринок ЄС, ніж ЄС у доступі на ринки країн-сусідів. Тому ЄС пропонує всім сусідам перспективу отримання частки на внутрішньому ринку Союзу і подальшої інтеграції і лібералізації, але за умови досягнення конкретного прогресу у впровадженні політичної, економічної та інституціональної реформ. Хоча на цій взаємозумовленості та взаємозалежності внутрішніх реформ у країнах-сусідах та доступу на внутрішні ринки ЄС чітко акцентується увага в Посланні Європейської Комісії від 11.03.03 та меншою мірою – у наступних офіційних документах, Союз вважає більш високий рівень економічної інтеграції важливим стимулом для внутрішніх реформ у країнах-сусідах.

З формального погляду економічний зміст відносин сусідства не має принципової новизни й може бути описаний в існуючих вже термінах та поняттях. За авторами концепції, сусідство йде далі співробітництва та включає "значну міру економічної та політичної інтеграції", більш того, воно може означати максимально важливе наближення до ЄС країни, яка не є членом Союзу. (У документах ЄС використовують такі категорії для опису відносин сусідства: "привілейовані відносини", "суттєва міра економічної та політичної інтеграції", "суттєвий ступінь інтеграції", "зближення", "конвергенція", "стратегічне партнерство", "поглиблена інтеграція", "наближення до ЄС" тощо.) Досвід такого доступу до єдиного внутрішнього ринку ЄС вже має й поза межами концепції сусідства, наприклад, у межах Європейського економічного простору, тому піраміда існуючих і можливих торговельних преференцій ЄС для країн-сусідів не відрізняється принципово від існуючих вже моделей торговельних відносин (див. рис. 1).

Режим найбільшого сприяння визнаний як основний принцип торгівлі у відносинах ЄС з більшістю країн СНД у межах Угод про партнерство та співробітництво. Частина з них користується загальною системою преференцій ЄС, частина – ставить питання про перехід до більших преференцій у межах соціальних схем загальної системи преференцій. Режими вільної торгівлі вже зафіксовані в угодах про асоціацію з країнами Середземномор'я, більше того, до 2010 р. ЄС передбачає створити зону вільної торгівлі в регіоні в цілому. Потенційна можливість переходу до вільної торгівлі зафіксована також в Угодах про партнерство та співробітництво з країнами СНД. (Щодо Молдови, яка поки-що не є достатньо конкурентоспроможною і не має відповідних адміністративних можливостей для того, аби взяти на себе взаємні зобов'язання за Угодою про вільну торгівлю, ЄС розглядає можливість створення нових ініціатив, спрямованих на поліпшення її доступу до ринку ЄС, згідно із зобов'язаннями з членством у СОТ.) Домовленості Росії з ЄС передбачають створення Спільного економічного простору (зі спеціальним акцентом на захисті довкілля та питаннях енергетики), приєднатися до якого Союз пропонує й новим західним незалежним країнам: Україні, Білорусі та Молдові. Гіпотетично можливою є також модель приєднання до Митного союзу країн ЄС без вступу до членів ЄС (приклад Туреччини).

Рис. 1. Піраміда існуючих і потенціальних торговельних режимів ЄС з країнами-сусідами

Хоча, як бачимо, концепція сусідства вбирає різні режими торгівлі та форми інтеграції і є достатньо широкою в цьому сенсі, але з нашого погляду найбільш адекватною формою інтеграції для визначення економічного змісту сусідства є вільна торгівля. Очевидно, що основною економічною формою сусідства для сфери торговельних відносин ЄС є створення, розвиток і поширення режиму вільної торгівлі між ЄС та країнами-сусідами, а також серед останніх.

Концепція сусідства визначає також принципи зміни торговельної політики ЄС. Першим принципом (та особливістю) є зумовленість розширення доступу до ринку ЄС країн-сусідів реальними досягненнями у внутрішніх реформах політичної, демократичної, економічної та інших сфер. "Закріпити надання Європейським Союзом конкретних переваг і привілеїв у рамках диференційованої структури, яка реагуватиме на прогрес, досягнутий країнами-партнерами у проведенні політичної та економічної реформи" [4]. Другий принцип визначає поступовість і поетапність відповідних змін та руху від простих до більш складних реформ інтеграції з ЄС. Зокрема, його основною вимогою є поступовий перехід від асиметричних торговельних режимів преференційної торгівлі до взаємних збалансованих умов торгівлі в міру виникнення відповідних передумов. Третій принцип передбачає впровадження диференційного підходу до кожної країни. Фіксація цього принципу є реакцією на певну штучність об'єднання в коло сусідів країн з суттєво різними особливостями розвитку в усіх сферах. Можна передбачити, що намагання та реальні успіхи в політиці зближення з ЄС стануть важливими факторами змін торговельної політики Союзу щодо країн-сусідів. Четвертий принцип чітко та жорстко встановлює правову основу більшої торговельної та економічної інтеграції з ЄС – acquis communautaires, тобто правову систе-

Kyiv National Taras Shevchenko University

му ЄС. Країнам-сусідам пропонується реформувати та зближати свої системи із Союзною.

Документи ЄС із сусідства передбачають два основні шляхи більшої торговельної інтеграції: розширення доступу до внутрішнього ринку ЄС та лібералізація взаємної торгівлі. Лібералізація взаємної торгівлі має відбуватися шляхом усунення тарифних і нетарифних бар'єрів, розширення преференційних режимів торгівлі, зрештою, переходом до вільної торгівлі. Розширення доступу до внутрішнього ринку ЄС має базуватися на процесі зближення національних законодавств країн-сусідів з правовим полем ЄС, зменшення технічних бар'єрів для промислових товарів, конвергенцією з Союзними стандартами для санітарного та фітосанітарного контролю для сільськогосподарської продукції, забезпечення апроксимації з правилами ЄС у сферах підприємництва, обліку, аудиту та податкової системи покращення інвестиційного клімату, дотримання правил конкуренції тощо.

Важливою особливістю торговельної політики ЄС щодо країн-сусідів є не тільки розвиток простих форм інтеграції з ними (до вільної торгівлі включно), але й сприяння розвитку аналогічних форм інтеграції між самими сусідами. Тому ЄС вітає підписання угод про вільну торгівлю між країнами-сусідами. Це значно полегшить формування багатосторонньої зони вільної торгівлі, наприклад, у Середземномор'ї та Південно-Східній Європі. (За станом на кінець 2004 р. сім країн Південної Європи – нечлени ЄС вели переговори щодо підписання 21 угоди про вільну торгівлю. Ці угоди повинні об'єднати країни регіону від Македонії (2 млн населення) до Румунії (22 млн населення) у зону вільної торгівлі з населенням у 55 млн споживачів. Це значно полегшить інтеграцію між ними та вступ до ЄС.) З іншого боку, ЄС дуже обережно ставиться до створення країнами-сусідами угруповань, які можуть переростити до більш складних форм інтеграції (наприклад, митний союз), оскільки це може загальмувати процес поширення вільної торгівлі на країн-сусідів. Так, Резолюція Європейського парламенту від 19.11.03 прямо вказує на те, що заплановане створення Єдиного економічного простору разом із Росією, Білоруссю та Казахстаном може погіршити подальшу співпрацю між ЄС та Україною [3]. У Посланні Європейської Комісії від 12.05.04 "Європейська політика сусідства" у розділі "Регіональне співробітництво" згадуються лише Рада Європи, Рада Балтійського моря, Центральноєвропейська ініціатива, Організація Чорноморського економічного співробітництва, Пакт стабільності разом з Єврорегіонами як такі, що сприятимуть транскордонному співробітництву. Більш того, ЄС не ставить за мету створення нових структур та організацій, а виступає за використання можливостей вже існуючих [4].

Аналіз торговельно-економічних елементів концепції сусідства дає можливість визначити певну пріоритетність окремих країн для ЄС. Якщо врахувати важливість окремих країн-сусідів для ЄС у сфері торгівлі (див. табл. 1) у забезпеченні сировиною та енергоносіями, галузевому співробітництві, то можна відокремити наступні групи країн-сусідів (див. табл. 2).

Якщо Росія визначена як єдиний стратегічний і ключовий партнер ЄС у безпосередньому сусідстві, то з іншого боку для Молдови Союз пропонує розробити нову ініціативу, оскільки країна не є достатньо конкурентоспроможною. Для Білорусі стратегічний документ "Європейська політика сусідства" з політичних причин зробив застереження, що "ще неможливо запропонувати всі переваги Європейської політики сусідства для Білорусі" [3]. Для Лівії запропонована повна інтеграція до Барселонського процесу як перший крок на шляху до нових відносин з ЄС, що включає переговори з Угоди з асоціації [3].

Таблиця 1. **Обсяг торгівлі країн-сусідів з ЄС, 2002 р. (млн євро)***

КРАЇНА	ОБСЯГ
Росія	78193
Алжир	22377
Ізраїль	22002
Марокко	13992
Туніс	13624
Лівія	12607
Україна	9722
Єгипет	9586
Сирія	6153
Ліван	3162
Білорусь	2372
Йорданія	2254
Азербайджан	1640
Молдова	666
Грузія	500
Вірменія	401

*складено за [4]

Таблиця 2. **Пріоритетність країн-сусідів для ЄС у торговельно-економічній сфері**

1.	**Росія**
2.	**Алжир, Ізраїль**
3.	**Марокко, Туніс, Лівія**
4.	**Україна, Єгипет, Сирія**
5.	**Ліван, Білорусь, Йорданія, Азербайджан**
6.	**Молдова, Грузія, Вірменія**
7.	**Окупована палестинська територія**

З іншого боку, торговельні відносини з ЄС також мають різне значення й для країн-сусідів (див. табл. 3). Для першої групи країн-сусідів ЄС торгівля з Союзом має пріоритетний характер (питома вага понад 60 %: Росія, Марокко, Алжир). Для другої групи країн вона має значний характер (від 40 до 60 %: Сирія, Молдова, Ліван). Для решти країн вона може бути охарактеризована як важлива (до 40 %: Йорданія, Ізраїль, Єгипет, Україна).

Таблиця 3. **Пріоритетність взаємної торгівлі ЄС та 25 країн-сусідів (2003 р.)***

	Частка країн-сусідів у зовнішній торгівлі ЄС – 25 (% %)		**Частка ЄС-25 у зовнішній торгівлі країн-сусідів (% %)**
	імпорт	**експорт**	
Росія	7,6	4,4	64,8
Сирія	0,4	0,3	40,1
Марокко	0,7	1,0	64,3
Молдова	0,04	0,1	50,0
Ліван	0,02	0,4	43,2
Йорданія	0,02	0,2	24,4
Ізраїль	0,9	1,4	32,6
Єгипет	0,4	0,7	38,5
Алжир	1,7	0,4	65,3
Україна	0,7	1,0	38,4
Всього	12,48	10,2	...

*розраховано за: europa.eu.int/comm./trade/issues/bilateral270704_euhtm

Політика ЄС із сусідства визначає також галузеві пріоритети в економічному та торговельному співробітництві. ЄС перш за все зацікавлений у співробітництві у сфері енергетики, транспорту, захисту довкілля, інформаційному суспільстві, дослідженнях та інноваціях. Інші сфери як спільні для країн-сусідів у цілому не згадуються. Це означає, що ЄС для себе бачить роль сусідів передусім в інфраструктурному забезпеченні економіки Союзу, як джерело постачання енергоносіїв. Такий підхід віддзеркалює існуючу суттєву різницю в рівнях соціально-економічного розвитку країн-сусідів та ЄС, технологічному розвитку, переважно міжгалузеву та міжукладну структуру торговельного обміну.

Разом із тим у робочих документах з розвитку країн-сусідів [5] визначаються пріоритетні окремі додаткові сфери існуючого або потенціального співробітництва для ЄС. Так, зокрема для співробітництва ЄС з Росією

Kyiv National Taras Shevchenko University

це – енергетика, постачання нафти та газу; Марокко – енергетика, транзит газу; Йорданією – сільське господарство; Тунісом – туризм, енергетика, текстиль; Україною – транспортування нафти та газу, безпека ядерних реакторів, авіасектор, космічна галузь.

Торговельна політика ЄС щодо України на сучасному етапі формується під впливом чотирьох факторів:

❑ ЄС у коротко- та середньстроковій перспективі не бачить Україну членом Союзу;

❑ між ЄС та Україною існує асиметрична взаємозалежність у галузі торгівлі: частка України в експорті ЄС становить лише 1 %, частка ЄС в експорті України – 38,4 %;

❑ торговельний обмін між Україною та ЄС за структурою має переважно міжгалузевий та міжукладний характер, що значно зменшує об'єктивну необхідність у власне інтеграційних процесах між ними;

❑ Україна не є пріоритетним партнером для ЄС навіть серед країн-сусідів (див. табл. № 1–3).

Основи сучасної торговельної політики ЄС щодо України закладені в низці одно- та двосторонніх документів Союзу, зокрема, в Угоді про партнерство та співробітництво, у частині III "Положення щодо торгівлі товарами". Незважаючи на те, що Україна під час укладання Угоди не була членом ГАТТ, сторони домовились застосовувати правила ГАТТ щодо визначень окремих положень торговельних відносин.

Угода між ЄС та Україною про торгівлю текстильними товарами підписана у 1993 р., з відповідними змінами в 1997 р., передбачала запровадження обмежень на експорт до ЄС 29 видів текстильних виробів. Передбачено збільшення квот щорічно на 1–2 %. До 14 категорій товарів установлено обмеження (ре) експорту товарів з України до ЄС після переробки на території України ввезених товарів. У кінці 2000 р. відповідна Угода передбачила перехід до торгівлі на безквотній основі та перехід до добровільного обмеження експорту з боку України шляхом ліцензування експорту окремих видів текстильної продукції до ЄС [6].

Двостороння угода про торгівлю деякими сталеливарними виробами впровадила обмеження на експорт відповідної продукції з України до ЄС. У 1998 р. експортні обмеження застосовувалися до менш ніж 20 % українського експорту сталі до ЄС. На 2003 р. ліцензуванню підлягало лише кілька видів продукції в цілому та для окремих українських виробників. На 2003 р. ЄС запропонував квоту у розмірі 399,4 тис. тонн, якщо Україна поверне заборгованість ПДВ та відмінить мито на металобрухт. В іншому випадку ЄС скоротить квоту на 30 % порівняно з 2002 р. до 184,5 тис. тонн.

Незважаючи на те, що сторони постійно відмічають прогрес у процесі реалізації УПС, зокрема положень про торгівлю, ЄС називає порушення, які допускає, з його погляду, Україна. Перш за все це стосувалося:

❑ визначення та впровадження з 1996 р. експортного мита та мінімальної експортної вартості на живу худобу, шкіру та хутро;

❑ установлення обмежень імпорту продукції тваринного походження (до 10 % продукції українського виробництва) через впровадження річних квот з 1997 по 2002 р.;

❑ надання семи видів економічних пільг автомобілебудівним підприємствам з іноземними інвестиціями на суму не менше 150 млн дол згідно із Законом України "Про стимулювання виробництва автомобілів в Україні" від 19.09.1997 р.;

❑ податкові пільги підприємствам гірничо-металургійного комплексу, які беруть участь в економічному експерименті, згідно з Постановою Кабінету Міністрів України від 1 жовтня 1999 р.;

❑ установлення Законом України "Про металобрухт" (1999) обмежень на торгівлю кольоровим металом, зокрема механізму ліцензування експорту. З серпня 2000 р. Кабінет Міністрів України встановив повну заборону на експорт брухту кольорових металів;

❑ запровадження, згідно з Указом Президента України від 29.06.2000 р., системи обов'язкової реєстрації експортних контрактів на зерно виключно на акредитованих для таких операцій біржах;

❑ зменшення сезонних ставок імпортного мита на насіння соняшника до 17 %, а також заборона на переробку насіння соняшника, що не обкладається митом, з 2001 р.;

❑ затримка з поверненням ПДВ українським експортерам у 2002–2003 рр.

❑ установлення нового експортного мита на брухт чорних металів (30 євро за тонну) з 1 січня 2003 р.

Крім цього, ЄС вважав, що певний обсяг експорту українських товарів, в основному сталеливарних, експортується за демпінговими цінами, і тому впроваджує певні антидемпінгові заходи. Так, з 1992 р. по 2001 р. проти імпорту товарів з України було порушено 12 антидемпінгових розслідувань та п'ять переглядів, за результатами яких було встановлено 12 остаточних заходів. У Спільній заяві саміту Україна – ЄС від 7 жовтня 2003 р. знов згадуються необхідність продовження зусиль щодо відшкодування ПДВ, усунення дискримінації в автомобільному секторі та торговельних обмежень, що залишаються та суперечать положенням УПС.

Разом із тим Україна також висуває зустрічні оцінки щодо порушення УПС Європейським Союзом. Так, зокрема до України не був застосований принцип запровадження тарифної квоти на зерно з 1 січня 2003 р. як до США та Канади, що розглядалося як дискримінаційний захід у взаємній торгівлі. Політичні преференції також стали на заваді підписання контрактів з виготовлення вантажних літаків Україною для ЄС у 2001–2002 рр.

Але, незважаючи на спірні питання в торговельних відносинах ЄС з Україною, обидві сторони у Спільній доповіді про виконання Угоди про партнерство та співробітництво між Україною та ЄС (2003) констатували, що "низка торговельних питань була розв'язана або розв'язується. Україна, однак, ще не виконує повністю деякі положення УПС, пов'язані з торгівлею та інвестиціями, зокрема, що містяться в статтях 10, 14, 15 та 16"[7].

Торговельна політика ЄС щодо України спрямована на підтримку виконання основних передумов переходу до режиму вільної торгівлі з Україною. З 1993 р. ЄС включив Україну до переліку країн, яким Союзом надається преференційний режим у межах Генеральної системи преференцій для країн, що розвиваються. З 2000 р. ЄС надає ринковий статус окремим компаніям України в антидемпінговій сфері, хоча вважає, що українська економіка в цілому ще не вийшла на рівень відповідності вимогам ринку. У 2003 р. ЄС підписав відповідний протокол щодо вступу України до СОТ. У 2003 р. ЄС в цілому позитивно оцінив виконання положень УПС, хоча й з зауваженнями. ЄС і в останніх офіційних документах підкреслює можливість створення зони вільної торгівлі з Україною.

Одно- та двосторонні документи ЄС передбачають можливість переходу від РНС до режиму вільної торгівлі. Ця можливість визначена перш за все в УПС (ст. 4), але поставлена в залежність від успішного просування ринкових реформ в Україні. У Спільній стратегії Європейської Ради щодо України (1999) записано, що Союз розгляне обставини, які на додаток до вступу до СОТ дозволяють створити зону вільної торгівлі, як це передбачено в УПС [8]. Спільна заява саміту ЄС – Україна (Копенгаген, 2002) підтверджує, що повне виконання положень УПС та вступ до СОТ є основою для створення зони вільної торгівлі [9]. Послання Європейської Комісії "Ширша Європа – сусідство: нові рамки відносин з новими східними та південними сусідами" (2003) також підтверджує цю можливість, звертає увагу на важливість взаємних угод країн-сусідів про вільну торгівлю між собою аналогічної глибини. Таким чином, ЄС допу-

Kyiv National Taras Shevchenko University

скає можливість переходу до вільної торгівлі з Україною за наявності трьох основних передумов: 1) просування ринкових реформ в Україні; 2) вступ України до СОТ; 3) повне виконання положень УПС.

Але підписання Україною Угоди про створення Єдиного економічного простору (ЄЕП) разом з Росією, Білоруссю та Казахстаном у вересні 2003 р. поставило перед ЄС питання про можливість відповідних змін у торговельній політиці щодо України. Оскільки ЄЕП за визначенням є митним союзом, то участь України у цій формі міжнародної інтеграції приведе до змін у торговому режимі з ЄС, може загальмувати входження до СОТ, перенесе питання про зону вільної торгівлі у площину відносин ЄС – ЄЕП, а згодом, можливо, ЄС – міжнародний митний простір країн СНД, створення якого передбачено відповідними рішеннями Ради глав урядів країн СНД у вересні 2003 р. [10]. У цих випадках просування України до більш тісної та глибокої інтеграції з ЄС навіть у формах зони вільної торгівлі стає проблемними, оскільки з'явиться додаткова кількість передумов, виконання яких уже не залежатиме від України.

У вересні 2003 р. Генеральний директорат із питань торгівлі Європейської Комісії підготував документ під назвою "Реакція на проект Угоди про формування Єдиного економічного простору Росії, України, Білорусі й Казахстану". Якщо ЄЕП залишиться на етапі зони вільної торгівлі, змін у торговельній політиці ЄС щодо України не відбудеться. Якщо ЄЕП вийде на етап митного союзу, від України зажадають виплати компенсацій членам СОТ, отже – ЄС, оскільки її зобов'язання щодо двостороннього доступу до ринків значно перевищують зобов'язання інших трьох країн, зокрема Росії. Крім того, під питання буде поставлено майбутнє переговорів про глибоко інтегровану зону вільної торгівлі між ЄС та Україною у принципі.

Принципових змін до торговельної політики ЄС щодо України не привнесе пропозиція Європейської Комісії взяти участь у формуванні Спільного європейського економічного простору – ініціативі, яка була висунута Росією. Так або інакше, цей простір усе одно повинен ґрунтуватися на визнаних світовою практикою міжнародних торговельних режимах: преференційному, РНС, вільної торгівлі, митному союзі, спільному ринку. Теоретично після розширення ЄС Спільний європейський економічний простір може базуватися на перших трьох режимах, оскільки Росія не ставить перед собою за мету вступ до ЄС, а сама постійно ініціює створення щонайменше митних євразійських союзів – ЄврАзЕС, ЄЕП, міжнародний митний простір країн СНД.

У Посланні Комісії "Ширша Європа..." також згадується можливість отримання певної частки ринків ЄС для країн-сусідів, причому такий доступ може бути піднятий на рівень відносин, аналогічних Європейській економічній зоні. Більше того, Комісія пропонує мати настільки близькими стосунки, наскільки це можливо без набуття членства в ЄС. Фактично це означає можливість доступу до єдиного внутрішнього ринку ЄС. У Спільній заяві саміту Україна – ЄС від 7 жовтня 2003 р. констатується, що інструменти нової політики сусідства ЄС щодо України мають "сприяти дедалі більшій участі України у внутрішньому ринку ЄС, а також відповідних програмах та політиках ЄС, беручи до уваги стратегічні цілі та пріоритети України" [7].

Таким чином, розвиток торговельної політики ЄС щодо України у коротко- та середньостроковій перспективі відбуватиметься з урахуванням глибини та послідовності економічних і політичних реформ в Україні, характеру її участі в міжнародних економічних організаціях та інтеграційних угрупованнях, поетапності відкриття єдиного внутрішнього ринку ЄС. Разом із тим швидкість і форми доступу України до єдиного внутрішнього ринку ЄС також визначатимуться цілями та особливостями соціально-економічного та інституціонального розвитку ЄС в цілому у найближчі 5–10 років. Входження України до митних союзів у Східній Європі може частково загальмувати процес структурної перебудови та економічної трансформації, призвести до певних автаркічних тенденцій економічного розвитку. З іншого боку, це значно ускладнить процес формування глибокої зони вільної торгівлі з ЄС. Тому найбільш оптимальним торговельним режимом України у відносинах з ЄС та Росією за сучасних умов є вільна торгівля.

1. "Widen Europe – Neighborhood: A new Framework for relations with our Eastern and Southern Neighbors". Communication from the Commission. COM (2003) 104 final, 11.3.2003. – Brussels, 2003. 2. "Paving the Way for a New Neighborhood Instruments". Communication from the Commission. COM (2003) 393 final, 1.7.2003. – Brussels, 2003. 3. European Parliament Resolution on Wider Europe – Neighborhood: A New Framework for Relations with our Eastern and Southern Neighbors. – 19.11.2003. – Brussels, 2003. 4. European Neighborhood Policy. Strategic Paper. Communication from the Commission. COM (2004) 373 final, 15.5.2004. – Brussels, 2004. 5. Commission Staff Working Paper. European Neighborhood policy. Country Report. Ukraine. COM (2004) 373 final. – Brussels, 1999. 6. Про перелік товарів, експорт та імпорт яких підлягає квотуванню і ліцензуванню у 2003 р.: Постанова Кабінету Міністрів України від 25.12. 02. № 1939 // Уряд. кур'єр. – 2003. – 15 січ. 7. Спільна доповідь про виконання Угоди про партнерство та співробітництво між Україною та ЄС // Євробюлетень. – 2003. – Травень. 8. European Council Common Strategy 1999 of on Ukraine. 9. European Union – Ukraine Summit (Copenhagen, 4 July, 2002). Joint Statement. – Copenhagen, 2002. – 4 July. 10607|02 (Presse 195). 10. Урядовий кур'єр. – 2003. – № 176.

Надійшла до редколегії 22.11.04

О.І. Рогач, д-р екон. наук

ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ ТА КОНКУРЕНЦІЯ

Розглянуто вплив транснаціональних корпорацій на ринкову структуру і конкурентне середовище країн-реципієнтів інвестицій, визначено фактори, що зумовлюють ефект прямих інвестицій на концентрацію продуктових ринків, показано специфіку цих процесів в окремих типах галузей.

The focus is made on influence of TNC on market structure and competitive environment of countries-recipients of investments, factors are determined that influence the effect of direct investments on product markets concentration, showing the specific features of the above processes in given industries.

Лібералізація інвестиційних режимів багатьох країн супроводжувалася значним припливом прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Однак вигоди, що отримують країни-реципієнти інвестицій, залежать не тільки від обсягу надходження фінансових ресурсів, впливу підприємств транснаціональних корпорацій (ТНК) на розвиток технологічного, людського потенціалу, а й від того, наскільки конкурентні є їх ринки, як ефективно функціонують галузі, в які направляються ПІІ. "Економічна ефективність" ринків означає, що суб'єкти економіки роблять економічні рішення (вибір), що точно відображують відносну дефіцитність товарів, послуг, ресурсів, наявних для споживання та виробництва.

У ринкових економіках конкуренція між компаніями і між споживачами забезпечує стимул для фірм і споживачів реалізувати лінію поведінки, що веде до досягнення "економічної ефективності". Отже, ефективність функціонування галузей, де розміщені філіали ТНК, залежить від ступеня та природи конкуренції, що там превалює. У контексті розгляду діяльності транснаціональних корпорацій, така ефективність залежить від того, чи спричиняє приплив прямих інвестицій більшу "змагальність" на цих ринках, і чи підтримується ця "змагальність" завдяки ПІІ.

© О.І. Рогач, 2005

Електронна версія Київського університету

"Змагальність" на ринках (contestibility) характеризується легкістю, з якою фірми можуть входити на ринок і виходити з нього. Ринок вважається повністю "змагальним", якщо:

❑ кількість постачальників достатня, щоб ніхто з них, самостійно або у змові із іншими, не був здатен підняти ціни вище середніх витрат з метою отримання надприбутків;

❑ входження на ринок є достатньо легким, тому, якщо привілейований постачальник спробує суттєво підняти ціни, відбудеться вступ на ринок нових копаній [1].

У будь-якому випадку фірма остерігалася б суттєво підняти ціни у зв'язку із ризиком втратити частину ринку.

Таким чином, більша "змагальність" ринків веде до більшої їх конкурентності, а отже, більшої ефективності функціонування.

Уряди покладаються на низку заходів та інструментів, щоб підтримати конкуренцію на своїх ринках. Такі заходи реалізуються в межах торгової політики, політики залучення прямих інвестицій, а також політики в галузі конкуренції.

Вступ до країни іноземної фірми та її місцеві операції можуть підвищити конкуренцію на ринку цієї країни, особливо якщо до цього тут існувало небагато продавців відносно загального обсягу ринку. Механізм конкуренції може включати більш низькі ціни, продуктову диференціацію, рекламу, а також впровадження нових продуктів на базі інноваційної діяльності ТНК. Можна очікувати загальний позитивний вплив такої конкуренції на споживачів унаслідок зниження цін, кращої якості та асортименту продукції.

Але в деяких випадках ТНК можуть набувати панівного становища на ринку. Це призводить до неефективного функціонування ринку, обмежує вигоди споживачів та динаміку зростання галузі [2].

Взаємовідношення між прямими інвестиціями та конкуренцією включає взаємодію ПІІ з трьома пов'язаними між собою змінними:

❑ *Структура ринків (національного, регіонального, глобального) для продукції тих галузей, де функціонують філії ТНК.* ТНК, як правило, створюють зарубіжні філії в галузях з відносно високою концентрацією виробництва та капіталу. Їх входження в такі галузі означає збільшення "змагальності" на цих ринках. Однак переваги власності транснаціональних фірм можуть забезпечувати їм домінуючі позиції і змінювати структуру концентрації на національних ринках. Така ситуація особливо вірогідна в тих країнах, де існують бар'єри для входження або виходу з ринку нових учасників.

❑ *Поведінка фірм на ринках.* Поведінка транснаціональних фірм може впливати на конкуренцію прямо або через вплив на структуру ринку. При цьому велике значення мають бар'єри для вступу, що можуть існувати в певній галузі, а також антиконкурентна практика ТНК, які захоплюють домінуючі позиції та отримують вигоди від міжнародного характеру своїх операцій. Така антиконкурентна політика створює перешкоди для нових іноземних фірм щодо входження в країну.

❑ *Урядова політика.* Урядова політика та практика дій державних органів, навіть якщо вона не спрямована прямо на встановлення стандартів та правил операцій ТНК, може впливати на взаємовідношення припливу прямих інвестицій та конкуренції. Це стосується, насамперед, політики залучення іноземних інвестицій до великих проектів. Чи добровільно, чи за вимогою транснаціональних фірм уряди можуть надавати їм виключні (навіть монопольні) привілеї та стимули. Такі дії призводять до антиконкурентного впливу прямих інвестицій. З іншого боку, якщо уряд робить виняток для національних фірм із законодавства про конкуренцію, це може заважати функціонуванню іноземних фірм, що обмежує потенційний позитивний ефект ПІІ на збільшення або підтримання "змагальності" ринків [3].

Концептуально вважається, що присутність транснаціональних фірм більш відчутна в галузях, що мають найбільшу концентрацію. Концентрація ринку може бути виміряна різними шляхами. Одним із найбільш поширених методів є розрахунок індексу Герфіндала (Herfindahl Index), який також називають індексом Герфіндала – Гіршмана (Herfindahl – Hirshman Index).

Ще одним загальноприйнятим методом є вимір абсолютної концентрації, що показує питому вагу чотирьох найбільших фірм у галузі.

Позитивна кореляція між ступенем транснаціоналізації фірм і рівнем концентрації в галузі підтверджується деякими емпіричними дослідженнями, що показують більшу схильність копаній переносити за рубіж виробництва для галузі з відносно вищим рівнем концентрації. Галузі обробної промисловості, які випускають диференційовані продукти, характеризуються не тільки найбільшою концентрацією, але й найвищою участю ТНК. І навпаки, галузі із меншим необхідним рівнем "економії масштабів" та однорідними продуктами є найменш концентрованими і мають найнижчий ступінь транснаціоналізації [4].

Що стосується країн-реципієнтів інвестицій, то позитивна кореляція між ТНК та ступенем концентрації виробників (продавців) підтверджується практикою багатьох країн. Однак є принаймні два фактори щодо природи причинних взаємозв'язків між діяльністю ТНК та ринковою концентрацією.

По-перше, прямі інвестиції пов'язані з існуванням специфічних фірмових активів, що дозволяють ТНК долати додаткові витрати ведення бізнесу за кордоном. Ці активи асоціюються із продуктовою диференціацією, великими витратами на рекламу, маркетинг, наукові дослідження та інновації.

По-друге, продуктова диференціація, високі витрати на НДДКР та рекламу значно пов'язані із ступенем концентрації в галузі.

Таким чином, і ПІІ, і рівень концентрації в галузі мають спільні причини. Вони тісно пов'язані з третім фактором – розвитком специфічних фірмових активів, продуктової диференціації та НДДКР. Галузі, де цей фактор виявляється найбільш виразно, характеризуються високою концентрацією та присутністю ТНК [5].

Вступ транснаціональних фірм у країну впливає на число продавців продукту та їх відносні частки ринку. У середньо- чи довгостроковій перспективі операції та поведінка іноземних фірм можуть підвищувати чи знижувати концентрацію. Це залежить також від обсягу ринку, його відкритості для національних компаній, інших ТНК, імпорту, від розмірів та конкурентної сили іноземних філій і місцевих компаній.

Прямі інвестиції в нове виробництво збільшують кількість фірм, що включені у виробництво товарів і послуг. Якщо таке виробництво орієнтоване на місцевий ринок, ці ПІІ збільшують кількість продавців продукції та послуг. Винятком є ситуація, коли продукція філії повністю заміщує експорт ТНК до цієї країни.

Таким чином, первісні ПІІ в нове виробництво зменшують (або, у крайньому випадку, не змінюють) рівень концентрації в галузі. Винятком є організація іноземною філією виробництва зовсім нового для країни продукту, що не може бути навіть імпортованим, – тут виникає монополія. ПІІ в злиття та поглинання існуючих фірм не змінюють кількість виробників та продавців продукту. Такі інвестиції будуть збільшувати концентрацію виробників (продавців), якщо нова компанія збільшує випуск продукції, або лишають рівень концентрації незмінним, якщо обсяг її продажу не зростає. Маловірогідно, що в результаті злиття і поглинання (ЗІП) обсяг виробництва нової компанії буде зменшуватися настільки, що це викличе зниження концентрації в галузі. Оскільки ЗІП є основним засобом входження ТНК у промислово розвинені країни, прямий ефект надходження таких інвестицій щодо зниження концентрації на цих ринках буде

досить обмеженим. У країнах, що розвиваються, де переважають прямі інвестиції в нове виробництво, прямий короткочасний ефект приходу ТНК часто полягає в зменшенні концентрації на ринку [6].

Вплив операцій транснаціональних фірм на концентрацію продуктового ринку залежить від низки факторів.

❑ *Чисельність і обсяг операцій ТНК відносно місцевих та інших конкурентів на ринках приймаючої країни.* Середній розмір філій ТНК більший, ніж місцевих фірм. Іноземні підприємства можуть також зростати та поглинати місцеві фірми. Наслідком цього є зростання концентрації на ринку. Якщо на ринку присутні інші іноземні компанії, а місцеві фірми мають значний розмір та обсяги торгівлі, поява нового іноземної філії може не мати такого суттєвого впливу на ринкову ситуацію.

❑ *Реакція фірм приймаючої країни на вступ ТНК та її операції.* Місцеві компанії можуть здійснювати захисні стратегії, наприклад об'єднуватися або вступати в спільне підприємство з ТНК з метою збільшити свою конкурентоспроможність. З іншого боку, вони можуть виходити із галузі, тобто припиняти виробництво у зв'язку із неспроможністю конкурувати з ТНК. Це може призводити, принаймні на початкових стадіях операцій іноземної філії, до підвищення концентрації на ринку [7].

❑ *Конкурентне становище ТНК щодо місцевих фірм.* Зв'язок філій із своєю транснаціональною мережею підприємств часто робить їх більш ефективними та продуктивними, ніж місцеві компанії приймаючої країни. Довгостроковий вплив таких філій на місцеві фірми та ринкову концентрацію може бути різним. Непрямий ефект передачі знань до місцевих компаній може покращити їх конкурентоспроможність та здатність утримувати свою частку ринку. Рівень концентрації тоді не буде змінюватися або навіть знизиться. З іншого боку, якщо розрив в ефективності між філією ТНК та місцевими підприємствами досить великий, це згодом призведе до закриття останніх та, відповідно, збільшення концентрації (за умов відсутності імпорту аналогічних товарів в країну).

Можливо, через певний час конкурентні переваги іноземних філій будуть підірвані. Тоді місцеві фірми повернуть собі частку ринку та нові компанії увійдуть до ринку.

❑ *Поведінка ТНК та інших фірм на ринку.* Якщо транснаціональні компанії здобувають домінуючі позиції, інколи вони можуть проводити антиконкурентну політику щодо місцевих фірм. Згода урядів надати додаткові виключні пільги ТНК в обмін на їх інвестиції також полегшує створення іноземними компаніями бар'єрів для потенційних конкурентів та сприяє подальшому зростанню ринкової концентрації.

Емпіричні дослідження показують різний ефект тривалого існування філій на ринкову концентрацію в промислово розвинених країнах та країнах, що розвиваються. У промислово розвинених країнах вони підтверджують тенденцію (хоча і не досить значну) до зменшення концентрації, а в країнах, що розвиваються, навпаки, засвідчують досить відчутне зростання концентрації (хоча короткочасний ефект приходу спочатку може бути зворотним) [8].

Ступінь збільшення або зменшення концентрації внаслідок приходу та функціонування прямих інвестицій залежить від існуючої структури ринків, його обсягу та, перш за все, його відкритості до конкуренції чи то з боку місцевих фірм, чи то з боку імпортних відповідних товарів.

В умовах лібералізації торгівлі для більшості товарів виникли регіональні та глобальні ринки. Ці товари можуть бути доставлені покупцям продавцями незалежно від їх географічного розташування. Регіональний і глобальний ринки характеризуються більшою "змагальністю", ніж ринки в межах національних кордонів. Кількість фірм, що можуть обслуговувати споживача на регіональному або глобальному ринку має бути більшою, ніж у випадку, якщо він обслуговувався тільки місцевими виробниками.

Кількість фірм у галузі (на ринку) та ступінь концентрації ринку ймовірно буде змінюватися в міру того, як ринки трансформуються від суто національних до регіональних і глобальних. Сутність цих змін буде залежати від структури витрат, характеристик виробництва галузі та реакції фірм на розширення географічного розмаху ринків [9].

Існує кілька ситуацій щодо конкуренції на таких ринках та їх рівня концентрації:

❑ *Галузі, де капітальні витрати входження є низькими, продукти стандартизованими, а технологія відносно проста.* Збільшення обсягу ринків товарів таких галузей у міру їх регіоналізації та глобалізації буде викликати входження на ці ринки зростаючої кількості фірм різних країн. Це входження буде відбуватися через експорт, прямі інвестиції, контрактні форми операцій. У таких галузях структура регіональних і глобальних ринків висококонкурентна, що приносить вигоди потенційним споживачам.

❑ *Галузі з високими витратами на створення підприємств, великими масштабами виробництва на заводському рівні, складністю організації бізнесу.* Виробництво товарів таких галузей буде зосереджено в небагатьох місцях, в яких відбуватиметься постачання на регіональний і глобальний ринки. Такі ринки є висококонцентрованими, оскільки невелика кількість фірм у змозі нарощувати виробництво у відповідь на зростання попиту у зв'язку із регіоналізацією та глобалізацією.

Невелика кількість ТНК у цих галузях організують виробництво в будь-яких країнах, в яких існують "переваги розміщення". Вони активно створюють стратегічні альянси із своїми конкурентами для об'єднання ресурсів, спільних НДДКР та маркетингу, або здійснюють з ними злиття та поглинання. Рівень конкуренції в таких галузях залежить від того, скільки фірм або груп фірм здатні мати виробничі потужності, що задовольняють потреби глобального ринку.

❑ Галузі, де на рівні фірми важливим фактором є економіка масштабів та економіка розмаху діяльності та в яких ланцюг створення вартості можна розподілити на окремі стадії. У таких галузях у відповідь на глобалізацію ринків компанії виступають на шлях транснаціоналізації та організують мережі інтегрованого міжнародного виробництва. Кількість таких компаній може бути більшою або меншою порівняно з тим, коли не було глобальних ринків. Це залежить від того, скільки фірм здатні побудувати та ефективно управляти внутрішньофірмовими та міжфірмовими мережами, які необхідні для успішної конкуренції. Доти, поки ці галузі будуть відкриті для вступу нових компаній, конкуренція тут буде досить інтенсивна. ТНК у таких галузях значно підвищують свою ефективність виробництва завдяки стратегії інтегрованого міжнародного виробництва, стратегічним альянсам та міжфірмовим угодам.

Процес міжнародної реструктуризації призвів до зменшення загальної кількості виробників у деяких галузях на регіональному та глобальному рівнях. Таке зменшення кількості виробників та більш високий рівень концентрації створюють можливості для виникнення міжнародних олігополістичних структур. Ці нові міжнародні олігополістичні структури якісно відрізняються від своїх попередників, хоча також передбачають високий рівень ринкової концентрації. Вони менш ієрархічні і базуються на існуванні мереж зв'язків, до того ж вони менш стабільні, ніж попередні [10].

Легкість вступу або виходу є ключовою ознакою ринкової структури на регіональному або глобальному рівнях. Бар'єри для вступу в ці галузі пов'язані з високими витратами. Це означає, що ТНК конкурують на висококонцентрованих ринках. У тій мірі, в якій інтегроване міжнародне виробництво ТНК посилює вищезгадані бар'єри, "змагальність" ринків зменшується та їх концентрація зростає.

Якщо "змагальність" регіональних і глобальних ринків зберігається, сфера та можливості антиконкурентної поведінки транснаціональних фірм будуть обмеженими. У цьому випадку більш вірогідно, що діяльність ТНК буде

www.libtool.com.cn

збільшувати конкуренцію через зниження витрат, підвищення якості та інновації. Така ситуація вигідна для споживачів та розвитку самих галузей. Розподіл вигод від динамізації розвитку галузей буде залежати, в довгостроковій перспективі, від того, як фактори виробництва в різних країнах прив'язані до цієї галузі, а також від ефекту передачі місцевим фірмам імпульсів конкуренції з ТНК.

Інша ситуація виникає тоді, коли "змагальність" на регіональних або глобальному ринку є низькою і конкуренція недостатня. Підвищення ефективності операцій транснаціональних корпорацій унаслідок розвитку інтегрованого міжнародного виробництва призводить до виникнення додаткових бар'єрів вступу, монополії, збільшення антиконкурентної обмежувальної ділової практики з боку існуючих фірм [11].

Ділова практика ТНК на концентрованих, "мало змагальних" регіональних і глобальному ринках в основному подібна до їх дій на ринках приймаючих країн. Але вона може бути доповнена механізмами, що відбивають комплексну географічну структуру фірм, їх міжнародні контрактні угоди та стратегічні альянси.

1. UNCTAD. World Investment Report 2002. Transnational Corporations and Export Competitiveness. – N.Y., 2002. 2. *Stephen Hymer*. The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment. – MIT Press, 1976. 3. *Рогач О.І.* Транснаціональні корпорації та економічне зростання / Університет ім. Тараса Шевченка. Інститут міжнародних відносин. – К., 1997. – С. 40–43, 107. 4. *Caves Richard E.* Multinational Enterprise and Economic Analysis. – Cambridge, 1982. – Ch. 2. 5. *Dunning John H.* The electric paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity // International Business Review. – 2000. – № 9. – P. 163–190. 6. UNCTAD. World Investment Report 2000. Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. – N.Y., 2000. 7. *Mytelka L., Delapierre M.* Strategic partnerships, knowledge – based networked oligopolies and the state // C.Culter, V.Haufler, T.Porter, eds., Private Authority and International Affairs. – Binghamton, 1999. – P. 129–149. 8. *James R. Marcusen*. Multinational Firms and the Theory of International Trade. – Cambridge , 2002. 9. UNCTAD. World Investment Report 1999. Foreign Direct Investment and the Challenge of Development. – N.Y., 1999. – P. 68–92. 10. *Шнирков О.І.* Конкурентна політика Європейського Союзу. – К., 2003. 11. UNCTAD. World Investment Report 2002. Transnational Corporations and Export Competitiveness. – N.Y., 2002. – Ch. 5.

Надійшла до редколегії 25.11.04

В.І. Мазуренко, канд. екон. наук

АСИМЕТРІЯ ІНФОРМАЦІЇ ЯК МЕТОД АНАЛІЗУ СТІЙКОСТІ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ В УМОВАХ СВІТОВИХ ФІНАНСОВИХ КРИЗ

Присвячено проблемам, пов'язаним з методологічними підходами до аналізу кризових явищ у банківському секторі, які ґрунтуються на положеннях теорії асиметрії інформації. Розглянуто переваги та недоліки теорії асиметрії інформації, у тому числі на міжнародному рівні, коли асиметрія викликається політикою МВФ стосовно кредиторів і позичальників. Зроблено спробу з погляду асиметрії інформації дослідити останню банківську паніку в Росії влітку 2004 р.

The article deals with the problems of methodological approaches to analysis of bank crisis phenomena which is based on of the information asymmetry theory. An author describes advantages and lacks of the theory asymmetry information, including the international level when asymmetry is caused by IMF policy towards creditors and borrowers. Attempt is made from the point of view of a information asymmetry to investigate a panic among bank investors in Russia during summer of 2004.

Криза російської банківської системи влітку 2004 р. засвідчила, що навіть в умовах бурхливого зростання економіки можливе виникнення проблем, пов'язаних зі втратою ліквідності. Це, у свою чергу, надало особливої актуальності пошуку адекватної методології аналізу і прогнозування кризових явищ та розробки відповідних антикризових заходів.

Теорія асиметрії інформації сьогодні може бути застосована для пояснення природи фінансової кризи, оскільки розкриває сутність фінансової системи, що перебуває у стані нестабільності.

Аналіз економічної літератури і досліджень закордонних авторів з проблеми стійкості банківського сектору дозволяє визначити традиційні методи аналізу стійкості банківського сектору, до яких в економічній літературі належать такі методи, як емпіричний, кейнсіанський, марксистський, монетаристський.

Емпіричний метод ґрунтується на відтворенні історичних і соціально-економічних обставин виникнення банківських криз. При цьому увага концентрується на кризах, що мали місце і характеризується наближеністю до реальних подій. Незважаючи на те, що такий метод передбачає використання значної кількості індикаторів, його результати не дають можливості передбачити та прогнозувати фінансові кризи в майбутньому.

Марксистський метод ґрунтується на аналізі розподілу і перерозподілу коштів в економіці і секторальному аналізі виробництва суспільного продукту. Взаємозв'язок між секторами досліджується як на рівні індивідуального відтворення, так і в цілому на рівні всього суспільства. Роль фінансових інструментів і загальнофінансового сектору мають другорядний характер, підпорядкований до відтворення.

Кейнсіанський метод розглядає циклічні фактори як ключові детермінанти криз. Одночасно ігноруються нециклічні фактори банківських криз. При здійсненні аналізу досліджується сукупний попит його компоненти або інші більш доступні індикатори.

Монетаристський метод як причину банківських криз розглядає монетарні фактори (неадекватна зміна грошових агрегатів або відсоткових ставок). Підкреслюється необхідність підтримки стабільності грошових агрегатів та ігноруються при цьому внутрішні причини нестабільності банківських установ. Для монетаристського підходу характерним є вузьке розуміння банківських криз. Як індикатори кризи розглядаються відсоткові ставки, грошові агрегати, ліквідність міжбанківського ринку.

Метод асиметрії структурно складається з проблем несприятливого вибору і моральної шкоди. Основними факторами, які підсилюють моральну шкоду і несприятливий вибір, є зниження кредитоспроможності позичальника, зростання реальних відсоткових ставок і різка зміна цін на активи. Для даного методу характерні більш ґрунтовне визначення банківської кризи; чітко структуровані теоретичні основи, що відповідають посередницькому характеру діяльності банків. Цей підхід, концентруючи основну увагу на ринкових і кредитних ризиках, у той же час не дозволяє виявити і проаналізувати фактори кризи, які не пов'язані з проблемами асиметрії інформації. До основних індикаторів, що використовуються під час аналізу, відносять платоспроможність і ліквідність компаній, домогосподарств і банків; номінальні і реальні відсоткові ставки; рівень інфляції; ціни на активи на фінансових ринках і валютний курс.

Основною метою моделей, побудованих на методології асиметрії інформації, є усунення недоліків традиційних підходів до стійкості банківського сектору. На відміну від емпіричного і кейнсіанського підходів, хоча вони також розглядають вплив циклів на банківську систему, дані моделі пропонують більш чітке визначення банківської кризи. У той же час методологія аналізу є менш строгою порівняно з монетарним підходом.

У цій статті за мету ставиться визначення методологічних підходів до аналізу кризових явищ у банківському секторі, що ґрунтуються на положеннях теорії асиметрії інформації, здійснити аналіз досліджень закордонних

© В.І. Мазуренко, 2005

авторів з проблеми стійкості банківського сектору, розкрити переваги та недоліки теорії асиметрії інформації.

Здійснено спробу з погляду методу асиметрії інформації дослідити останню паніку серед банківських вкладників в Росії влітку 2004 р., з'ясувати, як моральна шкода на міжнародному рівні викликається асиметрією політики МВФ стосовно кредиторів і позичальників.

Найбільшої популярності в сучасних умовах набули роботи Ф.Мишкіна, в яких дано визначення фінансової кризи. Фінансова криза пояснюється як процес дезорганізації фінансового ринку, за якого проблеми несприятливого вибору і моральної шкоди призводять до того, що фінансові ринки перестають відігравати роль каналу з передачі фінансових коштів суб'єктам з найкращими інвестиційними можливостями, порушують рівновагу у функціонуванні фінансової системи [4]. Іншими словами, теорія асиметрії інформації як об'єкт фінансової кризи розглядає кризу фінансової системи [5; 7].

Асиметрія інформації (asymmetric information) – це ситуація, коли один з учасників угоди володіє приватною інформацією, яку він може частково за своїм розсудом розкрити, і коли подолання подібної асиметрії іншою стороною можливе тільки при значних витратах. Наприклад, позичальник, як правило, має кращу інформацію про потенційний доход і ризик, пов'язаний з інвестиційним проектом, ніж кредитор.

Несприятливий вибір (adverse selection) характеризує механізм помилкового вибору контрагента або партнера, що призводить до створення ризикових відносин. Проблема несприятливого вибору виникає через те, що найбільш активними в пошуках фінансування є позичальники, які перебувають у скрутному фінансовому становищі і які будуть не в змозі погасити отриманий кредит. Оскільки банк не повною мірою може оцінити ймовірність успішного здійснення всіх проектів, він змушений розробляти умови фінансування проектів із середнім рівнем ризику. Таким чином, для проектів з високим рівнем ризику ці умови можуть бути більш вигідними порівняно з тими проектами, рівень ризику яких нижчий. Запобіганню несприятливого вибору сприяє інформація, отримана кредитором про позичальника, або досвід, методи оцінки ризику і тривале співробітництво з позичальником.

Моральна шкода (moral hazard) виникає тоді, коли контрагент після укладення контракту виконує дії, які ставлять під сумнів успішне виконання цього контракту. Наприклад, з погляду кредитора зміна умов проекту фінансування на більш ризикований може стати причиною зміни ймовірності повернення кредиту. Моральну шкоду можна мінімізувати за допомогою моніторингу дій суб'єкта господарювання в процесі використання ним позикових коштів, а також оцінки його фінансового стану.

З погляду методу асиметрії інформації основна увага приділяється фактору відсутності безперервності в діяльності посередників, у той час як традиційна економічна теорія характеризується маржиналістським трактуванням доводів і концепцією рівноваги. Керування кредитним ризиком, пов'язаним з асиметрією інформації, розглядається як центральний елемент у посередницькій діяльності банківських установ, у той час як накопичення інформації, яка характеризує позичальника, є основною перевагою банківського сектору порівняно з ринком цінних паперів.

Інформаційна інтенсивність фінансових контрактів передбачає важливість розподілу інформації між економічними агентами, що взаємодіють (вкладник – банк – позичальник). Загальна невизначеність і занепокоєння агентів із приводу потенційних наслідків асиметрії інформації ставлять на перше місце очікування реалізації системних подій. Завдяки тому, що вони є наслідком індивідуальної раціональності, тому не завжди соціально оптимальні.

Одна з форм чистої ланцюгової реакції виникає в результаті існування взаємозалежності між фінансовими установами через наявність взаємних вимог і зобов'язань, а також безпосередньої схильності до ризику. Відсутність координації дій між кредиторами може викликати банкрутства фінансових установ. Крім того, аналогічна ситуація нестійкості може виникнути і на міжбанківському ринку. Відмінною рисою даних моделей є наявність невизначеності в уявленнях деяких кредиторів щодо необхідності вилучення коштів. Якщо окремі банки піддаються індивідуальним шокам ліквідності, інші банки можуть відмовитися від надання кредитів один одному на міжбанківському ринку, навіть у тому випадку, якщо вони є платоспроможними. Це відбувається завдяки тому, що вкладники можуть вилучити внески, завдяки невпевненості в тому, що в майбутньому, при настанні терміну погашення зобов'язань банком, вони вчасно й у повному обсязі одержать заощадження для фінансування поточного споживання. Оскільки такий варіант поведінки в даній ситуації є оптимальним для вкладників усіх банків, останні можуть утриматися від надання ліквідних коштів один одному. Таким чином, фінансові ускладнення одного банку можуть стати причиною паралічу міжбанківського ринку і банківського сектору в цілому.

Імовірність ланцюгової реакції значно зменшується, коли існує "повна" структура міжбанківських вимог, при якій кожний з банків має симетричні зв'язки з іншими банками. Це відбувається тому, що міжбанківське кредитування унеможливлює перерозподіл потенційних збитків неплатоспроможних банків у рамках банківської системи, не викликаючи при цьому відливу депозитів. Одним із несприятливих наслідків є також послаблення ринкової дисципліни.

Асиметричний інформаційний підхід пояснює банківську паніку як похідну від факту, коли вкладники не можуть адекватно оцінити банківські активи окремих банків і тому мають складнощі контролю за банківськими показниками [3]. Паніка виникає, коли нова інформація змушує вкладників усвідомити зростання ризику щодо банківських активів.

Слід зазначити, що різноманітні види інформації впливають на оцінку активів залежно від того, який ринок досліджується – сегментний або інтегрований. С.Р.Харвей і Г.Бекаерт стверджують, що місцева інформація з більшою ймовірністю буде впливати на дохідність за акціями в країні і нестійкість, коли країна має сегменти. У той же час міжнародна інформація швидше за все буде впливати на інтегровану економіку. С.Р.Харвей і Г.Бекаерт стверджують, що відносна важливість місцевої версії світової інформації з часом змінюється, і це входить у суперечність із традиційним підходом, який вимагає фіксування ваги при приведенні інформації в тимчасово-серійних моделях. Крім того, в останніх роботах, присвячених аналізу міжнародної інформації, робляться спроби визначити час переходу до інтегрованої стадії, визначається поводження дохідності на виникаючих ринках (середня дохідність, нестійкість, кореляція зі світовими тенденціями) у частково інтегрованих країнах [1]. Проте неповна інформація не дає можливості вкладникам розрізняти платоспроможні та нестабільні банки [2]. Зменшення вартості активів або дефляція можуть бути одним із джерел нової інформації, які посилюють паніку серед вкладників. Зменшення чистої вартості позик і зростання цін можуть також збільшити агентські витрати, і у випадку дефолту позичальники втратять менше. Дефляція може уповільнити кредитування і в подальшому порушити стабільність фінансової системи або викликати зниження ділової активності. Так, криза неплатежів у Росії від середніх банків поширилася на Гута-банк, що входив у двадцятку найпотужніших банків РФ. Гута-банк призупинив здійснення платежів, а вкладники безуспішно намагалися одержати готівку в його відділеннях та банкоматах. Незважаючи на той факт, що в Держдумі РФ було оголошено список банків, до яких немає претензій, і до їх числа входив Альфа-банк, який станом на 1 квітня 2004 р. за-

ймав серед російських банків 5-те місце за розмірами власного капіталу і 4-те – за сумою чистих активів, проблеми виникли і в нього. На той час Альфа-банк залучив коштів від населення на суму 31,97 млрд руб, і цей показник до початку "кризи" був другим у РФ після Ощадбанку за кількістю вкладників.

У деяких випадках "спонтанні набіги" на банки і паніка виникають під час відсутності "випадкових" подій. При невизначеності фінансового становища окремого банку (тобто не всі вкладники однаково інформовані) буде існувати тісний взаємозв'язок між здатністю вкладника оцінити положення банку й імовірністю виникнення набігу на нього. Дослідження показують, що ланцюгова реакція відбувається рідко. У той же час імовірність виникнення ланцюгової реакції, основаної на інформації і впевненості в схожості банківських установ, набагато вище.

Як приклад асиметричного розподілу інформації можна навести останню паніку серед банківських вкладників у Росії влітку 2004 р. Хронологія перебігу банківської кризи така: спочатку відбулося закриття кількох відділень окремих найпотужніших банківських установ Росії у зв'язку, як було зазначено, з "технічними складнощами" і призупинено обслуговування банкоматів цих фінансових установ. У червні 2004 р. Центробанк Росії (ЦБ) відкликав ліцензію на здійснення банківських операцій у Соцбізнесбанку за відмивання брудних грошей.

Заходи з порятунку "системного" Гута-банку, заморожування платежів якого "підігріло" паніку середі вкладників, почали застосовувати Центробанк і уряд РФ. Центробанк обіцяв надати кредит Внешторгбанку на $700 млн за умови, що він придбає активи Гута-банку.

Згодом відбулося різке скорочення взаємного кредитування банківських установ. Унаслідок кризи довіри і масового вилучення коштів вкладниками проблеми виникли у близько 200 з 1200 працюючих із населенням російських банків. Щоб зняти напругу, ще 1 липня 2004 р. ситуація в банківській сфері обговорювалася на нараді у Президента РФ. 7 липня 2004 р. було здійснено спробу приборкати паніку серед вкладників за допомогою офіційної заяви про відсутність будь-яких претензій до Альфа-банку, так само, як і до МДМ-банку і Росбанку, клієнти яких теж почали хвилюватися. При цьому ЦБ РФ оприлюднив перелік проблемних банків.

Крах кількох дрібних банків, припинення платежів системоутворювальним Гута-банком та доведення ЮКОСу до дефолту були "підігріті" необережними заявами чиновників Центробанку про "чорний список" банків, які порушують законодавство по боротьбі з відмиванням грошей.

Уже 12 липня 2004 р. Альфа-банк скасував стягування комісійних у розмірі 10 % за зняття готівки при достроковому розірванні депозитного договору. Такі захисні міри було впроваджено банком 9 липня, коли вкладники почали масово вилучати свої заощадження.

Причини масового відпливу коштів з Альфа-банку: криза довіри, дії несумлінних конкурентів, дії владних установ. Так, набіг вкладників на Альфа-банк було нейтралізовано після втрати до $100 млн депозитів. Проте міжнародна агенція Fitch підтвердила рейтинг Альфа-банку на рівні "B+", спростувавши при цьому чутки про його фінансову неспроможність. "Одужання" Гута-банку, який відмовлявся сплачувати вклади, пов'язують з його продажем державному Внешторгбанку: ЦБ РФ уже висловив готовність надати Внешторгбанку кредит на купівлю "Гути". Зниження резервних вимог до банків і додаткові держгарантії вкладникам остаточно нейтралізували наслідки кризи.

Проблеми російських банків виявилися тимчасовими, локальними, що не загрожували макроекономічною кризою. Українська банківська система була стабільною – її незалежність виключає негативний вплив російської кризи. Унаслідок кризи банківська система РФ, за оцінками експертів, втратила близько $2 млрд депозитів. Відповідальність за те, що сталося, більшість російських дослідників покладали на бездіяльність ЦБ, який своєчасно не відреагував на тривожні симптоми у фінансовій сфері. Крім того, голова ради директорів Альфа-банку М.Фрідман звинуватив ще й журналістів, "які погіршили ситуацію своїми безвідповідальними словами і вчинками". Альфа-банк оголосив про намір пред'явити позов до російської газети "КоммерсантЪ", що викликала своїми публікаціями "непотрібну паніку серед вкладників". Згодом цей позов було задоволено на суму 11 млн дол США.

Теоретично труднощі могли виникнути в українських банків, що мають кореспондентські відносини з "проблемними" російськими партнерами, проте вони продовжували працювати у звичайному режимі. При цьому не виникало підвищеного попиту на дострокове погашення депозитів, платежі виконувалися в повному обсязі, а банкомати були завантажені грошима.

На практиці події в Росії практично не позначилися на українських банках, які мають коррахунки в російських, і на вкладниках українських банків, оскільки $5 млрд річного товарообігу між Росією й Україною – недостатній обсяг, щоб викликати якісь проблеми. До того ж комерційні банки України в основному мали кореспондентські зв'язки з великими російськими банками, яких ця криза не торкнулася.

Необхідно також відзначити, що банки не тільки піддаються ризикам, пов'язаним із моральною шкодою і несприятливим вибором, але й самі можуть одержувати переваги із ситуацій, що пов'язані із асиметрією інформації. У випадку виникнення ускладнень при здійсненні платежів, виконанні зобов'язань перед клієнтами або погіршенні якості кредитного портфеля, з метою покриття збитків за рахунок більш високих доходів, банки можуть розпочати проведення надмірно ризикованих операцій.

Таким чином, на перший план виступає можливість одержати інформацію щодо основних показників діяльності банківського сектору, таких як рентабельність, джерела і структура капіталу, структура ринку. Крім того, необхідно приймати до уваги те, що макроекономічна політика і такі показники, як обсяг виробництва або рівень відсоткових ставок, також є важливими, оскільки вони створюють передумови для надлишкового кредитування. Високі темпи зростання кредитування або високий рівень заборгованості можуть свідчити про те, що банки надмірно ризикують. У результаті, якщо відбувається подальше зниження обсягів виробництва, то це може стати причиною збільшення обсягів проблемних кредитів. Так, банківська криза в Росії не була зумовлена якими-небудь об'єктивними економічними чинниками, як у 1998 р., а була спричинена винятково психологічним фактором, адже економіка РФ сьогодні характеризується позитивними основними економічними показниками. Зважаючи на це, криза не призвела до будь-яких серйозних наслідків для всієї банківської системи, а обмежилася закриттям кількох десятків дрібних і середніх банків із сумнівним бізнесом і зміною власників у ряді великих. Унаслідок кризи банківська система РФ позбавилася структур з фіктивним капіталом, було завдано удару системі відмивання грошей.

Поглибленню банківської системної кризи в Росії та її перетворенню у фінансову протидіяли такі тенденції на світовому ринку, як зростання й без того високих цін на нафту і значна питома вага енергоносіїв у структурі ВВП Росії. Крім того, економіка країни й надалі демонструвала високу динаміку приросту промислового виробництва.

Можна виділити три потенційні причини системних подій, що пов'язуються з асиметрією інформації й очікуваннями економічних агентів, а саме:

- повний доступ до інформації про фінансовий стан банківського сектору. У випадку його погіршення вкладники, на підставі індивідуальної раціональності, здійснюють вилучення депозитів, у результаті чого фінансово нестійкі банки стають неліквідними і ліквідуються. За інших рівних обставин таку поведінку можна охарактеризувати як "ефективну", оскільки вона перешкоджає на-

громадженню збитків у банківському секторі і стимулює обережне поводження банків щодо прийняття ризиків;

❑ обмежений доступ до якісної інформації про фінансовий стан банківської системи. У цій ситуації вкладники є власниками обмеженої інформації ("сигналів з перешкодами"). Раціональним з їх боку є вилучення внесків, що може викликати дефолт фінансово нестійких банків. Проте визначення "ефективності" таких дій залежатиме, за інших рівних умов, чи є результат такої поведінки сприятливим для суспільства, чи ні. Оскільки події викликаються обмеженою інформацією, такого роду ланцюгова реакція може бути охарактеризована як така, що "базується на інформації";

❑ поява сигналів, які координують очікування економічних агентів щодо банківського сектору, незалежно від його фінансового становища. У даному випадку сам факт вилучення внесків є "недосконалим" сигналом про фінансове становище банків для всіх вкладників і контрагентів на міжбанківському ринку. У результаті ендогенна невизначеність виступає важливим елементом і причиною виникнення спонтанних очікувань: вилучення з банків внесків одними вкладниками розглядається як причина аналогічної поведінки інших вкладників. Таким чином, системна подія може бути, як і раніше, "індивідуально раціональною", коли її наслідки у формі спонтанної паніки або "ланцюгової реакції у чистому вигляді" втрачають ефективність, оскільки можуть викликати погіршення фінансового стану і банкрутства навіть фінансово стійких банків.

Точність оцінювання банками економічних ризиків залежно від якості інформації можна схематично відобразити таким чином (рис. 1):

Рис. 1. Ефективність оцінювання банками економічних ризиків

Асиметричність інформації, в умовах якої кредитори менше, ніж боржники, поінформовані про можливі прибутки з альтернативних проектів, утворює додаткове джерело фінансової нестабільності. Кредитори, які неспроможні розрізнити забезпечені та проблемні кредити, можуть необґрунтовано дискримінувати надійних позичальників, додаючи так звану лимонну премію до відсоткових ставок.

Зростання невпевненості, яка може бути викликана нестабільністю рівня цін, також може ускладнити процес визначення надійності позичальників.

Існування проблеми асиметрії інформації свідчить про те, що перш ніж відбудуться "ефективні" або "неефективні" банкрутства і кризи, впродовж тривалого періоду часу можуть накопичуватися фінансові проблеми. Іншими словами, системна подія може стати наслідком більш фундаментальних зрушень, що були невидимі впродовж деякого періоду часу як для органів нагляду за банками, так і для суспільства. Наприклад, довгий час може тривати неефективне кредитування. Це, у свою чергу, викликає нагромадження проблемних кредитів у банківському секторі, перш ніж зовнішній шок викличе системну подію.

Перша лінія захисту від фінансового ризику ґрунтується на регулюванні діяльності безпосередніх учасників ринку. Банки і небанківські фінансові посередники повинні розумно керувати ризиками відносно фінансової звітності. Корпоративні позичальники повинні усвідомлювати і здійснювати відповідне керування ризиками, яке вимагає, перш за все, сильної системи корпоративного менеджменту. Будь-який надмірний ризик може бути відрегульований засобом ринкової дисципліни, впровадженням бухгалтерського обліку, аудиту і стандартів розкриття на основі кращого досвіду. Відповідні умови можуть бути створені прийняттям регулятивних норм відносно бухгалтерського обліку, аудиту і правил спілкування, на основі принципу обережності. Подібні заходи забезпечують формування культури чітких гарантій кредиторам відносно запобігання значних збитків та їх можливості розумно оцінити кредитний ризик.

В умовах існування недоліків у державному регулюванні ризиками та в аудиторській і бухгалтерській практиці ці та інші проблеми шкодять можливостям банків і іншим керувати ризиками, обачливе регулювання має відігравати особливо важливу роль. Потреба в обачливому регулюванні зростає відтоді, коли обмеження, що запроваджуються центральними банками й урядами на фінансових ринках, гарантують безпечну фінансову мережу, що спонукає банки й інших учасників ринку надмірно ризикувати.

Сторічний досвід більшості країн щодо запобігання кризи ліквідності фінансових ринків вказує на потребу центральних банків у послугах типу "кредитор останнього звертання". Цей захисний захід, хоча й важливий, але також є джерелом морального ризику. Відповідною реакцією національної влади має бути запровадження суворого обачливого нагляду і регулювання учасників фінансових ринків, які надмірно ризикують, і поєднуватися з ретельними, розробленими для критичних ситуацій, функціями кредитора останньої інстанції.

Існують підстави вважати, що проблема "асиметричності інформації" певним чином поширена по всьому світу, тому що географічна і культурна відстань ускладнює отримання інформації. У той же час революція в інформаційному просторі і технологіях зв'язку приводить до скорочення економічної відстані, і це має глибокий ефект у стимулюванні укладання міжнародних фінансових угод. Ці фактори, у свою чергу, перешкоджають міжнародним ринкам – де інформаційна асиметрія незначна, але не усунута взагалі. Коли інформація неповна, фінансові ринки окремих країн поводяться хитливо, особливо коли вони чуйні до реакцій інвесторів на непередбачені ринкове порушення та фінансові кризи.

На міжнародному рівні програми МВФ розглядаються як метод заохочення кредиторів, що надає останнім можливість діяти безвідповідально, тим самим створюючи значне джерело нестабільності для міжнародної фінансової системи. Такий недолік існуючої фінансової архітектури часто називають моральною шкодою у світовому контексті. На міжнародному рівні моральна шкода викликається асиметрією політики МВФ стосовно кредиторів і позичальників. Така асиметрія полягає в тому, що певні умови нав'язуються країнам-кредиторам, але не позичальникам: кошти, які надаються ВМФ, дозволяють країнам-дебіторам виконати свої зобов'язання і, таким чином, непрямо допомогти банкам повернути проблемні кредити. Асиметрія, що розвинулася під час міжнародної кризи боргів у 1980-х роках, стала особливо очевидною впро-

довж мексиканської кризи 1995 р.. Тоді іноземні кредитори фактично не постраждали, незважаючи на те, що відсотки за кредити, які мексиканський уряд виплачував їм до кризи, явно містили в собі високу ризикову премію. Коли Мексика опинилася неспроможною відповідати за свої борги, з метою надання допомоги інвесторам почали діяти Міністерство фінансів США і МВФ. Асиметрію і моральну шкоду дій МВФ можна було скоригувати гарантіями щодо кредитів. Замість фінансування розрахунків із кредиторами Мексики в 1995 р. МВФ повинен був надати певні страхові гарантії інвесторам, а згодом надати можливість конвертувати незастраховані борги в довгострокові облігації з частковим їх списанням. "Якби таке трапилося, кредитори й інвестори (у тому числі я) були б більш обережними при інвестуванні в Росію й Україну", – відмічав Дж.Сорос [6].

Запровадження страхування кредитів розглядається як засіб запобігання ризиковому міжнародному кредитуванню. Ці заходи спроможні надати допомогу країнам, що розвиваються, і банківським системам розвинених країн витримати спонтанну фінансову кризу. Надання певних гарантій кредиторам, які перебувають у стані розпачу внаслідок понесених втрат, дозволило б відновити потік коштів із фінансових центрів у напрямі до периферійних країн. Кредитне страхування посилило б усю глобальну фінансову систему і забезпечило б стабільність у довгостроковому плані. У даний час МВФ не має значного впливу на внутрішні справи в країнах-членах, крім як під час криз, коли останні звертаються до МВФ по допомогу. МВФ може відрядити своїх співробітників відвідати і проконсультуватися з керівниками держави. Проте МВФ не має ні повноважень, ні інструментів для визначення економічної політики в нормальних умовах. Його завдання полягають не у превентивних діях, а саме в менеджменті, в умовах кризи надаючи новій установі можливість постійного спостереження за окремою країною-учасницею. Схема кредитного страхування дозволила б уникнути кризових явищ у міжнародних капітальних потоках.

Методологічні підходи до аналізу кризових явищ у банківському секторі, що ґрунтуються на положеннях теорії асиметрії інформації, дозволяють зробити такі висновки:

❑ по-перше, нестійкість банківського сектору виникає тоді, коли шок фінансової системи починає взаємодіяти з інформаційними потоками. За таких обставин банки та інші фінансові установи не можуть надалі виконувати покладені на них функції з трансформації фінансових ресурсів в інвестиції. Без доступу до коштів економічні агенти скорочують свої витрати, що у свою чергу знижує ділову активність у країні. Отже, ключовий момент нестійкості банківського сектору полягає в руйнуванні інформаційних потоків, що підриває його ефективне функціонування. Такого роду підхід до фінансової нестійкості дозволяє побачити ключову роль органів банківського регулювання і нагляду в забезпеченні надійності банківської системи;

❑ по-друге, за певних обставин асиметрія інформації може викликати руйнування каналів посередництва, у зв'язку з можливістю викривлення доступної банкам інформації про фінансовий стан позичальників. Це, у свою чергу, призводить до "раціоналізації" кредитування, що може негативно відбитися на більшості платоспроможних позичальників;

❑ по-третє, існування асиметрії інформації на фінансових ринках є основною причиною ланцюгової реакції поширення банківських криз. Унаслідок лібералізації фінансових ринків зростає їх взаємозалежність, і за допомогою цього каналу відбувається пряма передача несприятливих шоків банківському сектору;

❑ по-четверте, банківська криза може бути викликана поширенням інформації, що відбиває погіршення фінансового становища деяких банків або всього банківського сектору. Але вона також може стати результатом недостатньої інформованості вкладників щодо доходів банків. Вкладники, одержуючи інформацію про виникнення фінансових проблем у діяльності окремих банківських установ, можуть викликати відплив внесків з усієї банківської системи, у зв'язку з чим банкрутство банків може стати результатом масштабного вилучення внесків поза залежністю від існування банківської паніки.

До недоліків теорії асиметрії інформації Ф.Мишкіна можна віднести такі положення:

❑ інституціональне ототожнення фінансової кризи як системного фінансового шоку можна назвати обмеженим для реального поширення кризи. До того ж фінансова система ототожнюється з кредитною, що, на наш погляд, зовсім не відповідає дійсному стану речей. Фінансова криза, з погляду асиметрії інформації, у першу чергу впливає на систему кредитно-фінансових установ і фактично тут ідеться про інтерпретацію фінансової системної кризи. Визначаючи фінансову систему як об'єкт фінансової кризи, Ф.Мишкін розглядає фінансовий ринок як найбільш наочну форму вияву нестабільності;

❑ фінансова нестабільність розглядається винятково з боку банківської кризи та взаємовідносин між кредитором і позичальником;

❑ боргова криза виноситься за рамки дослідження фінансової кризи, не враховуючи при цьому той факт, що дефолт може викликати банківську, а згодом – і фінансову нестабільність. Боргова і фондова кризи розглядаються також окремо, незважаючи на їхній тісний взаємозв'язок;

❑ автор залишає обіч теорії фінансової кризи валютні шоки. В одній із своїх робіт він проводить розмежування фінансових криз на ті, які відбуваються у промислово розвинених країнах, і ті, які уражають країни, що розвиваються. Що ж стосується останніх, то, на думку Ф.Мишкіна, банківській паніці передує валютна криза, а боргова криза із структури фінансових криз виключається. Численні дослідження інших західних учених спростовують цей погляд і пропонують власні визначення фінансової кризи, які, на нашу думку, більш точно розкривають її сутність і зміст.

Головною перевагою використання асиметрії інформації для аналізу проблем стійкості функціонування банківського сектору є те, що:

❑ по-перше, цей метод значною мірою доповнює традиційні підходи, тому що керування кредитним ризиком, що пов'язаний із асиметрією інформації, є центральним елементом у посередницькій діяльності банків;

❑ по-друге, пояснює роль інформації у виникненні і реалізації системних подій, у тому числі банківських криз;

❑ по-третє, у методі асиметрії інформації основний акцент робиться на створенні і підтримці механізмів внутрішнього і зовнішнього керування у вільній ринковій економіці під час відсутності втручання уряду. Зазначений механізм може ефективно підтримувати стійкість банків тільки в тому випадку, коли економічні агенти, у тому числі і самі банки, мають достатню інформацію для прийняття рішень, можливості для її правильної обробки і механізми для підтримки дисципліни серед учасників ринку.

1. *Bekaert G., Harvey C.R.* Time-Varying World Marker Integration // Journal of Finance – 1995, June. – P. 403–444. 2. *Calomiris, Charles W.* Greenback Resumption and Silver Risk: The Economics and Politics of Monetary Regime Change in the United States, 1862-1900 // Michael D. Bordo and Forrest Capie, eds. Monetary Regimes in Transition. – Cambridge, 1993. – P. 86–134. 3. *Jacklin, Charles J. and Sudipto Bhattacharya*. Distinguishing Panics and Information-Based Bank Runs: Welfare and Policy Implications // Journal of Political Economy. – 1988, June . – P. 568–592. 4. *Mishkin Frederic S*. The Causes and Propagation of Financial Instability: Lessons for Policymakers // Maintaining Financial Stability in Global Economy. A. Symposium Sponsored by The Federal Reserve Bank of Kansas City. Jackson Hole, Wyoming, August 26-30, 1997. – P. 55–96. 5. *Mishkin, Frederic S.* Asymmetric Information and Financial Crises: A Historical Perspective // Financial Harluts and Financial Crises / Ed. by R.Glenn Hubbard. – Chicago, 1991. 6. *George Soros*. Capitalism's Last Chance? // Foreign Policy Winter 1998-99. Carnegie Endowment for International Peace. – 1998. – P. 64. 7. Бизнес. – 2004. – № 30. – С. 18. 8. Вопросы теории финансов. – 2003. – № 3.– С. 70–71. 9. Галицькі контракти. – 2004. – № 29. – С. 13. 10. Галицькі контракти – 2004. – № 30. – С. 13.

Надійшла до редколегії 24.11.04

О.В. Сніжко, канд. екон. наук

ЧИ ІСНУЄ ОСОБЛИВА МОДЕЛЬ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ ДЛЯ КРАЇН З ПЕРЕХІДНОЮ ЕКОНОМІКОЮ?

Розглянуто базові моделі національних фінансових систем та їхні порівняльні характеристики. Проаналізовано відповідність теорії і практики фінансової структури.

This article considers basic models of the financial system and its comparative characteristics. It analyzes the correspondence of theoretical approaches of the financial structure and practice of the financial systems.

Питання оптимальної конфігурації фінансової системи у країнах з перехідною економікою є як теоретичним, так і практичним. Воно стосується, по-перше, визначення необхідного з погляду фінансування розвитку типу фінансової структури, по-друге – формування оптимальних за характером функціонування і моделі ринку цінних паперів, і моделі банківської системи, і моделі фінансового регулювання.

Дискусії щодо ролі фінансової структури, зокрема визначення переваг і недоліків існуючих типів фінансових систем, тривають серед економістів уже понад століття. Відносно нещодавно, коли виникла нагальна потреба у формуванні фінансових систем у великій кількості і країн, що розвиваються, і країн з перехідною економікою, проблема визначення спільного підходу до проектування фінансової структури привернула особливу увагу дослідників [5; 8; 9, 10; 14 та ін.]. Потребували відповіді такі питання: Який з типів фінансової структури найкраще забезпечує економічне зростання? Який з них найбільшою мірою відповідає потребам фінансування розвитку і має впроваджуватися у країнах з виникаючими ринками? Чи існує особлива модель фінансової, у тому числі й банківської, системи для країн з перехідною економікою? Втім слід зазначити, що,, незважаючи на значну кількість існуючих досліджень фінансової структури, досі не існує чіткого пояснення появи, розвитку та економічної суті різних фінансових структур, а аналітична основа для їх порівняння тільки починає розвиватися [13, с. 702–703]. Це зумовлює мету даної статті – розглянути базові взаємозв'язки фінансової структури і порівняльні характеристики альтернативних моделей організації фінансових систем і проаналізувати відповідність між теорією і практикою структурування фінансових систем.

Фінансову структуру можна визначити як модель організації фінансової системи, яка відбиває її таксономію – функціональне співвідношення та структурне підпорядкування елементів фінансової системи – інститутів, ринків, фінансових технологій, контрактних зобов'язань (фінансових інструментів) і формальних (правових) і неформальних правил, що задають механізм її функціонування. Важливість фінансової структури зумовлюється тим, що залежно від існуючих інститутів та інструментів, механізмів укладання контрактів і правил, що визначають організацію фінансової діяльності, одні й ті ж функції фінансової системи можуть виконуватися краще або гірше, стимулюючи фінансовий розвиток і економічне зростання або перешкоджаючи їм. Концепція фінансової структури, або архітектури фінансової системи, передбачає, що фінансові структури різних країн відрізняються між собою і змінюються в процесі економічного розвитку кожної окремої країни.

Згідно з поширеним підходом, історично у світі склалося два основні типи структури фінансової системи: фінансові системи, в основі яких знаходяться банки ("банківська" модель, або "банківська" фінансова система), і фінансові системи, що базуються на ринках цінних паперів ("ринкова" модель, або "ринкова" фінансова система). Традиційним прикладом "банківської" фінансової системи тривалий час вважалися фінансові сектори Німеччини та Японії, а "ринкової" – фінансові сектори США і Великої Британії.

Різним типам фінансових структур відповідають:

- ❑ різні моделі функціонування банківської системи (модель універсальної банківської справи чи модель розподіленої банківської діяльності);
- ❑ різні моделі організації ринку цінних паперів (англо-американська і континентально-європейська);
- ❑ різні моделі корпоративного управління в економіці (японо-німецька та англо-американська).

Відповідно, різні типи фінансових структур передбачають і відмінності у фінансовому регулюванні. Універсальні фінансові інститути (які забезпечують широкий набір фінансових послуг) більш складні в управлінні і при здійсненні нагляду за їх діяльністю, аніж вузькоспеціалізовані інститути. Тому вони потребують консолідованого інституційного регулювання. З іншого боку, у фінансових системах з жорстким розподілом сфер операційної діяльності і функцій різних видів фінансових інститутів система фінансового регулювання може бути більш сегментованою і функціональною.

Визначення "банківської" чи "ринкової" моделі фінансової системи залежить насамперед (але не виключно) від рівня функціонального розподілення банківської справи між комерційною та інвестиційною банківською діяльністю та рівня розвиненості ринку цінних паперів, а головні відмінності між ними стосуються рівня фрагментованості і характеру співвідношення структурних сегментів фінансового сектору. Початково відмінності між типами фінансової структури пов'язувалися із джерелами фінансування і фінансового обслуговування промислової сфери (які в різних моделях фінансової організації забезпечуються різними суб'єктами фінансового сектору) і, відповідно, з домінуючим характером структури фінансування підприємств. Але з часом ці розбіжності втратили свою актуальність, особливо у розвинених країнах, а акцент у відмінностях між альтернативними моделями поступово змістився від відмінностей у джерелах фінансування промислових корпорацій до відмінностей у підході до інформаційних проблем.

У цілому ж можна визначити три основні складові, які характеризують базові економічні взаємодії в межах різних типів фінансової структури:

- ❑ домінуючий тип фінансування економіки (через банки чи через фондові ринки);
- ❑ ступінь і характер розкриття інформації (приватна проти публічної);
- ❑ характер корпоративного контролю (прямий з боку банків через борг та володіння чи ринковий через купівлю-продаж акцій).

У теорії фінансової структури основні характеристики альтернативних моделей фінансової організації звичайно узагальнюються на історичному прикладі фінансових систем уже згадуваних чотирьох країн – США і Великої Британії ("ринкові" фінансові системи) проти Німеччини та Японії ("банківські" фінансові системи). Відмінності в поведінці фінансових інститутів, ринків цінних паперів, в умовах фінансування і контролю корпорацій за конкуруючих типів фінансової структури можна визначити таким чином.

"Банківська" фінансова система. У фінансових системах "банківського" типу діють переважно універсальні банки, які надають широкий спектр фінансових послуг, здійснюючи одночасно і традиційну банківську діяльність, і інвестиційну діяльність на ринку цінних паперів. У таких системах домашні господарства зберігають свої заощадження переважно в банках, а останні виступають основним джерелом зовнішнього (отриманого через посередництво фінансової системи) фінансування для корпоративного сектору. Банки, як правило, надають коротко- і довгострокові кредити, а також здійснюють комер-

© О.В. Сніжко, 2005

Kyiv National Taras Shevchenko University

ційні та інвестиційні банківські послуги. Активність на ринку цінних паперів охоплює андеррайтинг, дилінг і надання брокерських послуг за всіма видами цінних паперів та всіма аспектами бізнесу, пов'язаного із взаємними фондами. Інституційне посередництво розвинене незначним чином, що частково пов'язано з існуючою системою соціального страхування, і переважно контролюється банками. Проте в таких системах компанії значною мірою залежать від внутрішнього фінансування, зокрема завдяки утриманню на балансах пенсійних резервів.

Характерною особливістю "банківської" системи є те, що банки виступають основними інвесторами на ринках акцій і корпоративних боргів, тому вони є одночасно і кредиторами, і акціонерами корпорацій. Це забезпечує тісне зрощування банківського і промислового капіталу і дозволяє банкам здійснювати як прямий, так і опосередкований контроль над корпораціями. Прямий корпоративний контроль спирається на володіння акціями та контрольні права банків як кредиторів. Оскільки банки володіють значною часткою капіталу корпорацій у вигляді акцій, це дозволяє їм мати представництво в раді директорів (отже, доступ до конфіденційної інформації), здійснювати нагляд над діяльністю корпорацій і відігравати активну роль у корпоративному управлінні. А оскільки банки зазвичай володіють значною часткою кредиторських вимог в економіці, то для впливу на рішення керівництва компаній банки можуть також укладати обмежувальні кредитні договори, варіювати строками боргу або здійснювати щодо корпорації політику короткострокового кредитування. Опосередкований банківській контроль над корпораціями виникає в разі, коли банки займаються брокерською чи трастовою діяльністю або управляють взаємними фондами. У такому випадку банки отримують можливість впливати на корпоративне управління, наприклад, через використання прав голосування, що надані їм через зберігання акцій чи трастове управління акціями індивідуальних інвесторів.

Унаслідок тісного зв'язку банківського і промислового капіталу компанії мають довгострокові фінансові відносини виключного характеру з обмеженим колом кредиторів і акціонерів. З одного боку, довгострокові взаємовідносини між банками і компаніями зменшують інформаційну асиметрію у фінансовій системі і роблять приватну інформацію більш важливою, аніж публічна. З іншого – домінування в корпоративному управлінні банків обмежує права міноритарних акціонерів, а відсутність детальної фінансової інформації не стимулює індивідуальних інвесторів до вкладання коштів у акції. У результаті чого фондові ринки у фінансових системах "банківського" типу залишаються недостатньо розвиненими.

Отже, у "банківських" фінансових системах банки відіграють головну роль у мобілізації заощаджень, розміщенні капіталу, у контролі за рішеннями корпоративних менеджерів щодо основних напрямів політики корпорацій, у той час як базові обігові фінансові інструменти – і акції, і облігації, і комерційні папери – функціонують як банківські продукти поряд з традиційними банківськими кредитами і депозитами. Відповідно, особливістю балансової структури основних макроекономічних секторів у фінансових системах "банківського" типу є зосередження фінансових активів (позик та акцій) у банківському секторі, низький рівень активів інституціональних інвесторів щодо ВВП, висока частка банківських позик у зобов'язаннях корпорацій тощо.

"Банківській" фінансовій системі, яка функціонує у більшості країн континентальної Західної Європи, відповідає континентально-західноєвропейська модель фондового ринку. На ринку цінних паперів знаходяться в обігу насамперед облігації великих банків, державні і муніципальні облігації. Акції більшості компаній не котируються; ті ж акції, які мають котирування, утримуються кількома крупними акціонерами. Поширеним є перехресне володіння акціями між компаніями, спрямоване не стільки на здійснення контролю, скільки на зміцнення альянсів. Оскільки переважна частка акцій знаходиться у контрольному пакеті, то перехід компанії з рук у руки – зміна власника контрольного пакета – неможлива без згоди її власника. Тому кількість поглинань у "банківських" системах є незначною. З іншого боку, поширенню практики поглинання заважає і велика частка акцій, що не котируються.

При цій моделі на фондовому ринку домінують банки, через які проходить основна маса доручень на укладання угод з цінними паперами, завдяки чому вони фактично концентрують попит і пропозицію на ринку цінних паперів. Як наслідок, фондові ринки в "банківських" системах відносно невеликі за масштабами і ліквідністю, а операції з цінними паперами мають порівняно менш відкритий характер (принаймні для осіб, які не є членами ринку).

"Ринкова" фінансова система. У "ринкових" фінансових системах, на відміну від "банківських", існує відокремлення інвестиційної і банківської діяльності. Це означає, що комерційні банки або не мають законодавчого дозволу здійснювати інвестиційні операції з акціями (як у США до 1999), або функціонально обмежують інвестиційну діяльність з корпоративними цінними паперами (як у Великій Британії), зосереджуючись здебільшого на короткостроковому кредитуванні та наданні інших комерційних банківських послуг.

Ринки цінних паперів конкурують з банками за залучення заощаджень населення, здійснення корпоративного контролю та управління ризиками. Наразі банківські депозити не є основним інструментом заощадження та інвестування для домашніх господарств, а корпорації для залучення необхідних їм фінансових ресурсів поряд з банківським кредитуванням застосовують випуск акцій та облігацій. Через ринок цінних паперів залучається значна частина зовнішнього корпоративного фінансування, а найбільш важливим джерелом його є інституційні інвестори, зокрема пенсійні фонди. Відповідно, банки відіграють відносно меншу роль у фінансуванні корпоративного сектору, аніж в орієнтованих на банки фінансових системах. Як наслідок, балансова структура макроекономічних секторів при фінансовій системі "ринкового" типу характеризується переважанням в активах фінансового сектору акцій та облігацій, невеликим щодо ВВП розміром банківського сектору, високою часткою ринкових цінних паперів (облігації, акції, інструменти грошового ринку) у зобов'язаннях корпорацій.

Характерною особливістю "ринкової" фінансової системи є широкий розвиток ринку цінних паперів (включаючи ф'ючерсні й опціонні ринки), який є набагато більш активним механізмом випуску і торгівлі цінними паперами, ніж у "банківських" фінансових системах. Він надає численний спектр фінансових інструментів і завдяки цьому забезпечує широкі і різноманітні можливості як для інвестування і диверсифікації інвестиційних портфелів, так і для залучення корпоративного фінансування.

За такої системи відсутній дієвий механізм "внутрішнього" контролю за діями корпоративного менеджменту – з боку як фінансових посередників, так і індивідуальних інвесторів. З одного боку, як правило, існують жорсткі обмеження щодо нагляду і контролю над корпорацією з боку як банків, так і небанківських фінансових посередників – пенсійних фондів, страхових компаній, взаємних фондів тощо. З іншого – внаслідок розпорошеного володіння акціями контроль за менеджерами з боку індивідуальних інвесторів потребує значних витрат і на практиці є частковим. Це надає менеджменту значну свободу дій і дозволяє приймати рішення, які не завжди вигідні для акціонерів. Відтак корпоративне управління з боку інвесторів є посереднім і відбувається шляхом продажу акцій компаній, діяльність яких не відповідає цілям акціонерів. Основою прийняття фінансових рішень виступає інформація, що базується на котируваннях цінних паперів і показниках дивідендних виплат. У зв'язку з цим однією з необхідних умов для ефективного функціонування "ринкової" фінансової системи є публічне розкриття великого обсягу фінансової інформації щодо діяльності корпорацій. Тому домі-

Ukrainian Academy of Foreign Trade University

нує публічна інформація, а не приватна. Моніторинг діяльності корпорацій здійснюється спеціалістами, такими, наприклад, як рейтингові агенції і фірми венчурного капіталу, комерційні та інвестиційні банки. Прикладом такого моніторингу може слугувати незалежний аудит фінансової звітності корпорацій.

"Ринковій" фінансовій системі відповідає англосаксонська модель фондового ринку. Вона характеризується тим, що основна маса акцій вільно обертається на ринку, контрольні пакети акцій відносно невеликі, а в торгівлі цінними паперами домінують інституціональні інвестори – пенсійні фонди, страхові компанії, інвестиційні і взаємні фонди та ін. Акції та корпоративні облігації знаходяться у власності домашніх господарств – безпосередньо, або через інститути небанківського фінансового посередництва. Перехресного володіння акціями між компаніями майже не спостерігається. Фондовому ринку притаманна висока прозорість і відкритість, які значною мірою базуються на надійній фінансовій інформації. У цілому фондові ринки в економіках з "ринковою" фінансовою системою високо розвинені і демонструють великий обіг коштів і ліквідність.

Завдяки невеликому розміру контрольного пакета, за даної моделі існує реальна можливість скупити значну кількість акцій і сформувати контрольний пакет. За неефективного управління компанією (коли дивіденди скорочуються, ринкова ціна акцій падає) виникає висока ймовірність її поглинання, оскільки єдиним механізмом контролю, який є в розпорядженні індивідуальних інвесторів, виступає "вихід" з фондового ринку. Тому поширеною є практика несумлінного (ворожого) поглинання – всупереч бажанням менеджменту корпорацій. Несумлінне поглинання виступає засобом контролю над менеджерами, яке не дозволяє їм надуживати своїм становищем щодо акціонерів. Загроза поглинання корпорації і навіть її обнародування діє як обмежувач поведінки менеджерів. Відповідно, ринки цінних паперів у "ринкових" фінансових системах – через механізм злиття і поглинання – виступають важливим чинником корпоративного управління.

Проте відмінності між різними типами фінансової структури можуть мати і більш широкий характер, оскільки вони пов'язані також з поведінковою різницею на макрорівні. Це насамперед стосується механізму монетарної трансмісії, адже зміни у грошово-кредитній політиці (політиці відсоткових ставок чи грошовій базі) впливають на стан фінансових ринків і реальний сектор економіки в різний спосіб – через зміну ринкових відсоткових ставок, цін на фінансові активи, валютний курс, загальну ліквідність та умови кредитування економіки. Залежно від існуючої фінансової структури і відповідної їй поведінки корпорацій, змінюється й ефективність впровадження монетарної політики через різні трансмісійні канали, відповідним чином мають змінюватися і домінуючі механізми впливу грошово-кредитної політики. Так, у країнах з більшою залежністю від банківського фінансування ("банківські" фінансові системи) відносно важливішими є "кількісні" трансмісійні механізми (ефект банківських позик, балансовий ефект тощо), тоді як у "ринкових" системах відносно сильнішими є "вартісні" (наприклад, ефект ціни активів).

Ні теорія, ні практика не дають однозначної відповіді на питання щодо оптимальної структури фінансової системи. Кожна з моделей її організації має відносні переваги і недоліки, своїх прихильників і критиків. У межах загальної аргументації на користь "банківської" чи "ринкової" фінансових систем, по-перше, акцентується увага на проблемах, що пов'язані з функціонуванням альтернативної моделі фінансової архітектури, а, по-друге, визначаються порівняльні переваги даної моделі. До поширених недоліків фінансових систем, що базуються на ринках прихильників "банківських" систем, відносять характер поширення інформації, неефективність корпоративного контролю, високу залежність компаній від фондового ринку тощо, і спричинену цим неефективність розміщення ресурсів в економіці [20; 21]. Прихильники ринково-орієнтованої фінансової структури, навпаки, акцентують увагу на слабкості "банківських" фінансових систем. Вони стверджують, що великі банки мають тенденцію заохочувати фірми здійснювати занадто консервативні інвестиційні проекти, стримують інновації через прагнення до отримання інформаційної ренти і захисту споріднених з ними фірм від конкуренції, встановлюють високі відсоткові ставки, унаслідок чого підприємства залишаються з низькими доходами і втрачають стимули до розробки нових продуктів [6; 18; 23].

Зрештою, існує й більш широкий підхід до визначення порівняльних переваг "банківської" та "ринкової" фінансових структур. В його основі – ідея про те, що фінансова структура з часом змінюється, оскільки в процесі розвитку економічні системи розвиваються, і разом з ними еволюціонують і фінансові структури, і правові системи. Відповідно, прихильники цього підходу визнають, що банки є важливими для економічного зростання за одних умов, на той час як ринки цінних паперів мають більшу важливість за інших альтернативних умов, а тому не надають перевагу жодному із означених типів фінансових структур. Так, Дж.Бойд і Б.Сміт аргументують, що оптимальність фінансової структури змінюється з доходом на душу населення [7]. Згідно з їхньою моделлю, банки відіграють особливо важливу роль на низьких рівнях економічного розвитку. Зі зростанням доходу, однак, ефективнішими стають фінансові системи "ринкового" типу, коли ринки цінних паперів починають більш активно впливати на економічне зростання. Отже, у міру економічного розвитку країни отримують більші вигоди від становлення більш "ринкових" фінансових систем. Ф.Аллен і Д.Гейл пов'язують оптимальність фінансової структури з технологічними змінами і структурою виробництва [4]. Як вони стверджують, банки мають перевагу проти ринків цінних паперів для секторів економіки зі сталими технологіями і проектами. За цих умов банківський моніторинг ефективно виявляє і коригує відхилення від норми прибутковості проектів. І навпаки, у технологічно передових секторах економіки, де триває процес технологічних перетворень, модифікується продукція, що випускається, швидко змінюється ринкова структура тощо, ринки цінних паперів здатні більш ефективно оцінювати нові напрями діяльності і забезпечувати ці сектори фінансовими ресурсами. Відповідно, ринки цінних паперів необхідні в ситуації швидкого розвитку технологій, тоді як банки – в умовах сталих технологій. Натомість інші економісти (Р.Райан, Л.Зінгалес, О.Ерганго) вважають, що оптимальність фінансової структури залежить від характеру правової системи країни [10; 19]. На їхню думку, фінансові системи "банківського" типу мають порівняльні переваги у країнах з недостатньо розвиненими правовими системами, яким притаманні слабкі стандарти захисту прав акціонерів і недостатньо забезпечені права власності. У країнах зі слабкими інститутами банки здатні більш ефективно виявляти інформацію про фінансовий стан фірм і мають можливість змусити фірми сплачувати їхні борги, аніж атомістичні ринки цінних паперів, і завдяки цьому краще сприяють економічному зростанню. Згідно з цим підходом, економіки отримують вигоду від становлення більш "ринкових" систем лише за умов удосконалення їхніх правових систем.

Як бачимо, позиції щодо ефективності різних типів фінансових систем, їхнього впливу на економічний розвиток – різні. На перший погляд здається, що розбіжності між розглянутими типами фінансової структури дуже істотні. Але ці відмінності навряд чи варто перебільшувати. Найважливішу роль у цьому зв'язку відіграють дві обставини. З одного боку, існують істотні розбіжності між теорією фінансової структури і практикою структурування фінансових систем. З іншого – в процесі фінансового розвитку відбувається еволюція фінансових систем, яка виявляється у тому числі й у трансформації їх фінансо-

вої структури. Як наслідок, означені раніше відмінності між різними типами фінансової структури на практиці не є настільки очевидними, як в теорії.

Перше, на що слід звернути увагу – у науковій літературі не існує загальноприйнятого чіткого визначення "банківської" і "ринкової" фінансових систем, а теоретичні моделі фінансової структури недостатньо точні в плані відповідності їх безпосередній практиці навіть тих країн, досвід яких покладений в основу моделей. Скажімо, у Великій Британії ("ринкова" фінансова система) банки мають широкі права у здійсненні операцій з цінними паперами і щодо володіння нефінансовими фірмами, у страховій діяльності та операціях з нерухомістю, які фактично відповідають характеру універсальної банківської діяльності "класичної" фінансової системи "банківського" типу – німецькій, тоді як в Японії ("банківська" фінансова система) на діяльність банків у сфері цінних паперів накладається більше обмежень, ніж у взірцево обмеженій (до 1999) "ринковій" фінансовій системі США.

Одна з причин цього – різноманітність історичного досвіду розвитку фінансових систем і моделей розвитку корпоративного фінансування. Національні фінансові системи навіть країн з однаково визначеною фінансовою структурою (приміром, "банківською") відрізняються одна від одної генезою, масштабами і характером фінансового розвитку, формами і ступенем взаємозв'язку з промисловістю, методами впливу на економіку тощо. До того ж важливими факторами формування структури фінансових систем є регулювання, оподаткування й організація соціального забезпечення, які значно відрізняються між країнами. Результатом чого є не лише різна організаційна структура фінансових систем чи моделі взаємозв'язку між фінансовим і реальним секторами економіки, а й відсутність однозначного термінологічного визначення базових понять, що пов'язані з визначенням фінансової структури. Так, є два основних способи застосування терміна "універсальна банківська справа", у межах контексту яких існує також низка подальших відмінностей. Одне – вузьке визначення універсальної банківської справи – стосується спроможності банку (депозитного інституту) залучатися до широкого діапазону фінансових послуг і, зокрема, до бізнесу цінних паперів. Друге – широке визначення (яке має відношення, наприклад, до ситуації в Німеччині) – стосується спроможності банку (депозитного інституту) не лише надавати повний спектр фінансових послуг, а й володіти нефінансовими корпораціями та контролювати їх. На додаток до цих двох базових визначень універсальної банківської справи часто робляться посилання на японську модель "кейрецу", де між банківськими інститутами і нефінансовими корпораціями поряд з перехресним володінням акціями існують довгострокові контрактні відносини, що розширюють контрольні права банків і забезпечують їх приватною інформацією про діяльність фірм [11]. Тенденція з розподілом контрольних прав та інформації в Японії відповідає ситуації, що спостерігається у країнах, де у фінансовій системі домінують банки: стабільні довгострокові відносини фірм з постачальниками кредиту, стабільне володіння як боргом, так і акціонерним капіталом, поширення механізму перехресного володіння акціями, велика частка акцій промислових корпорацій у власності банків (до 5 % випущених акцій будь-якої компанії) тощо. Відмінною рисою є тенденція до створення корпоративних угруповань, суб'єкти яких незалежні як від зовнішніх інвесторів, так і від банків, що не входять до корпоративної групи, а механізм мобілізації капіталу кожної групи відбувається на колективній основі через головний банк групи [1]. Ступінь інтеграції між банками і промисловістю дає підставу визначати Японію саме як "банківську" фінансову систему, хоча на операційну діяльність банків у сфері цінних паперів тут накладаються жорсткі обмеження і у строгому розумінні їх не можна розглядати як універсальні інститути.

Такого роду розбіжності між теорією і практикою фінансової структури виявляють себе і на рівні розподілу фінансових активів і зобов'язань між макроекономічними секторами. Дослідження балансової структури основних макроекономічних секторів показують, що теоретичне розмежування фінансових структур на "банківські" і "ринкові" не є достатньо обґрунтованим з погляду фактичного стану речей. Наприклад, "ринкова" Велика Британія на практиці має істотні характеристики "банківської" фінансової системи, такі як великий банківський сектор, незначний розвиток взаємних фондів, відносно низький рівень володіння акціями з боку домашніх господарств, великий корпоративний борг щодо ВВП тощо. З іншого боку, балансова структура "банківських" фінансових систем континентально-європейських країн характеризується особливостями, притаманними "ринковій" фінансовій структурі. Так, серед банківських активів Німеччини частка облігацій майже втричі перевищує частку акцій, французькі та італійські домашні господарства володіють більшою часткою акцій, ніж британські, а активи континентальних взаємних фондів (щодо ВВП) істотно перевищують їх рівень у Великій Британії [8, с. 86–94].

Проте навіть якщо врахувати, що парадигмам фінансової структури не вистачає однозначності і точності, сучасна побудова національних фінансових систем не дає можливості чітко розмежовувати їх на суто "ринкові" чи суто "банківські". Зокрема, у багатьох країнах, що розвиваються, банки традиційно спеціалізуються на торговому і короткостроковому фінансуванні, у той час як спеціалізовані фінансові інститути (фінансові інститути розвитку) забезпечують довгострокове промислове та інвестиційне фінансування. Більш того, у багатьох країнах, що розвиваються, держава (уряд) відігравала і відіграє значну роль у фінансових системах як за рахунок володіння фінансовими інститутами, так і внаслідок прямого розподілу фінансових ресурсів. Ці дві згадані форми організації фінансової системи більш доречно можуть бути охарактеризовані як орієнтовані на кредити або орієнтовані на державу. Але в будь-якому разі спільною їх рисою з "банківською" фінансовою системою є переважання у структурі фінансування підприємств банківських позик на противагу корпоративним цінним паперам. Тому їх звичайно розглядають як фінансові системи, що базуються на банках [2]. А це принаймні означає, що не всі фінансові системи "банківського" типу передбачають функціонування банків як універсальних фінансових інститутів.

Те саме стосується і концентрації корпоративної власності і корпоративного контролю. "Класичним" атрибутом "ринкової" фінансової системи виступає корпорація, яка характеризується розподілом акцій серед великої кількості акціонерів, а "банківської" – висока частка корпоративної власності, що припадає на банки. Дослідження розподілу корпоративної власності показують, однак, що подібна структура відносин власності і контролю не є типовою. Корпорації з розосередженим володінням притаманні обмеженій кількості країн світу з різними типами фінансової структури. Найширше вони представлені в таких країнах, як Велика Британія, США, Канада, Японія, Швейцарія та Австрія, тоді як у більшості країн спостерігається висока концентрація акціонерної власності, коли переважна частка акцій зосереджена у відносно невеликої кількості власників. Найбільше поширення концентрація власності має у країнах, що розвиваються, а також у тих розвинених країнах, які характеризуються порівняно меншою "глибиною" фінансових структур. Наприклад, у Греції на такі компанії припадає 75,2 %, у Туреччині – 70,9 %, в Ізраїлі – 58,0 % ринкової капіталізації всіх корпорацій. Відповідно, частка великих компаній, де найбільший акціонер контролює менш ніж 10 % голосів, у Німеччині складає 35 %, у Франції – 30 %, в Італії та Іспанії – 15 %, а в деяких країнах (Аргентина, Бразилія, Мексика) великих корпорацій з розосередженою структурою володіння акціями взагалі не існує. Характерно, що при цьому в

багатьох країнах домінуючим типом акціонерної власності залишається сімейне володіння. Так, у виборці, яка базується на 20 найбільших корпораціях кожної країни, у сімейному володінні перебуває 50 % усієї акціонерної власності в Бельгії, Ізраїлі, Греції, 45 % – у Швеції і Португалії. Ще більшою є частка сімейної власності серед компаній середнього розміру і дрібних фірм [3]. Зрозуміло, що за таких обставин істотно змінюється взаємозв'язок між акціонерною власністю і корпоративним управлінням. Представники сімей нерідко безпосередньо беруть участь в управлінні корпорацією. Таке зближення власності та управління не гарантує не лише оптимального, а й професійного управління, а запрошені менеджери мають обмежену незалежність у прийнятті рішень. І в будь-якому випадку – корпорації з концентрованою власністю, а надто сімейною, незначною мірою піддаються впливові регулювання з боку ринку.

Невідповідність теоретичних моделей фінансової структури реаліям фінансового розвитку не дозволяє повною мірою застосовувати їх для визначення і дослідження фінансової структури тих чи інших країн. Більш доречно говорити про орієнтацію фінансових систем різних країн на переважно "банківський" чи переважно "ринковий" тип фінансової структури, а не про впровадження "ринкової" чи "банківської" моделі фінансової системи.

Проблема визначення типу фінансової системи на практиці ускладнюється й тим, що з 90-х рр. XX ст. спостерігається значна переоцінка ролі визначеної фінансової структури і в теорії, і на практиці, результатом чого стала трансформація і "банківської", і "ринкової" моделей фінансової структури. Основна причина цього процесу – вплив на національні фінансові системи лібералізації та глобалізації фінансових ринків, збільшення масштабів і швидкості переміщення потоків капіталів між країнами (забезпечених новітніми інформаційними технологіями), інтеграція міжнародних і національних фінансових ринків у цілісну систему єдиного світового фінансового ринку, які потребували реформування та адаптації структури фінансових систем до нових умов. Процес трансформації "банківської" фінансової структури характеризується розвитком ринків цінних паперів і збільшенням ролі інституціональних посередників у фінансових системах. Базовий напрям трансформації "ринкової" фінансової структури – скасування обмежень на операційну діяльність комерційних банків та поширення універсалізації банківської справи. У результаті в розвинених країнах сформувалася тенденція до конвергенції різних типів фінансової структури. "Банківські" фінансові системи рухаються в напрямі "ринкових", розвиваючи ринки акцій та інститути інвестиційного посередництва (країни континентальної Європи), а ринково-орієнтовані фінансові системи – у напрямі "банківських", впроваджуючи універсальну банківську діяльність (США, Канада). Наразі динамічний характер змін фінансової структури стає додатковим фактором, який не дає можливості чітко та однозначно розмежовувати існуючі національні фінансові системи на "банківські" і "ринкові".

У зв'язку з невідповідністю теоретичних моделей реаліям фінансового розвитку постає проблема вимірювання чи оцінки фінансової структури. Для визначення фінансової структури необхідний достатньо чіткий критерій – міра фінансової структури. Проте в економічній літературі не існує єдиного бездоганного економічного критерію чи набору економічних показників, за допомогою (чи на основі) яких можна визначити характер – "банківський" чи "ринковий" – фінансової структури будь-якої з країн. Дослідження фінансової структури на рівні окремих країн, як правило, застосовують якісні, специфічні для даної економіки виміри фінансової структури. Так, у Німеччині це ступінь банківського володіння акціями і правами голосування, в Японії – наявність у корпорації "головного" банку, а у США – роль поглинань у механізмі корпоративного контролю [14, с. 4]. Проте оскільки фінансові структури і взаємовідносини між фінансовим і корпоративним секторами відрізняються між країнами, то застосування таких специфічних індикаторів фінансової структури є складним або навіть неприйнятним при дослідженні фінансової структури інших країн чи проведенні порівняльного міжкраїнного аналізу фінансових систем.

Проблема неадекватності якісних показників потребам порівняльного аналізу актуалізує кількісну оцінку фінансової структури. Типовими, але далеко не бездоганними економічними показниками, які використовуються з цією метою, є ринкова капіталізація, рівень банківського кредитування, ліквідність фондового ринку (сукупна вартість торгівлі на фондовому ринку, коефіцієнт обігу), накладні витрати в банківському секторі, фінансові активи і зобов'язання макроекономічних секторів тощо. Однак проблема в тім, що застосування стандартних кількісних показників може давати викривлену і суперечливу картину фінансової структури, особливо для нерозвинених фінансових систем. Так, розмір внутрішнього фондового ринку характеризує показник ринкової капіталізації, а розмір банківського сектору – показник внутрішнього кредиту. Їхнє співвідношення (оцінене щодо ВВП) має відбивати "ринковий" (вищий показник капіталізації) чи "банківський" (вищий показник банківського кредиту) тип фінансової структури. Як показує Р.Левін, згідно з цим показником, наприклад, Гана і Зімбабве мають бути ідентифіковані як "ринкові" фінансові системи [14, с. 12–14]. Хоча в дійсності жодна з них не має ліквідного і високорозвиненого фондового ринку, просто їхній банківській сектор надто малий і нерозвинений за міжнародними стандартами. Це підтверджується оцінкою фінансової структури цих країн за іншими показниками. Так, ті ж самі Гана і Зімбабве, оцінені за показником ефективності ринкового і банківського секторів (співвідношення показника сукупної вартості торгівлі на фондовому ринку і показника накладних витрат у банківському секторі) мають ідентифікуватися як "банківські" фінансові системи, оскільки ефективність банківського сектору перевищує ефективність фондового ринку. Реальна ж причина – ці країни мають неефективний фондовий ринок, а не ефективно функціонуючі банки. Тобто фактично проблема лежить у площині рівня фінансового розвитку і слід говорити про нерозвинену фінансову структуру в цих країнах.

Відсутність чітких стандартних кількісних критеріїв типологізації структур фінансових систем призводить до того, що багато з оцінок фінансової структури мають суб'єктивний характер й іноді суперечать одна одній. Так, згідно з дослідженням архітектури фінансової системи, здійсненого В.Шолтенсом, банки домінують у таких країнах, як Австрія, Бельгія, Італія, Німеччина і Швейцарія, а їхній вплив на приватний сектор економіки найвищий в Австрії, Великій Британії, Нідерландах, Німеччині, Швейцарії, Японії тощо. Наразі розвинені ринки облігацій мають Велика Британія, Данія, Німеччина, Швейцарія і Швеція, у той час як найрозвиненіші ринки акцій існують у Великій Британії, США та Швейцарії [22]. Натомість дослідження Т.Бека і Р.Левіна показує, що оцінені за такими показниками, як ринкова капіталізація, сукупна вартість торгівлі на фондовому ринку і вимоги комерційних банків до приватного сектору, такі країни, як Бельгія, Велика Британія, Нідерланди, США, Швеція, Японія, мають бути класифіковані як "ринкові" фінансові системи з великим, розвиненим та активним фондовим ринком, тоді як Австрія, Іспанія, Італія, Німеччина, Франція належать до країн з "банківськими" фінансовими системами [5].

З методологічного погляду відсутність однозначних критеріїв і кількісних показників оцінки фінансової структури, як і невідповідність між теоретичними моделями і сформованою на практиці фінансовою структурою, зумовлює потребу в широкій сумарній оцінці структури фінансових систем, яка охоплює й аналіз минулих тенденцій розвитку фінансової системи (оскільки історія має значний вплив на поточні характеристики фінансового розвитку), і дослідження основних передумов і

факторів формування тієї чи іншої структури фінансової системи, і визначення її взаємозв'язку з фінансовим регулюванням, і дослідження якісних характеристик фінансової системи, і аналіз кількісних показників її функціонування та якісну інтерпретацію останніх. З одного боку, це означає, що оцінка фінансової структури має інтегральний характер і лише на основі всієї сукупності отриманих даних можна дати точне визначення структури фінансової системи. З іншого боку – без наявності такої інтегральної оцінки можна говорити лише про тенденції розвитку фінансової структури окремих країн.

Спираючись на аналіз фінансових систем 150 країн, проведений А.Деміргюч-Кунтом і Р.Левіном, та аналіз фінансової структури 42 країн, здійснений Т.Беком і Р.Левіном, можна визначити такі загальні тенденції формування структури фінансових систем [5; 9]:

- у країнах з високим рівнем доходів ринок цінних паперів стає більш активним і ефективним, аніж банки. Фінансові системи таких країн мають тенденцію бути більш "ринковими";
- країни, де гарантується більший захист прав акціонерів, установлені добрі стандарти обліку, корупція перебуває на низькому рівні, а також відсутня певна система страхування депозитів, є більш "ринковими";
- країни, яким притаманні слабкі стандарти обліку, незадовільний захист прав акціонерів і кредиторів, істотні обмеження на функціонування банківських систем і високий рівень інфляції, звичайно мають слаборозвинені фінансові системи;
- країни, де існує незначна кількість регуляторних обмежень на банківську діяльність у сфері цінних паперів (андеррайтинг, дилінг, брокерська діяльність тощо), страхування (страховий андеррайтинг і продаж), нерухомості (інвестиції в нерухомість та управління) чи володіння і контролю за нефінансовими компаніями є, як правило, більш "банківськими";
- країни з високим ступенем державної власності у банківському секторі (частка державної власності в десяти найбільших банках) мають тенденцію до формування більш "банківської" фінансової системи;
- країни, які мають слабко розвинені за міжнародними стандартами ринки цінних паперів і банківську систему не можуть бути ідентифіковані як "банківські" чи "ринкові" фінансові системи. Вони мають об'єднуватися у третій категорії – країни з нерозвиненою фінансовою структурою.

Проведений аналіз вказує на те, що нечіткість, неоднозначність і певне усунення відмінностей між альтернативними моделями фінансової структури на практиці дозволяють говорити про відсутність визначених переваг існуючих моделей фінансової структури. Це означає, що, спираючись лише на існуючі парадигми фінансової структури, неможливо визначити оптимальну модель організації фінансової системи для країн з перехідною економікою. У такому разі слід погодитися з дослідниками, які підкреслюють другорядне значення протиставлення "ринкового" і "банківського" типів фінансової структури, вказуючи на те, що в сучасній економіці вибір не стоїть між банками і ринками цінних паперів як джерелами фінансових ресурсів. Головна мета – створення середовища, в якому і фінансові посередники, і ринки цінних паперів зможуть надавати якісні фінансові послуги [12; 13; 15, 16; 17].

Відсутність однозначних переваг жодного з розглянутих типів фінансової структури свідчить також, що на практиці вони мають доповнювати одне одного, а не заміняти. Основне призначення фінансової системи – надавати фінансові послуги, а саме: оцінка потенційних інвестиційних можливостей, встановлення корпоративного контролю, полегшення управління ризиком, збільшення ліквідності, полегшення мобілізації заощаджень, забезпечення фінансовими ресурсами тощо. При виконанні цих функцій і банки, і ринки цінних паперів відіграють однаково важливу роль, доповнюючи одне одного в наданні фінансових послуг. Фактично це означає, що цільовим орієнтиром для країн з ринками, що формуються, є створення диверсифікованої фінансової системи, де різні типи фінансових посередників і ринків можуть конкурувати між собою. Такого роду диверсифікація надає можливість використовувати порівняльні переваги обох типів фінансової структури і в довгостроковій перспективі дозволить створити конкурентоспроможну фінансову систему.

1. *Кузнецова Н.В.* Финансово-промышленные группы японского типа // Менеджмент в России и за рубежом. – 2004. – №1 // http://www.dis.ru/manag/arhiv/2004/1/5.html. 2. Проблеми економічного розвитку. Переклади актуальних досліджень. – 1995. – № 5. – С. 7. 3. *Радыгин А.Д., Энтов Р.М., Межераупс И.В.* Особенности формирования национальной модели корпоративного управления // Науч. тр. № 55Р. – М., 2003. – С. 7–10. 4. *Allen F., Gale D.* Diversity of option and financing of new technologies // Journal of Financial Intarmediation. – 1999. – Vol. 8. – P. 68–89. 5. *Beck T., Levine R.* Industry growth and capital allocation: Does having a market- or bank-based system matter? // Journal of Financial Economics. – 2002. – Vol. 64. – P. 147–180. 6. *Black S., Moersch M.* Financial structure, investment and economic growth in OECD countries. – In: Competition and Convergence in Financial Markets: The German and Anglo-American Models / Eds. S.Black, M.Moersch. – N.Y. – 1998. – P. 157–174. 7. *Boyd J.H., Smith B.D.* The evolution of debd and equity markets in economic development // Economic Theory. – 1998. – Vol. 12. – P. 519–560. 8. *Byrne J.P., Davis E.Ph.* A Comparison of Balance Sheet Structures in Major EU Countries // National Institute Economic Review. – 2002. – № 180. – P. 83–95. 9. *Demirguc-Kunt A., Levine R.* Bank-based and market-based financial systems: Cross-country comparisons // Financial Structure and Economic Growth: A Cross-Country Comparison of Banks, Markets, and Development. – Cambridge, 2001. – P. 81–140. 10. *Ergungor O.E.* Market- vs. bank-based financial systems: Do rights and regulations really matter? // Journal of Banking & Finance. – 2003 (Article in press). – Vol. 30. – P. 1–19. 11. Financial Regulation: Changing the Rules of the Game / Ed. by D.Vittas. – Washington, 1992. – P. 370–371. 12. *Khan M.S., Senhadji A.S.* Financial Development and Economic Growth: An Overview // IMF Working Paper № 209. – 2000. – P. 12–13. 13. *Levine R.* Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda // Journal of Economic Literature. – 1997. – Vol. 35, № 2. – P. 688–726. 14. *Levine R.* Bank-based or market-based financial systems: which is better? / NBER Working Paper № 9138. – Cambridge, 2002. 15. *Levine R.* The Legal Environment, Banks, and Long-Run Economic Growth // Journal of Money, Credit, and Banking. – 1998. – Vol. 30, №3. – P. 596–613. 16. *Levine R.* Law, Finance, and Economic Growth // Journal of Financial Intermediation. – 1999. – Vol. 8, №1–2. – P. 8–35. 17. *Merton R., Bodie Z.* A conceptual framework for analyzing the financial environment // The Global Financial System: A Functional Perspective / Dwight B. Crane et al., Eds. – Boston, 1995. – P. 3–32. 18. *Rajan R.* Insiders and Outsiders: The Choice Between Informed and Armslength Debt // Journal of Finance. – 1992. – Vol. 47, №4. – P. 1367–1400. 19. *Rajan R.G., Zingales L.* Which capitalism? Lessons from the East Asian crisis // Journal of Applied Corporate Finance. – 1998. – Vol. 11. – P. 40–48. 20. *Stiglitz J.E.* Credit Markets and the Control of Capital // Journal of Money, Credit and Banking. – 1985. – Vol. 17, № 2. – P. 133–152. 21. *Shleifer A., Vishny R.* Large Shareholders and Corporate Control // Journal of Political Economy. – 1986. – Vol. 94, №3. – P. 461–488. 22. *Scholtens B.* Financial Regulation and Financial System Architecture in Central Europe // Journal of Banking and Finance. – 2000. – Vol. 24. – P. 525–553. 23. *Weinstein D., Yafeh Y.* On the Cost of Bank-Centered Financial System: Evidence from the Changing Main Bank Relations in Japan // Journal of Finance. – 1998. – Vol. 53, №2. – P. 635–672.

Надійшла до редколегії 23.11.04

В.С. Карп, асп.

ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОЇ ЕВОЛЮЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ФОРМ ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ

Досліджено сучасні тенденції розвитку міжнародного туристичного бізнесу в умовах глобалізаційного руху та поширення специфічних транснаціональних економічних мереж. Проаналізовано появу новітніх організаційних форм на різних етапах створення та реалізації міжнародного туристичного продукту.

Actual development's tendencies of international tourism business in conditions of globalize movement and specific transnational economic networks extending were examined in this article. It was analyzed new organizational forms that appear on different stages of tourist product be created and proposed.

На сучасному етапі розвитку глобалізаційних процесів світова торгівля туристичними послугами привертає все більшу увагу щодо її змістовного розгляду з боку аналітиків, економістів і статистів. По-перше, туристич-

© В.С. Карп, 2005

Kyiv National Economic University

ний бізнес є досить важливим об'єктом аналізу, оскільки в деяких країнах (наприклад, у Франції, Італії й Іспанії) він складає одну з найбільш дохідних статей ВНП, формуючи досить значну частину цього стратегічно важливого для кожної країни показника. По-друге, це пояснюється змістом самого поняття "туристичні послуги" як товару,, що володіє специфічними характеристиками, які виокремлюють його з усієї однорідної маси товарів, що продаються на світових ринках. До того ж зазначена специфіка і різноманіття характеризують міжнародний туристичний бізнес як особливу систему економічних і торговельних зв'язків, яка виступає надзвичайно цікавим об'єктом детального економічного та статистичного розгляду.

Дослідження міжнародного туристичного бізнесу стає актуальним питанням, оскільки цей сектор світової економіки як ніякий інший зазнає бурхливих структурних та якісних змін щодо механізмів його реалізації та окремих організаційних форм, напрямів розвитку та принципів сегментування. Указані якісні та кількісні зміни, поява нових, постійний розвиток і еволюція основних напрямів туристичної ділової діяльності беззаперечно свідчать про те, що індустрія туризму є однією з найбільш динамічних у світовому господарстві. Змістовний аналіз і дослідження еволюції старих і появи нових організаційних форм у механізмі реалізації міжнародного туристичного бізнесу займає значне місце в роботах видатних учених-економістів сучасності В.А.Кватальнова, А.А.Романова, І.І.Пирожника, В.С.Сапрунової та В.С.Сьоміна.

Сучасний етап розвитку міжнародного туризму характеризується низкою специфічних особливостей, пов'язаних зі зміною його організаційних форм, серед яких особливе місце посідають новостворені міжнародні системи замовлення путівок та бронювання місць, електронні мережі контролю та обліку, створення нових комбінованих або комплексних типів відпочинку завдяки злиттю туристичної галузі з іншими секторами економіки, що близько пов'язані з туризмом (транспортна, будівельна галузь тощо). Саме подібне міжгалузеве проникнення у сферу міжнародної торгівлі туристичними послугами є головною тенденцією подальшої еволюції цього сектору в сучасних умовах світової економічної глобалізації. Особливим прикладом подібного злиття є широке та досить агресивне проникнення в туристичний бізнес транспортних, торговельних, банківських, промислових, страхових компаній. Транспортні компанії надають як окремі види послуг, так і самостійні розроблені тури на основі партнерської готельної бази. Подібні підприємства організовують обслуговування туристів на основі ділових відносин з готельними й іншими структурами на звичайних умовах туроператора.

Торговельні фірми стали активно займатися реалізацією туристичних послуг приблизно з початку 70-х рр., але поширення подібне явище набуло саме в 90-х рр. Це стосується, здебільшого, великих концернів і торговельних компаній. Історично цей процес можна простежити так: спочатку універсальні магазини, прагнучи поліпшити обслуговування клієнтури, здавали в оренду свої приміщення для діяльності турагентств. Надалі, разом із зростанням попиту, вони перейшли до практики організації у своєму складі формально незалежних туристичних фірм з обмеженою відповідальністю, що потім стали їх дочірніми підприємствами. З метою швидкого і широкого завоювання ринку ці компанії почали встановлювати ціни на тури з розрахунком лише на мінімальний прибуток, що було можливо завдяки величезному капіталові торговельних фірм. Промислові компанії, що представляють у першу чергу галузі, які обслуговують туристичний бізнес, на основі так званої системи участі почали скуповувати і включати до своєї структури туристичні фірми [1].

Проникнення банків і страхових компаній у сферу міжнародного туризму помітно підсилилося через придбання контрольного або часткового пакета акцій. Володіючи розгалуженою мережею філій і великим штатом страхових агентів, банки і страхові компанії почали успішно здійснювати ці операції, одержуючи додатковий прибуток за рахунок економії на комісії, що виплачується турагенту. Таким чином, тури, що пропонуються банками, як правило, дешевше, ніж у туристичних агентів, а отже – більш конкурентоспроможні. Крім того, банки і страхові компанії мають власні автоматизовані системи обліку і керування, у пам'яті яких закладені всі основні дані про вкладників і застрахованих осіб. Це дозволяє їм здійснювати цілеспрямоване розсилання реклами й інформації, пропонуючи клієнтові такі тури, що можуть відповідати саме його інтересам і можливостям.

Аналізуючи проникнення фінансових, страхових компаній та банків у туристичну інфраструктуру, слід особливо відмітити розвиток розрахункової системи за надання послуг з відпочинку, адже саме в цьому напрямі вплив фінансових "прибульців" на організаційні форми турбізнесу є найбільш помітним, надаючи велику можливість систематизації всієї індустрії. Окрім цього, дисконтні картки, що емітуються банками, на відміну від кредитних і дебетових пластикових, що є платіжним засобом, не призначені для оплати, але дають своїм власникам права на найрізноманітніші знижки на міжнародному туристичному просторі. У світі існує кілька глобальних систем дисконтних карток, серед яких лідируюче положення займають "ETN", "IAPA", "COUNTDOWN".

За умов дуже високої конкуренції в туристичному бізнесі й індустрії відпочинку і розваг, власники готелів беруть участь у дисконтних програмах, тому що безкоштовна інформація про знижки, що надається в каталогах для власників карток, залучає потенційних клієнтів. Банківські структури також зацікавлені в поширенні карток. Вони видають їх як доповнення до кредитних карток, що емітуються, безкоштовно або набагато дешевше роздрібної ціни, тим самим розширюючи спектр послуг для своїх клієнтів.

Географія дисконтних карток дуже різноманітна; найбільш популярною є "ETN-CARD". Для мандрівників ця система є клубом, членство в якому дозволяє зменшувати дорожні витрати. До переваг використання карток "ETN" відносять:

- ❑ знижки для власників від 20 до 50 % вартості в десятьох тисячах готелів у 175 країнах світу, у тому числі в Україні й у країнах СНД. У США в 400 готелях власник картки заплатить 50 % від вартості номера;
- ❑ широку систему знижок у ресторанах (від 20 до 50 %);
- ❑ зниження (до 1/3) тарифів при оплаті оренди автомобіля;
- ❑ знижка при купівлі авіа-, залізничних, автомобільних квитків у розмірі 3–10 %;
- ❑ можливість безкоштовно одержати картки "ETN-Telecard" і "Sprint Fonecard", що дозволяють здійснювати телефонні переговори за пільговими тарифами.

При одержанні картки власникові видається ілюстрований каталог з адресами сервісних служб, що входять у систему. Вибравши готель, власник замовляє знижку на резервування номера. Часто цю процедуру бере на себе сама дисконтна система.

Крім поширення дисконтних карток, банки реалізують дорожні чеки. Система дорожніх чеків подібна до системи акредитивів, але, на відміну від останніх, їх можна не тільки обмінювати в банку на гроші, але ними можна розплачуватися в магазинах, що їх приймають. Дорожні чеки дозволяють забезпечити гроші від крадіжки, тому що платіжний документ стає дійсним тільки після звірення підпису власника з підписом на корінці книжки. На відміну від пластикових карток, для придбання чека не обов'язково мати рахунок у банку. Дорожній чек ще називають туристичним чеком, під яким розуміється платіжний документ, грошове зобов'язання виплатити позначену в ньому суму валюти його власникові.

В Європі ще з 1968 р. широку популярність отримав *єврочек* – чек в євровалюті, що виписується банком без попереднього внеску клієнтом готівки в рахунок банківського кредиту терміном до місяця. Чек оплачується в

будь-якій країні – учасниці угоди "Єврочек", до яких відносяться країни ЄС [2].

Сучасні тенденції глобалізації різних секторів світової економіки значно вплинули на форми організації міжнародного туристичного бізнесу, яскравим відображенням чого є впровадження готельними структурами всесвітніх автоматизованих електронно-обчислювальних систем керування і резервування місць у готелях ("ASUR"). Так, у США й у Західній Європі діють міжнаціональні системи "AMECOSPICE BANK", "HOLIDAY", "INTERCONTINENTAL", "HILTON PANAMERICAN", "SITEL". Ці системи ведуть швидкий і точний облік кожної індивідуальної роздрібної угоди, дозволяють з мінімальною втратою часу здійснити резервування місць у готелях, на транспорті, забезпечуючи миттєве надання клієнтові будь-якої інформації. Вони без затримки видають усю розрахункову документацію і здійснюють необхідні платежі автоматично в міру того, як плата за продані послуги надходить на рахунки туристичних агентств. Загальна система "SITEL AMECOSPICE BANK", що має мережу своїх пунктів резервування в Західній Європі, Північній Америці і на Далекому Сході, сприяла підвищенню ефективності туристичних операцій і привела до істотних змін в організаційних формах туризму. Використання систем "АСУР" дозволило докорінно перебудувати всю туристичну індустрію.

Забезпечення найсучаснішими автоматизованими системами керування і зв'язку дозволяє туристичним грандам оперативно вивчати і задовольняти потреби й інтереси туристів. Найбільшого розвитку подібні великі компанії досягли в розвинених капіталістичних країнах. У Франції, наприклад, на частку 13 найбільших туристичних корпорацій припадає 50 % реалізованих турів, у Німеччині три найбільші туристичні корпорації "TUI", "Nekkerman" і "ITS" зосередили у своїх руках 70 % ринку.

Найбільші готельні комплекси поєднуються через автоматизовані системи керування і розподілу готельного фонду в так звані *мережі*, що дозволяє швидко і точно враховувати кожну індивідуальну угоду і з мінімальними витратами часу здійснити резервування місць у готелях, на транспорті, без затримки видавати всю розрахункову документацію і здійснювати платежі. Усього у світі нараховується близько 100 таких готельних мереж із загальною кількістю номерів 1,6 млн, серед яких лідерами є такі всесвітньо відомі компанії, як "Holiday Inn", "Sharaton", "Hilton" [6].

Крім великих компаній, й окремі готельні комплекси намагаються змінити свій організаційний підхід до туристичного процесу, створюючи самостійну комбіновану систему шляхом надання туристам послуг не тільки по їх розміщенню, але й широкий комплекс інших "неготельних" пропозицій, таких як харчування в ресторані при готелі, надання залів для проведення нарад, придбання квитків на транспорт, виклик таксі, екскурсійне обслуговування, організація розваг, торгівля сувенірами й іншими товарами.

Окремих слів заслуговує еволюція ринкових технологій, під впливом яких модернізується сам механізм торгівлі туристичними послугами, більш адекватно реагуючи на найменшу зміну в економічному середовищі. Зростання рівня життя та особистого доходу підвищує інтерес людини до подорожі, надаючи можливість здійснити її як усередині своєї країни, так і за її межами, а більш висока якість туристичного продукту робить туризм для багатьох значно привабливішим.

Нові інформаційні технології й ефективні комунікації забезпечують стрімкий розвиток ринку міжнародного туризму, перетворюючи менталітет громадянина окремої держави на менталітет громадянина всієї планети. Великі капіталовкладення в нові інформаційно-рекламні технології і ринок телекомунікацій приводять до вертикальної, горизонтальної і діагональної інтеграції окремих сегментів світового туристичного ринку, створюючи єдиний, відкритий для всіх, міждержавний, міжнаціональний та міжнародний туристичний простір.

Усі сектори індустрії туризму зазнають впливу нових технологій, що певним чином визначають майбутній розвиток як цих секторів, так і всього механізму туристичної торгівлі в цілому. З розвитком інформаційних технологій набуває помітних змін власне сам організаційний підхід до реалізації туристичного продукту, що надасть значної переваги глобальним туристичним структурам, завдяки вже існуючим "мережам" і системам контролю та резервування. Споживач зможе одержувати необхідну інформацію про турпродукт із спеціальних телевізійних програм, що спонсуються провідними турфірмами. Набравши код на пульті дистанційного керування телевізором, з'єднаного з телефонною мережею, споживач зможе ознайомитися з переліком національних і закордонних туристичних центрів, турів, круїзів, авто-подорожей, одержить інструкцію, як забронювати поїздку. Туристична фірма продемонструє кольоровий фільм про країну або регіон, дасть пояснювальну інформацію про обраний маршрут, допоможе зробити бронювання як для туриста-індивідуала, так і для туристичної групи, незалежно від відстані, а також зніме з рахунка клієнта передоплату або повну вартість поїздки. Подібна система організації туризму не тільки полегшить роботу відповідних структур, а й приведе до певної автоматизації туристичного процесу. Зрозуміло, що йдеться про провідні тенденції розвитку в організації туризму як комплексу заходів та послуг, але велика увага, що приділяється цьому питанню такими великими компаніями, як "Hilton", "Sharaton", "Marriot", викликає величезне занепокоєння з боку малих турфірм, що не зможуть конкурувати з подібною організаційною системою [5].

Окрім еволюції комплексних туристичних структур, все більшого розвитку набувають організаційні форми туристичного бізнесу, побудовані на поєднанні різних напрямів діяльності людини – таких як відпочинок, навчання, медичне обслуговування, дослідження космічного та підводного просторів. Саме подібні нові напрями туристичної індустрії – "навчальний", "медичний", "дослідницький" – отримують все більшу кількість прихильників у всьому світі. Тобто розширення, комбінування та видозмінювання внутрішнього змісту поняття туристичного продукту є необхідною умовою розвитку сучасного туристичного бізнесу. Організаційні форми туристичної діяльності при цьому значно збільшують свої межі та внутрішню структуру, адже йдеться саме про поєднання відпочинку за кордоном з новою, специфічною діяльністю людини, що зумовлена його інтересами, уподобаннями або потребами. Задоволення потреб та вимог туристичного клієнта є першоосновою для виведення формули створення нового туристичного продукту.

Навчальний туризм пов'язаний із здобуттям певної освіти або окремих професійних навичок за кордоном. Хоча навчання за кордоном як явище має досить довгий історичний термін, ідеться про значні позитивні тенденції, що спостерігаються в окремому сегменті цього напряму, а саме в "діловому" туризмі, під час якого проводяться професійні тренінги, бізнес-консультації та міжнародні семінари з обміну специфічним досвідом. Головне місце в організації подібних турів належить спеціалізованим установам та курсам, що діють на партнерській основі із всесвітньо відомими науково-навчальними закладами Франції, Великобританії, США тощо. Такі туристичні послуги потребують розширення структури організаційної форми туристичної діяльності, бо йдеться про поєднання пізнавально-наукового процесу з власне відпочинком за кордоном. Тобто формула подібного відпочинку має включати не лише привабливі природні умови, а й розвинений навчально-науковий ресурс, відомий своїми традиціями та репутацією у відповідних колах світу. Традиційне навчання за кордоном перетворилося під час своєї еволюції на розвинену мережу спеціалізованих закладів, що надають найширший спектр послуг, пов'язаних з освітою, підвищенням класифікації, набуттям професійних навичок.

Дослідницький туризм є новою дуже привабливою сферою туристичної діяльності, що побудована на відомому тяжінні людини до всього невідомого – космосу, глибоководних морів та океанів, Антарктиди. І хоча подібний "відпочинок" пов'язаний з певною небезпекою, він може перерости в один з найрозвинутіших напрямів міжнародного туризму, незважаючи на всі труднощі з його організацією. Як відомо, у сфері туристичного бізнесу, як ніде інше, дуже важливою є проблема забезпечення високого рівня комфорту та безпеки, тому розвиток таких екстремальних типів відпочинку, як, наприклад, глибоководне пірнання до затонулих кораблів або космічний політ, у першу чергу спирається саме на розв'язання цього питання, на пошук оптимального поєднання допустимого рівня безпеки з можливістю відчути себе першопрохідцем. Саме через цю причину спеціалізованих, досвідчених структур, що займаються наданням подібних послуг, не так багато. Проте, як зазначають експерти Всесвітньої туристичної організації, саме ця сфера може стати головною альтернативою традиційному відпочинку через те, що, по-перше, зростає відносний рівень молоді, що подорожує, а саме вона є головним клієнтом для подібного сервісу, по-друге, в менталітеті сучасного туристу спостерігається тенденція до превалювання можливості отримати певні надзвичайні спогади під час відпочинку, аніж просто мати змогу фізично відпочити [8].

Особливе місце серед новітніх форм організації туристичної діяльності посідає так званий *медичний туризм*, який набув поширення саме останніми роками. Він був викликаний відмінами в розвитку медичної галузі певних країн та невідповідністю вартості певних операцій. Так, одними з головних туристичних "медичних" центрів є країни Азії – Таїланд та Індія, в яких ця сфера бізнесу розвивається щонайшвидше саме через вказані причини – багато з операцій, що проводяться в Індії на найвищому рівні, в кілька разів дешевші, ніж їх аналоги в розвинених країнах – Англії або США. Але одночасно в багатьох країнах-сусідах згаданих "центрів" медицина не набула такого розвитку, тому складні операції люди приїжджають робити саме до Індії або Таїланду. Створення подібних "центрів" не тільки зумовлює збільшення туристичних потоків до країни, а й одночасно може стати значною конкурентною перевагою для країни, яка не володіє унікальними природними характеристиками, що зумовлено географічним положенням даної держави [3].

Новітні форми організації міжнародного туристичного бізнесу виникають не лише по окремих "специфічних" напрямах цієї сфери діяльності, а й навіть у традиційному туризмі. Ідеться про перегляд форми розміщення туристів та їхні юридичні права власності на те помешкання, де вони відпочивають. На світовому ринку відносно недавно з'явився новий вид розміщення туристів – ***тайм-шер***. Це не продаж стандартної нерухомості і не розміщення в готелі, а дещо середнє між ними – власність, обмежена по користуванню в часі (за одиницю часу приймається один тиждень).

Сьогодні індустрія тайм-шер складається з двох частин:

- ❑ продаж клубів або апартаментів, з часом користування, розділеним на "тижні";
- ❑ обмін цих "тижнів" через єдиний центр обміну, що має назву "клуб для відпочинку", де власники можуть обмінятися своїми "тижнями".

У світі нараховується п'ять організацій з обміну тайм-шер, серед яких лідирують "RCI" і "II" (Interval International).

Індустрія тайм-шер значними темпами розвивається з початку 70-х рр. З 1989 р. світова кількість курортів, що працюють за системою тайм-шер, зросла на 600 %, річний обсяг продажів "тижнів" збільшився на 300 %. Сьогодні тайм-шер є однією з найбільших галузей, що швидко розвиваються, в індустрії відпочинку. Він вважається найсучаснішою технологією у сфері туризму і нерухомості [7].

Курорти тайм-шер діють в 75 країнах. Європа займає друге місце після США за розвитком тайм-шер. Багато приймаючих країн розглядають тайм-шер як істотний елемент усієї системи організації відпочинку. У більшості регіонів він розширює сезон канікул, сприяє тривалому економічному зростанню, поліпшує перспективи для інвестицій, підвищує зайнятість. Позитивну тенденцію має ситуація з цим типом організації відпочинку і в Україні. Незважаючи на нерозвиненість місцевого законодавства з регулювання цього безумовно перспективного напряму туристичної діяльності, були вже створені тайм-шер центри в Криму та Карпатах, з включенням їх до європейської мережі, що має сприяти поступовому збільшенню потоків іноземних туристів з європейських та інших розвинених країн світу до нашої держави.

Загалом еволюційний рух туристичної індустрії, її організаційних форм і напрямів здійснює величезний вплив на розвиток сучасної світової економіки та на становлення нового інформаційного суспільства глобалізаційної ери. Характер міжнародної торгівлі туристичними послугами стає більш ліберальним, хоча і продовжує зазнавати впливу від стримуючих положень, прийнятих на переговорах (з 1986 по 1994) ГАТТ в Уругваї. Міжнародна торгівля зберігає практику істотного розвитку в умовах, коли дедалі більше країн беруть участь як в експорті, так і в імпорті турпродукту. Укладається все більше регіональних угод, аналогічних угоді про свободу торгівлі в Північній Америці (NAFTA), що, у свою чергу, підтримує міжнародний туризм. Розширюються міжнародні мережі туроператорів.

Слід підкреслити, що розвиток і становлення нового механізму торгівлі туристичними послугами досить вагомо вплине власне на сегментацію самого туристичного ринку, зумовивши певні зміни – розвиток одних і певний занепад інших сегментів. Тобто постає питання не тільки в площині вдосконалення форм організації туристичної діяльності, а й в напрямі модернізації та оновленні змісту туристичного продукту і його якості, оскільки саме цей аспект зможе дозволити підняти конкурентоспроможність більшості країн – майбутніх "центрів туристичної сили" з поки що нерозвиненим внутрішнім потенціалом.

Отже, можна з впевненістю відзначити те, що міжнародний туристичний бізнес сучасності виступає дійсно складним механізмом реалізації туристичного продукту не лише за змістом, а й за структурними елементами. Тенденції глобалізації економічного простору та міжгалузевої інтеграції, розвиток новітніх інформаційних технологій і постійна боротьба за власного туриста сприяє появі нових комбінаторних туристичних напрямів та "переродженню" традиційних форм організації туристичної діяльності, надаючи не тільки можливості для розвитку сталих видів туризму, але й підштовхуючи суб'єктів міжнародного туристичного бізнесу до створення принципово нових (як за змістом, так і за формою) туристичних продуктів нового покоління.

1. *Квартальнов В.А., Романов А.А.* Международный туризм: политика развития. – М., 1998. 2. *Квартальнов В.А.* Туризм. – М., 2003. 3. *Приходько О.* "Медичний" туризм. Зроблено в Індії // Дзеркало тижня. – 2004. – № 45. 4. *Пирожник И.И.* Международный туризм в мировом хозяйстве. – Минск, 1996. 5. *Сапрунова В.* Туризм: Эволюция. Структура. Маркетинг. – М., 1997. 6. *Семин В.С.* Организация международного туризма. – М., 2000. 7. *Dreyfus-Signoles C.* L'espace touristique. – Paris, 2002. 8. *Gautheret G.* Ventes et productions touristiques. – Paris, 2003. 9. www.world-tourism.org – the official site of World Tourism Organization.

Надійшла до редколегії 22.11.04

Електронна версія

Н.М. Толстая, здобув.

ПЕРСПЕКТИВИ ОБМІНУ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОЮ ПРОДУКЦІЄЮ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ

Проаналізовано сучасні тенденції ринку високотехнологічної продукції країн-членів ЄС, визначено основні види конкурентоспроможної української високотехнологічної продукції з метою виявлення можливостей покращення присутності українських експортерів на цьому ринку. Проведено порівняльний аналіз основних індикаторів науково-технологічного розвитку України та країн ЄС для визначення механізмів залучення нашої держави до європейського наукового простору.

The modern tendencies of european high-tech technology market were analysed in this article; it was defined the principal prospects of ukrainian competitive advanced products for better possibilities for ukrainian exporters on this market. Moreover, it was prepared the comparative analysis of basic indicators of ukrainian and EU scientific and technological development to create the mechanism Ukrainian's integration to the European research area.

Характерною рисою XXI ст. є зростаюча взаємозалежність національних економік, принципово нові масштаби взаємодії національних ринків високотехнологічної продукції. Відбувається збільшення розриву між країнами, що нагромадили науково-виробничий потенціал для глобальної конкуренції, і тими, що ним не володіють. У провідних країнах світу, і в Євросоюзі зокрема, витрати на науково-технологічну сферу перевищують 3 % ВВП і близько 50 % підприємств щорічно впроваджують продукцію, що несе в собі нові знання і технологічні рішення. Сучасна економіка все більше набуває рис інноваційної, пов'язаної з розробкою, впровадженням і використання нововведень, із структурною перебудовою товарообігу на користь високотехнологічних товарів. Крім того, в межах ЄС відбувається інтеграція національних інноваційних систем країн-членів в єдиний науково-технологічний простір. Тому без підвищення рівня розвитку сучасних високих технологій і включення України до високотехнологічного обміну з країнами Євросоюзу нашій державі буде досить складно ефективно реалізувати державну стратегію західноєвропейської інтеграції.

Питанням входження України до ЄС приділяють велику увагу такі вчені-економісти, як А.Гальчинський, В.Будкін, А.Філіпенко, І.Бураковський, А.Рум'янцев, В.Сіденко та ін.. Проблеми розвитку і ефективного використання науково-технологічного потенціалу займаються В.Геєць, Ю.Бажал, В.Новицький, Т.Панфілова тощо. Крім того, пріоритетність науково-технологічного розвитку держави визнана Посланням Президента України до Верховної Ради України "Про внутрішнє і зовнішнє становище України" ще у 2002 р.

Актуальність даного дослідження зумовлюється необхідністю вивчення можливостей покращення торговельно-економічної присутності України на ринку ЄС з огляду на той факт, що на даному ринку спостерігається деяке перевищення високотехнологічного імпорту над експортом, що відкриває нові перспективи для українських експортерів відповідної продукції. Проте сучасна структура двосторонньої торгівлі є несприятливою для відповідності високотехнологічним пріоритетам розвитку Союзу, що значною мірою визначають загальну динаміку розвитку ринку ЄС. Метою дослідження є порівняльний аналіз основних індикаторів науково-технологічного розвитку України та країн ЄС для визначення механізмів залучення нашої держави до європейського наукового простору.

Світова торгівля є важливою складовою для промисловості високих технологій ЄС. Аналізуючи структуру зовнішньої торгівлі високотехнологічними товарами Євросоюзу (табл. 1, 3), варто наголосити на тому, що імпорт займає вагому частку ринку високотехнологічної продукції ЄС, особливо щодо електронного обладнання різного призначення, комп'ютерів, телевізійної апаратури, високоточної та цифрової радіотехніки.

Як видно з табл. 1, імпорт до ЄС високотехнологічних виробів з інших країн був більшим, ніж експорт, і сягнув майже 38 %. Більше того, частка імпорту офісного обладнання, а також техніки радіо, телебачення і зв'язку склали близько 50 % проти 33 % аналогічного товарного експорту ЄС.

Крім того, аналізуючи сальдо з продукції високих технологій (табл. 2), доходимо висновку, що існує дефіцит у галузі торгівлі офісним обладнанням, а також продукцією галузі радіотехніки, телебачення та засобів зв'язку – тут спостерігається майже подвійне перевищення вартості експорту над імпортом; дещо менше перевищення продукції авіабудування та точного приладобудування.

Таблиця 1. **Частка експорту та імпорту високих технологій щодо продукції промисловості ЄС в цілому, 2001 р.** [14, с. 6]

у % до всієї промисловості	Імпорт		Експорт
	усередині ЄС	до ЄС	з ЄС
Фармацевтичний	2,5	3,1	5,1
Офісна техніка і комп'ютери	3,6	8,0	3,4
Електричне обладнання	2,2	5,0	4,9
Радіо, ТБ, засоби зв'язку	3,7	10,3	7,2
Медичне, точне і оптичне приладобудування	1,6	5,1	4,6
Авіа-та ракетобудування	2,1	6,3	6,2
Високотехнологічні галузі	15,7	37,7	31,6

Таблиця 2. **Торгове сальдо високотехнологічної продукції в країнах ЄС, 2001 р.** [14, с. 8]

*	B	DK	DE	EL	ES	FR	IRL	IT	LU	NL	AT	PT	FIN	SE	UK	ЄС
Фармацевтичний	-0,5	49,5	21,4	-60,1	-29,1	11,7	68,1	1,6	-70,9	3,0	-5,1	-55,6	-39,6	48,1	12,0	29,8
Офісна техніка і ПК	-12,4	-35,7	-27,5	-79,9	-49,3	-26,3	30,6	-44,0	18,3	3,6	-32,8	-62,1	-58,1	-53,1	-11,5	-34,8
Електртехн. обладнання	-4,5	17,5	13,2	-41,1	-7,7	10,7	4,4	8,9	1,7	-3,8	1,2	1,4	7,1	0,0	-2,4	5,4
Радіо, ТБ, засоби зв'язку	0,6	-10,4	-2,3	-65,0	-35,2	3,5	10,2	-18,0	-0,4	-4,5	-2,9	-15,5	37,5	21,5	4,2	-11,8
Медич., опт. приладобуд.	-16,2	25,8	20,9	-82,4	-46,0	-4,9	31,2	-12,5	-13,9	7,7	-13,4	-60,	13,7	5,0	-2,1	1,1
Авіа-ракетобуд.	17,3	-34,5	8,8	-78,6	-7,9	10,2	-67.8	-9.1	-85,4	-17,1	-7,9	-38,4	-36,0	1,7	8,3	4,9
Високотехнолог. галузі	-3,8	7,8	4,3	-65,4	-29,6	3,9	29.1	-10,8	-0,9	0,7	-7,4	-28,6	15,4	10,6	1,1	-3,2
Промислов. в цілому	6,7	3,9	13,2	-45,9	-9,1	1,8	25,4	8,9	-5,3	6,1	-1,8	-17,2	22,2	13,2	-10,5	5,7

* експорт–імпорт / експорт+імпорт

© Н.М. Толстая, 2005

www.National Taras Shevchenko University

Таблиця 3. **Торгівля високотехнологічною продукцією окремих країн ЄС, 2001 р.** [15, с. 3]

	Високотехнологічний експорт		Високотехнологічний імпорт		Сальдо
	Млрд євро	% від заг. експ.	Млрд євро	% від заг. імпорт	
ЄС-15 (зовнішня)	195,5	19,8	218,6	21,3	-23,1
Німеччина	100,7	15,8	98,8	18,2	1,9
Франція	92,4	25,6	86,6	23,6	5,8
Італія	23,2	8,6	32.2	12,4	-9,0
Португалія	1,9	6,8	5,0	11,4	-3,2

Отже, враховуючи те, що імпорт високотехнологічної продукції в ЄС становить 21,3 % його загального обсягу, можна відзначити перспективи для торгівлі відповідними товарами для України, адже після розширення ЄС в травні 2004 р. цей ринок став головним для українських товаровиробників.

Зокрема з 1995 по 2003 рр. частка країн ЄС у зовнішній торгівлі України зросла з 13 до 25 %, а з урахуванням 10 країн-кандидатів – до 35,8 %. У 2002 р. на країни Союзу припадало 19,7 % усього українського експорту і 23,8 % імпорту (на країни СНД: 24,4 % експорту та 52,8 % імпорту) [11]. Тобто ці дані свідчать про тенденцію до поступової переорієнтації головних товарних потоків з країн СНД на країни ЄС.

Проте, аналізуючи двосторонню торгівлю, варто наголосити на несприятливих тенденціях у структурі українського експорту до ЄС. Зокрема, Україна спеціалізується на поставках на ринки ЄС малодинамічних товарів, що характеризуються жорсткою ціновою конкуренцією у сфері напівфабрикатів і, в цілому, продукції з невисоким рівнем доданої вартості та незначним рівнем технологічності. До такої продукції належать недорогоцінні метали і вироби з них (22,6 % в обсягу експорту), у тому числі чорні метали – 17,2 %, мінеральні продукти (22,2 %), продукція сільського господарства та харчової промисловості (16,2 %), продукція легкої промисловості (15,1 %). Загалом на ці низькотехнологічні галузі у 2000–2003 рр. припадало понад 70 % загального обсягу експорту України [10, с. 184–185].

На противагу цьому, український експорт високотехнологічної продукції, що підвищує конкурентні переваги економіки, є дуже незначним. Згідно зі статистичною методологією Світового банку, до високотехнологічного відносять експорт аерокосмічної галузі, комп'ютерної техніки, фармацевтичної продукції, наукових приладів, продукції електромашинобудування. Зокрема, частка механічного обладнання, машин, електрообладнання в українському експорті становить 7 %, транспортних засобів, устаткування – 2,1 %, оптичних приладів та апаратів, медичних інструментів – 1,8 % [8].

Причиною такої ситуації є те, що наявні передумови для формування високотехнологічного типу конкурентоспроможності не використовується належним чином, про що свідчать розриви в рівнях патентування, з одного боку, та роялті, ліцензійних платежів і високотехнологічного експорту – з іншого. За рівнем розвитку високотехнологічного експорту (в розрахунку на 100 тис. осіб) Україна поступається країнам ЄС у 36 разів, проте за рівнем розвитку науково-технічного потенціалу – тільки у чотири рази. Отже, в Україні одне запатентоване рішення створює у середньому в дев'ять разів меншу вартість високотехнологічного експорту, ніж в країнах ЄС [11, с. 27]. Крім того, на сьогодні в Україні обсяг виробництва такої високотехнологічної продукції, як авіакосмічна, електричне устаткування, медико-діагностичної техніки і нових лікарських препаратів,, незважаючи на тенденцію до загального економічного зростання, суттєво зменшився (порівняно з 1998 на 22,8 %). Країнами-членами ЄС застосовуються механізми політичних преференцій, що обмежують доступ на ринок навіть у тих сегментах, в яких Україна виготовляє конкурентоспроможну продукцію. На це впливає також безпосереднє залучення підготовлених в Україні фахівців у високотехнологічних сферах, а не розвиток кооперації з відповідними українськими компаніями.

Якщо в українському експорті буде зберігатися подібна тенденція до використання факторів високотехнологічного розвитку, то національній економіці буде дуже важко інтегруватися до ринку ЄС.

Отже, успішне втілення європейського вибору України зумовлює потребу в інноваційній моделі розвитку економіки [1], за якої головним чинником економічного зростання є наукові надбання та їх технологічне застосування. Для держави велике значення має підвищення рівня розвитку високих технологій для включення її у торгівлю цими товарами з ЄС.

Міністерством економіки та з питань європейської інтеграції України у 2002 р. були затверджені конкурентоспроможні експортні проекти в розвитку експортного потенціалу України та вказані можливі ринки збуту цієї продукції.

Українські компанії здатні стати ключовими постачальниками високотехнологічних продуктів для нових секторів ринку. У цілому перспективні види української продукції представлено в табл. 4–5.

Таблиця 4. **Перспективні проекти України та ринки збуту їхньої продукції** [5]

Назва проекту	Ринки збуту в межах ЄС	Назва проекту	Ринки збуту в межах ЄС
Розробка та організація GMP-виробництва лікарських і діагностичних засобів на експорт	Країни Балтії – 4,5 %; Європа – 10 %	Розробка та впровадження у виробництво високочутливого селективного хемілюмінесцентного газоаналізатора для виміру сіркоємних компонентів у викидах промислових зон	Польща, Словенія, Чехія, Болгарія
Розробка та виробництво секторів об'єму газу для високотехнологічного паливно-енергетичного устаткування	Німеччина	Розробка технології та організація серійного виробництва датчика оксиду вуглецю	Угорщина, Чехія, Словаччина, країни Прибалтики
Розробка та впровадження у виробництво з метою продажу на експорт пневматичних шин для сільськогосподарських, будівельно-дорожніх, вантажних і легкових машин	Західна Європа	Інфрачервона техніка та технології для діагностики технічного стану об'єктів теплопостачання, попередження аварійних ситуацій енергетичного обладнання та оптимізація енергозберігаючих заходів	Польща
Прилади для інформаційно-хвильової терапії та ІХТ технології для безмедикаментозного лікування, профілактики, реабілітації, корекції порушень в організмі людини	Франція, Німеччина	Освоєння сучасних технологій і випуск конкурентоспроможних моноклональних тест-реагентів, препаратів, приладів, інструментарію для експорту та медичного обслуговування населення	Литва
Розробка та виробництво сучасних телескопів з дистанційним комп'ютерним управлінням	Німеччина, Греція, Словенія	Голографічний захист оригінальних товарів та цінних паперів	Країни Бенілюкс

Kyiv National Taras Shevchenko University

Назва проекту	Ринки збуту в межах ЄС	Назва проекту	Ринки збуту в межах ЄС
Комплексна переробка базальтової сировини з метою виготовлення облицювальної плитки, художньо-декоративних виробів, будівельних матеріалів і теплоізоляційної продукції на експорт	Країни ЄС – 7 %; Країни Балтії – 2,5 %;	Організація дослідно-промислового виробництва неперервних базальтових волокон	Німеччина
Створення національного устаткування структурованих кабельних мереж для передання мовного зв'язку та даних	Німеччина, Чехія	Створення електронно-променевим методом промислового виробництва бутилрегенерату та будівельних матеріалів на його основі	Німеччина
Впровадження високоефективної технології виробництва сухого молока	Польща	Впровадження технології виробництва казеїну	Польща, Німеччина
Розробка високоефективного виробництва конкурентоспроможного фарфорового посуду для експорту на основі енергозберігаючих технологій формування та поливу	Франція, Німеччина, Італія, Англія		

Отже, для підвищення ефективності присутності України на ринку ЄС в процесі майбутніх ринкових трансформацій треба кардинально змінити структурні характеристики вітчизняної економіки, і, що має особливо важливе значення, підвищити рівень розвитку високих технологій, забезпечити прискорений розвиток таких науко- та технологоємних галузей, як радіотехнічні, телебачення, засоби зв'язку, а також аерокосмічна, виробництво нових матеріалів та точного приладобудування, тобто тих виробів і технологій, в яких є потреба на ринках країн ЄС.

***Таблиця 5*. Технологічні пріоритети розвитку України** [6]

Ресурсозберігаючі технології	технології спалювання високозального низькосортного вугілля в циркулюючому киплячому шарі та принципово нова газопаливна апаратура. Також це геотермальне теплопостачання, акумуляція сонячної енергії тощо
Нові матеріали та види продукції	здобутки у сфері нанотехнологій, що значно підвищують властивості матеріалів та продуктивності приладів і обладнання. Більшість такої продукції має велике значення для розробки дефіцитних імпортозамінних речовин і матеріалів. Крім цього, створення високоякісної, термостійкої продукції є важливою технічною передумовою виготовлення нової конкурентоспроможної продукції для продажу на зовнішніх ринках, і, зокрема, на ринку ЄС. Це літаки Ту-334 та Ан-70, газотурбінна електростанція ЕГ-1000, нові моделі дизельних автомобілів, мікроавтобусів, дизельних двигунів
Біотехнології	нові лікарські препарати та біологічно активні речовини, у т. ч. протипухлинний препарат "Мебіорон"; розробки, що необхідні для агропромислового комплексу, серед яких є, окрім всіх, створення високоврожайних сортів зернових, овочів тощо
Авіакосмічні технології	використання супутникових навігаційних систем для керування рухомими наземними і космічними засобами; дослідження, пов'язані з визначенням змін кліматичних умов життєдіяльності та з оптимізацією основних проектних параметрів виробництва супутників
Технології оборонно-промислового комплексу	Основними напрямами робіт є інформаційні технології, активні і пасивна техніка міліметрового діапазону хвиль; оптико-електронні системи видимого, ближнього і далекого ІЧ-діапазонів; радіолокаційні системи; ракетні і авіаційні технології

В Європі на сучасному етапі відбувається інтеграція інноваційних систем країн-членів ЄС в єдиний науково-технологічний і інноваційний простір. Створюються також реальні передумови для формування глобальної світової науково-технологічної системи, основу якої складе інноваційний потенціал США, ЄС і країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону.

Попри визначення в Україні пріоритету інноваційного розвитку, в економіці є наявним цілий комплекс проблем, без розв'язання яких вкрай ускладнюється рівноправне входження країни до світової науково-технологічної спільноти.

Аналізуючи за новою системою індикаторів науково-технічного розвитку, прийнятою в ЄС у 2001 р. [2, с. 5–7], такі показники для країн ЄС та України, як: стан кадрового потенціалу, рівні фінансування НДДКР і патентна активність, рівні інноваційної активності, насамперед – в групі малих і середніх підприємств та рівень поширення сучасних технологій в економіці, можна зробити висновок про існуючу асиметрію у відносинах України та Євросоюзом, Зокрема у 2003 р. загальна кількість виконавців наукових та науково-технічних робіт в Україні становила 107447 осіб [2], у Німеччині – 259597, в Іспанії – 80081, в Польщі – 56725 [13]. За даними Світового банку, Україна займає чільне місце в світі за насиченістю кадрового науково-технічного потенціалу, випереджаючи такі країни, як Японія, США, країни ЄС. Проте за рівнем продуктивності національної економіки (ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності) програє Японії майже у 11 разів, а США – у 13 разів [4].

Загальні бюджетні асигнування на НДДКР в Україні у 2003 р. становили 29,6 % [2], у той час як цей показник в середньому по ЄС дорівнює 90 % [12]. Витрати на науково-дослідну сферу в економіці країн ЄС (% від ВВП) дорівнюють в середньому 2 %, в Україні – близько 1 %, що суперечить задекларованим у Концепції науково-технологічного та інноваційного розвитку України, 2,5 %. Крім того, витрати на одного науковця, що характеризує ефективність використання його потенціалу, в країнах ЄС перевищують рівень України у 20 разів.

Питома вага підприємств, що впроваджують інновації, до загальної кількості промислових підприємств в країнах ЄС в середньому у 2003 р. становить 44 % (Ірландія – 65 % підприємств, Німеччина – 61 %, Італія – 33 %, Австрія – 42 %) [12], а в Україні – 14,6 %. Впровадженням прогресивних технологічних процесів займалися 3,7 % від загальної кількості підприємств, оновленням продукції – 13,3 %. Питома вага оновленої продукції машинобудування становила лише 4,2 % загального її обсягу. Поставку на експорт нової продукції машинобудування здійснювало лише кожне четверте підприємство з числа тих, що її освоювали. Питома вага поставленої на експорт нової продукції в загальному обсязі експортної продукції становила 7,5 % проти 17,4 % у 1998 р. Важливо те, що в цілому по промисловості України кількість впроваджених прогресивних технологічних процесів у 2002 р. проти 1994 р. становила лише 69,1 %. Виробництво нових видів продукції за цей же період збільшилось на 73,6 %. Практично припинилось створення таких типів нової техніки, як електронна техніка, прилади контролю та регулювання технологічних процесів, електровимірювальні прилади. Варто зазначити, що саме ця продукція є дефіцитною на ринку високотехнологічних товарів ЄС. Крім того, за період 1991–2001 рр. в Україні зменшилася загальна кількість виконаних науково-технічних розробок: з 82 тис. у 1991 р. до 35,7 тис. у 2001 р. У 2002 р. розробки, де використано винаходи становили лише 2,5 % від загальної кількості розробок, що свідчить про негативні тенденції у науково-інноваційній сфері країни [3].

Kyiv National Taras Shevchenko University

Кількість поданих патентних заявок на 100 тис. осіб у Німеччині становить 90,4, Швеції – 102,5, в Італії – 16,7, в Україні – 10,8 [10]. При цьому в Україні спостерігаються позитивні зрушення в роботі з продажу ліцензій на право використання вітчизняних об'єктів інтелектуальної власності. У 2002 р. було укладено з вітчизняними підприємствами 330 ліцензійних угод на право використання 373 об'єктів інтелектуальної власності, у тому числі винаходи становили 30 %, "ноу-хау" – 24,8 %, послуги типу "інжиніринг" – 34,5 %. Слід зазначити, що територія дії укладених угод поширюється на 36 країн світу [2; 4].

Частка високотехнологічного експорту в загальному експорті готових виробів у 2002 р. у Франції дорівнювала 24 %, у Німеччині – 18 %, у Швеції – 22 %, в Україні – 10 % [10; 14].

Отже, можна спостерігати технологічну неоднорідність України та ЄС, недостатнє залучення України до світового науково-технологічного співтовариства, що є наслідком відставання України в розробці сучасної бази накопичення і передачі інформації; має місце незначна частка двостороннього обороту високотехнологічними товарами; недосконалість виконання стратегії інноваційного розвитку України.

Таким чином, існуючі асиметричні відносини між Україною та ЄС у науково-технологічній сфері та наявна структура двосторонньої торгівлі перешкоджають рівноправному входженню держави до європейського науково-технологічного та інноваційного простору та веде до поступової втрати конкурентоспроможності вітчизняної високотехнологічної продукції.

Для запобігання таким негативним наслідкам варто запровадити державну політику підтримки високотехнологічного експорту, що потребує створення механізмів просування вітчизняної продукції на зовнішній ринок, спрощення процедури експортного контролю та розробки національної програми забезпечення конкурентоспроможності українських виробників, що передбачала б пріоритетність високотехнологічних і наукоємних секторів. Крім того, забезпечення підтримки науково-технологічної та інноваційної діяльності передбачає запровадження системи податково-амортизаційних заходів – додаткові податкові знижки щодо витрат компаній на НДДРК; прискорену амортизацію; субсидування науково-технічних підприємств. Важливими є реалізація загальнодержавних програм надання преференція українським ІТ-компаніям, формування сприятливого бізнес-середовища для залучення інвестицій у високотехнологічні галузі України та створення національної агенції експортного страхування, страхування експортних кредитів.

1. *Гальчинський А., Геєць В., Кінах А., Семиноженко В.* Інноваційна стратегія українських реформ. – К., 2002. 2. *Зінченко О.П., Ільчук В.П.* Науково-технічний потенціал України та сучасні проблеми глобалізації науково-технологічної сфери / Науково-дослідний інститут соціально-економічних проблем. Український інститут науково-технічної і економічної інформації. – К., 2004. – С. 5–41. 3. Інноваційна активність промислових підприємств України у 2003 році / Державний комітет статистики України. Експрес-доповідь. – 2004. – 19 січ. – № 19. 4. *Карпов В.І., Саверченко О.О.* Інноваційний потенціал України та країн ЄС (порівняльний аналіз) / Український інститут науково-технічної і економічної інформації. Науково-дослідний інститут статистики Держкомстату України. – К., 2002. – С. 3–17. 5. Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції України. Реєстр конкурентоспроможних проектів розвитку експорту (затверджено на засіданні експертної комісії по відбору конкурентоспроможних експортних проектів з розвитку експортного потенціалу України 21.10.02). 6. Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2002 році: Послання Президента України до Верховної Ради України. – К., 2003. 7. *Сіденко В.* Структурні аспекти інтеграції української економіки в економічний простір Європейського Союзу // Співпраця України з ЄС: Аналітичний щоквартальник,. – 2003. – № 3. – С. 10–21. 8. Співробітництво між Україною та країнами ЄС у 2002 році: Статистичний збірник. – К., 2003. – С. 14–20. 9. Структурно-інноваційна перебудова економіки України: стратегічні перспективи розвитку: Доповідь Міністра економіки та з питань європейської інтеграції на Парламентських слуханнях "Економічна політика України: актуальні питання", 16 червня 2004 р. / Мін-во економіки – 2004. –С. 12. 10. Україна в процесах міжнародної інтеграції / За ред. В.Р.Сіденка. – Харків, 2003. – С. 170–203. 11. Україна на ринку Європейського Союзу // Національна безпека і оборона. – 2003. – № 11. – С. 9–39. 12. *Borras S.* The Innovation Policy of the European Union. From Government to Governance., Cheltenham, UK., Northampton MA, USA. – 2003. 13. Europa. Gateway to the European Union. Research and Innovation. Documentation. Statistics, 2000, 2001,2002, 2003. 14. *Lienhardt J.* High-tech industries in the EU // Eurostat. Statistics in focus. Industry, trade and services. Theme 4. – 2003. – Nov. – P. 6. 15. *Strack G.* High-tech trade, employment and value added in high-tech industries and knowledge-intensive servises,- // Statistics in focus. Science and technology. Theme 9. – 2004. – Febr. – P. 3.

Надійшла до редколегії 24.11.04

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНОГО ПРАВА

В.В. Мицик, д-р юрид. наук

НАЦІОНАЛЬНЕ ЗАКОНОДАВСТВО І ПРАКТИКА ФРН ЩОДО ЗАХИСТУ НАЦІОНАЛЬНИХ МЕНШИН ТА ЇХ ВІДПОВІДНІСТЬ ЄВРОПЕЙСЬКИМ МІЖНАРОДНО-ПРАВОВИМ СТАНДАРТАМ

Розглянуто питання щодо державної політики та національного законодавства ФРН стосовно регулювання статусу національних меншин та захисту прав і свобод осіб, які належать до таких меншин. Проаналізовано висновки Консультативного комітету та резолюцію Комітету Міністрів Ради Європи стосовно імплементації країною положень Рамкової конвенції про захист національних меншин.

The article is dedicated to the the Germany national minority policy and national legislation concerning regulation of the legal status of national minority and protection of the rights of the persons belonging to such minority. Have been examined the Advisory Committee's opinion and Council of Europe Committee of Ministers Resolution on the implementation of the Framework Convention for the Protection of National Minorities by Germany.

Останніми роками в Європі, як і в усьому світі, значно зросла зацікавленість багатонаціональних держав у вирішенні питань, які стосуються визначення правового статусу меншин як на міжнародно-правовому, так і національному рівні. Як свідчить практика, найбільш вдале регулювання досягається за узгодженого застосування норм обох цих правових систем. Досвід різних європейських країн щодо захисту національних меншин і заходи, які вони здійснюють для виконання прийнятих зобов'язань за Рамковою конвенцією про захист національних меншин (РК), збагачують теорію і практику у сфері захисту національних меншин та прав і свобод осіб, що належать до цих меншин, яка є невід'ємною частиною міжнародного права захисту прав людини.

Треба зазначити, що такі дослідження, за винятком поодиноких випадків, у вітчизняній міжнародно-правовій літературі відсутні [1, с. 55–68; 2, с. 104–112]. Метою статті є аналіз правового статусу національних меншин у Німеччині, для якої ця проблема має найактуальніше значення. Досвід ФРН, яка має значну практику з цього питання, заслуговує на увагу.

У Німеччині правове становище меншин регулюється переважно відповідно до конституційного законодавства – Основного Закону (Конституції Федеративної Республіки Німеччина) та конституцій тих суб'єктів федерації, де традиційно проживають національні меншини. Спеціальне законодавство з питань прав меншин майже відсутнє. У державній доповіді, яка надається до

© В.В. Мицик, 2005

Ради Європи за результатами п'ятирічної діяльності країни щодо імплементації міжнародно-правових стандартів РК у національне законодавство, політику і практику, це пояснюється тим, що представники цих груп як німецькі громадяни користуються всіма правами і свободами, наданими згідно з Основним Законом усім громадянам без жодних обмежень [3].

Відсутня також офіційна статистика щодо кількісного складу національних меншин відповідно до їхніх етнічних, релігійних або мовних особливостей. Така принципова позиція влади країни ґрунтується, на її думку, на демократичних принципах і фундаментальній підвалині захисту національних меншин – індивідуальній свободі представників національної меншини вирішувати питання про те, чи бажають вони бути ідентифікованими з цією національною меншиною, а отже – чи хочуть вони, щоб їх розглядали як таких, що належать до неї. Необхідно зазначити, що це право винятково важливе для німців, які мають досвід здійснення політики тотального геноциду і яким відомі жахливі наслідки спроби створення в часи Другої світової війни "чистої арійської раси". Певно, страх і небажання громадян Німеччини ототожнювати себе з будь-якою національною меншиною надовго залишаться в їхній генетичній пам'яті.

Право свободи такого індивідуального вибору у ФРН ґрунтується на загальній свободі прав людини, що гарантується в п. 1 ст. 2 Основного Закону: "Кожен має право на самовираження настільки, наскільки це не зачіпає права інших або не порушує конституційного порядку чи моральних норм". Таким чином, ідеться про персональне рішення кожного індивіда, яке не реєструється й офіційно не може ні спростовуватись, ані підлягати перевірці.

У різних землях-суб'єктах федерації принцип свободи оголошувати себе представником національної меншини визначений в їхніх конституціях або ж у відповідних законах. Цей принцип закріплений у п. 1 ст. 5 Конституції землі Шлезвіг-Гольштинія, розділі II.1 Декларації уряду землі Шлезвіг-Гольштинія про статус датської меншини (Кільська декларація від 26 вересня 1949), параграфі 2 ст. 37 Конституції землі Саксонія-Ангальт, розділі 1 Акта про права сорбів у Вільній землі Саксонія, розділі 2 Акта про специфікацію прав сорбів землі Бранденбург.

Слід зауважити, що з огляду на зазначені вище причини доступні лише приблизні оцінні дані про чисельність представників різних національних меншин та інших етнічних груп, які традиційно проживають у Німеччині. Як правило, ці дані подаються самими спільнотами, а обраховуються вони в опосередковані способи: наприклад, виходячи із чисельності членів організацій меншин, кількості голосів, поданих за представника партії меншини, числа учнів, зареєстрованих у школах меншин, чисельності учасників акцій або інших організованих заходів.

Національними меншинами у країні є ті групи німецьких громадян, які традиційно проживають у Федеративній Республіці Німеччина в своїх традиційних (спадкових) місцях розселення, але відрізняються від більшості населення своєю мовою, культурою та історією, тобто власною ідентичністю, і які бажають зберігати цю ідентичність [3, с. 18].

Такими визнаються в Німеччині: датська меншина, сорби, фризи та німецькі синті/роми (цигани). При цьому датчани, сорби та німецькі синті і роми визначаються як національні меншини, тоді як термін "фризька етнічна група" відображає бажання переважної більшості фризів (проте не всіх) позиціонуватися не як національна меншина, а як етнічна група. Чотири вищезазначених спільноти, за повідомленням уряду Німеччини, охоплюють усі групи, які належать до меншості населення і традиційно проживають у країні. Єврейська меншина в Німеччині розглядає себе не як національну меншину, а як релігійну спільноту.

Національні меншини датчан, сорбів і фризів проживають у своїх традиційних регіонах розселення в окремих федеральних утвореннях ФРН. Це земля Шлезвіг-Гольштинія, Вільна земля Саксонія, земля Бранденбург і Нижня Саксонія. Синті і роми таких традиційних місць розселення не мають, вони розпорошені по всій території країни.

Чисельність датської меншини, що проживає на території землі Шлезвіг-Гольштинія, оцінено приблизно в 50 тис. осіб, більшість з-поміж яких є жителями міста Фленсбурга. Чисельність представників датської меншини в різних містах коливається від кількох окремих сімейств до 20 % у Фленсбурзі.

Західні слов'яни – сорби – живуть пліч-о-пліч із німецьким населенням уже понад тисячу років. Вони не мають країни походження за межами території Німеччини. Точна кількість цієї людності невідома. Чисельність осіб, які вважають себе сорбами, становить приблизно 60 тис., і дві третини з них живуть у Саксонії, решта – в Бранденбурзі. Стаття 6 Конституції землі Саксонія проголошує: "Громадяни сорбської національності, які живуть у Саксонії, є рівноправною складовою народу держави. Саксонія надає і захищає право на збереження ідентичності сорбів, на плекання і розвиток їхньої рідної мови, культури, традицій, що реалізується насамперед завдяки діяльності шкіл, дошкільних та культурних закладів".

У деяких місцевих общинах, наприклад в адміністративному районі Каменц, розташованому неподалік від кордону з Польщею, сорби складають до 90 % населення. Більшість жителів становить ця спільнота також у деяких інших селах цієї області, тоді як серед жителів міст сорбів налічується менше 2 %. Приблизно 35 тис. сорбів використовують свою мову усно і письмово.

Фризи – це народ, який населяє острови й узбережжя Північного моря з найдавніших часів. У Німеччині вони живуть переважно на території землі Шлезвіг-Гольштинія. Етнічна група, яка визначає себе як північні фризи, нараховує приблизно від 50 до 60 тис. осіб. У районах розселення північні фризи складають приблизно одну третину населення, тоді як на деяких островах їх общини становлять більшість.

Чисельність східних фризів, які населяють адміністративний район Фризьких островів і частково землю Нижня Саксонія, невідома. Мова фризів відрізняється від німецької, датської і фламандської, нагадуючи за своїми лінгвістичними характеристиками староанглійську. Водночас східні і західні фризи домовились іменувати себе "фризькою етнічною групою", тож саме таким чином вони визначаються, наприклад у Конституції землі Шлезвіг-Гольштинія.

Синті традиційно проживають на німецькій території починаючи з XIV–XV ст. Роми оселились у країні в більш пізні часи. У ході історичного розвитку синті і роми постійно зазнавали дискримінації, усувалися від заняття різними ремеслами та професіями, виганялися з міст, земель і країни загалом. У часи расистського фанатизму та нацистської тиранії синті і роми в Німеччині й у регіонах, окупованих німецькими збройними силами, були піддані переслідуванню і геноциду з метою їх знищення. Переслідування, націлені на систематичне й остаточне винищення цих етносів, залишили свій незгладний відбиток на тих, хто лишився в живих, і згадки про це продовжують справляти свій вплив на представників покоління, народженого після 1945 р.

Одні організації цих груп оцінюють свій кількісний склад цифрою майже в 70 тис. осіб, інші обстоюють набагато більшу кількість. Оскільки представники цієї меншини проживають дисперсно на території всієї країни, то вони становлять низький відсоток населення в місцях розселення.

Офіційні дані свідчать, що населення Німеччини сягає приблизно 82 млн осіб, з яких приблизно 7 млн 49 тис. є негромадянами. Простий арифметичний підрахунок дає унікальну цифру в 6 млн 809 тис. осіб (загальна кількість представників визнаних національних меншин становить близько 240 тис. осіб), які, будучи громадянами інших кра-

їн (або маючи інший громадянський статус), не мають захисту як національні меншини і не можуть користуватися правами національних меншин на території Німеччини. Це передусім великі за чисельністю турецька община, спільноти представників азіатського й африканського регіонів, представники яких проживають у країні на законних підставах, однак дехто з них навіть у третьому поколінні не може отримати німецького громадянства.

Необхідно зазначити, що з повідомлення німецького уряду випливає, що іноземці, які законно і традиційно проживають у країні, користуються майже тими ж правами, що й громадяни Німеччини. Вони можуть користуватися таким само пенсійним і страховим забезпеченням, допомогою по безробіттю, допомогою на дітей,, квартирною платою. Зазначається також, що іноземці в основному вільні виявляти свободу думки, користуватися свободою мирних зборів та асоціацій. Гарантується й свобода сповідувати свою релігію, дозволяється бути членами політичних партій і профспілок. Відповідно до доповнення до закону про громадянство (Gesetz zur Reform des Staatsangehorigkeitsrechts) від 15 липня 1999 р. з 1 січня 2000 р. усі діти іноземних громадян з-поміж тих, хто народився на території Німеччини, будуть отримувати німецьке громадянство відповідно до принципу "jus soli" (право місця народження) в тому разі, якщо хоча б один із батьків проживає на території країни законно і постійно протягом восьми років та має дозвіл на необмежений термін проживання. По досягненні 23 років вони отримають право вибирати між німецьким і іноземним громадянством своїх батьків.

Основоположний для захисту національних меншин принцип рівності перед законом і положення щодо заборони дискримінації містяться в Основному Законі ФРН, конституціях федеративних утворень, у різних галузевих законах. У п. 1 ст. 3 федеральної Конституції декларується: "Всі люди рівні перед законом". Параграф 3 ст. 3 передбачає, що ніхто не буде покараний або заохочений на підставі статі, раси, мови, національного або соціального походження, віри, релігії чи політичних переконань.

Положення про заборону дискримінації було включено в низку конституцій земель. Наприклад, параграф 2 ст. 10 Конституції Берліна проголошує: "...ніхто не буде покараний або заохочений на основі статі, раси, мови, національного або соціального походження, віри, релігії чи політичних переконань". Параграф 1 ст. 4 Конституції землі Північний Рейн-Вестфалія також містить заборону дискримінації на підставі належності до національної меншини. Конституція землі Бремен обумовлює заборону дискримінації в ст. 2.

Конституційне положення про заборону дискримінації викладається також у різних законах суб'єктів федерації та актах їх урядів. Зокрема, закон про федеральних державних службовців (Bundesbeamtengesetz) в розділі 8 передбачає, що добір осіб на посади державних службовців повинен ґрунтуватися на здібностях, кваліфікації і професійних досягненнях претендентів незалежно від їхньої статі, місця народження, раси, мови, національного або соціального походження, віри, релігії чи політичних переконань або персональної участі в асоціаціях. Подібні правила містяться в розділі 7 акта, що визначає права й обов'язки посадових осіб (Beamtenrechtsrahmengesetz), та, відповідно, в кодексах державної служби Баден-Вюртенберга, Берліна і деяких інших земель.

У відповідь на звернення до влади Центральної ради синті і ромів з приводу частих випадків негативного висвітлення в засобах масової інформації ситуацій, пов'язаних з їхніми представниками, і неадекватного ставлення до них з боку поліції німецька Рада у справах видавництва ухвалила таку норму: "Заборонено ставитися до будь-кого упереджено через його/її стать або його/її належність до расової, етнічної, релігійної, соціальної чи національної спільноти" (Кодекс преси, № 12). Для подальшої специфікації німецька Рада у справах видавництва 21 вересня 1994 р. підтвердила поправку до попередньої Директиви про захист від дискримінації. У новій Директиві № 12.1 стосовно роботи журналістів відповідні рекомендації викладені таким чином: "У повідомленнях про злочинні дії той факт, що підозрюваний або кривдник належить до релігійної, етнічної чи іншої меншини, має згадуватися тільки в тому разі, якщо існує обумовлена потреба в такій інформації, без якої інцидент, про який повідомляють, не буде зрозумілий належним чином. Особливу увагу потрібно приділяти тому факту, що подібна згадка може підігріти упередження проти груп, що вимагають захисту".

Важливе значення для представників національних меншин мають захисні заходи у сфері збереження своєї самобутності, мови і релігії. Параграф 1 ст. 2 Основного Закону забезпечує, зокрема, використання рідної мови меншини, існування автономної культури та збереження відповідної національної ідентичності кожному індивідуумові; а в п. 1–2 ст. 4 гарантується свобода віри, совісті і сповідування релігійних або філософських переконань, так само як і свобода релігійної діяльності, яка не порушує злагоди.

У Німеччині немає державної релігії. Свобода віри, совісті, релігійних або ідеологічних переконань, що гарантується п. 1 ст. 4 Основного Закону, включає серед іншого: право вільного вибору щодо приєднання (або неприєднання) до релігійної або ідеологічної спільноти, право батьків забезпечувати таке релігійне і моральне виховання своїх дітей, яке вони вважають за доцільне, й узагалі право діяти згідно зі своїми переконаннями.

Переважна більшість осіб з національних меншин та етнічних груп Німеччини є членами релігійних спільнот і належать до протестантської або католицької церкви.

Землі по-різному захищають релігійні права меншин. Наприклад, у Саксонії актом від 24 січня 1997 р., що ратифікує угоду між папським престолом і Вільною землею Саксонія, чітко сформульовано, що католицька церква повинна зберігати і захищати культурну спадщину католиків-сорбів (ст. 10).

Право осіб, що належать до національних меншин, використовувати свою мову в щоденному житті захищено ст. 2 Основного Закону, який гарантує право на вільний розвиток індивідуальності. Відповідно, у Федеративній Республіці Німеччина не існує жодних обмежень щодо використання мови меншин у приватному житті або публічно.

Однак що стосується ділових відносин громадян з адміністративною владою, то відповідно до розділу 23 федерального акта про адміністративну процедуру офіційною мовою країни є німецька. Землі в своїх документах теж визначають німецьку мову як офіційну. Ця мова є також офіційною в суді.

Німеччина ратифікувала Європейську хартію регіональних мов і мов меншин, яка набула чинності у ФРН та її землях з 1 січня 1999 р. Відповідно до зобов'язань стосовно мов окремих меншин було ухвалено безліч окремих інструкцій, згідно з якими мова конкретної меншини може використовуватися в певних випадках у відносинах з місцевими або регіональними адміністративними органами.

Збереження культурної спадщини і традицій меншин – одне з найважливіших завдань держави. Відповідно до федеральної структури Федеративної Республіки Німеччина первинна відповідальність за вжиття заходів для захисту і збереження культури національних меншин перебуває в компетенції земель. У п'яти відповідних конституціях містяться прямі вказівки на це: ст. 25 Конституції землі Бранденбург; ст. 18 Конституції землі Мекленбург-Західна Померанія; п. 5–6 ст. 5 Конституції Вільної землі Саксонія; п. 1 ст. Конституції землі Саксонія-Ангальт; ст. 5 Конституції землі Шлезвіг-Гольштинія.

Свободу зборів та свободу асоціацій у Німеччині гарантовано всім німецьким громадянам ст. 8 і 9 Основного Закону. Це положення охоплює й представників національних меншин та етнічні групи. Крім того, Акт про зібрання і процесії гарантує кожному, включаючи

іноземців, право організовувати громадські зібрання та акції (збори, демонстрації) та брати в них участь. Додаткову юридичну основу для забезпечення таких свобод датській меншині надають положення Боннської декларації від 29 березня 1955 р.

У сфері освіти місцеві власті компетентна встановлювати правила навчання школярів – представників національних меншин їхній рідній мові або передбачати навчання їхніми мовами, складаючи відповідні шкільні програми. Наприклад, згідно з розділом 2 Акта шкіл Нижньої Саксонії належить "розвивати і розширювати їхню [учнів] здатність до сприйняття, їхню чутливість та їхні можливості виразити себе за допомогою використання основних регіональних варіантів німецької і фризької мов..."; у розділі 4 Акта шкіл Бранденбурга передбачаються заходи для вивчення школярами рідної культури, так само як і інших культур, з конкретним посиланням на культуру сорбів (вендів); у розділі 2 Акта шкіл Саксонії обумовлюється, що всі школи повинні давати елементарні знання з історії і культури сорбів.

Право вільно створювати політичні партії гарантується в ст. 21 Основного Закону. Держава не може ні накладати обмежень на кількість політичних партій, що створюються, ні застосовувати щодо заснування політичних партій дозвільну систему. Представники національних меншин та етнічних груп, як і населення, що належить до більшості, мають необмежене право створювати політичні партії. Як німецькі громадяни вони на законних засадах мають право брати участь у голосуванні на виборах та право обиратися в Бундестаг, ландтаги (парламенти суб'єктів федерації) і місцеві ради. Що стосується виборів у Бундестаг і ландтаги земель Бранденбург та Шлезвіг-Гольштинія, то в цьому разі політичні партії національних меншин звільняються від долання 5 % прохідного бар'єра, передбаченого Актом про вибори.

Асоціація виборців Південного Шлезвігу (Sydslesvigsk Vaelgerforening) з штабом у Фленсбурзі є політичною партією датської меншини у ФРН. У політичній сфері з нею співпрацюють "nationale Friiske", тобто "національні фризи". Інших політичних партій, які представляють виключно інтереси меншин, у Німеччині нині не існує.

На федеральному рівні найбільш урегульованими є права датської національної меншини. Боннсько-Копенгагенська заява від 31 березня 1955 р. зокрема проголошує, що, бажаючи сприяти мирному співжиттю населення обабіч німецько-датського кордону і, таким чином, розвиткові дружніх відносин між ФРН і Королівством Данія, беручи до уваги міжнародно-правові зобов'язання щодо недопущення дискримінації національних меншин, які ФРН узяла на себе як учасниця Європейської конвенції з прав людини (ст. 14), посилаючись також на закладені в Основному Законі Федеративної Республіки Німеччина відповідні принципи, на які спирається й уряд землі Шлезвіг-Гольштинія у своїй заяві від 26 вересня 1949 р., уряд Федеративної Республіки Німеччина заявляє про таке: Представники меншини, як і всі громадяни, користуються всіма правами, гарантованими Основним Законом ФРН від 23 травня 1949 р. Особливо в рамках Основного Закону вони мають такі права: право на особисту недоторканність; право на рівність перед законом; свободу совісті і віри; свободу думки і преси; свободу зборів і об'єднань; право на вільний вибір професії і місця роботи; право на непосягання на життя; право на вільне заснування політичних партій; право на рівний доступ до державної служби відповідно до своїх здібностей і фахової підготовки, унаслідок чого не повинно проводитися жодного розрізнення між посадовими особами, службовцями та працівниками державної служби датської національності і іншими громадянами, що обіймають такі само посади; право на загальні, прямі, вільні, рівні і таємні вибори, яке є чинним і при проведенні земельних та комунальних виборів; право звертатися до суду в пошуках захисту від порушення своїх прав з боку органів державної влади; право на однакове ставлення, згідно з яким ніхто не повинен зазнавати утисків чи користуватися пільгами у зв'язку з походженням, мовою чи політичними поглядами [4].

Заява уряду федеральної землі Шлезвіг-Гольштинія від 26 вересня 1949 р. про статус датської меншини, де говориться: "Земельний уряд Шлезвіг-Гольштинії, прагнучи забезпечити мирне співіснування датської меншини і німецького населення, гарантувати задоволення в Шлезвіг-Гольштинії справедливих інтересів датської меншини, виходячи з прагнення забезпечити доброзичливе ставлення до датського народу, за згодою ландтагу землі Шлезвіг-Гольштинія і сподіваючись, що датський уряд чинитиме так само стосовно німецької меншини, яка проживає в Данії", містить у розділі II, зокрема, такі положення:

1. Визнання своєї належності до датського народу і датської культури є справою добровільною й офіційно не може ні заперечуватися, ні підлягати перевірці.

2. Датській меншині, її організаціям та членам цих організацій не дозволяється чинити перешкод у користуванні бажаною мовою в усній, письмовій чи друкованій формі. Використання датської мови в судах і органах управління регулюється загальними законами.

3. Датська меншина відповідно до закону може засновувати дитячі садки, загальноосвітні школи і вищі народні навчальні заклади. У школах з датською мовою навчання повноцінно повинна вивчатися німецька мова. Батьки й опікуни вільно визначають, чи ходити їхнім дітям до шкіл з датською мовою навчання.

4. Земельний уряд вважає само собою зрозумілим, що відповідні представницькі органи общин, округів та представницькі органи земельного рівня згідно з парламентською традицією залучають до співпраці всі політичні групи незалежно від кількісного співвідношення сил, які стоять за ними.

5. Земельний уряд вважає бажаним, щоб доступ до радіомовлення був для датської меншини такою ж мірою відкритим, як і для інших політичних чи культурних об'єднань.

6. Земельний уряд вважає бажаним, щоб датські священики і церковні громади після відповідного погодження з компетентними церковними і громадськими органами могли вільно користуватися вибраною ними мовою в церквах, на кладовищах та в інших місцях і установах.

7. У разі надання підтримки та іншої допомоги, яка подається з державних джерел понад установлену норму, належність до датської меншини як такої не має жодного значення і не враховується.

8. Офіційні повідомлення мають публікуватися й у газетах датської меншини.

9. Визнається особлива потреба датської меншини в підтримці і плеканні релігійних, культурних і професійних зв'язків з Данією.

10. Громадяни Данії, запрошені земельним урядом на посади радників із релігійних, культурних та інших професійних питань, не повинні зазнавати жодних утисків порівняно з відповідними місцевими спеціалістами при одержанні житла за місцем служби. Однак вони не мають права займатися політичною діяльністю.

11. У разі, якщо на якісь із зазначених вище пунктів компетенція земельного уряду не поширюється, останній буде робити все для того, щоб домогтися їх схвалення й реалізації у відповідних компетентних органах.

У розділі IV згаданої заяви зазначається, що вищенаведені принципи повністю стосуються й фризького населення.

На федеральному рівні за стан законодавства в галузі національних меншин і за здійснення на національному рівні їх захисту відповідає федеральне Міністерство внутрішніх справ. Різними аспектами забезпечення прав меншин опікується також федеральне Міністерство юстиції. На території земель загальну відповідальність за питання, пов'язані із захистом прав національних меншин, несуть державна канцелярія або одне з міністерств (зазвичай Міністерство культури і/або освіти або Міністерство науки).

У резолюції ResCMN (2003) 3 щодо виконання РК про захист Німеччиною національних меншин від 15 січня

2003 р. Комітет міністрів Ради Європи відмітив значні зусилля федеральної влади і властей земель, спрямовані на забезпечення прав національних меншин у сфері освіти, ЗМІ та культури, однак зазначив, що існують можливості для покращення становища у сфері ЗМІ, особливо стосовно розширення випуску програм радіомовлення і телебачення мовами датської та фризької меншин. Також здаються радше обмеженими можливості використання мов меншини у відносинах з адміністративною владою, залишаються недоліки в практиці надання таких прав, особливо в регіонах, де традиційно проживають сорби.

Незважаючи на законодавчі вимоги використовувати топографічні знаки мовою сорбів у місцях, де вони традиційно проживають, заміна одномовних написів на двомовні здійснюється дуже повільно.

У галузі освіти зберігається загроза закриття шкіл з повним навчанням сорбською мовою, що необхідно постійно тримати у фокусі уваги для того, щоб забезпечити традиційно усталеній шкільній освіті сорбською мовою довгострокове майбутнє. Також вимагає розгляду поточна ситуація з використанням в освітній системі фризької мови заради зміцнення її позицій.

У резолюції також висловлюється глибоке занепокоєння в зв'язку з примусовим розпуском муніципалітету, де постійно компактно проживали сорби, через продовження розробки вугільного кар'єра. Такі дії ускладнять збереження ідентичності меншини сорбів унаслідок зміни складу населення в цій місцевості.

Незважаючи на значні зусилля, виконання положень РК не зовсім успішно здійснюється щодо ромів/синті. Як відмічається в резолюції, важливо, щоб застосування різних методів збирання в різних землях даних про злочини етнічного характеру здійснювалось у цілковитій відповідності з принципами, викладеними в ст. 3 РК. Залишаються проблеми, пов'язані з брутальним або ворожим ставленням до осіб, які належать до меншини ромів/синті. Необхідно докласти істотних зусиль, щоб гарантувати ефективну участь цієї меншини в житті країни, особливо в культурному, соціальному та економічному. Є також підстави для занепокоєння в зв'язку з більш високою порівняно з представниками інших груп чисельністю дітей ромів/синті в спеціальних школах для тих, хто відстає в розвитку, що заслуговує більш пильної уваги й ужиття ефективних коригувальних заходів [5, с. 18–20].

Проаналізувавши німецьке законодавство і практику, висновки Комітету міністрів та висновок Консультативного комітету [6, с. 189–212] стосовно захисту національних меншин у ФРН, можна стверджувати, що попри всі зусилля влади деякі важливі проблеми залишаються нерозв'язаними.

Консультативний комітет РК, досліджуючи ситуацію у ФРН, звернув увагу на те, що в своїй декларації до ратифікаційної грамоти РК країна подала вичерпний перелік груп населення, які вважаються національними меншинами на її території (датчани, які є громадянами Німеччини, представники сорбського народу, які мають німецьке громадянство, представники етнічних груп, що традиційно живуть на території Німеччини: фризи, синті та роми – громадяни ФРН). У своїх висновках КК запропонував Німеччині "розглянути питання про залучення осіб, які належать до інших груп, включаючи громадян і негромадян, у сферу дії Рамкової конвенції на постатейній основі", вважаючи, що "Німеччина може розв'язати це питання в ході консультацій із тими, кого це стосується" [6, с. 208].

Відсутність достовірних офіційних даних про кількісний склад національних меншин унеможливлює гарантування владними органами їх цілковитої і дійсної рівності в соціально-економічній сфері та надання фінансових ресурсів, потрібних для вжиття об'єктивно необхідних заходів із позитивної дискримінації, у першу чергу для підтримки і заохочення розвитку мов національних меншин та їхньої культури.

Потребують удосконалення правила висвітлення в засобах масової інформації питань, пов'язаних із так званою етнічною злочинністю, що передусім стосується ромів/синті. До того ж влада Німеччини відверто визнає існування проблеми ксенофобії, збільшення кількості злочинів, скоєних екстремістами та антисемітами.

Активізації потребує політика інтеграції мільйонів негромадян, які проживають у Німеччині, оскільки дискримінаційні дії найчастіше спрямовуються саме проти цих груп населення.

Незважаючи на проголошені принципи щодо забезпечення прав датської меншини, в країні відсутні телевізійні програми для цієї меншини, лише у Шлезвіг-Голштинії працює єдина приватна радіостанція, яка передає новини датською мовою. Немає і телевізійних програм фризькою мовою, а радіомовлення цією мовою обмежується однією трихвилинною програмою на тиждень [6, с. 210].

Сорби на своїй традиційній території розселення – у землі Бранденбург – не можуть користуватися правом на спілкування з місцевою владою рідною мовою. Подібна ситуація спостерігається в цій місцевості з двомовними традиційними місцевими назвами та топографічними покажчиками.

У місцях розселення фризів відсутні фризькі школи. У державних школах фризьку мову вивчають з ініціативи добровольців в обсязі кількох годин на тиждень. Ці та деякі інші проблеми в країні, як свідчать результати моніторингу вказаних міжнародних органів Ради Європи, чекають на своє законодавче та адміністративне розв'язання.

1. *Мицик В.В.* Правове регулювання статусу національних меншин у Швеції // Актуальні пробл. міжнар. відносин: Зб. наук. праць. – К., 2001. – Вип. 27. – Ч. 3. 2. *Мицик В.В.* Права та правовий статус осіб, які належать до національних меншин у Великій Британії // Актуальні пробл. міжнар. відносин: Зб. наук. праць. – К., 2002. – Вип. 36. – Ч. 2. 3. Report Submitted by the Germany Pursuant to Article 25, Paragraph 1 of the Framework Convention for the Protection of National Minorities // Council of Europe Doc. ACFC/SR(2000) 1. – 2000. 4. Legal regulation in the Federal Republic of Germany that serve to protect groups falling under the Framework Convention. Appendix A to the Report Submitted by the Germany Pursuant to Article 25, Paragraph 1 of the Framework Convention for the Protection of National Minorities // Council of Europe Doc. ACFC/SR(2000) 1. – 2000. 5. Resolution ResCMN(2003) 3 on the implementation of the Framework Convention for the Protection of National Minorities by Germany (Adopted by the Committee of Ministers on 15 January 2003) / Collection of Resolution of the Committee of Ministers concerning individual countries under the Framework Convention for the Protection of National Minorities // Council of Europe Doc. AFCF/1/Ser(02) 2, rev. 4. – 2003. – 24 October. 6. Advisory Committee on the Framework Convention for the Protection of National Minorities. Opinion on Germany adopted on 1 March 2002 // Collection of Opinions of the Advisory Committee on Framework Convention for the Protection of National Minorities (ACFC) // ACFC/1/Secr(02) 1, rev. 4. – 2003. – 23 October. – Vol. 1.

Надійшла до редколегії 23.11.04

Д.В. Скринька, канд. юрид. наук

ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТОК ІНСТИТУЦІЙНОГО ПІДХОДУ ДО ПРОБЛЕМ ВЗАЄМОДІЇ ПРАВА ТА ЕКОНОМІКИ

Розглянуто основні засади та напрями розвитку сучасних теорій мікроекономічного аналізу права. Приділено значну увагу факторам, які спричинили актуальність цього наукового напряму в сучасних суспільних науках. .

In his article the author deals with the basic principles and directions of development of the modern theories of the microeconomic analysis of law. Substantial attention is paid to the factors making this approach in social sciences topical.

Історія свідчить, що взаємодія права, економіки та держави набуває особливого значення в періоди інтенсивних соціально-економічних і суспільно-політичних перетворень. Досвід так званих нових індустріальних країн показує, що перехід до ринкової економіки та її стрімкий розвиток відбуваються за активної ролі права

© Д.В.Скринька, 2005

Kiev National Taras Shevchenko University

та участі держави. Є достатньо історичних і логічних підстав стверджувати, що серйозні економічні перетворення, успішний економічний розвиток значною мірою залежать від місця і ролі права в організації економічних процесів. Усе це пояснює постійну актуальність наукових досліджень, пов'язаних із з'ясуванням ролі права як фактора економічного розвитку, аналізом механізму правового впливу на економічні відносини, вивченням взаємозалежності окремих економічних і правових інститутів. Такого роду дослідження є необхідною передумовою розв'язання цілої низки практичних проблем правотворчості, правозастосування та правореалізації.

Проблема співвідношення економіки та права як в економічній, так і правовій науках є певною мірою традиційною, але сучасний момент характеризується новими особливостями функціонування економічних систем і новими можливостями і завданнями формально-правового регулювання, наявністю нових тенденцій, які неможливо було врахувати раніше. Постійно розвиваються і методологічні основи дослідження взаємодії економіки і права. Усі ці моменти враховувалися автором при визначенні актуальності обраної теми дослідження, вони відбилися на його характері та висновках.

Ідея застосування економічних концепцій для кращого розуміння права з'явилася ще в XIX ст. Головні питання в цій сфері були поставлені шотландськими просвітниками і представниками історичної школи та інституційної школи, які були дуже популярними в період з 1830 по 1930 р. [1].

Основним методом теорії права та економіки можна визначити застосування економічних теорій для вивчення структури, процесу розвитку та впливу права і правових інститутів. Учені, які працюють у сфері права та економіки, стверджують, що правові інституції не слід вивчати поза рамками економічної системи. Натомість право є "змінною" в рамках економічної системи. Зміни одного або кількох елементів у рамках правової системи аналізуються щодо впливу таких змін на інші елементи економічної системи. У рамках економічного аналізу права правові інституції розглядають як фактори раціонального вибору, які можна пояснити.

Соціальне призначення права формується з потреб суспільного розвитку, однією з яких, безумовно, є економічний розвиток. Реалізація цього призначення права може набувати дуже різних форм і призводити як до модифікації всього соціального життя, так і до змін в окремих осередках економічних відносин. Функціонування права на макро- та мікрорівні тісно пов'язано, і хоча для визначення ролі права як фактора економічного розвитку вирішальне значення мають макропоказники, тим не менш, аналіз ролі права неможливий без всебічного розгляду особливостей соціального впливу права на мікрорівні.

Цей підхід є прийнятним при аналізі не тільки таких спеціальних правових питань, що з усією очевидністю пов'язані із економічним питаннями, – конкуренція, економічна організація, ціни, прибуток і розподіл доходів, яким кореспондують антимонопольне законодавство, законодавство про господарські товариства, трудове право та податкове право. Аналіз проблем права та економіки не обмежується цими питаннями, а йде далі, охоплюючи всі юридичні проблеми, у тому числі центральні питання теорії права.

Першими в цій сфері були економісти. На найбільшу увагу заслуговують представники німецької історичної школи, яка в XIX ст. була синонімом усієї "неортодоксальної" альтернативної економічної теорії, тому що в ній знайшли своє вираження майже всі аспекти органічного, історичного, якісного, ідеального і традиційного підходу до людини і суспільства. Німецька історична школа почалася з формулювання теорій В.Рошера, в рамках яких піддавався розгорнутій та аргументованій критиці ліберальний підхід. В.Рошер, а пізніше його послідовники, відмовлялися вважати індивідуума головною і центральною фігурою економічної реальності. Вони наполягали на верховенстві історичних, національних, державних і релігійних факторів при розгляді економічної структури суспільства і вважали, що суспільство, будучи визначеним скоріше історичними, ніж матеріально-споживчими характеристиками, має розглядатися як органічна єдність, як організм, як динамічна і жива істота, а не як механічна конструкція, створена з автономних і самодостатніх індивідуумів-споживачів. Німецька історична школа вважала, що "народ" (Volk) є самостійною соціальною і навіть економічною величиною, і що держава повинна рахуватися, у першу чергу, не з волею індивідуума, а з волею народу.

Послідовниками Рошера були Б.Хільдербрандт і К.Кніс, що розвивають теми органічної економіки і ще більш радикалізують важливість національного і народного фактора. Але найбільш яскравою фігурою XIX ст. у сфері альтернативної економіки був, без сумніву, Г.Шмоллер, глава німецької младоісторичної школи, що виникла в 1870 р. Шмоллер критикував самі принципи економічного лібералізму, особливо підкреслюючи при цьому неспроможність, механістичність спрощень у концепціях Дж.Локка та А.Сміта. Шмоллер викривав підміну, укладену у твердженні лібералів, про те, що основним мотивом людської діяльності є егоїзм. Шмоллер показав, що у випадку ліберальних економічних теорій ми маємо справу не тільки з окремою наукою – економікою – але й з особливою ідеологією, що він назвав "економізмом". Фактично Шмоллер уперше обґрунтував, що економічна наука не може претендувати на статус автономної та ізольованої дисципліни, зовсім не залежної від інших політичних, філософських і релігійних доктрин.

Періодом формування німецької економічної теорії можна назвати 1830–1900 рр. Центральна теза цієї теорії про те, що суб'єктивні права перебувають у залежності від соціальних та економічних умов, стала згодом більш поширеною.

Уже на цьому етапі був сформульований принциповий постулат – виникнення юридичних норм є неминучим і необхідним процесом. Створення таких норм саме по собі є обмеженням економічних відносин. Якщо цього не подолати, правова система може стати фактором, що стримує економічний розвиток.

Представники німецької історичної школи так і не змогли переконати юристів у необхідності вивчення взаємодії права та економіки. Крім того, їм не вдалося розв'язати проблему систематичного розуміння права через модель раціонального вибору.

Соціологічний підхід до економічних проблем був характерний також для Т.Веблена, що взагалі запропонував відмовитися від концепції "homo economicus" ("людини економічної"), – центральної концепції всіх ліберальних і марксистських економічних доктрин – і почати використовувати винятково концепцію "homo sociologicus" ("людини соціологічної"). Робота Веблена стала основою для формування так званої першої хвилі інституційних теорій і концепцій, до представників якої належать Дж.Коммонс, У.Гелбрейт та Ф.Перру.

Прагнення до вирішення проблеми розуміння права через модель раціонального вибору було головною рушійною силою досліджень у рамках так званої першої хвилі. Ключовим на цьому етапі було питання про те, як визначаються суб'єктивні права, в першу чергу право власності, у різних суспільствах. Історичний і функціональний аналіз показував недосконалість тверджень про те, що такі права є природними, оскільки це не пояснювало причин розбіжностей між різними суспільними системами. Більше того, такі недосконалі твердження не пояснювали причин змін правових норм у часі. На думку апологетів нової школи, зміни економічних умов, як правило, мають наслідком зміну структури та розподілу прав власності.

Прибічники цього нового наукового руху приділяли багато уваги історичним дослідженням прав на землю та

процедур оформлення угод про експлуатацію земельних ресурсів. Їхні дослідження демонстрували, яким чином інституції (правила експлуатації землі) змінювалися залежно від таких факторі, як щільність населення, якість ґрунтів і домінуючий спосіб експлуатації землі. Вони показували, які об'єкти перебували в приватній власності, які – у спільній власності, і якими були правила реалізації права спільної власності в останньому випадку. Тут можна знайти зародки порівняльного аналізу "трансакційних витрат", дуже популярного питання в сучасних наукових дослідженнях, а також визнання значення нормативної бази, як втілення історичного досвіду та "мудрості" людської спільноти, які є результатом певного еволюційного процесу.

Два головні фактори спричинили занепад цього наукового напряму. Першим було підвищення рівня спеціалізації вчених, які займалися суспільними науками, що примусило економістів зосередитися лише на питаннях, чия значущість для функціонуванням та розвитку ринків перебувала поза будь-яким сумнівом. Другим фактором були завищені вимоги, які поставили до себе прибічники цього руху, та невизначеність методології їхніх досліджень. Ця невизначеність з часом не зменшувалась, а збільшувалась. Багато авторів відходили від індивідуалістичної теорії раціонального вибору до холістських концепцій, таких як національний дух, соціально-психічні мотиви та колективна воля, або психологічно-моральна воля націй. У міру поглиблення спеціалізації економічної науки, такі підходи здавалися економістам все більш "єретичними".

Головна методологічна проблема в розвитку цього наукового напряму полягала в тому, що її представники були радше не теоретиками, а антитеоретиками, особливо в тому, що стосувалося полеміки з неокласичною економічною школою. У них не було наукового спадку, окрім сукупності описових матеріалів, яким бракувало системоутворювальної теорії.

Крім того, учасники цієї нової на той час течії не змогли переконати юристів у вірності своїх висновків. Юристи продовжували дотримуватися тієї думки, що економічні чинники не можуть самостійно впливати на всю повноту схильностей і прагнень людської душі, що втілюються в праві.

До 30-х рр. XX ст. місце цього наукового напряму у спробах додати економічних методів до розуміння правових проблем зайняла соціологія права та юридичний реалізм. Тим не менш багато творів з цього ряду продовжили своє життя як джерела наукового пізнання.

Про відродження теорії взаємодії права та економіки можна говорити починаючи з 50-х рр.

Дуже помітним кроком у відродженні права та економіки було вихід у 1958 р. перших номерів "Journal of Law and Economics". Першим редактором цього журналу був А.Директор. Невдовзі редактором журналу став Р.Коуз. У 1960 р. Р.Коуз формулює так звану теорему Коуза [2]. За цією теоремою, конфліктні ситуації в економіці не обов'язково є підставою для державного втручання. Вони є свідченням того, що права власності визначені недостатньо детально. Для оптимального (ефективного) розв'язання конфлікту достатньо детального визначення права власності. Треба звернути увагу на термін "ефективність", який для Р.Коуза (та його численних послідовників) є синонімом поняття "результат згоди". Те, яким чином будуть розподілені права власності між учасниками конфлікту, не має принципового значення для економічного розвитку. Принципове значення має детальність визначення прав.

Ще одним нововведенням Р.Коуза була концепція "трансакційних витрат". Створенню та реалізації правових норм, які теоретично могли б підвищити економічну ефективність, нерідко заважають трансакційні витрати. Поняття трансакційних витрат включає вартість досягнення політичної згоди, вартість формулювання правової норми, вартість контролю за реалізацією правової норми.

Наукове значення цих постулатів полягає в тому, що вони дали поштовх для величезного розмаїття теорій і концепцій, які серед іншого стосувалися більш детального визначення поняття трансакційних витрат. Рамки та тема цього дослідження не дозволяють детально проаналізувати цей напрям теорії права та економіки. Натомість можна стверджувати, що однією з головних завдань права має бути зменшення соціальних витрат. Зміни в праві мають бути спрямовані на відкриття нових способів зменшення соціальних витрат.

Другою концепцією, що мала величезне значення для подальшого розвитку наукового напряму "право та економіка", стала концепція Алчіана, сформульована в середині 1960-х рр. Центром уваги цієї концепції стали наслідки для економіки форми власності (приватна чи державна). Алчіан вважає, що співвідношення форм власності є фактором економічного розвитку і своєрідним "важелем" у руках тог, хто бажає реформувати економіку [3].

Третім "стовпом" стали роботи Калабрезі. В одній із робіт він на прикладі інституту цивільної позадоговірної відповідальності аналізує роль права в забезпеченні необхідного рівня "обережності" в діяльності. Така "обережність" здатна не тільки зменшити ймовірність заподіяння шкоди, але й підвищити загальну економічну ефективність права, а отже сприяти економічному розвитку [4].

Більшість дослідників у сфері права та економіки були за освітою економістами, але були також і юристи. Серед цих останніх можна згадати Калабрезі та Манна. Факт участі юристів у дослідженнях є принциповим, оскільки, як вже згадувалось вище, саме неможливість переконати юристів у необхідності і корисності аналізу взаємодії права та економіки стало головною причиною невдалого розвитку цього наукового напряму в XIX ст. Ключова роль тут належала саме Калабрезі, історична місія якого була в тому, що він продемонстрував величезний потенціал простих економічних принципів у раціоналізації всієї системи права і сформулював теоретичну базу, на яку можна спиратися в реформуванні права. Внесок Манна носив інший характер. Починаючи із 1971 р. він організував серію науково-практичних семінарів з економіки для юристів і суддів та з права для економістів.

Три події свідчили про прискорення розвитку наукових досліджень проблем взаємодії права та економіки

По-перше, 1972 р. було засновано Journal of Legal Studies [5]. По-друге, 1972 р. було вперше опубліковано монографію Р.Познера [5]. Центральною темою досліджень Познера були межі детермінації економікою сфери правового регулювання. Головну ідею роботи можна було б сформулювати таким чином: у кожній галузі права має місце неочевидна, "прихована", економічна структура, якій відповідають фундаментальні принципи теорії цін. На думку Познера, формулювання стандарту поведінки не є самоціллю права. Право здатне виступати як економічний чинник. У тих випадках, коли трансакційні витрати певних дій є мінімальними, право стимулює суб'єктів до вчинення таких дій. Коли ж такі трансакційні витрати є занадто великими, право може модифікувати "соціальну ціну" поведінки. Такого роду функціонування права подібне до функціонування ринкових механізмів. Робота Познера була революційною, тому що вперше питання взаємодії права та економіки аналізувалися саме з юридичного погляду, з використанням юридичної термінології, та адресований цей аналіз був саме юристам. Об'єктом аналізу були загальновідомі юридичні доктрини, що мали загальнотеоретичне значення.

Третьою такою подією були вже згадувані науково-практичні семінари для юристів, які мали назву "Економічні дослідження для професорів права". Участь у цих семінарах могли брати всі юристи, незалежно від конкретного напряму їхньої діяльності [6].

Головне значення цих трьох подій полягало у визнанні права та економіки як наукової дисципліни у вищих навчальних закладах.

На сьогоднішній день можна стверджувати, що теорії взаємодії права та економіки із окремих маргінальних вчень виросли у цілком сформовану систему доктринальних положень, що посідають чільне місце в системі суспільних наук. Цю систему доктринальних положень можна назвати інституційним підходом.

Отже, інституційним підхід – це такий метод дослідження в суспільних науках, де головна увага приділяється вивченню закономірностей людської поведінки. Дослідження починаються з вивчення закономірностей побудови суспільних відносини на мікрорівні (на рівні первинних соціальних груп), а не зі спроб формулювання загальних законів суспільного розвитку. Не випадково головним предметом досліджень представників інституційного підходу (як в економіці, так і в інших сферах знання) є двосторонні відносини. Назва цього підходу походить від терміна "інституція" (institution) – його центральної категорії. Під інституцією (інститутом) часто розуміють всі види більш менш усталених принципів і норм поведінки (законодавчі норми, правила, звичаї, регламенти, кодекси добросовісної практики тощо).

До етапів становлення інституціонального підходу можна віднести, зокрема: (1) розвиток німецької історичної школи (1830–1900), представники якої ставили окремі питання взаємозалежності права та економіки, в першу чергу на прикладі розподілу прав власності на землю; (2) праці Дж.Коммонса та Т.Веблена (США, 1890–1900), в яких вперше було поставлено питання про значення стандартів поведінки для економічного розвитку; (3) теорія А.Пігу (Великобританія, 1921) про неспроможності ринку, згідно з якою будь-яка ситуація, коли мають місце небажані наслідки економічної діяльності, потребує державного втручання; (4) формулювання та різні версії тлумачення теореми Р.Коуза (Великобританія, 1937, США, 1960), відповідно до якої, за нульових витрат на пошук інформації, формулювання угоди, забезпечення її виконання тощо, розподіл прав власності не має значення; (5) оформлення інституційного підходу, проведення перших наукових семінарів (1970), а також поява періодичних видань (наприклад, вихід 1958 перших номерів Journal of Law and Economics), присвячених розгляду проблем взаємодії права та економіки з погляду інституційного підходу; (6) поглиблення аналізу окремих проблем взаємодії права та економіки, формулювання теорій Дж.Б'юкенена, Д.Норта, О.Уільямсона, Р.Познера, Г.Калабрезі (США). Цей етап розвитку припадає на 1960–2000 рр.

Розвиток економічних відносин може призводити до поступової зміни підходів до правових категорій. Практика останніх десятиріч у країнах, правові системи яких належать до романо-германської сім'ї, показує, як розуміння права власності поступово розвивається від визначення його як "єдиного та необмеженого" до підходу до власності як до "суми правомочностей".

В основі багатьох досліджень з проблем права та економіки міститься низка неявних припущень, а саме: (1) угоди виконуються миттєво; (2) ніхто не намагається ухилитися від виконання обов'язків (відсутність опортуністичної поведінки); (3) інформація є безкоштовною, сторони угоди володіють симетричною (рівноцінною) інформацією; (4) права власності повністю визначені. Зрозуміло, що користуючись такими посиланнями, ми отримаємо, можливо, просту, але надто ідеалізовану картину функціонування ринкового середовища і його регулювання. Натомість науковий аналіз, проведений з використанням інституційного підходу, показує, що зсування реального змісту соціальних стосунків з розподілу і використання матеріальних благ має принципове значення для адекватного розуміння взаємодії правової та економічної систем. Так, оскільки угоди не укладаються й не виконуються миттєво, вони мають формулюватися та укладатися із врахуванням витрат на їх формулювання та виконання, які можуть бути суттєвими. Далі, факт існування такої моделі поведінки, за якої особа намагається отримати максимальний виграш для себе, намагаючись при цьому звести до мінімуму власні витрати та зусилля, потребує розвитку юридичних механізмів, спрямованих на подолання або усунення її негативних економічних ефектів. Побудувати такі механізми можна тільки з урахуванням економічних причин формування та розвитку раціональної моделі поведінки та способів її реалізації.

На думку представників інституційної школи, наявні інститути, під якими розуміються, насамперед, традиції, звичаї, правові норми тощо, можуть зменшувати наслідки обмеженої раціональності та опортуністичного поведінки. Як підкреслює О.Уільямсон, соціальні інститути розраховані на наявність обмежено розумних істот небездоганної моральності. За відсутності проблем обмеженої раціональності та опортуністичної поведінки потреба в багатьох інститутах (нормах) просто відпала б.

Відносини суб'єктів у рамках фірми (підприємства) будується на принципах, що не обов'язково зумовлені ринковими законами. За таких умов зростає значення поведінки, спрямованої на штучне підвищення переваг участі у фірмі з одночасним зниженням відповідних витрат таких учасників. Існує кілька способів подолання або зведення до мінімуму негативних наслідків такої поведінки за допомогою юридичних механізмів. Ефективність або неефективність кожного окремого юридичного механізму зумовлена низкою економічних чинників і закономірностей.

Той факт, що дії одних суб'єктів призводять до незапланованого підвищення або зниження рівня добробуту інших суб'єктів, не обов'язково тягне за собою необхідність у формальному нормативному регулюванні. Нерідко достатньо лише детального визначення суб'єктивних юридичних прав, у першу чергу права власності, яке в рамках інституційного підходу розуміється дуже широко. Неправильна ідентифікація випадків, коли втручання держави в економічні процеси є необхідним, являє собою одну з головних причин неефективності законодавства.

Основними умовами, що обмежують можливості ефективного формально-правового впливу на сферу економіки, є закономірності функціонування ринків та організацій як середовищ існування та розвитку економічних відносин.

Основними чинниками впливу сфери економічних відносин на характер правового регулювання є переважаючий тип економічної поведінки (ринковий чи організаційний), здатність економічних процесів впливати на правові інститути та ін.

Процес суспільної взаємодії суб'єктів економічних відносин тягне за собою два види витрат ресурсів: трансформаційних, пов'язаних із зміною фізичних властивостей матеріальних об'єктів, і трансакційних, пов'язаних із отриманням інформації, пошуком покупців або продавців, веденням переговорів, формулюванням положень угоди, забезпеченням її виконання та інших витрат, зумовлених потребами організації суспільної взаємодії. Головним напрямом позитивного впливу права на економіку є зменшення трансакційних витрат.

Дії суб'єкта господарювання можуть зменшувати або збільшувати рівень добробуту інших суб'єктів, причому таке збільшення або зменшення може не входити до кола його намірів. Збільшення рівня добробуту становить "позитивні зовнішні ефекти", зменшення – "негативні зовнішні ефекти". До поняття зовнішніх ефектів не входять зміни рівня добробуту через механізм цін. Існує три способи подолання негативних зовнішніх ефектів: 1) суб'єкта, що спричинив негативні ефекти, і суб'єкта, що потерпів від них, можна об'єднати в рамках однієї юридичної особи, у результаті чого ринковий механізм їх взаємодії поступиться організаційному; 2) цим суб'єктам можна дозволити домовитися про способи подолання негативних зовнішніх ефектів; 3) способи подолання таких зовнішніх ефектів можна передбачити в законодавстві. Рівень ефективності права як фактора економічного розвитку великою мірою залежить від правильного об-

рання способу подолання зовнішніх ефектів, який найчастіше зумовлений економічними чинниками.

1. *Heath P.* Origins of Law and Economics: The Economists' New Science of Law, 183–1930. – Cambridge, 1997. 2. Coase *R.H.* The Firm, the Market, and the Law. – Chicago, 1988. – P. 28. 3. *Alchian A., Demsetz H.* The Property Rights Paradigm // Journal of Economic History. – 1973. – P. 174–183. 4. *Calabresi G.*, *Melamed A.D.* Property Rules. Liability Rules and Inalienability: One View of the Cathedrali // 85 Harvard Law Review. – P. 1089–1128. 5. *Posner R.A.* Economic Analysis of Law. – Boston, 1972. 6. *Manne H.G.* An Intellectual History of the School of Law George Mason University – Rapport, Law and Economics Center, School of Law George Mason University. – 1993. – P. 10. 6. *Posner R.A.* Utilitarianism, Economics, and Legal Theory // 8 Journal of Legal Studies. – 1979. – P. 95. 7. *Гайек Ф.А.* Право, законодавство і свобода. Нове визначення ліберальних принципів справедливості і політичної економії / В.Дмитрук (пер. з англ.). – К., 2000. 8. *Забигайло В.К.* Право и общество. Новые проблемы и методы буржуазного правоведения. – К., 1981. 9. *Каминская В.И. Ратилов А.Р.* Правосознание как элемент правовой культуры / Правовая культура и вопросы воспитания. – М., 1974. – С. 43. 10. *Лукашева Е.А.* Общая теория права и многоаспектный анализ правовых явлений // Советское государство и право. – 1975. – № 4. – С. 31. 11. *Матузов Н.И.* Правовая система развитого социалистического общества // Советское государство и право. – 1983. – № 1. – С. 18–19.

Надійшла до редколегії 25.11.04

М.О. Медведєва, асп.

МІЖНАРОДНЕ ПРАВО ТА БІОТЕХНОЛОГІЇ

Висвітлено деякі підходи до регламентації біотехнологічної діяльності, обґрунтовано належність норм, що регулюють використання біотехнологій у різних сферах суспільного життя, до певних галузей та інститутів міжнародного права.

The article considers some approaches to the regulation of biotechnology. The author gives proof to the pertaining of legal rules regulating biotechnology's activity in different spheres to certain international law branches and institutes.

До недавнього часу дискусії, що велися в наукових колах, стосувалися не стільки проблеми міжнародно-правового регулювання співробітництва держав у галузі біотехнологій, скільки питання доцільності спеціального регулювання даної сфери взагалі. Значна кількість учених, а також політиків держав світу дотримувались (деякі дотримуються й досі) думки, що ґрунтується на висновку, зробленому вперше у 1987 р. Національною академією наук США: нема доказів існування ризику ні у використанні техніки отримання рекомбінантної ДНК, ні в перенесенні генів між неспорідненими організмами [1], у зв'язку з чим продукти генної інженерії не вимагають окремих засобів правової регламентації. Разом із тим поступово як на рівні національного, так і на рівні міжнародного права (МП) ухвалюються рекомендаційні кодекси, керівні принципи та правила, що регулюють експериментальну біотехнологічну діяльність (проведення генно-інженерних досліджень у лабораторіях). З початком комерціалізації генної інженерії, виходом трансгенних організмів на ринок і клінічним застосуванням медичних біотехнологій постала необхідність нормативно-правового регулювання саме практичної діяльності. Наразі одні держави ухвалюють спеціальні закони стосовно технологій генетичної модифікації, оскільки визнають їх якісно новими і своєрідними [2]. Це європейський "горизонтальний" підхід. Проте деякі держави, посилаючись на відсутність науково обґрунтованих даних про небезпеку застосування біотехнологій, не поспішають з ухваленням спеціальних нормативно-правових актів, а застосовують старе чинне законодавство загального характеру (наприклад, таке, що регулює використання сільськогосподарських товарів, харчових продуктів, захист навколишнього середовища, забезпечення охорони здоров'я, проведення досліджень на людях тощо). Це американський "вертикальний" підхід. Кожен з цих двох підходів, що сформувалися на рівні національного права відносно регулювання біотехнологічної діяльності, претендував на закріплення як критерію міжнародно-правового регулювання цієї діяльності. Сьогодні процес регламентації генної інженерії на рівні МП відбувається шляхом як застосування загальних конвенцій і рекомендаційних документів за аналогією, так і шляхом розробки і прийняття спеціальних міжнародно-правових актів: спочатку рекомендаційних, пізніше – юридично обов'язкових.

Серед деяких науковців лунають заклики регулювати використання біотехнологій не стільки нормами національного і міжнародного права, скільки нормами біоетики, яка вивчає питання правового, соціального, культурного та етичного впливу застосування новітніх досягнень і технологій у сфері біології, екології та медицини на права людини, у зв'язку з тим, що право не здатне розв'язати всі суперечливі проблеми і врегулювати всі розбіжності, пов'язані з впровадженням генної інженерії. Проте слід зазначити, що на сьогоднішній день право, зокрема міжнародне, залишається єдиним універсальним і найбільш ефективним засобом регулювання такої ризикованої та небезпечної діяльності, якою є біотехнологічна, за допомогою механізмів жорсткого контролю і санкцій.

Узагалі, біотехнологія означає будь-який вид технології, пов'язаний з використанням біологічних систем, живих організмів чи їх похідних для виготовлення або зміни продуктів чи процесів з метою їх конкретного використання [3]. Основу сучасної біотехнології становить застосування методів цілеспрямованої зміни структури генетичного матеріалу будь-якого організму [4] (мікроорганізму, рослини, тварини, людини). У цьому контексті йдеться про використання біотехнологій у сфері сільського господарства (вирощування трансгенних (генетично модифікованих – ГМ) тварин і рослин; використання біотехнологій у сфері медицини (синтез рекомбінантних фармацевтичних препаратів, репродуктивне і терапевтичне клонування, спадкові генетичні модифікації, соматична генна терапія, клітинна терапія, зокрема, трансплантація стовбурових клітин, ксенотрансплантація тощо); застосування біотехнологій у виробництві біологічної зброї.

У працях більшості вітчизняних і зарубіжних науковців вказується на зв'язок біотехнологій з такими правовими поняттями, як екологічна безпека (В.І.Андрейцев, Г.Джаффе), біологічна безпека (Я.Б.Блюм, Г.М.Коваль, А.С.Спірін, Л.Гловка, С.Рао), продовольча безпека (І.Скунс), харчова безпека (Л.Гловка), екологічний ризик (К.Дамгаард і Г.Луккі, Дж.Кіндерлерер), права споживачів (Т.МакГаріті і П.Гансен), біологічне різноманіття (І.Тустановська), сталий розвиток (К.Андерсон), міжнародне право навколишнього середовища (С.М.Кравченко, А.О.Андрусевич і Дж.Е.Бонайн), права людини (Т.Короткий, Дж.Харріс, Р.Андорно, А.Тейлор), людська гідність (Дж.Аннас, М.Кербі, К.Толфілд), міжнародне право охорони здоров'я (Е.Сенг), міжнародна торгівля (Р.Бейлі, А.Еплтон, К.Андерсон і Ч.Ніелсен, З.Саріллі), права інтелектуальної власності (К.Джоген, С.Мерфі, Дж.Алам). Однак ніхто з вище перелічених науковців не провів системний аналіз стосовно належності міжнародно-правових норм по регламентації біотехнологічної діяльності до різних галузей міжнародного права (МП), що і є завданням нашого дослідження.

На нашу думку, питання про те, до якої галузі МП належить комплекс норм, що регулює використання біотехнологій у різних сферах суспільних відносин, для науки міжнародного права є принциповим. Не можна стверджувати, що такі норми притаманні якійсь одній галузі міжнародного права, оскільки вони одночасно є елементами кількох його інститутів і галузей (підгалузей). Найбільш чітко і влучно визначив сутність такого роду міжнародно-правових норм В.А.Василенко, назвавши їх по-

© М.О. Медведєва, 2005

лісистемними нормами МП, що забезпечують горизонтальні зв'язки між різними інститутами та галузями МП [5].

Отже, до яких галузей та інститутів МП належать норми, що регулюють використання біотехнологій у сфері сільського господарства, медицини та виробництва біологічної зброї?

1. *Міжнародне право охорони навколишнього середовища (міжнародне екологічне право).* Виокремимо такі джерела цієї галузі МП, які прямо чи опосередковано спрямовані на захист навколишнього середовища від ризиків впровадження сільськогосподарських біотехнологій (зокрема, генетично-модифікованих організмів – ГМО): серед універсальних конвенцій – Міжнародна конвенція ФАО із захисту рослин (1997), Конвенція про біологічне різноманіття (1992), Картахенський протокол з біобезпеки (2000), Міжнародна угода ФАО щодо рослинних генетичних ресурсів для харчової промисловості й сільського господарства (2001), серед міжнародних регіональних правових актів – Конвенція Ради Європи про цивільну відповідальність за шкоду, яка є результатом небезпечної для навколишнього середовища діяльності (Конвенція Лугано) (1993), Конвенція щодо доступу до інформації, участі громадськості в прийнятті рішень та доступу до правосуддя в питаннях охорони навколишнього середовища (Орхуська конвенція) (1998), серед міжнародних актів юридично не обов'язкового характеру – Добровільний кодекс поведінки ЮНІДО щодо випуску організмів у навколишнє середовище (1991), Порядок денний на XXI століття (розділ 16) (1992), Технічні керівні принципи ЮНЕП з біобезпеки (1995), документи ОЕСР у даній галузі, кодекси поведінки ФАО, а також Модельне законодавство ОАЄ з безпеки в біотехнології (2001) як приклад норм регіонального законодавства.

Дані міжнародно-правові акти закріплюють і поглиблюють деякі принципи міжнародного екологічного права (принцип попередньої оцінки впливу на навколишнє середовище, принцип попередження транскордонної шкоди навколишньому середовищу, принцип оцінки транскордонних екологічних наслідків запланованої діяльності, принцип здійснення завдань з планування, управління та контролю відносно ресурсів навколишнього середовища, принцип відповідальності за шкоду навколишньому середовищу, принцип доступу до екологічної інформації [6–8]), визначаючи основні елементи міжнародно-правового регулювання застосування сільськогосподарських біотехнологій, а саме: регулювання оцінки ризику, управління ризиком та повідомлення про ризик від ГМО. При цьому одні договори посилаються на принцип перестороги (Конвенція про біологічне різноманіття, Картахенський протокол, Порядок денний на XXI століття, Модельне законодавство ОАЄ з біобезпеки), а інші – на концепцію достатньої еквівалентності або подібності (Технічні керівні принципи ЮНЕП з біобезпеки, документи ОЕСР і ФАО). Принцип передстороги означає, що відсутність науково обґрунтованої інформації про характер впливу ГМО на довкілля і здоров'я людей, не є перепоною для заборони пов'язаної з ними діяльності. Суть концепції "достатньої еквівалентності" ("подібності") полягає в тому, що ГМ продукт, який визнається достатньо еквівалентним (подібним) до вже існуючих аналогічних продуктів, не повинен бути предметом додаткових вимог регулювання і вважається настільки безпечним, наскільки такими є організми, вироблені традиційними методами.

Нормативно-правове регулювання біотехнологічної діяльності в даних актах пов'язується, передусім, з правовим забезпеченням біологічного різноманіття, сталого розвитку, екологічної та біологічної безпеки.

2. *Міжнародне право захисту прав людини.* Норми даної галузі МП спрямовані на захист групи так званих екологічних прав людини (прав "третього покоління"), куди входить право на безпечне і сприятливе навколишнє середовище, право на доступ до якісних і безпечних продуктів харчування, право на доступ до екологічної інформації, право на участь у прийнятті рішень і право на доступ до правосуддя в екологічних питаннях. Право на безпечне і сприятливе навколишнє середовище повинно гарантувати кожній особі, що використання ГМО у довкіллі та харчовій промисловості здійснюється таким чином, щоб не спричинити невідворотних негативних наслідків для життя і здоров'я окремої людини і людства в цілому. Право на доступ до якісних і безпечних продуктів харчування (у т. ч. ГМ) гарантується споживачам у стандартах, розроблених Комісією Кодекс Аліментаріус (спільний орган ФАО і ВООЗ). У контексті сільськогосподарських біотехнологій право на доступ до екологічної інформації означає право робити вільний вибір стосовно ГМ продукції на основі достовірних даних про неї, право на участь у прийнятті рішень – право брати участь у дебатах щодо ГМО, які впливають на законотворчий процес та прийняття рішень уповноваженими державними структурами в даній сфері, право на доступ до правосуддя – звернення до суду за захистом своїх порушених прав, що стало наслідком застосування сільськогосподарських біотехнологій.

Використання медичних біотехнологій також входить до предметної сфери міжнародного права захисту прав людини і регламентується нормами міжнародно-правових універсальних актів (юридично обов'язкових – Загальної декларації про геном людини і права людини 1997, резолюцій Комісії ООН з прав людини про права людини та біоетику, резолюцій Всесвітньої асамблеї охорони здоров'я ВООЗ) та регіональних актів (юридично обов'язкових – Європейської конвенції про захист прав і гідності людини в зв'язку із застосуванням досягнень біології та медицини 1996 та Додаткових протоколів відносно заборони клонування людей 1998, щодо трансплантації органів і тканин людського походження 2002 та щодо біомедичних досліджень 2004; юридично не обов'язкових – рекомендацій та інструкцій Ради Міністрів і Парламентської Асамблеї РЄ, резолюцій ОАЄ). Наразі в рамках ГА ООН ведуться переговори з приводу ухвалення міжнародної конвенції про заборону клонування людини, а в рамках ЮНЕСКО – переговори з приводу розробки універсальної декларації з біоетики, яка, крім іншого, регулюватиме медичну біотехнологічну діяльність.

Згадані міжнародно-правові акти наголошують на необхідності гарантування дотримання і захисту таких фундаментальних прав людини, як право на життя, свободу і особисту недоторканність, право на свободу від тортур чи жорстокого, нелюдського або такого, що принижує гідність, поводження, право на свободу від медичних чи наукових дослідів без вільної на те згоди особи, право на захист від будь-якої дискримінації [9; 10] тощо. Таким чином, більшість прав людини в галузі медичних біотехнологій належить до категорії громадянських прав, тобто таких, що є найбільш важливими, основоположними, невід'ємними і життєво необхідними для особистості людини, тому встановлення будь-яких обмежень на них забороняється МП. Разом із тим міжнародне право прав людини допускає встановлення заборон на певні дії з боку держав, окремих суспільних груп і фізичних осіб [11], наприклад, такі, як клонування людини або спадкові генетичні модифікації. Наведені вище міжнародні конвенції та рекомендації закріплюють основні біоетичні принципи проведення медичних біотехнологічних досліджень: принцип попередньої оцінки користі і ризиків, пов'язаних із запланованим дослідженням чи лікуванням, принцип ясно вираженої поінформованої згоди зацікавленої особи, принцип свободи наукових медичних досліджень тощо. Нормативно-правове регулювання медичних біотехнологій пов'язується також із забезпеченням генетичної та репродуктивної безпеки людини.

3. *Міжнародне економічне право.* Міжнародна торгівля трансгенними продуктами має підпорядковуватись правилам основних торговельних угод СОТ: Генеральній угоді щодо тарифів і торгівлі (1994), Угоді про технічні бар'єри в торгівлі (1994), Угоді про застосування санітар-

них і фітосанітарних заходів (1994), а також Угоді із сільського господарства (1994). Торгово-економічні аспекти застосування сільськогосподарських біотехнологій регламентуються окремою підгалуззю міжнародного економічного права – міжнародним торговим правом. Наразі торговий спір між ЄС і США, пов'язаний з торгівлею ГМО, перебуває на розгляді в спеціальних органах СОТ.

4. *Міжнародне право інтелектуальної власності.* Питання захисту новітніх біотехнологічних розробок у сфері сільського господарства і медицини регламентується нормами підгалузі міжнародного приватного права – правом інтелектуальної власності, а саме: нормами Міжнародної конвенції з охорони нових сортів рослин (1978 і 1991) та нормами Угоди про деякі торгові аспекти прав інтелектуальної власності (1994).

5. *Міжнародне гуманітарне право.* Виробництво, зберігання та поширення біологічної та бактеріологічної зброї (у т. ч. тієї, що виготовлена за допомогою генної інженерії) входить до переліку заборонних засобів ведення війни, отже, регулюється нормами міжнародного гуманітарного права: Женевським протоколом про заборону застосування на війні задушливих, отруйних чи інших подібних газів та бактеріологічних засобів (1925), Конвенцією про заборону розробки, виробництва і накопичення запасів бактеріологічної (біологічної) зброї та токсичної зброї і про їх знищення 1972 р., а також деякими резолюціями Міжнародної конференції Червоного Хреста.

6. *Право міжнародної безпеки.* На сьогоднішній день превалює підхід, згідно з яким міжнародна безпека не обмежується військово-політичною складовою, а має всеохоплюючий характер, тобто включає економічні, політичні, військові, екологічні, продовольчі, гуманітарні, інформаційні та інші аспекти [6; 12]. Біологічна, екологічна та генетична безпека всіх держав та кожної окремої людини, забезпечення яких вкрай необхідне в зв'язку із застосуванням біотехнологій, є складовими національної безпеки та міжнародної безпеки, що є предметом регулювання права міжнародної безпеки.

7. *Міжнародно-правове регулювання співробітництва в галузі охорони здоров'я (галузь МП в процесі становлення – міжнародне медичне право).* До даної сфери регламентації біотехнологічної діяльності належать відповідні документи ВООЗ щодо забезпечення охорони здоров'я людей в умовах біомедичного експерименту і лікування, а також документи Комісії Кодекс Аліментаріус щодо забезпечення харчової безпеки ГМО. Деякі дослідники говорять про утворення нової галузі МП – міжнародного біомедичного права, яке охоплює сферу прав людини в галузі біомедицини [13].

8. *Міжнародно-правове регулювання науково-технічного співробітництва* – регулювання обміну, передачі та доступу до біотехнологій, особливо найменш розвинених країн, що здійснюється в рамках таких міжнародних організацій, як Центри Консультативної групи з міжнародних досліджень у сфері сільського господарства (CGIAR), Центр застосування молекулярної біології (CAMBIA), Міжнародний центр генетичної інженерії та біотехнології (ICGEB), Міжнародна служба з національних сільськогосподарських досліджень (ISNAR) тощо.

9. *Міжнародна боротьба із злочинністю та міжнародне кримінальне право* – регулюватиме (в перспективі) забезпечення заборон на окремі види біотехнологічної діяльності (у випадку встановлення універсальної заборони на клонування людини та проведення спадкових генетичних модифікацій), які будуть визнані злочинами міжнародного характеру або міжнародними злочинами (поряд з такими, як екоцид, геноцид, рабство), а також регулює міжнародну боротьбу з біотероризмом (злочин міжнародного характеру).

10. *Міжнародне морське право* – регулює застосування біотехнологій до морської аквакультури для виробництва ГМ морепродуктів та рекомбінантних фармацевтичних препаратів (морська біотехнологія) за допомогою норм частини XIII Конвенції ООН щодо морського права 1982 р.

11. *Інститути МП:* а) інститут відповідальності (загальносистемний інститут МП) – регулює порядок встановлення характеру і міри відповідальності за шкоду, спричинену в результаті застосування біотехнологій. На рівні МП є тенденція до визнання абсолютної відповідальності за шкоду, спричинену сільськогосподарськими біотехнологіями. Наразі ведуться переговори під егідою ЮНЕП стосовно укладання міжнародної угоди про відповідальність за шкоду, яка стала наслідком транскордонного переміщення ГМО; б) інститут спільної спадщини людства – визначає належність біологічних і генетичних ресурсів рослинного, тваринного та людського походження (включаючи ті, що використовуються біотехнологічними компаніями для виробництва ГМ продуктів) до спільної спадщини людства, що закріплено в деяких резолюціях ПАРЄ та ст. 1 Загальної декларації про геном людини і права людини 1997 р.

Таким чином, аналіз окремих джерел і принципів міжнародного права дає підстави говорити про те, що міжнародно-правові норми, які регулюють використання біотехнологій у сфері сільського господарства, медицини та виробництва і поширення біологічної зброї, належать до таких галузей МП, як міжнародне екологічне право, міжнародне право захисту прав людини, міжнародне економічне право, міжнародне право інтелектуальної власності, міжнародне гуманітарне право, право міжнародної безпеки, міжнародне морське право; до тих галузей, які перебувають у стані формування (міжнародно-правове регулювання співробітництва у сфері охорони здоров'я, а також міжнародно-правове регулювання науково-технічного співробітництва); в перспективі – до таких галузей МП, як міжнародна боротьба із злочинністю та міжнародне кримінальне право, а також до деяких інститутів МП: загальносистемного інституту відповідальності та комплексного інституту спільної спадщини людства. Отже, міжнародно-правові норми, які регулюють використання біотехнологій, є полісистемними нормами МП, оскільки притаманні не якійсь одній галузі міжнародного права, а одночасно є елементами кількох його інститутів і галузей (підгалузей). Можливо, у майбутньому в наукових правових колах визріє необхідність і сформуються всі необхідні підстави для того, щоб визнати існування окремої комплексної галузі МП – міжнародного біотехнологічного права.

1. Галкин А.П., Медведева Т.В., Лешина Л.Г. и др. Трансгенные растения: за и против // Біополімери і клітина. – 2003. – Т. 19. – № 4. – С. 317–327. 2. *Вельков В.* На пути к генетически модифицированному миру // Человек. – 2002. – № 2. – С. 22–37. 3. Конвенція про охорону біологічного різноманіття, 5 липня 1992 р., ст. 2 // Зб. міжнародно-правових актів у сфері охорони довкілля. – Л., 2002. – С. 329–342. 4. Програма дій "Порядок денний на XXI століття (Agenda 21)": Ухвалена Конференцією ООН з навколишнього середовища і розвитку в Ріо-де-Жанейро (Саміт "Планета Земля" 1992). – К., 2000. – С. 167. 5. *Василенко В.А.* Основы теории международного права. – К., 1988. – С. 234–235. 6. Международное право / Отв. ред. Ю.М.Колосов, Э.С.Кривчикова. – М., 2000. – С. 362, 597–621. 7. Стокгольмская декларация, 16 июня 1972 г. // Действующее международное право: В 3-х т. – М., 1999. – Т. 3. – С. 682–687. 8. Декларация Рио-де-Жанейро по окружающей среде и развитию, 14 июня 1992 г. // Действующее международное право: В 3-х т. – М., 1999. – Т. 3. – С. 687–692. 9. Всеобщая декларация прав человека, 10 декабря 1948 г. // Действующее международное право: В 3-х т. – М., 1999. – Т. 2. – С. 5–10. 10. Международный пакт о гражданских и политических правах 16 декабря 1966 г. // Действующее международное право: В 3-х т. – М., 1999. – Т. 2. – С. 21–39. 11. *Мовчан А.П.* Принцип всеобщего уважения прав человека и основных свобод // Курс междунар. права: В 7-ми т. – М., 1989. – Т. 2. – С. 164–165. 12. *Лукашук И.И.* Международное право. Особенная часть: Учебник. – М., 2000. – С. 232–233. 13. *Andorno R.* Biomedicine and international human rights law: in search of a global consensus // Bulletin of the World Health Organization. – 2002. – Vol. 80, №. 12. – P. 959–963.

Надійшла до редколегії 26.11.04

www.library.kiev.ua

В.І. Головченко, д-р політ. наук

МІНЛИВЕ ОБЛИЧЧЯ СУЧАСНОЇ КИТАЙСЬКОЇ ДИПЛОМАТІЇ

Розглянуто драматичний процес пристосування дипломатії КНР до глобальних викликів сучасності, спрямований на закріплення за країною статусу великої держави.

The article spotlights dramatic process of the Chinese diplomacy adaptation to the contemporary global challenges, which aimed at country's consolidation as a great power.

Одним із найцікавіших, але недостатньо досліджених аспектів північнокорейської ядерної кризи, що розгортається на наших очах, є активна і провідна роль дипломатії КНР в її урегулюванні. Покінчивши з роками традиційної китайської пасивності у справах глобальної безпеки, Пекін допомагав налагодженню діалогу між Пхеньяном і Вашингтоном від початку загострення ситуації, дивуючи навіть китайських критиків на міжнародній арені. У той час як улітку 2003 р. ядерна криза в КНДР набула загрозливого повороту і більшість поглядів спостерігачів та аналітиків-політологів були сконцентровані на супротивниках у столицях Північної Кореї і США, менш помітною, але набагато суттєвішою виявилася роль третього гравця – Пекіна.

Китай, що протягом тривалого часу виявляв стриманість у питаннях зовнішньої політики, відважно кинувся в сутичку, призупинивши стратегічно важливі для режиму Кім Чен Іра поставки нафтопродуктів до КНДР, відрядивши до Пхеньяна високопоставлених посланців і активізувавши переміщення військ уздовж китайсько-корейського державного кордону. Саме КНР улаштувала тристоронні переговори у квітні 2003 р. у Пекіні й з того часу не припиняла тиск на північнокорейський уряд.

Уперше за піввіку КНР не відрядила урядової делегації на святкування ювілею завершення Корейської війни 1950–1953 рр., призначений Кім Чен Іром керівник спеціального адміністративного району на кордоні з КНР – китайський бізнесмен – отримав 18 років ув'язнення, китайська влада затримала в одному з портів судно КНДР, а заступник міністра закордонних справ Дай Бінхуа вдався до "човникової дипломатії" між Пхеньяном і Вашингтоном, щоб посадити в Пекіні 27–29 серпня 2003 р. за стіл переговорів з ядерної проблеми КНДР заступників глав зовнішньополітичних відомств США, Японії, Російської Федерації, Республіки Корея, КНДР і, відповідно, КНР. А 25–28 лютого 2004 р. в китайській столиці пройшов 2-й раунд шестисторонніх переговорів на рівні заступників міністрів закордонних справ зазначених держав.

Звичайно, переговорний процес виявився надто конфліктним і суперечливим, про що свідчить зрив проведення вже узгодженого на 23–26 червня 2004 р. його 3-го раунду. Але безсумнівно, що ініціативи КНР становлять цілковиту відмову від більш ніж десятилітньої пасивності й уникання Пекіном обговорення корейської ядерної проблеми. Вони засвідчили про набагато серйознішу, хоча ще й не усвідомлену до кінця світовим співтовариством, трансформацію: появу КНР як активного гравця на міжнародній арені.

Останніми роками Пекін став виявляти менш конфронтаційний, більш витончений і довірчий, часом, конструктивніший підхід до регіональних і глобальних проблем. На противагу попереднім десятиліттям, найбільш населена держава і світ співпрацюють у рамках міжнародної системи, таке співробітництво охоплює більшість сучасних міжнародних інституцій, правил і норм як засобів просування національних інтересів. Не виключено, що це визначить еволюцію міжнародної системи за певними напрямами.

Протягом тривалого часу після проголошення 1 жовтня 1949 р. Китайської Народної Республіки Пекін регулярного критикував структуру ялтинсько-потсдамської системи міжнародних відносин і висловлював невдоволення тим, що інші великі держави маніпулюють його інтересами. Свідчення якісних змін почастішали з середини 90-х рр., коли КНР значно збільшила кількість і поглибила рівень своїх двосторонніх відносин, що в поєднанні з різноманітними торговельними і безпековими угодами призвело до інтенсифікації участі Китаю в багатосторонніх організаціях і допомогло йому повернутися обличчям до глобальних проблем.

Прийняття зовнішньополітичних рішень стало менш персоналізованим і більш інституціоналізованим, а китайські дипломати водночас почали виявляти більше делікатності в реалізації державних інтересів. У ширшому сенсі китайський дипломатичний істеблішмент почав дивитися на Батьківщину як на велику державу з різноманітними інтересами і відповідальностями, а не як жертовну націю, що розвивається, епохи Мао Цзедуна і Ден Сяопіна.

Щоправда, не всі політологи-міжнародники й сінологи погоджуються з таким поглядом, чимало з них вважають, що обмежене втручання Пекіна в останню іракську кризу є підтвердженням переважно пасивного підходу китайських лідерів до світових справ. Дійсно, на перший погляд, причетність КНР до операції "Свобода для Іраку" обмежилася заявою МЗС країни "Про воєнні дії США проти Іраку" від 20 березня 2003 р., у якій наголошувалося на "серйозній стурбованості" з цього приводу китайського уряду, що "виступає за врегулювання міжнародних спорів політичними засобами і проти застосування сили чи збройної загрози в міжнародних справах". Пекін тоді "рішуче закликав відповідні країни припинити воєнні дії й повернутися на правильний шлях політичного вирішення іракського питання".

На погляд "скептиків", КНР усе ще прагне максимізувати свої інтереси шляхом мінімального втручання за кордоном, вільного стрибання по акціях інших великих держав, роблячи при цьому ставку на високі моральні принципи. Але такі критики ігнорують незаперечну реальність: протягом останнього десятиліття китайська зовнішня політика стала набагато гнучкішою й привабливішою, аніж у будь-який інший період історії КНР. Ці зміни можуть бути повільними і невловимими, але можна бути певним у тому, що вони величезної ваги, і їхня реалізація буде вирішальною для відносин Китаю як зі США, так і світовим співтовариством у цілому.

До того ж не лише КНР сприймає нині багато принципових міжнародних правил та інституцій, стає також набагато більше здібних і тямущих учасників дипломатичної гри. Коли існують можливості для співпраці, Пекін може принести за її стіл набагато більше, ніж раніше. Проте ці тенденції можуть мати й інший результат, який американські політики не повинні випускати з поля зору: в міру того як Китай поширює свій вплив і готовність та винахідливість своєї дипломатії, він буде краще захищати власні інтереси, навіть якщо вони суперечать національним інтересам Сполучених Штатів.

В еволюційному сенсі залучення зовнішньої політики КНР до розв'язання глобальних проблем почалося ще раніше, ніж десятиріччя тому, а саме тоді, коли Ден Сяопін як вищий керівник ініціював найголовнішу дипломатичну трансформацію КНР, започаткувавши політику модернізаційних реформ наприкінці 70-х рр. мину-

© В.І. Головченко, 2005

Kyiv National Taras Shevchenko University

лого століття. Раніше Мао Цзедун відкидав принципи міжнародної системи і шукав шляхів до її демонтажу, пропонуючи революційні зміни. Його закордонна політика відзначалася пихатою риторикою, стійкою опозицією до наддержав (як США, так і СРСР), тісним зв'язком із країнами, що розвиваються, відносною ізоляцією від міжнародних організацій і економічною автаркією.

Ден Сяопін зорієнтував Китай у протилежному напрямі. Щоб прискорити економічну модернізацію вдома, він сприяв залученню КНР у міжнародне співтовариство. Пекін розширив свій зовнішньополітичний профіль, значно активізувавши участь у міжурядових і неурядових організаціях, особливо фінансових, КНР поступово почала звільнятися від дипломатичної ізоляції ери Мао.

Але трансформація Ден Сяопіна була лише частковою, китайська участь у міжнародному співтоваристві залишалася ще нестійкою під час його правління. Дійсно, Пекін прагнув до багатьох прав і привілеїв великої держави без сприйняття основної частини супутніх обов'язків і відповідальності. Ця динаміка була особливо очевидною в таких міжурядових організаціях, як ООН. Процес формування зовнішньої політики КНР за Ден Сяопіна також зоставався занадто централізованим, а китайський дипломатичний корпус – недостатньо підготовленим і зі слабким досвідом. Ще гіршим було те, що зміст китайських зовнішньополітичних кроків залишався недоступним і незрозумілим світовій громадськості.

Натомість сьогодні ситуація поліпшилася кардинальним чином, китайський підхід до двосторонніх відносин, багатосторонніх організацій і проблем безпеки позначений новою гнучкістю і опрацьованістю. Зміни становлять спробу сучасних лідерів КНР – представників "четвертого покоління" – остаточно покінчити з "ізоляцією після Тяньаньменя", відновити привабливий міжнародний імідж країни, захистити і далі просунути економічні інтереси КНР, зміцнити її безпеку. Ці зрушення також демонструють спробу Пекіна перешкодити впливові США у світі.

Рельєфність цієї мотивації варіюється час від часу в китайських офіційних заявах, але залишається постійною в розрахунках Пекіна. Остання трансформація окреслилася на початку 90-х рр. зі спроби Пекіна розширити його двосторонні зв'язки. Протягом 1988–1994 рр. КНР нормалізувала чи заново встановила дипломатичні відносини з 18 країнами, а також зі всіма державами-правонаступниками СРСР. Потім на базі цих нових відносин відбувалося становлення різноманітних рівнів партнерства для прискорення економічної й безпекової координації та копіювання американської системи регіональних альянсів. Кульмінацією цього процесу став Договір про добросусідство, дружбу і співробітництво між КНР та Російською Федерацією від 16 липня 2001 р.

Протягом зазначеного періоду Пекін також почав звільнятися від його попередньої антипатії до багатосторонніх інституцій, які, на думку Ден Сяопіна, завжди могли бути використані для покарання чи стримування Китаю. Представники "третього" і "четвертого" поколінь керівників КНР почали визнавати, що такі організації здатні дозволити їхній країні захистити її торговельні та безпекові інтереси й обмежити американські апетити.

КНР започаткувала цей напрям дипломатії в другій половині 90-х рр. з оволодіння Асоціацією держав Південно-Східної Азії (АСЕАН). У 1995 р. Пекін розпочав проведення щорічних нарад з вищими посадовцями АСЕАН, двома роками пізніше Китай допоміг ініціювати механізм "АСЕАН+3" – низку щорічних зустрічей представників 10 країн АСЕАН і КНР, Японії та Республіки Корея. Потім прийшов механізм "АСЕАН+1" – щорічні конференції між АСЕАН і КНР, які зазвичай очолюються китайським прем'єром. Китай також інтенсифікував свою участь в Азійсько-Тихоокеанському економічному співробітництві (АПЕК), зокрема запросив у 2001 р. до Шанхаю лідерів країн-учасників форуму на 9-ту зустріч. Тоді китайський уряд оприлюднив ідею формування зони вільної торгівлі між КНР і АСЕАН.

Водночас у Центральній Азії КНР ініціювала створення першого регіонального багатостороннього політико-економічного угруповання – Шанхайської організації співробітництва (ШОС), покликаної урегулювати давні територіальні суперечки і демілітаризувати міждержавні кордони. ШОС виникла на базі "Шанхайської п'ятірки", міждержавного форуму, що склався у зв'язку з підписанням Казахстаном, Киргизією, Китаєм, Росією та Таджикистаном угод про зміцнення довіри у військовій сфері (Шанхай, 26 квітня 1996) та про взаємне скорочення збройних сил у прикордонних районах (Москва, 23 квітня 1997). На саміті в Алма-Аті в липні 1998 р. країни-учасниці домовилися про розширення процесу взаємних консультацій з проблем регіональної та азійської безпеки, налагодження широкого та довгострокового співробітництва у сферах торгівлі, економіки, енергетики, а також щодо спільної боротьби з міжнародним тероризмом, етносепаратизмом, релігійним екстремізмом, міжнародною злочинністю.

З 2000 р. в рамках "Шанхайської п'ятірки" проводилися регулярні зустрічі міністрів оборони та керівників органів охорони правопорядку і спеціальних служб ("Бішкекська група"). А 14–15 червня 2001 р. на саміті керівників Казахстану, Киргизії, Китаю, Росії, Таджикистану та Узбекистану в Шанхаї було оформлено ШОС. У 2002 р. країни-учасниці ШОС підписали Конвенцію про боротьбу з тероризмом, сепаратизмом та екстремізмом, згідно з якою створено Регіональну антитерористичну структуру (РАТС) – постійно діючий орган сприяння координації та взаємодії в боротьбі з цими загрозами.

Китай також звернув пильну увагу на поліпшення його зв'язків з Європою. У 1996 р. КНР стала співзасновником Азійсько-Європейської зустрічі – нарад глав держав кожні два роки і щорічних самітів зацікавлених міністрів. Двома роками пізніше Пекін започаткував щорічний політичний діалог з ЄС, але найбільш вражаючим стало наближення Пекіна до НАТО в 2002–2003 рр. Серія переговорів була досить поміркованою, але в той же час позначила важливу відмову від китайської традиції критицизму щодо очолюваних США альянсів. Звичайно, цей жест не може помилково сприйматися як нове бачення КНР колективної безпеки, а швидше як моніторинг і, можливо, використання розбіжностей усередині НАТО, особливо з огляду на проникнення Альянсу в Центральну Азію.

Протягом 90-х рр. Китай також далеко просунувся у справі вирішення низки територіальних проблем, що історично породжували напруженість між ним і сусідами. З 1991 р. Пекін урегулював прикордонні конфлікти з В'єтнамом, Казахстаном, Киргизстаном, Лаосом, Росією і Таджикистаном, навіть часом на менш вигідних умовах. Фактично, за більшістю відповідних угод Китай отримав лише 50 % чи навіть менше "спірних територій". Наприклад, у результаті вирішення довготривалої суперечки щодо Памірських гір, які Таджикистан успадкував від СРСР, КНР одержала лише 1000 зі "спірних" 28000 кв. км.

Були навіть поліпшені відносини з Індією, одним із найдавніших супротивників КНР після прикордонної війни восени 1962 р. Хоча обидві сторони не змогли врегулювати розбіжності формально-юридично, напруженість на спірних кордонах зменшилася кардинальним чином, завдяки конфіденційним і воєнним угодам, підписаним у 90-ті роки. Ще на початку 1990 р. було здійснено суттєве скорочення військ у прикордонних районах, а 7 вересня 1993 р. між Індією та Китаєм було укладено Угоду про підтримання миру і спокою на лінії фактичного контролю в Гімалаях, що запроваджувала систему заходів довіри. Сторони зобов'язалися поважати лінію фактичного контролю та утримуватися від застосування сили, спільно здійснювати контроль над ситуацією в зоні кордону й скоротити військову присутність там до мінімального рівня. Згідно з угодою, було створено експертну групу

представників міністерств закордонних справ та оборони для уточнення лінії фактичного контролю.

У розвиток процесу 28 листопада 1996 р. в ході офіційного візиту до Індії Голови КНР Цзян Цземіня сторони підписали Угоду про заходи довіри у військовій сфері, що стала де-факто пактом про ненапад між двома державами. Разом із тим реальних кроків з делімітації кордону здійснено не було. Таке становище відповідає китайським інтересам, оскільки протягом 90-х рр. активно розвивалося економічне співробітництво Пекіна та Делі, водночас територіальні проблеми відійшли на другий план; фактично щодо спірних прикордонних районів реалізується сформульована Ден Сяопіном концепція "відійти від суперечностей щодо територій і почати їх спільне освоєння".

Подібні домовленості були досягнуті з Росією та державами Центральної Азії. У результаті майже 23-тисячокілометровий і найдовший у світі сухопутний кордон КНР, місце багатьох воєнних конфліктів країни, виявився забезпечений як ніколи в минулому. Пекін виявив і більш прагматичний підхід до ведення морських територіальних суперечок через Парасельські і Спратлі (Наньшацюдао) острови в Південно-Китайському морі та архіпелаг Сенкаку у Східно-Китайському морі. Хоча КНР і досі висуває свої претензії на них (і фактично контролює знану частину), проте неодноразово підтверджує свій намір розв'язувати проблеми мирним шляхом, спираючись на міжнародне право.

Після чотирьох років переговорів АСЕАН і КНР у 2002 р. підписали довгоочікувану декларацію про кодекс поведінки в таких справах. Цікаво, що кінцевий документ, покликаний покінчити з давніми страхами південно-східноазійських держав щодо втручання КНР у їхні внутрішні справи, містить більшість формулювань з проекту, представленого АСЕАН, і зовсім мало з китайського варіанту. Ще більш вражаючим є те, що Китай почав сприяти ініціативам з питань безпеки на форумах, де США відіграють важливу роль. На саміті АСЕАН у 2003 р. КНР запропонувала встановити новий механізм безпеки. Міністр закордонних справ Китаю Лі Чжаоцзінь висунув ідею започаткування конференції зі зміцнення зв'язків між оборонними відомствами азійських держав під егідою Регіонального форуму АСЕАН – механізму для дискусій з питань безпеки. Ця пропозиція означала відвертий відхід Китаю від позиції, яку він займав лише десятиліття тому, коли Пекін уникав будь-яких дискусій з питань безпеки з АСЕАН, залишаючи їх лише військовим.

Разом із тим КНР поглибила свою співпрацю з Радою Безпеки ООН. Аж до середини 90-х рр. Пекін регулярно утримувався від голосування за резолюції Ради Безпеки, що посилалися на главу VII Статуту ООН, яка уповноважує на використання сили. При цьому китайська дипломатія прагнула просигналізувати свою опозицію ерозії суверенітету, до якої призвели б такі резолюції. Але останніми роками Пекін почав позбавлятися такої практики, зокрема, в листопаді 2002 р. він проголосував за Резолюцію № 1441 щодо збройних інспекцій в Іраку.

З моменту здобуття представництва в ООН у жовтні 1971 р. це був лише другий випадок, коли КНР підтримала заходи, передбачені главою VII. Навіть у 90-ті роки Пекін, хоча і не блокував загалом дій ООН, продовжував утримуватися на подібних голосуваннях, включно з Війною в Перській затоці 1990–1991 рр. Останнім часом КНР висловилася на підтримку резолюцій щодо відбудови Іраку, Китай також посилив свою участь у миротворчих операціях, фінансово підтримуючи контингенти у Східному Тиморі, Демократичній Республіці Конго й інших країнах.

Увага і залучення КНР у справи глобального контролю над озброєннями та непоширенням зброї масового знищення також зазнали суттєвої трансформації. Китай тривалий час вважався країною, що сприяла поширенню ядерної зброї, постачаючи низці держав матеріали й технології, що прискорювали та полегшували завдання реалізації їхньої ядерної програми. Найбільш активною була співпраця КНР у цій сфері з Пакистаном, що розглядався як противага Індії – одному з головних регіональних суперників Пекіна з кінця 50-х рр. минулого століття.

Та започаткована Ден Сяопіном загальнополітична еволюція КНР, нова відкрита господарська політика, що вимагала широкої співпраці з країнами Заходу в торговельно-економічній галузі, давали можливість США та їхнім союзникам ставити Пекінові умови такого співробітництва. Однією з найголовніших серед них була вимога скоригувати політику КНР у галузі непоширення ядерної зброї та ядерних технологій. Оскільки китайське керівництво вважало Білий дім ключовим зовнішньоекономічним партнером у забезпеченні успіху "чотирьох модернізацій", постійні спроби США вплинути на позицію Пекіна щодо непоширення почали приносити позитивні плоди.

Під час офіційного візиту до Вашингтона в липні 1985 р. заступника Голови Держради КНР Лі Пена було підписано двосторонню угоду між Китаєм та Сполученими Штатами про співробітництво в галузі мирного використання ядерної енергії. Вона створювала юридичну основу для поставок реакторів та палива для АЕС у КНР, а головною рисою угоди, за оцінкою американської сторони, було те, що перспектива домовленості "суттєво допомагала в поліпшенні політики Китаю щодо непоширення".

Результатом радикальної зміни підходів до непоширення стали обіцянки уряду КНР не допомагати іншим країнам у набутті ядерної зброї. Китай вступив до МАГАТЕ й погодився поставити свій ядерний експорт до неядерних країн під гарантії Агентства. Адміністрація США висловила сподівання, що політика КНР у галузі непоширення "стане в основному такою, як спільна політика головних ядерних постачальників". Автори щорічного звіту Агентства США з контролю над озброєнням і роззброєнням вказували, що "за короткий проміжок часу у два роки Китай перейшов до політики та практики в галузі непоширення, яку він голосно відкидав протягом чверті століття. Цей поворот має історичне значення в наших зусиллях з попередження поширення ядерної зброї".

Проте ще до початку 90-х рр. минулого століття Пекін розглядав контроль над озброєнням і режимом непоширення як сферу відповідальності виключно Сполучених Штатів і Радянського Союзу, які таким чином намагаються обмежити китайський вплив на міжнародній арені. З того часу, однак, КНР підписала низку найважливіших угод з контролю над озброєннями і непоширенням, у тому числі 9 березня 1992 р. приєдналася до Договору про непоширення ядерної зброї (ДНЯЗ) 1968 р., на Нью-Йоркській конференції 1995 р. не ставила перешкод на шляху безстрокового продовження ДНЯЗ (але й не бажаючи зашкодити своїм відносинам із країнами, що розвиваються, утримувалася від тиску на них), а 24 вересня 1996 р. підписала Договір про всеосяжну заборону ядерних випробувань, хоча й донині зберегла постійну потребу в них, пов'язану із зусиллями Пекіна модернізувати його ядерні боєголовки. КНР також погодилася дотримуватися базових положень Режиму контролю над ракетними технологіями.

Представник держдепартаменту США Р.Ейнгорн відзначав, що КНР уже тоді відіграла конструктивну роль, переконуючи КНДР погодитись на Рамкову угоду (була підписана у Женеві 21 жовтня 1994), яка передбачала припинення ядерної програми Пхеньяна в обмін на спорудження міжнародним консорціумом двох легководневих реакторів до 2003–2005 рр. і щорічні поставки 500 тис. нафтопродуктів для потреб електроенергетики країни до моменту введення в дію першого реактора, а також офіційні гарантії США про незастосування ядерної зброї проти КНДР. На думку американського дипломата, це, поряд із приєднанням до головних угод у галузі непоширення, ілюструє довжину шляху, який пройшла КНР з 60-х рр., коли вона виступала за ядерне поширення як засіб "знищення гегемонії наддержав".

Приєднання КНР до основоположних документів, на яких базується діючий режим непоширення, тим важливіше, що на початку XXI ст. вона мала суттєвий ядерний потенціал, третій за потужністю у світі після США і Російської Федерації. Кількість ядерних боєзарядів КНР перевищує, за оцінками західних аналітиків, 400 одиниць, з яких 250 стратегічних і 150 – тактичних. Його основу становлять 130 балістичних ракет наземного базування та 120 стратегічних бомбардувальників. Серед ракет-носіїв ядерної зброї виділяються, за різними даними, 18-26 МБР DF-5A, здатних доставляти боєголовки на відстань у 13 тис. км. Крім того, в строю знаходиться ядерний підводний човен із 12 балістичними ракетами.

Цей потенціал планується модернізувати і в разі необхідності, спричиненої, наприклад, загостренням Тайванської проблеми, – наростити, застосовуючи, зокрема, недавно успішно випробувані боєголовки індивідуального наведення. Їх планується встановити на МБР нового покоління DF-31 дальністю 8 тис. км та DF-41 дальністю 12–13 тис. км.

Звичайно, розбіжності в інтерпретаціях режиму непоширення зброї масового знищення та проблем імплементації контролю за експортом чутливих технологій залишаються, але загальна тенденція виглядає обнадійливою. Зрештою, хоча китайські озброєння продовжують спричиняти певне занепокоєння щодо їхнього подвійного використання в окремих країнах (як Пакистан чи Іран), сфера, зміст і частота експорту Китаєм небезпечних технологій скоротилися і зменшилися.

З другої половини 90-х рр. уряд КНР почав інституціоналізувати свої обіцянки з непоширення запровадженням експортного контролю, що триває і останніми роками. Більше того, зростаюча спільнота китайських урядовців, науковців і військових, що залучені до контролю над озброєннями, досліджень із непоширення та вироблення політики допомагає усвідомити вищим керівникам держави важливість зазначених проблем для зовнішньої політики КНР і її національної безпеки.

Навіть останні підходи Пекіна до Тайванської проблеми, найгострішої для гарантування безпеки країни і найболючішої в її зовнішній політиці, відкривають зростаючу гнучкість і відкритість сучасної китайської дипломатії. З середини 90-х рр. і до початку 2001 р. політика Пекіна щодо відносин через Тайванську протоку була небезпечною й реактивною, китайське керівництво настільки нервово сприймало можливе проголошення незалежності Тайванем, що розглядало багато дипломатичних питань, які не мали відношення до зазначеної проблеми (у т. ч. відносини з третіми державами) саме крізь її призму. А щодо власне Тайбею, Пекін зосереджувався більше на недопущенні незалежності острова, ніж на підтримці возз'єднання чи пом'якшенні напруженості. Китайські урядовці жорстко реагували на будь-яке зміцнення американо-тайванських воєнних зв'язків, острів був найболючішим місцем в американо-китайських відносинах.

Однак такий галасливий підхід виявився непродуктивним. Зокрема, коли КНР здійснила наступальні ракетні випробування в Південно-Китайському морі у 1995–1996 рр. в надії залякати тайванське і американське керівництво, це мало протилежний результат: США відрядили два авіаносці до Тайванської протоки, а кандидат від Націоналістичної партії (Гоміндану) Лі Денхуей одержав абсолютну підтримку на перших загальнонародних президентських виборах у березні 1996 р. До того ж воєнно-морські маневри КНР і її войовнича дипломатія призвели до погіршення міжнародного іміджу країни в регіоні, зокрема серед членів АСЕАН.

Подібну помилку Пекін вчинив через чотири роки, коли опублікував "Білу книгу" з Тайваню, в якій наголошувалося, що непоступливість острова відкладе поновлення перерваних у 1996 р. політичних переговорів щодо возз'єднання і може призвести до рішучих заходів КНР, включно з використанням сили. Однією з цілей Пекіна було встановлення часових рамок (щоправда, чітко так і не визначених) для возз'єднання, але знов таки наслідком подібного дипломатичного тиску стали прямо протилежні результати, коли 18 березня 2000 р. переконливу перемогу на президентських виборах на Тайвані здобув кандидат незалежницької Демократичної прогресивної партії Чень Шуйбянь.

Проте останніми роками КНР, здається, почала робити раціональні висновки з попередніх невдач у розв'язанні Тайванської проблеми, змінюючи войовничу й примусову тактику на терпимість і поміркованість. Пекін полишив спроби скласти чорновий розклад для возз'єднання і знизив тон у загрозах застосування воєнної сили. Натомість керівництво КНР виявляє зацікавленість у приваблені економічних можливостей Тайваню, щоправда жонглюючи примусовими заходами. Більше того, Пекін більше не протестує з приводу кожного сплеску американо-тайванських воєнних стосунків, фактично вищі китайські посадовці припинили згадувати тайванську проблематику щораз під час зустрічей із американськими партнерами.

Усе це не означає, що Пекін остаточно припинив ультимативні спроби возз'єднання з "бунтівним" островом. Важковаговий підхід КНР до епідемії SARS на Тайвані, як і вперті зусилля китайської дипломатії заперечити членство Тайбею у Всесвітній організації охорони здоров'я час від часу викликають питання про глибину ліберальних трансформацій. Але в більшості випадків тактика китайської дипломатії у розв'язанні Тайванської проблеми сьогодні змінилася, з огляду на справжній вибух "китайсько-китайських" економічних зв'язків (Тайвань нині виступає головним інвестором КНР), фінансові проблеми острова, представники "четвертого покоління" керівників КНР висловлюють глибоку впевненість, що час на їхньому боці, а їхні важелі впливу на Тайвань зростають.

Навіть короткий огляд провідних тенденцій і зрушень у сучасній зовнішній політиці КНР дозволяє зробити низку принципових висновків щодо нового обличчя китайської дипломатії, яке невпинно змінюється. Однією з найдраматичніших трансформацій стала діяльна участь Пекіна в багатосторонніх інституціях. Ще на початку 90-х рр. китайське керівництво з обережністю ставилася до таких форумів, як знаряддя критики і стримування країни. Сьогодні ж КНР розглядає участь у них як спосіб формування правил міжнародного співжиття, поліпшення відносин із сусідніми державами (особливо Південно-Східної Азії) та обмеження глобального впливу США.

Аналогічним чином проведення китайської дипломатії стало більш витонченим, оскільки Пекін прагнув прихильності світової громадської думки. На індивідуальному рівні "третє" і "четверте" покоління китайських лідерів прагнуть персоналізувати дипломатію КНР, подорожуючи за кордоном набагато більше, ніж попередники. Більше того, Китай опублікував півтора десятка "білих книг", що висвітлюють офіційну урядову позицію з внутрішньополітичних і міжнародних питань. Веб-сторінки МЗС і Державної Ради КНР містять вражаючі обсяги базової інформації щодо позиції КНР з ключових міжнародних проблем, нових політичних ініціатив і офіційних заяв. На додаток вищі посадовці КНР започаткували проведення міжнародних прес-конференцій у західному стилі "background briefings" напередодні й опісля важливих дипломатичних подій.

Протягом останніх років, особливо після трагічних подій 11 вересня 2001 р., ще більш кардинальні зрушення сталися в осмисленні Китаєм його ролі в міжнародній системі. Впливові пекінські аналітики стверджують, що КНР позбавилася "менталітету жертви" й натомість активно просувають сприйняття "великодержавницького менталітету".

Переконливою маніфестацією цих ідей є те, що розробники зовнішньополітичної стратегії КНР зі зростаючим переконанням асоціюють національні інтереси своєї країни як більш споріднені з великими державами, аніж із країнами, що розвиваються. Ця зміна також становить відчутне зрушення порівняно з 90-ми роками, коли чимало китайців усе ще бачили свою країну обділеною й пригніченою глобалізацією, іншими великими державами та багатосторонніми форумами. Відбиваючи зазначену трансформацію, Голова КНР Ху Цзіньтао першого ж року перебування на цій посаді (2003) став першим китайським лідером, що відвідав саміт "великої вісімки".

Китайські дипломати і державно-політичні лідери говорять нині про "спільну глобальну відповідальність" і поліпшення співпраці між "великими державами" (включно з КНР), щоб подолати загрози глобальній безпеці. Таке мислення разюче контрастує з вузьким попереднім китайським поглядом на національні інтереси й роль у світовому співтоваристві.

Нарешті, останнім важливим елементом нового китайського мислення є визнання (щоправда, зроблене з великою нехіттю) того, що світ на даний момент є монополярним і що перевага США проіснує десятиліття. Хоча китайські лідери публічно трактують багатополярність як провідну тенденцію сучасності (й засуджують американську монополярність), пекінські аналітики водночас усвідомлюють, що їхня країна найближчим часом не зможе змінити глобальне домінування США.

Звичайно, КНР залишається невдоволеною окремими аспектами міжнародної системи, передусім такими, як зазначене домінування США і особливо статус Тайваню. Білий Дім, зі свого боку, поступово усвідомлює цей факт (що засвідчив офіційний візит Голови Держради КНР Вень Цзябао до Вашингтона у грудні 2003, коли Президент США недвозначно висловився проти проголошення незалежності Тайванем) і починає формувати свої відносини з азійськими державами таким чином, щоб враховувати зростаючу регіональну роль Китаю.

Довгостроковим завданням усього міжнародного співтовариства є переконання в тому, що нова дипломатія Китаю невіддільна від регіональної стабільності й безпеки. Згідно з рішеннями XVI з'їзду Компартії Китаю (листопад 2002), наступні два десятиліття мають стати стратегічним проривом до побудови в країні "суспільства малого достатку" – сяокан. Відкритий розвиток країни для світового співтовариства, як і відкрите вироблення нею політики, що зробить останню мудрішою й далекогляднішою, безумовно, спричинять появу Китаю як впливової дипломатичної потуги.

1. *Кулінич М., Матвійчик В.* Ядерна програма КНДР: "велика гра" чи реальна загроза? // Політика і час. – 2004. – № 5. 2. U.S. Arms Control and Disarmament Agency 1985 Annual Report. Message from the President of the United States. March 1986. – Washington, 1986. – P. 84. 3. Testimony of Robert J.Einhorn, Deputy Assistant Secretary of State for Nonproliferation before the Subcommittee on International Security, Proliferation, and Federal Services, Senate Committee on Governmental Affairs, April 10, 1997 // The Center for Nonproliferation Studies, Monterey Institute of International Studies, Washington Intensive Nonproliferation Seminar, June 23 – July 4, 1997. – P. 2–3. 4. *Phillip C.Saunders and Jing-Dong Yuan*. China's Strategic Force Modernization: Issues and Implications for the United States // Proliferation Challenges and Nonproliferation Opportunities for New Administrations. Michael Barletta, ed. Occasional Paper № 4. – Monterey, 2000. – P. 40–41.

Надійшла до редколегії 22.11.04

В.В. Копійка, д-р іст. наук

ЄВРОПЕЙСЬКІ ТА ЄВРАЗІЙСЬКІ ПЕРСПЕКТИВИ УКРАЇНИ

Розглянуто особливості співробітництва в трикутнику Україна, Росія та ЄС у форматі концепції сусідства.

The article deals with the peculiarities of Ukraine-Russia-EU co-operation in the context of the neibourhood strategy.

Становлення нових форматів відносин між Україною та ЄС в контексті розширення на схід неможливе без врахування специфіки та особливостей відносин України з Росією. Росія займала і продовжує займати важливе місце в українській зовнішній політиці. Коментуючи Послання ЄК до Європейського парламенту та Європейської Ради "Ширша Європа – сусідство: нові рамки відносин з новими східними та південними сусідами", колишній прем'єр-міністр України В.Янукович підкреслив відсутність альтернативи процесу загальноєвропейської інтеграції, який рано чи пізно має охопити всі країни Європи. Що стосується України, то вона "зробила свій європейський вибір і послідовно здійснює політичні та економічні реформи, аби згодом влитися до європейської спільноти на правах повноправного її члена" [1]. Характеризуючи співвідношення європейських пріоритетів української зовнішньої політики з відносинами з Росією, колишній міністр закордонних справ України Анатолій Зленко підкреслював, що "між цими двома процесами немає суперечності. Вони взаємно доповнюють і підсилюють один одного" [2]. Однак, на думку автора, така взаємна доповнюваність європейської орієнтації України можлива лише при існуванні відповідної межі, що має обмежувати максимальний рівень співробітництва з Росією, який би не вступав в суперечності із курсом на європейську інтеграцію.

Незважаючи на початкову вигідність проросійської орієнтації економіки України та її участь в різноманітних економічних об'єднаннях на пострадянському просторі, в першу чергу в Євразійському економічному співтоваристві та Єдиному економічному просторі (ЄЕП), європейський напрям розвитку української економіки має залишатися пріоритетним. Цей підхід є домінуючим як серед українських науковців, так і серед частини політичної еліти України, яка розглядає підписані у вересні 2003 р. в Ялті угоди про ЄЕП як такі, що повинні обмежитися лише формуванням зони вільної торгівлі з Росією, Білоруссю та Казахстаном і в жодному разі – митним союзом [3]. Участь України в такого роду об'єднаннях має підпорядковуватись виключно національним інтересам, що не може передбачати будь-якого поглибленого економічного співробітництва, тим більше на наднаціональному рівні, яке б не корегувалося із стратегічним курсом на європейську інтеграцію. Враховуючи, що сам факт участі в ЄЕП ще не є запереченням євроінтеграційних прагнень України, перший заступник міністра закордонних справ Україні з питань європейської інтеграції В.Чалий назвав чотири основні фактори, відповідно до яких можливий розвиток паралельного співробітництва: формування ЄЕП є комплементарним процесом до європейської інтеграції України; ЄЕП має бути лише інструментом для утворення рамочних умов розвитку регіонального економічного співробітництва; участь в ЄЕП лише в межах та формах, що не протидіють курсу України на європейську інтеграцію; максимальна межа участі України в ЄЕП є зона вільної торгівлі [4].

І навпаки, поглиблення співробітництва з ЄС в економічній сфері має створити сприятливі умови для реформуванням української економіки відповідно до стандартів ЄС, що в свою чергу неминуче приведе її на шлях інтенсивного розвитку. Як стверджував директор Національного інституту стратегічних досліджень А.Гальчинський, "поставлена мета інтеграції в Європейський Союз може стати вже сама по собі потужним стимулом консолідації влади, необхідних системних перетворень, інституційних реформ"[5]. Слід враховувати при цьому,

© В.В. Копійка, 2005

Kyiv National Taras Shevchenko University

що фактор доступу до дешевої російської енергетичної сировини може відіграти не стільки позитивну роль, пом'якшивши негативні ефекти від переходу української економіки на інтенсивний шлях розвитку, скільки – негативну, загальмувавши впровадження сучасних енергозберігаючих технологій та зробивши такий перехід хоча й менш болючим і радикальним, але більш тривалим.

Поступова переорієнтація зовнішньоекономічних пріоритетів України свідчить про значне зниження в її товарообігу частки Росії та таких залежних від неї економічних об'єднань, як Євразійське економічне співтовариство. І хоча ЄврАзЕС є на сьогодні основним торговельним партнером України, частка якого в 2001 р. становила 43,7 % загального українського імпорту та 25,1 % українського експорту, частка Росії в товарообігу України поступово зменшувалася. Якщо в 1995 р. в імпорті України лише на частку Росії припадало 53,3 %, а в експорті – 43,4 %, то вже в 2001 р. ці показники становили 36,9 % та 22,6 % відповідно [6]. У 1999 р. обсяги російсько-української зовнішньої торгівлі впали на 17 % порівняно з показником 1998 р., перевищивши аналогічні показники з Білоруссю лише на 300 млн дол США. За період з 1996 по 1999 р. обсяги російсько-української торгівлі зменшилися майже на 50 % [7]. Слід враховувати при цьому, що політичні питання як можливі причини спаду торгівлі з Росією є відносно незначними. Вирішальну роль у зниженні показників торгівлі відіграють такі об'єктивні причини, як низька продуктивність праці, яка робить велику кількість товарів неконкурентоспроможними на будь-якому ринку, інколи, незважаючи навіть на встановлення преференційних режимів. Крім постійно зростаючої динаміки росту торговельно-економічного співробітництва з ЄС та його новими членами, яке вже сьогодні займає друге місце після співробітництва з СНД, слід враховувати також перспективність європейського напряму розвитку українського експорту, оскільки саме торгівля з розширеним ЄС для України дає позитивне сальдо (2,5 млрд дол в 2002), тоді як з країнами ННД воно практично завжди негативне (2,4 млрд дол) [8].

Закладена в Концепції ЄС перспектива практичного співробітництва на основі поетапного підходу відкриває перед Україною можливості перейти на новий рівень інтеграції з ЄС, який, врешті, може відповідати зв'язкам, що склалися в межах Європейського економічного простору. Пропозиції співробітництва в таких сферах, як транспорт, енергетика, телекомунікації, науково-дослідна робота, інвестиційна політика, можуть стати практичними кроками на шляху до преференційних торговельних угод, відкриття ринків з утворенням Зони вільної торгівлі. Підтвердженням подібних можливостей служить запропонована Комісією перспектива доступу на внутрішній ринок ЄС та поширення на сусідні країни (у т. ч. Україну) свободи переміщення капіталів, товарів, послуг та робочої сили. І хоча нині складно проводити будь-які аналогії з історією утворення Європейської економічної зони, слід згадати, що однією з причин її формування було прагнення ЄС упередити чергове розширення за рахунок країн ЄАВТ. Однак саме під час переговорів щодо утворення ЄЕЗ була проведена адоптація з acquis communautaire, що створило сприятливі умови для вступу Австрії, Швеції та Фінляндії до ЄС.

Прагнення ЄС поряд з вирішенням економічних задач співробітництва з "сусідніми" країнами створити навколо своїх кордонів зону стабільності та безпеки також зберігає для України досить важливі практичні перспективи. Пропозиція ЄС інтенсифікувати взаємне співробітництво і допомогу в боротьбі з основними загрозами безпеки, такими як тероризм, транснаціональна злочинність, митні та фіскальні порушення, ядерна і комунікаційна безпека, охорона навколишнього середовища, крім звичайних в цих випадках позитивних моментів, дозволяє закріпити за Україною статус надійного транзитного шляху для енергоносіїв в Європу з Росії, Прикаспійських держав і, можливо, країн Близького Сходу (формування коридору TRACECA – Європа –Кавказ – Азія). Сформована в Україні ще в радянський час газонафтова транспортна система дозволяє транзитне транспортування 170 млрд кубометрів газу та 65 млн тонн нафти в рік [9]. Сьогодні Україна є єдиним великим транзитером російського газу в Європу. Через її територію проходить 93,5 % російського газу, що експортується в Європу і від якого залежать всі країни ЦСЄ – кандидати на вступ до ЄС, а також Австрія, Греція, Італія, Німеччина та Франція [10]. Загалом через територію України транспортується 20 % природного газу та 16 % нафти, що споживається країнами ЄС [11].

Це особливо важливо в умовах, коли ЄС приділяє зростаючу увагу диверсифікації джерел і шляхів постачання таких енергоносіїв, як газ і нафта, що відбувається на фоні динамічного збільшення їх споживання сьогодні і ще більшого зростання їх частки в загальному енергоспоживанні в перспективі. До 2010 р. європейський ринок очікує збільшення імпорту природного газу до 270 млрд $м^3$ порівняно зі 140 млрд $м^3$ в 1995 р., що означає дедалі більш зростаючу залежність Європи від імпорту газу з неєвропейських країн [12]. При цьому Росія може збільшити експорт свого газу до 160 млрд $м^3$ [13]. Підтвердженням таких перспектив свідчить віднесення до числа пріоритетних проектів будівництво нових газових мереж: Прикаспійські країни – Близький Схід – ЄС; Велика Британія – Нідерланди – Німеччина – Росія, а також підвищення пропускної спроможності газових мереж з джерел Росії до ЄС через Білорусь і Польщу. У листопаді 1999 р. було завершено будівництво нового трубопроводу "Ямал-1", що з'єднав Білорусь (Мінськ – Несвіж) з Польщею (Кондраткі – Влоцлавек). Протягом трьох років планується збільшити його потужність з нинішніх 10 млрд $м^3$ до 28, а пізніше і до 58 млрд $м^3$. Наступним кроком у процесі обходу України стане трубопровід "Ямал-2", що сполучатиме Кондраткі (Польща) з Велке Капу сани (Словаччина) і там з'єднається з основною трасою трубопроводу "Дружба". Досить відмітити, що газ відіграє домінуючу роль у розвитку української економіки, доходи від його транзиту становлять майже 10 % загальних доходів від експорту [14]. Враховуючи, що більшість газових проектів ЄС не торкаються безпосередньо інтересів України, призводячи тим самим до негативних наслідків для української економіки за рахунок зменшення обсягів транзиту російського газу та перерозподілу його експортних потоків на нові газопроводи, надійність транзиту через територію України та розширення співробітництва з ЄС у цій сфері набуває сьогодні особливої актуальності.

У цьому контексті, хоча поставлені в Комунікації цілі і мають досить довгостроковий характер, однак вже саме їх декларування ставить відносини Україна – ЄС на більш високий рівень порівняно з принципами і положеннями УПС. Цей погляд поділяє і більша частина українських політиків [15]. Підписаний у березні 2003 р. в Брюсселі між Україною та ЄС двосторонній Протокол про взаємний доступ на ринки товарів і послуг у межах вступу України до ВТО не лише значно наближує просування України в цьому напрямі, але й сприяє значному поглибленню співробітництва з ЄС. Як відомо, участь України у ВТО є однією з важливих умов створення Зони вільної торгівлі між Україною та ЄС. Затвердження стратегії "сусідства" на квітневому саміті ЄС в Афінах неминуче ставить питання про повний перегляд або доповнення положень діючої з Україною УПС з урахуванням необхідної їх заміни як мінімум на положення про автономне преференційне співробітництво. Під час свого візиту в Україну 11–12 вересня 2003 р. комісар ЄК з питань розширення запропонував розробити конкретні кроки щодо формування особливих відносин на шляху інтеграції України до єдиного ринку ЄС, особливо в таких сферах, як охорона навколишнього середовища, наукові дослідження, розробка транс'європейських транспортних, енергетичних і теле-

комунікаційних мереж. З цією метою пропонувалося спільно затвердити до весни 2004 р. План дій з чітким визначенням спільних цілей і терміну їх виконання [16].

У цих умовах особливого значення набуває вироблення Україною життєздатної стратегії європейської інтеграції, в межах якої комплексно визначалися не тільки ті чи інші ініціативи, проголошувалися цілі та пріоритети, але й чітко визначалися шляхи, засоби та ресурси їх реалізації як на інституційному рівні, так і на основі двосторонніх зв'язків у тому числі з Росією та іншими країнами СНД. "З цієї точки зору, – як стверджують дослідники Національного інституту стратегічних досліджень і Національного інституту українсько-російських відносин, – Україна не має загальнонаціональної, всеохоплюючої стратегії щодо вирішення комплексних завдань європейської інтеграції" [17]. Це впливає як на координацію та ефективність діяльності державних інституцій, формальних груп і комісій, так і на визначення місця в шкалі пріоритетів та якісного рівня співробітництва з країнами СНД та участі України в різноманітних економічних об'єднаннях на терені колишнього СРСР. Основу такої стратегії має становити виважений баланс між конкретно-практичними інтересами та довгостроковими зовнішньоекономічними та політичними євроінтеграційними орієнтирами [18].

У стратегічному плані запропонований ЄС "статус сусідства" свідчить про якісну еволюцію, що відбулась у відносинах з країнами європейського пострадянського простору. На зміну периферійному характеру, властивому відносинам ЄС з цими країнами в 90-х роках порівняно з країнами ЦСЄ, ЄС пропонує стратегію, яка практично дублює основні положення Європейських угод, за винятком права членства. Такі зміни стали результатом останнього розширення ЄС, завдяки якому завершився процес визначення міжнародно-регіональної ідентичності країн ЦСЄ та безпосереднього наближення комунітарних цінностей до кордонів європейських країн СНД. Це має важливе значення порівняно з 90-ми роками, коли в своєму прагненні до нової міжнародної ідентичності європейські країни СНД наштовхувались на своєрідну лімітрофну зону, яку представляв досить слабкий на той час в міжнародно-політичному плані регіон ЦСЄ. На західних кордонах республік колишнього Радянського Союзу знаходилися країни, що самі опинилися на досить складному перехідному етапі з низьким абсорбуючим потенціалом. Такі колишні соціалістичні країни, як Польща, Словаччина, Угорщина та Румунія, що мають спільні кордони з СНД, скоріше самі були на той час об'єктом європейської політики, а ніж мали якийсь вплив на пострадянський простір. Із завершенням розширення ЄС на схід виникає важливий об'єктивний фактор, що дозволяє говорити про кардинальні зрушення в міжнародно-політичній ідентичності європейських країн СНД.

Навіть не маючи чітких перспектив щодо членства в ЄС, курс України на європейську інтеграцію в поєднанні із запропонованим у комунікації ЄК рівнем сусідського співробітництва розкриває шлях до проведення радикальних реформ з метою досягнення європейських та євроатлантичних стандартів. Поступово наближаючись до стандартів ЄС, Україна тим самим інвестує власну модернізацію, створюючи сприятливі умови для іноземних інвестицій і новітніх технологій, подолання технічної відсталості, підвищення конкурентної спроможності вітчизняного товаровиробника та виходу на світові ринки. Просуванню України в цьому напрямі має бути підпорядковане і активне співробітництво з Росією. Участь України в спільних економічних об'єднаннях з Росією має бути своєрідними тактичними кроками на шляху її євроінтеграції. Враховуючи існування спільних інтересів і близькість позицій по значній кількості питань, активізація українсько-російських відносин і розвиток нових форм співробітництва на рівні, що не вимагає особливого інституціонального закріплення, має не лише прискорити просування України на шляху євроінтеграції, але й зробити процес модернізації менш болісним.

Незважаючи на відносно негативні в короткостроковій перспективі для України політичні та економічні наслідки розширення ЄС, що виражаються в загостренні проблем геополітичного вибору України, в тимчасовому гальмуванні динаміки торговельно-економічних відносин з країнами ЦСЄ, в ускладненні режиму вільного пересування товарів, послуг і громадян на територію нових членів ЄС, в далекосяжній перспективі цей процес відіграє для України позитивну роль. Наближення ЄС до кордонів України не тільки не передбачає встановлення відповідної межі з країнами, що не ввійшли до складу ЄС, але згідно зі стратегією "Ширшої Європи" має усунути різницю між членами чи визнаними кандидатами та сусідніми країнами, що не отримали цього статусу та, як стверджує політичний радник Президента ЄК Сандро Гоці, "наблизити нових сусідів до ЄС настільки, наскільки це можливо без членства на нинішньому етапі і наповнити змістом політичну мету "розділити все, крім інституцій" [19]. На саміті Україна – ЄС, що проходив 7 жовтня 2003 р. в Ялті, Україні першій було запропоновано розробити до весни 2004 р. спільний План дій у контексті стратегії "Ширшої Європи". Більше того, вперше керівництво ЄС, говорячи про відкриття перспектив співробітництва в усіх сферах, відмітило необхідність "поступової інтеграції соціальних та економічних структур між розширеним ЄС та Україною" [20].

Стратегія передбачає встановлення з сусідніми країнами такого рівня відносин, який був би більший, ніж просто партнерство і відрізнявся від статусу членства лише відсутністю спільних комунітарних інституцій. Мета даної європейської регіональної стратегії ставить далекосяжні завдання, що передбачають на противагу сьогоднішній, фактично монополярній системі міжнародних відносин формування ефективного пан'європейського об'єднання. Основою такого об'єднання має стати відкритий інтегрований ринок на пан'європейському рівні з чітко визначеною політичною, регулятивною і торговельною структурою, де країни ЄС грали б роль відповідного мобілізуючого центру, зв'язаного з сусідніми країнами системою пільгових відносин у певних диференційованих рамках, більш глибокою економічною інтеграцією, політичними та культурними відносинами, ширшою транскордонною співпрацею, що в цілому дозволило б створити зону добробуту та спільних цінностей.

Враховуючи згадане вище, пряме сусідство з ЄС ставить на порядок денний необхідність перегляду та підвищення рівня діючої договірно-правової бази відносин України – ЄС, що існує сьогодні на основі УПС, відкриває перспективи для підвищення ролі України у формуванні системи регіональної стабільності та посилення режиму безпеки спільних з Україною кордонів, сприяє зростанню геополітичної ролі України у сфері спільної зовнішньої та оборонної політики ЄС. Після розширення ЄС став найвагомішим ринком для експорту українських товарів, які зі вступом України до СОТ отримають додаткові можливості збільшення та розширення спектра українського експорту. З наближенням кордонів ЄС Україна може розраховувати на додаткову цільову технічну допомогу в таких сферах, як охорона довкілля, транспорт та енергетика, що сприятиме поступовій інтеграції українських енергетичних, транспортних і телекомунікаційних мереж в європейські інфраструктури. У цілому досягнення сталого економічного розвитку, політична стабільність і демократизація українського суспільства мають стати тими об'єктивними чинниками, що гарантуватимуть у майбутньому поступову еволюцію партнерських відносин України з ЄС у рівноправні відносини між партнерами по ЄС.

Розширення ЄС на схід не тільки поставило питання визначення географічних меж інтегрованої Європи, але й формування нової європейської регіональної стратегії

відносин з країнами, що стали його новими сусідами на півдні і на сході. Приєднання до ЄС країн балканського регіону та проведення на тривалий час адаптаційних реформ викликає необхідність пошуку якісно нових форматів взаємовідносин між ЄС та новими країнами-сусідами, особливо на сході. З боку ЄС передбачається прогресивне відкриття нових можливостей близького партнерства та максимальне стимулювання всіх факторів зближення, в тому числі поширення на них принципів спільного ринку у певних диференційованих рамках, з метою створення відкритого інтегрованого ринку на пан'європейському рівні. У свою чергу, нова європейська регіональна стратегія змушує нові країни-сусіди також переглянути свої національні зовнішньополітичні стратегії з урахуванням змін, що відбулися в регіоні, та нових перспектив взаємовідносин з ЄС. Незважаючи на досить чітке визначення сьогодні майбутніх кордонів інтегрованої Європи, нова євроінтеграційна стратегія передбачає збереження відкритого характеру ЄС, остаточно не виключаючи можливість приєднання до спільноти країн, що сьогодні не зазначені в списку кандидатів, але з часом можуть ними стати.

Політика Росії в цьому контексті характеризується прагненням закріпити своє лідерство на пострадянському просторі, підтримуючи традиційні зв'язки, що склалися на терені колишнього СРСР, стимулюючи формування на його основі нових економічних і політичних об'єднань на зразок ЄврАзЕС та ЄЕП у складі країн, що сьогодні залишилися поза євроінтеграційними процесами. Російська зовнішня політика одночасно зосереджується на визначенні нових параметрів співробітництва з ЄС. Позитивний досвід європейської інтеграції сприймається як своєрідний приклад, який стимулює пошук нових, більш вдалих форм відновлення економічних і політичних зв'язків на терені колишнього СРСР. Саме тому російська дипломатія розглядає розширення ЄС на схід як неминучий процес, зосереджуючи основну увагу на його наслідках як для Росії, так і для Європи взагалі.

Визнаючи необхідність становлення багатополюсного світового порядку та ведення активної "багатовекторної" політики (формування "стратегічних осей" в Євразії), за якою часто стоїть прагнення знайти своєрідну противагу процесу посилення Заходу, російська дипломатія все частіше висловлюється за розвиток стратегічного партнерства у відносинах з ЄС. Паралельно з пропозиціями проведення спеціалізованих консультацій щодо наслідків розширення ЄС для Росії висловлюється готовність шукати рішення проблеми розширення також у форматах загальноєвропейського співробітництва. На даний момент ідеться про такі програми співробітництва, як "Північний вимір", енергодіалог Росія – ЄС, концепція загального європейського економічного простору та розширене використання євро в загальногосподарських зв'язках. Мета подібних програм передбачає як формування субрегіонального напряму інтеграції в Північній Європі за участю третіх країн, становлення загальноєвропейської довготривалої системи енергетичної безпеки, розрахованої як на країни ЄС, країни-кандидати, так і саму Росію, яка має отримати компенсацію зростаючого експорту енергоносіїв зустрічним імпортом західноєвропейських інвестицій, обладнання та технологій у російський ТЕК, так і можливості формування зони вільної торгівлі як стратегічної мети співробітництва ЄС та Росії і, одночасно, простого та вигідного способу приведення її зовнішньої торговельної політики у відповідність до стандартів ВТО.

Враховуючи надто велику залежність ЄС в постачанні енергоносіїв, а також перспективи її ще більшого зростання після вступу країн ЦСЄ, можна прогнозувати прогресивне зростання в найближче десятиріччя взаємозалежності ЄС та Росії також у питаннях енергопостачання. Більшу частину постійно зростаючих потреб в енергоносіях країни ЄС будуть як і раніше задовольняти як за рахунок вже існуючої енергетичної інфраструктури, орієнтованої на Росію, так і за рахунок будівництва нових мереж і підвищення ролі нових транзитерів російських енергоносіїв до ЄС. Зі свого боку, Росії найближчим часом також не вдасться позбутися односторонньої експортної залежності від європейського споживчого ринку. Одночасно, керуючись пріоритетним значенням питань національної безпеки і незважаючи на відсутність достатніх фінансових можливостей, ЄС буде продовжувати дотримуватися принципу диверсифікації джерел постачання енергоносіїв, тоді як Росія – ринків їх збуту.

На інтереси Росії, у зв'язку з процесом розширення ЄС, впливають фактори політичного характеру. Розпад Радянського Союзу та закінчення "холодної війни" не тільки усунуло розподіл Європи на західну та східну частини, сприявши тим самим розвитку дійсно загальноєвропейських процесів, але й поставило Росію перед пошуком власної стратегічної та зовнішньополітичної ідентичності, переглядом статусу наддержави та визначенням свого місця в сучасній системі міжнародних відносин. Ці проблеми набули більш гострого характеру на фоні нових викликів розширення ЄС та переходу євроінтеграційних процесів на якісно новий етап політичного та воєнно-політичного співробітництва. Частково ці задачі мала вирішити Середньострокова стратегія Росії, яка визначила євроазіатський статус країни та необхідність будівництва відносин між ЄС та Росією на договірних засадах.

Проведений аналіз розвитку відносин між ЄС і Російською Федерацією свідчить про суттєву еволюцію в підходах щодо взаємного співробітництва, що відбулася на фоні процесу розширення та внутрішніх трансформацій в ЄС в другій половині 90-х рр. У Спільній стратегії ЄС щодо Росії знайшли своє відображення такі важливі комунітарні досягнення, як перехід до валютного та економічного союзу та практичної стадії нового розширення ЄС. Середньострокова стратегія Росії, у свою чергу, також свідчить про суттєві зміни в російській європейській політиці, яка традиційно орієнтувалася на двосторонній діалог з країнами Західної Європи, недооцінюючи роль ЄС як самостійного суб'єкта міжнародних відносин. Співробітництво з ЄС проголошується пріоритетним напрямом російської зовнішньої політики. Акцент робиться як на розвитку політичного діалогу з врахуванням зростаючого політичного потенціалу ЄС в світі, так і на економічному співробітництві, яке сприятиме процесу внутрішніх реформ у Росії та залученню додаткових ресурсів для розв'язання соціально-економічних проблем.

У цьому контексті ідея єдиного європейського економічного простору за участю Росії може стати, з погляду російських політиків, оптимальною формою розвитку співробітництва, яка дозволила б досягти більшої інтегрованості країни з ЄС, враховуючи при цьому особливості її географічного становища, характер господарських зв'язків, незалежність зовнішньополітичних позицій і діяльності в міжнародних. І хоча ставлення російських фахівців до цієї ідеї більш менш зрозуміле, узгоджений реальний механізм її практичної реалізації та напрями подальшого поглиблення співробітництва ще не визначені. Якщо в економічних питаннях ЄС для Росії є основним торговельним партнером, то Росія для ЄС є сьогодні лише важливим постачальником енергоресурсів. Реалізація потенціалу в інших галузях економіки викликає поки що великі складнощі, про що свідчить досить вузьке коло питань, що лежить на порядку денному взаємовідносин ЄС – Росія. Одним із засобів подолання існуючої асиметрії співробітництва вбачається інтенсифікація заходів щодо більш широкого інтегрування Росії до європейського господарства та формування в країні умов господарювання відповідно до світових. Одночасно використання російського енергетичного потенціалу зумовлює не лише можливість задовольнити зростаючі потреби Європи в енергоносіях, але й прагнення сприяти прискоренню економічного зростання країн-кандидатів на вступ до ЄС та заощадженню коштів, що

мають бути витрачені на вирівнювання їх економічного розвитку. Взаємовідносини ЄС з Росією будуються не стільки на принципах сусідства, скільки на основі ідеї включення Росії в загальноєвропейський економічний і соціальний простір. Між ЄС та Росією фактично існує консенсус щодо поглибленого "стратегічного партнерства" та формування "Спільного європейського економічного простору", що передбачає сприяння вступу Росії до СОТ, секторальний рух до вільної торгівлі, співпрацю в галузі енергетики та захисту довкілля, діалог щодо проблем безпеки.

Характерною рисою політики ЄС є прагнення виробити універсальну стратегію відносин, яка б у нових умовах визначала його політику щодо третіх країн, які мають спільний кордон та тісні економічні стосунки з ЄС. І хоча після розширення, ЄС матиме на східних кордонах лише країни, що свого часу входили до складу колишнього Радянського Союзу, останні значно різняться за своїм економічним потенціалом, рівнем демократизації суспільства, зовнішньополітичними пріоритетами. Особливе місце в цьому контексті займає Україна, яка вимагає враховувати таку диференціацію при формуванні комунітарної стратегії. Приклад взаємовідносин ЄС – Україна в цьому контексті є досить виразним, оскільки за наявності спільних цілей і задач демонструє принципові розбіжності щодо шляхів їх досягнення. Обидві сторони зацікавлені в розширенні на територію України зони стабільності та безпеки, що зумовлено зростанням рівня благоустрою населення, проведенням демократичних реформ у суспільстві. Україна безпосередньо пов'язує цей рух з майбутнім входженням до ЄС, тоді як останній вважає дані реформи лише передумовою можливого членства, перспективи якого для України сьогодні не визначено. Частково така позиція ЄС пояснюється відсутністю достатньо чіткої та узгодженої концепції європейського інтеграційного процесу, загального бачення майбутнього європейської інтеграції.

У запропонованій Комісією стратегії "сусідства" знайшов своє відображення вже перевірений на країнах ЦСЄ принцип "самодиференціації". Запропонований у Гельсінкі принцип "регати" фактично перекладав відповідальність за успіхи в реформах на самих країн-кандидатів, що і визначало швидкість їх просування до ЄС. Цей підхід забезпечує максимально гнучку та диференційовану форму співробітництва, що на практиці визначає швидкість просування кожної країни – кандидата до ЄС. Для України, яка висловлює готовність інтегруватися до ЄС, такий підхід, за сприятливих внутрішніх (внутрішні економічні та політичні реформи) та зовнішніх факторів (успішні реформи в самому ЄС, які збережуть сприятливі передумови для наступного розширення), може слугувати інструментом вироблення української методології наближення до ЄС та дозволити на практиці продемонструвати свої досягнення на шляху євроінтеграції.

У зв'язку з вищезгаданим, практичні інтереси України в запропонованій ЄС політиці "сусідства" можуть бути зосереджені на реалізації конкретних проектів у досить вузьких напрямах співробітництва і, одночасно, підвищенні формату цього співробітництва на якісно новий рівень. Хоча "статус сусідства" і не передбачає сьогодні реальних перспектив членства для України, він все ж відкриває більш широкі можливості для взаємного співробітництва. Насамперед це стосується положень першої частини Комунікації, що розглядає можливість утворення Зони вільної торгівлі між ЄС та Україною та розширення на неї відповідних положень про вільне пересування капіталів, товарів, послуг і робочої сили. Незважаючи на дещо теоретичний сьогодні характер більшої частини положень спільного ринку ЄС – Україна, які стосуються, в першу чергу, вільного пересування робочої сили, капіталу та послуг, визначення цих задач як першочергових може стати важливим кроком на шляху зближення України з ЄС.

1. Урядовий кур'єр. – 2003. – 19 берез. 2. *Зленко А.М.* Зовнішня політика України: від романтизму до прагматизму // Виступи, промови, інтерв'ю та статті Міністра закордонних справ України А.М.Зленка. – К. 2001. – С. 23. 3. Украинская Инвестиционная Газета. – 2003. – 23 сент. – С. 2. 4. Зеркало недели. – 2003. – 27 сент. 5. *Гальчинський А.С.* Україна – на перехресті геополітичних інтересів. – К. 2002. – С. 141. 6. Зеркало недели. – 2002. – 27 апр. – 11 мая. 7. Бюллетень иностранной коммерческой информации. – 2000. – 29 февр. – С. 3. 8. Зеркало недели. – 2003. – 27 сент. 9. Европейский Союз и европейские страны СНГ. – М., 2002. – С. 164. 10. "Газовий трикутник" – Україна-Росія. (Аналітична доповідь Центру Разумкова) // Національна безпека і оборона. – 2002. – №3. – С. 7. 11. Beyond EU Enlargement. The Agenda of Direct Neighbouhood for Easter Europe. Iris Kempe (ed.). – Guterrsloh. 2001. – Vol. 1. – P. 82. 12. Assessment of Internal and External Gas Supply Options for the EU? Observatoire Mediterranéen de l'Energie. – 2001. – Juillet. – P. 12. 13. Эксперт. – 2000. – № 11. – С. 28. 14. *Хоффманн Л., Мьоллерс Ф.* Україна на шляху до Європи. – К., 2001. – С. 171. 15. Зеркало недели. – 2003. – 22 мар. 16. Євробюлетень. Інформаційний бюлетень Представництва Європейської Комісії в Україні. – 2003. – Вересень. – С. 2. 17. Україна 2000 і далі: геополітичні пріоритети та сценарії розвитку: Монографія Національного інституту стратегічних досліджень і Національного інституту українсько-російських відносин. – К., 1999. – С. 66. 18. *Черкаський І.Б.* Фінансове співробітництво України з Європейським Союзом. – К., 2001. – С. 76–77. 19. Євробюлетень. Інформаційний бюлетень Представництва Європейської Комісії в Україні. – 2003 – Вересень. – С. 11. 20. Зеркало недели. – 2003. – 11 окт.

Надійшла до редколегії 23.11.04

І.Д. Дудко, канд. іст. наук

КОНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ ПОВНОВАЖЕНЬ ПРЕЗИДЕНТА США У СФЕРІ ЗОВНІШНЬОЇ ПОЛІТИКИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ ЇХ РЕАЛІЗАЦІЇ ЗА ПОСТБІПОЛЯРНІ ЧАСИ: ПОЛІТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПРОБЛЕМИ

Визначено ступінь відповідності сучасних повноважень американського президента у сфері зовнішньої політики Конституції США, а також демократичним засадам функціонування американського суспільства та моральним нормам сучасних міжнародних відносин.

The aim of the article is to define to what extent the contemporary powers of American president in the sphere of foreign policy could coincide the Constitution of the USA as well as democratic foundations of American society and the present international relations moral norms.

З погляду багатьох сучасних аналітиків провідна роль у системі формування й реалізації американської зовнішньої політики традиційно належала і продовжує належати президенту країни. Значною мірою це визначається конституційними нормами, що зумовили закріплення за президентом цілої низки фундаментальних повноважень, пов'язаних із реалізацією наданих йому функцій як глави держави, головного дипломата, головного законодавця, глави виконавчої влади і головнокомандуючого збройними силами США. Сукупність цих повноважень стала реальною засадою впливів президента на систему зовнішньої політики, хоча ступінь дієвості цих впливів на різних етапах історичного розвитку американського суспільства зумовлювався багатьма чинниками, зокрема, особливостями реалізації внутрішнього політичного процесу країни, спрямуванням внутрішніх і зовнішніх інтересів США, роллю країни в системі міжнародних відносин тощо. Так, чинник однополярності світу за постбіполярні часи із специфікою підходів урядовців США щодо визначення глобально орієнтованих національних інтересів країни зумовив й специфічні тенденції реалізації президентами їхніх повноважень, а це,

© І.Д. Дудко, 2005

у свою чергу – необхідність серйозного аналізу цих тенденцій з погляду на суть, характер і перспективи реалізації самої зовнішньої політики США.

Слід зазначити при цьому, що попри свою актуальність зазначений напрям дослідження не знайшов на сьогодні необхідного висвітлення в українській американістиці, а існуючі джерела відповідного напряму, підготовлені ще за радянських часів, навіть за умов певних цікавих роздумів щодо конституційних засад формування і функціонування державних структур США, характерних для американського суспільства підходів щодо реалізації повноважень президента у сфері зовнішньої політики [1–7], не дають уявлення щодо особливостей вияву цих підходів в умовах постбіполярного світу.

З іншого боку, широкий арсенал наукових розвідок щодо зазначеного є накопиченим на сьогодні в американській політичній думці, що дає змогу не тільки певним чином узагальнити існуючі знання, а й визначити коло проблем, що можуть становити інтерес з погляду на аналіз сучасної зовнішньої політики США. Серед таких – традиційність і специфічність тлумачення американськими політиками та теоретиками конституційних положень щодо повноважень президента у сфері зовнішньої політики в умовах окремих, переломних етапів американської історії, загальна спрямованість і практика реалізації деяких, найбільш суттєвих функцій президента щодо формування зовнішньополітичного курсу в умовах біполярності світу, специфічна тенденційність їх виявлення за постбіполярні часи.

Розгляд цих проблем, як вважається, може мати плідні наслідки, і насамперед щодо з'ясування того, наскільки сучасні тенденції реалізації повноважень президента США у сфері зовнішньої політики можуть співвідноситися із затвердженими щодо цього положеннями Конституції країни, а також демократичними засадами функціонування американського суспільства, що первісно будувались на рівновазі задіяних до політичного процесу державних структур. З іншого боку, аналіз зазначених проблем дає можливість визначити ступінь впливу сучасних тенденцій реалізації повноважень президента США у сфері зовнішньої політики на характер самої зовнішньої політики країни, показати ступінь ваги тих чи інших зовнішньополітичних функцій американських президентів у сучасній системі міжнародних відносин, що значною мірою характеризується неоглобалістськими позиціями в них США.

Так, неможливо не визнати особливої ролі у сфері зовнішньої політики, а також специфіки реалізації у постбіполярному світі тих функцій, що зумовлюються, наприклад, позиціями президента як глави держави, головного дипломата і головного законодавця країни. Так, відповідно до невід'ємних повноважень президента як глави держави, він об'єктивно набуває статусу головного дипломата – особи, з якою офіційно контактують іноземні уряди. Хоча на практиці багато повноважень президента в цьому відношенні делеговані на сьогодні його підлеглим, юридично тільки він може офіційно представляти Сполучені Штати на міжнародній арені.

Дані позиції є відтворенням положень Конституції США, яка (згідно зі ст. II, розділу 3) надає президентові владу "приймати Послів та інших Державних Міністрів іноземних держав" [8, с. 21], що вже за часи першого президента США Дж.Вашингтона сприймалося в межах виконавчої влади у більш широкому розумінні – як право президента визначати коло держав, з якими Сполучені Штати можуть встановлювати й розвивати міжнародні відносини [9, с. 220]. І хоча дебати щодо тлумачення обсягу зазначених повноважень з боку виконавчої і законодавчої влади вибухали в Сенаті після Дж.Вашингтона ще протягом достатньо тривалого часу, і відбиток цих дебатів виявив себе навіть за часи Г.Трумена у зв'язку з необхідністю визначення позиції США щодо послів тільки-но утвореної держави Ізраїль [9, с. 220], втручання Сенату у процес визнання президентом інших держав слід вважати нехарактерним для політичного процесу США явищем. Так, більш традиційним у цьому плані є збереження за президентом виключного права визнання іноземних держав, і навіть у тих надзвичайних випадках, коли дії президента могли радикально змінювати напрями зовнішньої політики США. Ідеться, наприклад, про визнання президентом Ф.Д.Рузвельтом 1933 р. Радянського Союзу, що заклало підвалини принципово новим підходам щодо реалізації американської зовнішньої політики в біполярному світі або визнання урядом Дж.Буша-старшого 1991 р. незалежності республік колишнього Радянського Союзу, що сформувало окремий, принципово новий і надзвичайно важливий для національних інтересів США напрям дипломатії в постбіполярному світі.

Визначаючи критерії, згідно з якими дії президента щодо встановлення й розвитку дипломатичних стосунків з іншими державами могли б набути легітимного характеру, американські теоретики С.Крабб і П.Хобт посилаються на два підходи, що протягом тривалого часу виявляли себе в західній і, зокрема, американській політичній думці. Перший з них є витоком класичного міжнародного права, де пріоритетами щодо визнання однієї держави іншою вважаються чинники стабільності уряду держави, яку мають визнати, поширення урядової влади цієї держави по всій її території, визнання урядом даної держави міжнародних зобов'язань, причому незалежно від природи даного уряду або його ідеологічного спрямування в системі міжнародних відносин [10, с. 18]. Так, можна передбачити, що саме цей підхід став від початку 1920-х рр. політичною платформою урядових кіл країн Західної Європи, а з 1933 р. – уряду США щодо встановлення дипломатичних стосунків з ідеологічно протилежним до них СРСР.

І в той же час не можна не визнати достатню впливовість у межах американської політичної думки і практики і другого підходу, що стверджує як основоположні чинники визнання держави, і насамперед з боку Сполучених Штатів, підтримку уряду даної держави її населенням, повагу даного уряду до прав людини та засад визнаного більшістю країн міжнародного права. Вважається, що одним з теоретиків даної концепції ще напередодні Першої світової війни став В.Вільсон, який відмовився визнати 1913 р. диктаторський режим Уерта в Мексиці, що був установлений антидемократичним шляхом. І хоча історично роль США в Мексиканській революції 1910–1917 рр. навряд чи може бути оціненою виключно з демократичних позицій, традиція на визнання урядів за чинником їхньої конституційності та відповідності моральним нормам почала після того достатньо активно стверджуватись у дипломатії США новітніх часів. Так, саме дана платформа, принаймні згідно з офіційною версією, диктувала протягом 1920-х рр. зовнішньополітичний курс США щодо комуністичної Росії, а з 1922 р. – СРСР; визначила курс Сполучених Штатів щодо режиму Мао Цзедуна в Китаї в 1950–1960-ті рр. та режиму М.Нор'єги в Панамі в 1980-ті рр. [10, с. 18–19].

Виникає, однак, питання щодо теоретичного підґрунтя дипломатичних зв'язків США з країнами, що почали виборювати своє право вважатися демократичними за постбіполярні часи.

Практика реалізації американської зовнішньої політики постбіполярного періоду дає можливість стверджувати про залучення обох вищезазначених концепцій до формування зовнішньополітичних орієнтацій США до таких країн. Причому, якщо щодо країн колишнього соціалістичного табору Центральної, Східної і Південної Європи США будували свою дипломатію протягом 1990-х – початку 2000-х рр. виключно з урахуванням позицій другого підходу, і саме ці позиції, як це можна припустити, стали платформою агресії США в межах операції НАТО проти режиму Мілошевича в Югославії, тенденції дипломатії США щодо країн пострадянського

регіону або низки країн Сходу стали відображенням постулатів обох вищезазначених підходів.

Дані тенденції можуть розглядатися як такі, що зумовлюються комплексом національних інтересів США, де лінія на підтримку демократії (як провідна серед низки проголошених у політиці Сполучених Штатів за постбіполярні часи) стикається з не менш важливими орієнтаціями на поширення американських геополітичних впливів, захисту економічних інтересів, інтересів безпеки і т.д.

Важливо відмітити в даному плані не тільки комплексність, а й варіативність інтересів Сполучених Штатів щодо окремих країн або регіонів країн, що перебувають на перехідному етапі розвитку. Так, якщо процес становлення й розвитку відносин США, скажімо, з Росією, Україною, Білоруссю як країн пострадянського простору значною мірою пов'язувався із тенденціями ствердження демократії в цих країнах або, з іншого боку, в системі інтересів США до цих країн проблеми демократії посідали якщо не переважаюче, то відчутне місце, в системі інтересів США до країн Закавказзя та Середньої Азії, а також окремих країн Сходу проблеми демократії традиційно поступались економічним (енергетичним) інтересам, а після подій 11 вересня 2001 р. – комплексу енергетичних інтересів, тісно пов'язаних з інтересами безпеки [11–15].

Звертаючись до проблеми суперечливості тенденцій дипломатії США, і насамперед за постбіполярні часи, Т.Каротерз як представник фонду Карнегі з проблем міжнародного миру відмічає наступне, звертаючись до характеру стосунків Сполучених Штатів з низкою країн Середньої Азії і Сходу, у тому числі на пострадянському просторі: "Коли Джордж У.Буш посів свій офіс…, деякі оглядачі передбачали, що підтримка демократії у світі стане головною проблемою його президентства… Але події 11 вересня кардинально змінили картину. Де саме у світі, як і чи будуть взагалі США підтримувати демократію стало центральною проблемою дебатів відносно політики США з урахуванням значного кола держав, включаючи Єгипет, Іран, Ірак, Киргизстан, Пакистан, Росію, Саудівську Аравію, Узбекистан і багато інших".

Хоча боротьба з тероризмом значно підвищила значення демократії як мету політики, визначити суть проблеми стало важче. Сполучені Штати зіштовхнулись з двома суперечливими імперативами: з одного боку, боротьба проти Аль-Каїди спокушує Вашингтон відкинути сумління відносно демократії і шукати більш тісні зв'язки з автократіями на Середньому Сході і в Азії, а з іншого – державні діячі і політичні експерти США все переконливіше розуміють, що саме нестача демократії в багатьох країнах сприяє зростанню ісламістського екстремізму.

Розв'язання проблеми не буде легким завданням, оскільки Буш та його зовнішньополітична команда демонструють приклад, хоча й початкової, але вже достатньо відчутної роздвоєності особи: "Буша як реаліста", що активно культивує теплі стосунки з "дружніми тиранами" в багатьох частинах світу, і "Буша як представника неорейганівського курсу", що енергійно виступає за нову демократичну кампанію на Середньому Сході. Від того, як адміністрація розв'яже цей незручний дуалізм, залежить не тільки майбутнє війни з тероризмом, а й напрям, характер зовнішньої політики Буша в цілому" [11, с. 84–85].

Суперечливість тенденцій зовнішньополітичного курсу, пов'язаного із амбіційністю, глобалізмом цілей політичного керівництва країни – це лише одна зі сторін, яка характеризує зовнішню політику США за постбіполярні часи. Інша – суб'єктивізм процесу формулювання американських зовнішньополітичних орієнтирів, зумовленість цих орієнтирів переважно позицією президента, який, спираючись на надані йому повноваження як глави держави, головного дипломата, а до того ж – головного законодавця, в змозі надати легітимності тим рішенням, і насамперед через укладання відповідних його позиції угод, договорів тощо, які можуть мати провідне значення задля ствердження здійснюваної зовнішньополітичними відомствами США політики і дипломатії.

Так, незважаючи на те, що Конституція США (ст. II, розділ 2) стверджує право президента "за Порадою і за Згодою Сенату укладати договори, які знаходять підтримку двох третин діючих узгоджено сенаторів" [8, с. 21], вірогідність реального контролю щодо ініційованого президентом переговорного процесу на практиці є вельми обмеженими. За винятком короткого досвіду перших років американської республіки президенти США завжди вважали, що переговори є виключно їхньою прерогативою, тоді як ствердження результатів цих переговорів або досягнення згоди відповідно до результатів цих переговорів з боку Сенату – це стадія, що наслідує дії президента.

Безсумнівно, неможливо не визнати певного розподілу повноважень виконавчої і законодавчої влади США щодо проведення підписаного договору у сферу політичної практики. Стверджуючи роль в цьому аспекті Сенату, деякі сучасні політологи посилаються на історичні прецеденти, найбільш відомий з яких пов'язується з відмовою Сенату ратифікувати Версальський договір, поданий на розгляд В.Вільсоном після Паризької мирної конференції (1919). До цього додаються й посилання на практику широких консультацій, здійснювану багатьма президентами задля узгодження його дій із Сенатом.

І в той же час, не можна не погодитись із поглядом американських дослідників Ф.Гартманна і Р.Вендзеля, що президент утримує найбільш важливі важелі впливу на процес, пов'язаний із підготовкою і приведенням в дію підписаних за його ініціативою дипломатичних документів. "Хоча люди часто говорять, що Сенат "ратифікує" договори, це є технічно неправильним, оскільки Сенат висловлює згоду чи незгоду, – зазначають вони. – Якщо Сенат висловлює згоду, вимагається наступний крок щодо його ратифікації. Договір, як наступна стадія, має бути підписаним і проголошеним президентом". І далі: "Президент зберігає ініціативу протягом усього процесу (обговорення договору в Сенаті. – *Авт.*). Він може в будь-який момент до підписання договору відізвати його з обговорення… Він може відмовитись від підписання договору, ухваленого Сенатом або… дати зрозуміти, що він не підпише договір за умов його певної зміни, примушуючи визнання переваг поданого ним варіанта. Президент має повноваження анулювати договір після введення його в дію, якщо участь в ньому США може викликати занепокоєння" [16, с. 127].

На додаток до вищезазначеного не можна не визнати і такий важливий важіль впливу президента на сферу дипломатії і здійснюваної ним зовнішньополітичної стратегії, як президентські виконавчі угоди – документи, які укладаються головами держав і не вимагають санкції Сенату на ратифікацію. Характерно, що навіть тоді, коли визнання виконавчих угод президента Сенатом набуває політично важливого значення, вимагається їх підтримка не двома третинами, а простою більшістю сенаторів.

Сучасні аналітики відзначають різну міру можливої ваги угод президента, не виключаючи й такі з них, які мають неформальний характер або навіть характер усної домовленості між президентом США і державними діячами інших країн. І водночас загальновизнаним є те, що за формою і значенням виконавчі угоди президента можуть не відрізнятись від договорів і, як це стверджував у свій час один з найвідоміших теоретиків сучасної зовнішньої політики США А.Шлезінгер, чітких відмінностей між договорами і виконавчими угодами президента на практиці дійсно не існує [17, с. 85–86].

Так, хоча за логікою речей договори могли б вважатися документами більш фундаментального значення, історія зовнішньої політики США надає приклади, коли саме виконавчі угоди формулювали основоположні підходи щодо реалізації американської зовнішньої політики. До таких можна віднести, наприклад угоди, укладені президентами США на Ялтинській (1945) і Потсдамській (1945) конференціях, що заклали підвалини

міжнародних відносин в Європі й Азії після Другої світової війни, Кемп-Девідські угоди (1978) щодо миру на Близькому Сході, угоди щодо роззброєння між СРСР і США періоду холодної війни.

Доречно відзначити в цьому сенсі й фундаментальність тих угод президентів і провідних державних діячів США, що зумовили перехід людства до постбіполярного світу та сформулювали певні тенденції міжнародних відносин за постбіполярних часів. Особливе значення, як вважають аналітики, відіграли угоди і взаємні домовленості президента Дж.Буша-старшого з лідером СРСР М.Горбачовим щодо різних аспектів майбутнього устрою посткомуністичних країн Східної Європи, реюніфікації Німеччини, роззброєння двох суперпотуг, характеру військової та інших форм радянської допомоги Нікарагуа, ролі СРСР у системі здійснюваних США зусиль щодо обмеження експансіоністської політики Іраку в Перській затоці…, а на менш офіційному рівні – додаткові домовленості держсекретаря США Дж.Бейкера періоду адміністрації Дж.Буша-старшого з відповідними офіційними представниками радянської сторони щодо різних проблем міжнародних відносин у період, який мав наслідувати еру холодної війни тощо [10, с. 15].

Якщо з погляду на вагу виконавчих угод підійти до визначення механізмів впливу президента США на систему зовнішньої політики, неможливо не визнати, що значною мірою вони зумовлюються можливостями президента як глави виконавчої влади здійснювати контроль над підлеглими йому зовнішньополітичними відомствами, а звідси й ініційованими ним зовнішньополітичними рішеннями.

Серед найважливіших засобів контролю – повноваження щодо призначення президентом вищих посадових осіб. Так, згідно з Конституцією США (ст. II, розділ 2) президент має право "на висування кандидатур і, за порадою та згодою із Сенатом, призначення Послів та інших державних Міністрів та Консулів" [8, с. 21], що з урахуванням ініціативності президента в даному напрямі об'єктивно зумовлює вибір призначень на зазначені посади відповідно до тих політичних позицій, які стверджує у сфері зовнішньої політики безпосередньо сам президент. Дане (окрім радника президента з питань національної безпеки, призначення якого на сьогодні не вимагає підтверджень з боку Сенату) стосується призначень і таких посадовців, як Держсекретар та Міністр оборони США, інших членів і представників кабінету, включно з деякими офіційними особами на рівні помічників секретарів тощо. Хоча в історії США були прецеденти, пов'язані із втручанням Сенату в політику призначень президента, як це було, наприклад, за часів Г.Трумена, коли Сенат відмовився підтвердити повноважність призначеного президентом посла до Ватикану [10, с. 18], в цілому в американській теорії і практиці, включаючи постбіполярні часи, ствердився погляд щодо пріоритетності дій президента у визначенні керівних осіб підпорядкованих йому виконавчих структур.

Слід додати до цього і такий засіб контролю президента над ініційованим ним зовнішньополітичним процесом, як формування структури, а звідси, й відповідних його устремлінням дій уряду.

Розглядаючи дані повноваження як невід'ємні щодо президентської влади, сучасні теоретики американської зовнішньої політики посилаються на те положення Конституції (ст. II, розділ 3), що вимагає від президента "здійснювати заходи відносно належного виконання законів" [8, с. 21], хоча до початку XX ст. дані положення не тлумачились абсолютно однозначно. Ідеться про стверджену протягом перших десятиліть американської республіки практику щодо визначення структури і змін уряду через відповідні рішення конгресу, тоді як згідно з Конституцією (ст. II, розділ 3) президент "має право час від часу надавати Конгресу інформацію щодо становища в країні і може рекомендувати прийняття необхідних, за його точкою зору, законів" [8, с. 21].

Вважається, що першим з президентів США, хто відверто виступив з позицій переосмислення вищезазначених положень на користь президентських повноважень, був Т.Рузвельт (1901–1909), який стверджував на необхідності поширення функцій президента на формування державного апарату задля забезпечення ефективності його дій. "Найбільш важливим чинником щодо належного духу в моїй адміністрації, – писав, зокрема, даний політик, була теорія, що виконавча влада може бути обмеженою тільки через спеціальні заборони, зафіксовані Конституцією і здійснювані Конгресом відповідно до його конституційних прав" [9, с. 216–217].

Такі підходи не виключали тенденції на більш гнучкий розподіл повноважень виконавчої і законодавчої влади щодо формування державного апарату, причому ствердження цієї тенденції, як вважають сучасні аналітики, безпосередньо відображало певні положення Конституції, і зокрема ті з них (ст. 1, розділ 8), що надають Конгресу право приймати будь-які закони, які можуть виявитись необхідними для реалізації його повноважень, а також повноважень, наданих згідно з Конституцією уряду, його окремому відомству або посадовцю [8, с. 17–18]. Так, пояснюючи ці положення насамперед з урахуванням інтересів виконавчої влади, американський дослідник Р.Хілсман, наприклад, беручи до уваги право президента на формування і зміни уряду, відмічає: "Батьки-засновники Конституції надали президенту більше влади щодо таких рішень, оскільки усвідомлювали, що виживання нації може вимагати більш швидких і більш рішучих дій порівняно з тими, які можна очікувати від громіздких і тривалих за часом процедур, пов'язаних з дебатами, характерними для законодавчого органу" [18, с. 137].

На практиці, однак, зазначене виявилось не тільки у визнанні за президентом ініціативності щодо формування і змін уряду, а й певної автономії дій президента у цьому напрямі порівняно з Конгресом. Найбільш активно як президент у сенсі перебирання регулятивних урядових функцій діяв Ф.Д.Рузвельт, що, здійснюючи "новий курс" як систему заходів щодо виходу країни з кризи, об'єктивно йшов шляхом концентрації владних повноважень. І водночас ішлося не просто і не тільки про тимчасові обставини функціонування органів державної влади за умов кризових явищ, а про закладання відчутно нових тенденцій державного механізму із перетворенням президента на головну політичну фігуру і головного адміністратора системи управління США [19, с. 25–30].

Серед головних засобів, що почали використовуватись американськими президентами в плані формування і внесення змін до органів виконавчої влади – виконавчі накази, що на зразок виконавчих угод не поступаються за значенням законам і мають силу дії доти, поки не будуть відмінені або самим президентом або, в разі визнання їхньої неконституційності, Конгресом чи федеральним судом США.

Сучасні дослідники американської зовнішньої політики розглядають виконавчі накази як явище, що почало стверджуватись у суспільно-політичному житті США від початку XX ст. Такі підходи мають фактичне підтвердження із визначенням тенденції не тільки на значне кількісне зростання виконавчих наказів у діяльності американських президентів від другої половини XX ст. до початку XXI ст. (у 1999, наприклад, їх чисельність перевищила 13 тис. [9, с. 215]), а й багатоаспектність їх використання щодо органів виконавчої влади – від реконструкції існуючих або утворення нових виконавчих структур до модифікації системи функціонування бюрократичного апарату і навіть зміни процедури прийняття рішень.

Іншим, не менш важливим показником політичного процесу останніх десятиліть XX ст., і особливо періоду постбіполярних часів, стала масштабність рішень, що приймалися американськими президентами через виконавчі накази відносно державного апарату США. Так, показовими в цьому плані з урахуванням сфери зовніш-

ньої політики можуть вважатися, наприклад, накази щодо включення агентства по роззброєнню і контролю над озброєнням до державного департаменту США (1999) або використання системи призову резервістів до активної служби під час конфлікту в Косово (1999) за часи Б.Клінтона чи утворення Ради внутрішньої безпеки і Офісу внутрішньої безпеки (2001) або трансформації системи розвідувальних структур США (2004) за часи Дж.Буша-молодшого.

Далекосяжність подібних рішень щодо зовнішньополітичних відомств, і особливо таких, що можуть бути пов'язані з військовими операціями, – показник не тільки специфічних однополярних умов, за яких формулюють зовнішньополітичні орієнтири сучасні американські президенти, а й повноважності їх функцій щодо проведення таких операцій за умов головування президентів над збройними силами США.

Так, функції президента як "головнокомандуючого Армією і Флотом Сполучених Штатів" (на сьогодні до цього додається й головування над військово-повітряними силами) відповідно до Конституції США (ст. II, розділ 2) [8, с. 20–21] на практиці дійсно передбачають майже необмежені можливості президента щодо застосування збройних сил задля забезпечення національної безпеки країни або реалізації тих зовнішньополітичних цілей, які, за його розсудом, безпосередньо стосуються захисту національних інтересів США. За поглядами сучасних аналітиків, це – й найбільш вагомий показник особливого статусу президента в системі американської зовнішньої політики, підґрунтя практичної автономності дій президента щодо прийняття найважливіших зовнішньополітичних рішень порівняно з іншими державними структурами Сполучених Штатів.

Характерно, що можливість подібного тлумачення конституційної функції президента на головування збройними силами країни викликало занепокоєння в самих творців американської Конституції, що, усвідомлюючи надмасштабність повноважень, зумовлених зазначеною функцією, прагнули обмежити її вияв відповідними положеннями фундаментального закону щодо оголошення війни виключно Конгресом США. І водночас історики налічують лише п'ять війн (війну з Англією 1812–1814; з Мексикою 1846–1848; з Іспанією 1898; Першу світову і Другу світову війни), вступ в які з боку США був дійсно оголошений Конгресом, порівняно із 130 на початок 1990-х рр. достатньо великих збройних конфліктів, до яких протягом своєї історії були задіяні США відповідно до рішень виконавчої влади і насамперед президента країни [16, с. 126].

Вважається, що традиційність прийняття президентом рішень щодо використання на свій розсуд збройних сил без відома або принаймні із подальшим затвердженням цих рішень Конгресом почала стверджуватись в американському політичному процесі ще за часів А.Лінкольна, який ще до початку активних бойових дій в умовах громадянської війни (1861–1865) самочинно надавав накази щодо блокади портів південних штатів, зміцнення армії і флоту, придбання військової продукції тощо. Так, згодом Лінкольну вдалося добитися від Конгресу визнання легітимності його дій, причому найважливішою підставою щодо цього стали ті положення Конституції, які не тільки чітко визнавали за ним функцію на головування збройними силами країни, а й визначали право (ст. II, розділ 3) на здійснення заходів щодо виконання належним чином законів країни [8, с. 21]. "Виконавча влада взяла на себе зобов'язання щодо ведення війни, враховуючи загрозу уряду. Незважаючи на те, чи були такі дії безумовно легітимними чи ні, вони здійснювались… із врахуванням передбачення того, що Конгрес поступово їх ратифікує", – писав, зокрема він [9, с. 222].

Характерно, що такі підходи почали тлумачитись наступниками Лінкольна з позицій переважного права президента на прийняття рішень щодо проведення воєнних операцій у сенсі реалізації стверджених внутрішньо- і зовнішньополітичних орієнтирів країни. З другої половини XX ст. при цьому вони (зазначені підходи) почали набувати особливо виразного характеру в політичній діяльності американських президентів, незважаючи навіть на здійснювані час від часу спроби Конгресу активізувати систему стримувань і противаг задля збереження його впливу на систему зовнішньої політики США. Так, однією з показових дій Конгресу в цьому напрямі за період новітньої історії можна вважати прийнятий 1973 р. всупереч вето президента Р.Ніксона Акт повноважень щодо війни. Він, зокрема, вимагає від президентів інформувати Конгрес протягом 48 годин про залучення американських військ до воєнної акції за кордоном, а також припинення після закінчення 60-денного терміну воєнної операції, якщо Конгрес не визнає необхідності її продовження [9, с. 222].

Таке юридичне підґрунтя, однак, суттєво не змінило практики американських президентів останніх десятиліть XX ст. на проведення збройних акцій за кордоном без відому Конгресу. І більше того, спонукало активні зусилля американських політологів щодо спроб обґрунтування об'єктивності подібних дій з погляду на історичну ситуацію або потреби захисту національної безпеки країни На думку А.Гартманна і Р.Вендзеля, як спеціалістів з проблем воєнної політики США, наприклад, може йтися щонайменше про три ситуації, які б могли надати діям президента в реалізації збройних операції легітимного характеру попри чинник їх неузгодженості з Конгресом. Це, по-перше, якщо Америка перебуває у стані війни, а президент виступає як головний стратег воєнних операцій. По-друге, якщо рішення президента спрямоване на припинення агресивних дій іншої держави або держав з перспективою на переговори про мир. По-третє, якщо рішення президента має упередити агресивні дії інших держав, спрямовані так чи інакше проти національних інтересів Сполучених Штатів [16, с. 126].

Характерно з погляду на зазначене, що перша ситуація пов'язується сучасними аналітиками виключно із офіційно оголошуваними війнами США (як, наприклад, стратегічними рішеннями Ф.Д.Рузвельта під час Другої світової війни), тоді як друга і третя – з більшістю мілітарних операцій Сполучених Штатів як в умовах біполярних, так і постбіполярних часів. Особливо показовими в цьому плані з урахуванням глобальності зовнішньополітичних орієнтацій можуть вважатися мілітарні операції, ініційовані президентом США, в умовах постбіполярного світу. Ідеться, наприклад, про військову акцію США проти Іраку (1991) за часів Дж.Буша-старшого; військову акцію США проти Сомалі (1992), Гаїті (1995), Боснії (1995), Югославії (1999) за часів Б.Клінтона; війну США проти Іраку (2003) – операції, що обґрунтовувались різного роду гуманітарними гаслами, стаючи в той же час певними сходинами до відвертого вияву неоглобалістського курсу щодо всесвітньої поліцейської місії США.

Переважну роль у ствердженні даного курсу відіграли безпосередньо президенти США, що, бувши наділеними майже необмеженими можливостями в підготовці і реалізації рішень зовнішньополітичного курсу, формували цей курс відповідно до позицій, які опрацьовувались виключно в межах виконавчої влади та поза їх ствердження в інших, зокрема законодавчих структурах.

Характерним є те, що навіть інформуючи Конгрес відносно запланованої міліарної операції (як це було у жовтні 2002 щодо воєнних дій в Іраку), президент Дж.Буш-молодший прагнув не стільки здобути підтвердження його повноважень головнокомандувача на проведення таких дій, скільки забезпечити фінансову підтримку цим діям, надати їм більшої легітимності за умов здійснення міліарної операції всупереч міжнародному праву та поза відповідної резолюції ООН тощо [20, с. 17]. Так, з'ясовуючи особливу роль президента США в системі зовнішньої політики, і зокрема масштабність його функції як головнокомандувача збройними силами, американські дослідники С.Кернелл і

Г.Джакобсон відмічають, беручи до уваги практику військових операцій США під час постбіполярних часів: "По суті, починаючи з 1989 р., Сполучені Штати практично безперервно знаходяться десь у світі у стані неоголошеної війни. У той час як члени Конгресу могли б спитати про це президента, Конгрес як інститут не піддав сумніву повноваження президента щодо здійснення поширеного воєнного залучення без оголошення війни" [9, с. 222].

Такі оцінки поряд з іншим, вищезазначеним матеріалом дають можливість стверджувати, що тенденція на зростання повноважень президента США у сфері зовнішньої політики, що послідовно виявляла себе на різних етапах історичного розвитку країни, привела до якісних змін цих повноважень у їх формальних і неформальних вимірах. Хоча теоретично на межі XX–XXI ст. обсяг повноважень американського президента у сфері зовнішньої політики зумовлюється, як і наприкінці XVIII ст., положеннями Конституції США, практично визначити їх відповідність єдиним нормам не уявляється можливим. Ідеться не тільки про концентрацію функцій президента щодо процесу формування і реалізації зовнішньої політики, а й зростання масштабності цих повноважень, що за умов звуження впливів на зовнішньополітичний процес з боку Конгресу привело фактично й до звуження демократичних засад функціонування американського суспільства, підтримуваних від прийняття Конституції балансом задіяних до політичного процесу виконавчих і законодавчих структур.

Слід визнати, що історично зростання ролі президентської влади в опрацюванні і реалізації зовнішньополітичних рішень зумовлювалося низкою об'єктивних чинників, і зокрема самим характером політичної системи США як президентської республіки, що первісно передбачала особливу роль президента в суспільних і політичних процесах країни, потребами розвитку суспільства, що реалізовувались, як правило, за ініціативою президента і так чи інакше вели до концентрації ним владних повноважень. І якщо дана тенденція не виключала на окремих історичних етапах відчутних позитивів для американського суспільства, в умовах постбіполярного світу (як системи міжнародних відносин, що характеризується відсутністю будь-якої суттєвої протидії Сполученим Штатам з боку однієї держави чи групи держав) вона почала набувати цілої низки негативних виявів.

Це, по-перше, зростання суперечливості американської зовнішньої політики як явища, пов'язаного не тільки з глобальністю, а й протилежністю проголошених США зовнішньополітичних цілей. На практиці це знаходить вияв у непослідовності процесу реалізації зовнішньополітичного курсу країни, ствердженні в її політиці стратегії подвійних стандартів, зростанні, як наслідок, недовіри до моральних цінностей американського суспільства як спонукального мотиву щодо підтримки зовнішньополітичного курсу США як з боку самих американців, так і світового суспільства в цілому.

По-друге, зростання суб'єктивізму в розробці і визначенні шляхів реалізації зовнішньої політики США, пов'язаного значним чином із практичною автономністю дій у цьому напрямі виконавчої влади. У реальній практиці це супроводжується значними провалами американських адміністрацій у зовнішній політиці і зокрема безперервними воєнними конфліктами, ініціюванням нестабільності в тих регіонах, які, з позицій американських політологів, саме і становлять загрозу національним інтересам США.

По-третє, зростання агресивності зовнішньополітичного курсу як явища, що відображає тенденцію на переважно силові методи в розв'язанні світових проблем з боку США. За умов відвертого перебирання Сполученими Штатами на себе функції світової поліцейської сили така тенденція не тільки суперечить моральним і правовим нормам сучасних міжнародних відносин, а й викликає як зворотну реакцію зростаючий політичний опір щодо зовнішньої політики США.

Зазначене вимагає усвідомлення як на теоретичному, так і практичному рівнях. Ідеться не тільки про необхідність подальшого наукового аналізу проблеми повноважень американських президентів у системі зовнішньої політики країни із визначенням можливих впливів цієї політики на систему міжнародних відносин, а й прогнозування тих тенденцій, що можуть ствердитись у сучасній міжнародній політиці з урахуванням позиції країн, схильних протидіяти будь-якому гегемоністському тиску, включаючи навіть таку сучасну суперпотугу, як Сполучені Штати.

1. *Иванян Э.А.* Белый дом: Президенты и политика. 2-е изд. – М., 1979. 2. Конгресс США и проблемы внешней и военной политики. – М., 1989. 3. Механизм формирования внешней политики США. – М., 1986. 4. Политические институты США: история и современность. – М., 1988. 5. *Савельєв В.А.* Капитолий США: прошлое и настоящее. – М., 1989. 6. *Сергунин А.А.* США: апарат президента по святи с конгрессом и внешняя политика. – Нижний Новгород, 1999. 7. *Шевченко А.А.* Конституционные основы формирования и осуществления внешней политики США. – К., 1988. 8.The Declaration of Independence. The Constitution of the United States of America. – United States Information Agency. 9. *Kernell S., Jacobson G.C.* The Logic of American Politics. – Washington, 2000. 10. *Crabb C.V.Jr., Hobt P.M.* Invitation to Struggle. Congress, the President, and Foreign Policy. Fourth Edition. – Washington, 1992. 11. *Carothers T.* Promoting Democracy and Fighting Terror // Foreign Affairs. – 2003. – Vol. 82, № 1. – P. 84–97. 12. *Cornell S.F.* America in Eurasia: One Year After. //Current History. A Journal of Contemporary World Affairs. – 2002. – Vol. 101, № 657. – P. 330–336. 13. *Maynes Ch.W.* America Discovers Central Asia.//Foreign Affairs. – 2003. – Vol. 82, № 2. – P. 120–132. 14. *Tsygankov A.* The Culture of Economic Security^ National Identity and Politico-Economic Ideas in the Post-Soviet World // International Politics. – 2002. – Vol. 39,- № 2. – P. 153–173. 15. *Zevelev I.* Russia and American National Identity, Foreign Policy, and Bilateral Relations.//International Politics. – 2002. – Vol. 39, № 4. – P. 447–465. 16. *Hartmann F.H., Wendzel R.L.* America's Foreign Policy in a Changing World. – Maxwel, Newport, 1994. 17. *Schlesinger A.M.Jr.* The Imperial President. – Boston, 1973. 18. *Hilsman R.* The Politics of Policy Making in Defense and Foreign Affairs. Conceptual Models and Bureaucratic Politics. – Englewood Cliffs, New Jersey, 1993. 19. *Дудко І.* Адміністративна реформа Ф.Д.Рузвельта. // Дослідження світової політики. – К., 1999. – № 6. – С. 25–30. 20. *Glennon M.F.* Why the Security Council Failed. //Foreign Affairs. – 2003. – Vol. 82, № 3. – P. 16–35.

Надійшла до редколегії 25.11.04

О.І. Ткач, канд. іст. наук

ПЕРСПЕКТИВИ ПОРІВНЯЛЬНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ПОЛІТИЧНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ В КРАЇНАХ ЛАТИНСЬКОЇ АМЕРИКИ

Розглянуто моделі політичної модернізації.

The model of the modern political organization, modernization should be dynamical.

Дослідники визначають, що теорія політичної модернізації входить до системи концепцій політичного розвитку. Однак ці поняття мають низку розбіжностей. У науковій літературі можна зустріти критику, пов'язану з інтерпретацією модернізаційних теорій. Вони протиставляють процеси "модернізації" і "розвитку", вказують, що "модернізація припускає підтягування до "світових стандартів". Якщо мета модернізації – досягнення рівня світових стандартів, то розвиток не має цілей. Розвиток – цінність і самоцінність. Дійсно, поняття "модернізація" використовується стосовно країн, що здійснюють перехід від традиційного суспільства до індустріального. Тому модернізація планувалася як низка реформ і перетворень у політичній сфері, що на визначеному тимчасовому проміжку повинні були здійснити цей перехід. Однак сучасне бачення політичної модернізації дозволяє диференційовано інтерпретувати ці поняття. Процес політичної модернізації навряд чи можна вважати

© О.І. Ткач, 2005

кінцевим, так само як і сам політичний розвиток. Структура політичної модернізації містить більш глобальні аспекти за якісним змістом перетворень. Країни, що вимагають політичної модернізації, не обов'язково повинні перебувати в традиційному суспільстві. Історія показує, що країни, які знаходяться досить тривалий час на індустріальній стадії, також мають потребу в модернізації політичної системи. Розвиток – підвищення адаптивних здібностей, як правило, відбувається еволюційно і "природно". Модернізація має на увазі адаптування несучасної політичної системи під актуальні вимоги часу, "осучаснення", передбачення майбутніх політичних форм і змін – модернізації з урахуванням перспективи розвитку [2, с. 21]. Політична модернізація, на відміну від політичного розвитку, припускає низку конструктивних заходів і стратегій. Вони враховують специфіку країн і неможливість припущення перебудови якої-небудь країни за образом і подобою іншої. Тому політична модернізація має інший зміст, ніж підтягування до яких-небудь стандартів, але в той же час істотно відрізняється від процесів простого політичного розвитку. Подібне розуміння модернізаційних процесів особливо актуальне в політичній сфері, тому що теорія порівняльного аналізу історично склалася на основі аналізу різних економічних систем: ринкової і планової. Виявляючи в галузі економічної системи закономірності промислові, порівнюючи виробничі матеріальні критерії між собою, визначаючи рівні, економічні показники благополуччя і матеріального життя людей з великими погрішностями, все-таки можна іноді визначати "кращий" або "гірший" стан економіки. Однак у галузі політичної життєдіяльності визначення подібних "відчутних" критеріїв є досить проблематичним і суб'єктивним, стверджувати, що політичний розвиток однієї країни "випереджає" ("відстає") або є "кращим", "ідеальним", практично неможливо [7, с. 23]. У дослідженнях рівня політичного розвитку акцент робиться на формуванні політичних інститутів. При теоретизації політичної модернізації із застосуванням динамічного підходу аналіз більш пов'язується із соціальною мобілізацією і політичною участю, тому що ці елементи політичної системи більш "життєві" і гнучкі, більш піддаються зміні і модернізуванню, ніж досить стійкі та інертні політичні інститути Консервативний напрям теорії політичної модернізації розглядає рівень модернізованості, розвиненості політичних інститутів залежно від організованості, що гарантує пристосування до постійно мінливих соціальних цілей. Рівень організації та інституціалізації в сучасному світі завжди відстає від рівня мобілізації та участі, що є причиною конфліктів і політичної нестабільності У цих умовах прискорена модернізація, підриваючи політичні інститути, викликає не політичний розвиток, а політичний занепад. Саме тому модернізація вимагає наявності централізованих політичних інститутів, а також управління і контролю. Тому процес політичної модернізації припускає формування тих політичних інститутів, яких природний, еволюційний політичний розвиток не в змозі забезпечити [9, с. 45].

Дослідники визначають, що трактування політичної модернізації вичерпало себе, ця категорія розуміється як розвиток або зміни взагалі. Трактується винятково звужено, як особливості політичних курсів деяких колишніх колоній або "відсталих" країн, наприклад як стратегія мобілізації ресурсів в умовах їхнього дефіциту. Досить характерні також спрощені технологічні трактування модернізації, що часом породжують ілюзії, начебто якась новознайдена технологія може послужити чудодійним засобом вирішення найважливіших проблем для навряд чи не всього людства. Коли потім виявляється, що запропонована технологія працює тільки в деяких випадках та й ще не зовсім так, як очікувалося (часом навіть зовсім не так), піднімається хвиля скепсису, а в результаті сама категорія політичної модернізації нерідко виявляється застарілою і непотрібною.

Розуміння сутності модерну може бути, імовірно, полегшено за допомогою використання логіки сучасності. Важливо визначити зміст переходів від одного моменту модернізації до іншого. Американський дослідник С.Блек визначив в праці "Динаміка модернізації: нариси порівняльної історії", що адекватна модель сучасної політичної організації, модернізації має бути динамічною. Запропонована ним схема є синтезом економічних, політичних, культурних факторів модернізації, а також механіцизмом. Розглянемо можливості порівняння в політичному аспекті окремих явищ сучасності для того, щоб одержати позитивне знання про особливості політичної організації.

У просторовому відношенні сучасність стала поступовим поширенням особливих практик та інститутів із західноєвропейського ядра на всю планетну сферу. Простір і час поширюються ("розсовуються обрії хронотопа") і при цьому концентруються завдяки сферичному "згортанню", за визначенням Тейяра. За природою своєю несучасні "геометрії" – одномірні і двовимірні, – але необхідні. Використовуючи "геометричну" метафору, можна трактувати сучасність як еру політій, здатних одночасно бути відкритими і закритими. Прагматичними принципами сучасності є: необумовленість і неостаточність; суперечливість і половинчатість. У зв'язку з цим досить вдалою уявляється формула "незакінченого проекту". Феномен сучасного способу людського існування пов'язаний з рухом не за наперед заданими, а за невідомими траєкторіями. Це відкриття нових просторів або навіть вихід за межі просторів. Сучасне існування припускає освоєння своїх власних рівнів розвитку – окремих і послідовних. Ранній модерн характеризується спонтанною рефлексивністю "проектування" альтернатив розвитку в західноєвропейському ядрі та їхньому поширенні за його межі. Дослідники, що починали модернізацію і намагалися осмислити, що відбувається, ніякого цілісного уявлення про модерн не мали. Навіть видатні політичні мислителі і філософи ще не розуміли і не могли зрозуміти те, що в навколишній дійсності виникає сучасність. Про сучасність можна говорити як про щось уже відчутне з моменту виникнення конституції. Суверенна політична влада – це вже сучасність, але й ще сучасність спонтанна.. Настільки ж хиткою була контрактна самоорганізація позадержавної публічної сфери на основі загальних стандартів права. І тільки після подолання конфліктів між ними, що виливалися часом у громадянські війни (ранні буржуазні революції), досягнення досить двозначних компромісів і, головне, закріплення цих компромісів за допомогою якихось конституційних скріп, лише після цього можна говорити про справжню суверенність, і з'являються підстави для того, щоб розглядати сучасність як факт, а не тільки як можливість.

Другий рівень, що освоюється в ході модернізації, можна умовно назвати "середній модерн". Це етап розвитку, коли сучасність уже виникає, коли її так чи інакше можна почати осмислювати, наприклад як Просвітництво або як Цивілізацію. Відбувається формування нових інститутів та процедур. Найважливішим досягненням стає поділ влади і створення системи представницького правління. Вихідна конституція першого порядку – пакт про ненапад між державою і громадянським суспільством – доповнюється конституцією другого порядку. Вона визначає порядок взаємодії між владою і функціонуванням системи представницького правління.

На межі XIX і XX ст. починається новий етап модернізації. Країни Заходу охоплюють увесь світ своїм сукупним контролем. У результаті світ "згорнувся". Завершився тривалий, приблизно 500-літній етап європейського і світового розвитку. Можна вважати, що початок XX ст. став дійсним початком планетарної політичної модернізації. При цьому виявився розрив: для одних модернізація тільки починалася, для інших вона виявилася освоє-

ною поверхово і вибірково, а в Західній Європі і дочірніх країнах (США, Канада, Австралія, Нова Зеландія) функціональні проблеми Раннього і Середнього Модерну (суверенізація, конституціоналізація, створення систем представницького правління тощо) в основному вже освоєні. Світ виявляється єдиним, але саме це і робить неоднорідність зовсім волаючою. У політичних відносинах світові потрібні були способи контролю над розвитком. Однак ресурсів для цього – не тільки матеріальних, політичних, владних і т. д., але насамперед ресурсів інтелектуальних – було вкрай мало або не було зовсім. Виник дефіцит зразків поведінки і процедур узгодження інтересів, що відповідають новим умовам. Не виявилося не тільки адекватних інститутів, але навіть виразних уявлень, якими вони могли б бути.

Звідси той феномен XX ст., що інтерпретується як еволюційна пауза. XX ст. визначено тим, що вже є виклик, але ще немає відповіді; якщо використовувати терміни Тойнбі. Щоб дати відповідь, потрібні час, історичний досвід і створення принципово нових інтелектуальних і управлінських можливостей. Пошуки відповіді розтягуються майже на ціле століття, утім, мало хто серйозно і намагається. Навіть комінтернівський проект по великому рахунку залишається лише рефлексом великої теорії марксизму, практичною симуляцією вірності передчасним ідеям інтернаціоналізму – цієї ранньої версії глобалізму. У практичному плані контроль над розвитком починає здійснюватися, але фрагментарно – у рамках окремої фірми, окремого міста, окремої галузі, нарешті, окремої країни. Однак цей контроль здійснюється прямолінійно, грубо, невміло. Найчастіше спроби контролю провокують серйозні проблеми, що веде до серії трагічних феноменів XX ст. Це світові війни в першу чергу, це цілий шлейф воєн малої інтенсивності, але насправді в сукупності ще більш кривавих, ніж світові війни, це тоталітаризм та інші дисфункції розвитку, дисфункції модернізації, викликані саме тим, що ми виявилися в еволюційній паузі.

Накопичений потенціал – економічний, політичний, інтелектуальний, пов'язаний з виникненням моделей і зразків поведінки, нових процедур, у тому числі процедур узгодження рішень. Він склався в результаті трьох хвиль демократизації, а також черги "нереволюційних революцій" деколонізації, детоталізації, інформатизації. Було створено різноманітні мережні конструкції, що випробуються у всіляких варіантах, наприклад, дискусії про постіндустріалізм і глобалізацію, про керованість розвитком.

Порівняльне вивчення модернізації дозволяє не тільки перевірити загальні контури онтології сучасності, включаючи гіпотезу про керованість розвитком як основним політичним імперативом модернізації. Здійснено два великих комплекси робіт у компаративістиці. Перший комплекс пов'язаний з масштабними порівняннями сучасних демократичних політій. Це насамперед дослідження 114 політій Р.Даля. Т.Ванханен розширив коло порівнюваних політій – 119 країн у 1984 р., 147 – у 1990 р. і 172 – у 1997 р.. На відміну від нього А.Лейпхарт здійснив систематичне порівняння відібраних демократій: 21 – у 1984 р. і 32 – у 1999 р. У цілому варто визнати, що праці довели можливість масштабних і систематичних порівнянь політій одного типу, що належать до різних епох і цивілізаційно-географічних регіонів світу.

Другий комплекс – дослідження С.Блека у Стендфордському проекті. Підсумки досліджень були узагальнені в книзі "Криза, вибір і зміна. Історичні дослідження політичного розвитку". У цей збірник за редакцією Г.Алмонда, С.Фленегана і Р.Мундта увійшли статті, в яких на основі загальних методологічних принципів аналізувалися вісім історичних казусів якісних політичних змін. Кожному з цих казусів присвячена велика глава, власне кажучи, маленька монографія, де за єдиною методикою розглядається, як відбувався перерозподіл політичних сил, змінювалися дистанції між ними тощо. Дж.Пауел проаналізував події, пов'язані з прийняттям у 1832 р. Акту про реформу у Великобританії, Д.Кавана – із кризою 1931 р. у Великобританії, Р.Мундт – з формуванням Третьої республіки у Франції, Ф.Рітбергер – з формуванням Веймарської республіки; У.Корнеліус – з реформами Карденаса в Мексиці, Дж.Уайт – з реставрацією Мейдзі, нарешті, Т.Хедрик – із кризою середини 60-х рр. в Індії.

Дані квантифіковані за допомогою єдиного математичного інструментарію про динаміку перегрупувань політичних сил у процесі кожної з аналізованих криз. Дослідження набагато перевершило загальний рівень порівняльної політології свого часу і тому залишилося практично непоміченим. Ніхто з дослідників не зважився запропонувати альтернативні наукові рішення, випробувати запропоновані методи і методики на новому матеріалі.

Була відновлена методологія за допомогою оригінального математичного апарату, на основі синтезу теоретико-методологічних підходів структурного функціоналізму, теорії раціонального вибору, навчань про соціальну мобілізацію і про лідерство. Головним було відновлення компаративістської методології. Почасти завдяки вдало знайденим параметрам порівняння "статика – динаміка" і "детермінація – вибір" учасники робочої групи вперше змогли досягти синтезу дедуктивних (генераційних) та індуктивних (таксономічних) стратегій порівняння. Ідеться про рівнобіжні процеси моделювання та агрегування даних, що не просто взаємозалежні, але і взаємно визначають один одного.

Другим етапом дослідження був аналіз того, як конституції виділяються як основна одиниця порівняння, відтворюються. Вважається, що в США конституція існує вже більше двох століть без змін. Але насправді ми знаємо, що там змінювались і партійні системи, залишаючись за загальною моделлю двопартійними. Трохи змінювалися виборчі формули, і навіть способи функціонування федерації при збереженні загальної формальної схеми. Фактично в США змінилося кілька конституцій, якщо розуміти під конституцією фундаментальні початки політичного устрою. Межами виступали кризи, наприклад Громадянська війна. Так само в інших країнах, наприклад у Франції, легко виділяються п'ять республік, дві імперії, дві монархії, а також два окупаційних режими. Більш точним був би розгляд режиму як додаткової одиниці порівняння, виділеної або в міжконституційні періоди (окупації плюс Версаль та Віші), або всередині конституцій. У випадку США режим – це власне період кожної адміністрації. Подібні режими можуть тривати чотири роки, вісім або 12 років. Не виключено (потребує перевірки), що в межах однієї і тієї ж адміністрації режими все-таки змінюються, але це приватне і цілком розв'язуване питання. Для кожної країни можна було б вибудувати ланцюжок подібних конституцій і режимів. Одночасно сформувався б масив, що виявився б на порядок більшим, ніж масиви Лейпхарта та Ванханена. Нині формально членами ООН є близько 200 держав. Деякі існують недовго, але встигли пережити кілька конституційних станів. Більша кількість казусів виявляється в умовах тривалих періодів існування політій. У результаті з'являються можливості для статистичної роботи з цим матеріалом. Важливо ранжирувати цей матеріал за поколіннями і подивитися, чи немає якихось загальних прикмет у перших поколіннях конституцій. Тоді потрібно буде порівнювати Сполучені Штати та Великобританію, скажімо, XVIII ст. і африканські держави, що визволилися, 60–70-х рр. минулого століття на цілком строгих формалізованих підставах. Подібні бінарні і кластерні порівняння могли б дати цікаві і неочевидні результати: 1) зведення процесу модернізації до нормативної схеми, що заважає одержанню позитивного знання; 2) натуралістичний прорахунок, коли все, що безпосередньо спостерігається як ціле, видається за якийсь предмет. Загальна формула дослідження полягає в тому, щоб здійснити зіставлення

актуальних інститутів і процедур політики сучасності, використовуючи як еталони порівняння ідеально-типові схеми інститутів і процедур сучасності політики. Основною одиницею порівняння є конституція як стійкий, "незмінний" каркас. Як основні параметри порівняння можуть використовуватися: конфігурація функціонального поділу суверенної влади; про конфігурація територіального поділу суверенної влади; конфігурація субстанціонального (корпоративного, общинного) поділу суверенної влади; конфігурація структур посередництва між особами (підданими, громадянами і т.п.) і локусом (локусами) суверенної влади, включаючи виборчі системи і вибори, партійні системи. Одиницею порівняння є режим як конструкція конституції і її спосіб, що наповнює організацію влади в політії. Як параметри порівняння можуть використовуватися схеми: про здійснення функціонального поділу суверенної влади; про здійснення територіального поділу суверенної влади; про здійснення субстанціонального (корпоративного, общинного) поділу суверенної влади; про взаємозв'язок правлячого локусу режиму й опозиції (опозицій), включаючи форми політичної участі окремих осіб, їх політично організованих груп і інших несуверенних акторів; про легітимацію і делегітимацію актуального режиму і віртуальних режимів опозиції. На регіональній і національній основі можуть бути вибудовані ланцюжки тривалих фаз політичного розвитку, що відповідають тим або іншим конституціям, включених у них коротких фаз політичного розвитку політичних режимів. Особливо можуть виділятися і включатися в ланцюжки етапи трансформації конституцій як особливі режими трансформації. Окремо можуть виділятися моменти зміни режимів. У результаті створюється масив казусів як конституцій, так і режимів. Може бути здійснена статистична обробка як усього даного масиву, так і його шарів, виділених, наприклад, "за віком", або інших формалізованих угруповань.

Отримане в результаті емпіричне уявлення дозволить відійти від суто нормативного трактування сучасності і від прямолінійного контрасту " сучасних" і "несучасних" структур організації влади. Це дозволить оцінити "зрілість" інститутів і процедур, виявити різні альтернативи розвитку і фактичні співвідношення між ними, встановити можливість практичної реалізації імператива керованості розвитком.

1. *Горбатенко В.П.* Стратегія модернізації суспільства: Україна і світ на зламі тисячоліть: Монографія. – К., 1999. 2. *Эйзенштадт Ш.* Революция й преобразование обіцеств. Сравнительное изучение цивилизаций. – М., 1999. 3. *Эндрейн Ч.Ф.* Сравнительный анализ политических систем: Пер. с англ. – М., 2000. 4. *Ильин М.В.* Очерки хронополитической типологии. Ч. 2. Хронополитическая перспектива. Ч. 3. Тенденции и перспективы российской хронополитики. – М., 1995. 5. *Ильин М.В.* Политическая модернизация // Стратегия. – 1998. – № 1. 6. *Ильин М.В.* Идеальная модель политической модернизации. – М., 2001. 7. *Катаєв Є.* Трансформація сучасного українського суспільства: постмодерністьський контекст // Людина і політика. – 1999. –№ 3. 8. *Кремінь В., Ткаченко В.* Україна: шлях до себе. Проблеми суспільної трансформації. – К., 1998. 9. *Михальченко М.І.* Украинское общество: трансформація, модернизация или лимитроф Европы?. – К., 2001. 10. *Павленко Ю.І.* Трансформація суспільства та проблеми соціальної політики. – К., 1997.

Надійшла до редколегії 22.11.04

А.Т. Грушова, канд. політ. наук

УЧАСТЬ УКРАЇНИ У ПРОГРАМАХ ЮНІСЕФ

Присвячено актуальній проблемі – захисту прав дитини. Проаналізовано співробітництво України з ЮНІСЕФ щодо охорони дитинства та виокремлено найбільш вагомі проекти ЮНІСЕФ у цій галузі. Зроблено всебічний огляд спільних заходів, спрямованих на поліпшення ситуації дітей в Україні.

The article deals with relevant problem: human rights protection. In the article the author made an attempt to analyze the cooperation of Ukraine and UNICEF concerning childhood protection and to emphasize the most significant UNICEF projects in this sphere. The comprehensive review of common actions aimed at improvement of children situation in Ukraine is made.

Незважаючи на зусилля більшості держав-членів ООН, діти залишаються основними об'єктами системної дискримінації, особливо в умовах збройних конфліктів та економічної кризи в державі.

ООН проголосила "певний зразок, відповідати якому мають прагнути всі народи і всі держави, з тим, щоб кожна людина і кожна структура суспільства, постійно враховуючи положення Декларації з прав людини, прагнули шляхом проведення просвітницької та освітньої діяльності сприяти повазі цих прав і свобод, а також забезпечити шляхом національних і міжнародних прогресивних заходів їх загальне й ефективне визначення та дотримання як серед народів держав-членів Організації, так і серед народів тих територій, що перебувають під їхньою юрисдикцією"[1].

Як один із засновників ООН Україна завжди неухильно дотримувалася цілей і принципів Статуту Організації, робила внесок в її діяльність у сферах підтримання миру та безпеки, економічного та соціального розвитку, захисту прав людини, деколонізації, зміцнення міжнародного права тощо [2].

Права дитини усвідомилися й чітко визначилися лише у XX ст. Минуло багато часу, поки люди підійшли до усвідомлення необхідності формування прав дитини. Під правами дитини маються на увазі чітко окреслені, установлені принципи, положення, закони, які регулюють її життєдіяльність у суспільстві. Права дитини нині закріплені у відповідних міжнародних документах, які підписала й Україна. Це насамперед Конвенція ООН про права дитини [3].

Конвенція ООН про права дитини 1989 р. є міжнародним документом з прав людини, що отримав найбільше визнання протягом всієї історії міжнародного співтовариства. Слід зазначити, що Україна однією з перших держав ратифікувала Конвенцію в 1991 р.

Актуальність проблематики захисту прав дитини підсилюється сучасним становищем дітей в Україні. Особливого значення у зв'язку з цим набуває співробітництво України з міжнародними організаціями, що опікуються правами дітей, зокрема участь України у програмах ЮНІСЕФ.

Проблемі прав дитини присвячено низку наукових досліджень. Так, Г.К.Дмитрієва, С.В.Черниченко, В.А.Карташкін зробили значний внесок у розробку теоретичних основ становлення міжнародного захисту прав дитини, але слід зазначити, що вони переважно розглядали їх як соціально-класове явище. Окремі аспекти становлення й розвитку прав дітей висвітлені в працях О.І.Вінгловської, серед яких слід виділити "Співробітництво держав в рамках ООН по захисту прав дитини", "Імплементація міжнародних стандартів прав дитини в Україні", водночас спеціальний акцент зроблено на відповідності українського законодавства міжнародним стандартам прав дитини. Про значення міжнародно-правового захисту прав дитини йдеться в публікації М.А.Баймуратова та Мохаммада Абдель Карім Мусса Аль-Нсур "Міжнародно-правовий захист прав дитини", присвяченій з'ясуванню ефективності міжнародних механізмів у галузі захисту прав дитини. У праці К.В.Андріанова "Роль міжнародного контролю в процесі реалізації норм міжнародного права в галузі прав людини" зроблено аналіз дієвості заходів міжнародних інституцій щодо захисту прав людини.

Таким чином, проблема прав дитини широко висвітлена у вітчизняній науковій літературі. Проте залиша-

© А.Т. Грушова, 2005

ється недостатньо дослідженим питання співробітництва України з міжнародними організаціями, які спеціалізуються на проблемі захисту прав дитини.

Основною метою даної статті є визначення ролі та значення участі України у програмах ЮНІСЕФ у сфері охорони дитинства. У зв'язку з цим автором ставляться такі завдання: 1) визначити основи співробітництва України з ЮНІСЕФ; 2) зробити всебічний огляд програм ЮНІСЕФ; 3) проаналізувати значення участі України в програмах ЮНІСЕФ.

Головним партнером Уряду України у сфері охорони дитинства є Дитячий фонд ООН, що має своє представництво в Україні з 1997 р.

З ЮНІСЕФ плідно співпрацюють державні органи влади та їх підрозділи: Міністерство закордонних справ, Державний комітет у справах сім'ї та молоді, Міністерство освіти і науки, Міністерство охорони здоров'я, Державний комітет статистики України, Державний центр соціальних служб для дітей, Головне управління виховної роботи Міністерства оборони України та регіональні органи державної влади та підпорядковані їм структури.

До проектів в інтересах дітей активно підключаються громадські організації: Всеукраїнський комітет захисту прав дитини, Всеукраїнський добродійний фонд "Надії та Добра", благодійна організація "Надія для дітей", "Джерело" (Львів), "Джерела" (Київ), недержавні організації "Допомога дітям Чорнобиля" (Київ), Всеукраїнський парламент дітей, Дитячий християнський фонд, Міжнародний гуманітарний центр "Розрада", Інститут розвитку інтелекту дитини, благодійний фонд "Лелека", інформаційно-методичний центр "Дебати", Дитячий культурно-просвітницький центр, Міжнародна громадська організація "Дитячий культурно-просвітницький центр", дитяча молодіжна організація "Клуб Компас", фонд "Інтелектуальна перспектива", державна організація "Центр сучасних інформаційних технологій та візуальних мистецтв" та інші організації.

З метою розв'язання актуальних проблем охорони дитинства в рамках Програми співробітництва України з ЮНІСЕФ реалізовано чотири спільних проекти.

Проект "Охорона здоров'я та розвиток дітей молодшого віку" (підпроекти "Попередження передачі ВІЛ-інфекції від матері до дитини", "Подолання захворювань, спричинених дефіцитом мікроелементів", "Імунізація", "Впровадження Другої генерації епіднагляду за ВІЛ", "Догляд за дітьми з ВІЛ"). Його фінансування відбувалося з основних фондів ЮНІСЕФ та на кошти таких міжнародних організацій, як Фонд розвитку програм РАР, Центр з контролю та профілактики захворювань США, Національний комітет США для Організації Об'єднаних Націй та ін.

Уряд України та ЮНІСЕФ, впроваджуючи проект "Діти, які потребують особливого захисту", спрямовує спільні зусилля на забезпечення інтересів дітей, що мешкають в установах для сиріт й інвалідів, безпритульних дітей і малолітніх правопорушників (підпроекти "Діти вулиці", "Діти із спеціальними потребами", "Діти в закладах державної опіки", "ВІЛ-позитивні діти"). Його реалізація здійснювалася за рахунок регулярних ресурсів ЮНІСЕФ та за фінансової підтримки Національних комітетів ЮНІСЕФ Німеччини і Великої Британії.

Державні та громадські організації України разом із ЮНІСЕФ значну увагу приділяли захисту молоді від основних факторів, що загрожують її життю і добробуту, таких як ВІЛ/СНІД, вживання наркотиків та алкоголю, насильство в сім'ї, підліткова вагітність, безпритульність, самогубство. З цією метою впроваджено проект "Здоров'я та розвиток молоді". Широту діапазону порушених у ході його реалізації соціальних молодіжних проблем засвідчують назви підпроектів: "Молодіжна участь", "Середовища, дружні до молоді", "Дружні до молоді служби охорони здоров'я", "Мобілізація засобів масової інформації", "Запобігання передачі ВІЛ-інфекції серед молоді", "Розширення роботи серед осіб, що вживають наркотики ін'єкційно".

Наступний проект ЮНІСЕФ в Україні "Соціальна мобілізація за права дитини" мав на меті створення й розвиток громадської та законодавчої атмосфери, яка б сприяла висуванню прав дітей на перший план державної політики (підпроекти "Всесвітній рух в інтересах дітей в Україні та підготовка до спеціальної сесії ООН в інтересах дітей" "Популяризація Конвенції ООН про права дитини серед зацікавлених цільових аудиторій" та "Всеукраїнська інформаційна кампанія з подолання йододефіциту серед населення України").

Серед заходів згаданих проектів – навчання фахівців та інших осіб у різних регіонах України. До них належать самі діти – школярі, батьки, вчителі, представники українських громадських організацій, фахівці з попередження передачі ВІЛ від матері до дитини, педіатри, сімейні лікарі, імунологи епідеміологи, працівники служб у справах неповнолітніх, педагогічні працівники притулків, волонтери з питань психологічної реабілітації дітей-інвалідів, молодіжні лідери, журналісти, підприємці, інші зацікавлені особи. Проводилися навчальні тренінги, семінари, "круглі столи".

Організовувалися широкі інформаційні кампанії та медіа-заходи. Зокрема, з метою інформування населення щодо питань йододефіциту проведено всеукраїнський конкурс на краще висвітлення проблеми йододефіциту в засобах масової інформації. У результаті з'явилося понад 500 публікацій і програм у національній та місцевій пресі, радіо- й телевізійні ролики соціальної реклами, інші трансляційні матеріали.

За сприяння ЮНІСЕФ представники України брали участь у низці міжнародних конференцій, де обговорювалися проблеми охорони дитинства (у Росії, Швейцарії, Південній Африці, на Мальті).

Перекладено й апробовано, а також розроблено і видано низку навчальних та інформаційних матеріалів: навчальний курс з попередження передачі ВІЛ від матері до дитини; навчальний посібник "Сучасні методи лактації та грудного вигодовування"; ресурсний пакет матеріалів і методичні рекомендації, присвячені розвитку "дружніх до немовлят" медичних установ; навчальний посібник і навчальний курс для медичного персоналу щодо догляду за ВІЛ-позитивними дітьми, методичні рекомендації "Організація медичної допомоги та догляду за ВІЛ-інфікованими дітьми у дошкільних і загальноосвітніх навчальних закладах"; видання про права дітей з особливими потребами; навчальний курс з підготовки випускників інтернатних закладів до самостійного життя; збірник ресурсних матеріалів з питань участі молоді; посібники з питань раннього розвитку дитини та сімейного виховання для підтримки Центру розвитку інтелекту дитини "Вчитися ніколи не рано"; книга "Соціальна відповідальність бізнесу в Україні"; плакати, буклети, листівки тощо.

Слід відзначити великий обсяг публікацій, спрямованих на популяризацію Конвенції ООН про права дитини: Підсумковий документ спеціальної сесії (5000 примірників), Ситуаційний аналіз становища дітей та жінок в Україні (2000 примірників), Конвенція ООН про права дитини (100 000 примірників), Державна доповідь "Нове покоління незалежної України" (3000 примірників), збірник нормативно-правових актів у сфері захисту прав дитини (2000 примірників), книга "Вивчаємо права дитини" (2500 примірників), а також "Права дитини: посібник для журналістів".

За сприяння ЮНІСЕФ створено національну структуру підтримки грудного вигодовування. З 25 листопада по 1 грудня 2002 р. проводився Всеукраїнський тиждень збереження репродуктивного здоров'я, планування сім'ї, безпечного материнства та грудного вигодовування "Здорова мати – здорова дитина", в рамках якого відбулися семінари, "круглі столи" та прес-конференції за участю фахівців, викладачів медичних інститутів, інших зацікавлених осіб.

Впровадження проектів дозволило вирішити низку проблем матеріального, технічного, медикаментозного

забезпечення. Зокрема, здійснено другу поставку препарату "Ретровір", організовано постачання вакцини проти гепатиту В для дітей віком до одного року (впродовж 2003–2007 Україна отримає близько 5 млн доз). За сприяння ЮНІСЕФ одержано хімічні реактиви та лабораторне обладнання для оцінки рівня дефіциту йоду й заліза серед дітей і жінок України.

Надано обладнання та засоби: для організації діяльності денних реабілітаційних центрів для розвитку дітей з особливими потребами в Києві та Львові на суму понад 30 тис. дол США; для підтримки першого в Україні центру прийомних сімей (м. Київ); для підтримки новостворених прийомних сімей у Донецькій області; для захисту прав і забезпечення необхідними ресурсами дітей з віддалених поселень; для художньої студії для дітей-сиріт, дітей з інтернатних закладів опіки та бідних сімей. У м. Херсоні для профілактики раннього соціального сирітства створено три реінтеграційні майданчики повернення дітей, позбавлених батьківського піклування, до біологічних родин. Надано обладнання Українській державній дитячій бібліотеці. Придбано комунікаційне обладнання на суму 14 тис. дол США для підтримки комп'ютерної мережі – Дитячої інформаційної агенції у чотирьох регіональних філіях Всеукраїнського парламенту дітей. Для організації роботи всеукраїнської мережі служб у справах неповнолітніх поставлено обладнання на суму понад 45 тис. дол США.

У рамках підпроекту "Середовища, дружні до молоді" надано технічну допомогу на загальну суму 49 тис. дол США для створення експериментального кризового жіночого центру у м. Дубно Рівненської обл.; експертної комісії з розгляду і моніторингу програм і проектів з питань дітей, молоді, жінок та сім'ї; пересувного інформаційно-консультаційного центру у сільській місцевості Криму; інформаційно-видавничого та навчального центру для працівників соціальних служб і центрів для молоді; для дитячого ігрового майданчика у парку "Володимирська гірка" у м. Києві тощо.

За підтримки ЮНІСЕФ в Україні працює 35 консультаційних пунктів "Довіра". 20 з них здійснюють обмін шприців за програмою "зменшення шкоди", 15 – надають консультаційні послуги залежній від наркотиків молоді.

Серед заходів підпроекту "Молодіжна участь" – III Всеукраїнський форум молодіжних недержавних організацій. Представники понад 30 молодіжних недержавних організацій з усіх областей, АР Крим, Києва та Севастополя підбили підсумки роботи та обговорили плани подальшого розвитку мережі недержавних організацій в Україні.

При реалізації підпроекту "Мобілізація засобів масової інформації" у співпраці з Національною радою з питань радіо і телебачення, Всеукраїнською асоціацією дитячого та юнацького телебачення, НДО "Дитячий культурно-просвітницький центр" Дніпропетровський медіа-центр, засобами масової інформації у числі проведених заходів слід виділити перший відкритий телефорум дітей та молоді "Разом до зірок", в якому взяли участь більш ніж 200 учасників із 40 дитячих і молодіжних теле- та відеостудій, а також дорослих професіоналів (редакторів, продюсерів, режисерів, педагогів тощо). Форум підтримав розвиток мережі дитячих і молодіжних ЗМІ в Україні, сприяв більш інформованому громадському і політичному обговоренню проблем здоров'я та розвитку молоді. Серед заходів, спрямованих на популяризацію рішень спеціальної сесії ООН в інтересах дітей, – організація виставки "Скажіть дітям – так".

З метою покращення становища дітей в Україні Міністерством закордонних справ проведено низку зустрічей з керівниками міжнародних організацій, під час яких обговорювалися питання співпраці Уряду України з цими організаціями. Найбільш важливим результатом зустрічей стало підвищення статусу Офісу ЮНІСЕФ в Україні до рівня офісу міжнародної організації, очолюваного представником ЮНІСЕФ. Офіс ЮНІСЕФ в Україні віднині підпорядковується безпосередньо Регіональному відділенню ЮНІСЕФ для Центральної та Східної Європи, СНД та країн Балтії в Женеві. Окрім того, прийнято рішення про підготовку окремої програми ЮНІСЕФ для України.

Одним із провідних партнерів Уряду у сфері захисту дітей від економічної експлуатації є Міжнародна організація праці (МОП), яка реалізує в Україні Міжнародну програму з ліквідації найгірших форм праці дітей (МОП-ІПЕК). Головною метою програми ІПЕК в Україні є підтримка дій Уряду, спрямованих на реалізацію Конвенції МОП № 182 "Про заборону та негайні дії щодо ліквідації найгірших форм дитячої праці". Спільні проекти з МОП-ІПЕК реалізує Міністерство праці та соціальної політики, Міністерство освіти і науки України, Державний комітет України у справах сім'ї та молоді.

У рамках міжнародного співробітництва досить активно порушується питання утримання дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування, їх усиновлення. Один із напрямів цієї роботи – вивчення міжнародного досвіду щодо розв'язання проблем опікування дітьми. Так, у липні 2002 р. відбулася поїздка делегації Державного комітету України у справах сім'ї та молоді до Російської Федерації, метою якої було вивчення досвіду створення селища для дітей-сиріт (с. Томіліно Люберецького району). Організатором даного проекту є міжнародна організація "СОС – Кіндердорф Інтернешнл", яка функціонує протягом півстоліття і нині діє у 134 країнах світу. Головна мета її діяльності – зведення селищ для дітей, які втратили батьківську опіку. В окремому будинку такого селища разом із вихователями мешкають 10–12 дітей, всього у селищі до 100–120 дітей. За результатами поїздки визнано перспективним співробітництво з Асоціацією "СОС – Кіндердорф Інтернешнл", а досвід її діяльності вирішено впровадити в Україні. У лютому 2003 р. підписано відповідну Угоду між Кабінетом Міністрів та Асоціацією про створення СОС дитячих містечок і супутніх проектів в Україні. Вивченню міжнародного досвіду сприяла участь представників України у міжнародних семінарах та конференціях з питань дитинства.

Іншим важливим напрямом міжнародного співробітництва в галузі охорони дитинства є прийняття в Україні законодавчих актів про приєднання України до міжнародних конвенцій та укладення міжнародних двосторонніх домовленостей щодо захисту прав дітей і міжнародного усиновлення. Так, на розгляді Верховної Ради України перебуває проект Закону України "Про приєднання України до Конвенції про захист дітей та співробітництво в галузі міжнародного усиновлення".

Головною метою зазначеної Конвенції (Гаага, 1993) є надання гарантій, що забезпечують проведення міждержавного усиновлення лише в інтересах дитини, відповідно до норм міжнародного права, а також розробка механізму співробітництва між державами задля дотримання цих гарантій, запобігання крадіжок, продажу або незаконного вивезення дітей. Приєднання України до цієї Конвенції дозволить включитися в механізм міжнародного співробітництва в цій галузі, уніфікувати процедуру всиновлення в Україні з процедурою держав-учасниць (це 50 країн, серед яких Італія, Франція, Іспанія, Австрія, Австралія, Данія, Німеччина, Канада, Ізраїль, Польща, Болгарія та ін.), отримувати достовірні відомості про кандидатів в усиновителі, здійснювати належний нагляд за дотриманням прав дітей, усиновлених в Україні іноземцями.

На порядку денному стоїть питання про приєднання України до Гаазької конвенції 1980 р. про цивільно-правові аспекти міжнародного викрадення дітей. Після надходження узгоджених пропозицій від причетних центральних органів виконавчої влади, Міністерство закордонних справ України у встановленому порядку готує до подання на розгляд Верховної Ради України проект відповідного закону.

Спільно із заінтересованими міністерствами та іншими центральними органами виконавчої влади Міністерство закордонних справ України взяло участь у доопра-

цюванні типового проекту Договору про співробітництво з питань міжнародного усиновлення дітей, розробленого Міністерством освіти і науки України. Після остаточного міжвідомчого узгодження дипломатичними каналами проект передано відповідним органам Італії, США, Великої Британії, ФРН, Бельгії, Ізраїлю та Іспанії. Великою Британією та Іспанією визначається можливість укладання такого договору. Інші країни (Італія, США, ФРН, Бельгія, Ізраїль) підтвердили доцільність співпраці у сфері усиновлення в рамках Гаазької конвенції 1993 р.

Щодо впровадження в Україні світових підходів до розв'язання нагальних проблем охорони материнства і дитинства у 2002 р. достатньо результативною була взаємодія Міністерства охорони здоров'я України і ЮНІСЕФ (у формі проектів, про які йшлося вище), а також з іншими міжнародними організаціями. Зокрема, спільно зі Швейцарським центром міжнародного здоров'я впроваджено проект "Покращення надання пренатальних послуг в Україні". У Швейцарії підготовлено двох українських спеціалістів з організації охорони здоров'я. У містах Івано-Франківську і Донецьку проведено регіональні наради з громадськими організаціями щодо підготовки проектів роботи в регіонах.

Міністерство охорони здоров'я України спільно з Агентством США з міжнародного розвитку здійснює реалізацію проекту "ПОЛІСІ II", спрямованого на поліпшення медичної допомоги в установах охорони здоров'я з питань планування сім'ї та репродуктивного здоров'я. Розроблено стандарти з надання амбулаторно-поліклінічної та стаціонарної акушерсько-гінекологічної допомоги.

Розширює міжнародні зв'язки в інтересах дітей і Міністерство освіти і науки України, беручи участь у спільних проектах стосовно викладання основ науки, змісту навчальних курсів, у програмах з обміну вчителями і викладачами. До переліку організацій і форм і методів міжнародного співробітництва Міністерства освіти і науки України входять "Рух вчителів за мир та взаєморозуміння", участь у проекті "Асоційовані школи ЮНЕСКО", програма комп'ютерного співробітництва "Айрон" (США), правове виховання "Політичні дебати Карла Поппера". Учні загальноосвітніх шкіл традиційно брали участь у відкритому конкурсі "Акт підтримки свободи" за програмою академічних і культурних обмінів між Україною та США, організованому Американською радою з міжнародної освіти.

Розв'язання проблем, пов'язаних із ресоціалізацією неповнолітніх засуджених належить до одного з головних завдань Державного департаменту України з питань виконання покарань. Особлива увага приділяється вивченню міжнародних стандартів та практики виконання покарань щодо неповнолітніх у зарубіжних країнах. Упродовж 1999–2002 рр. на базі Прилуцької виховно-трудової колонії впроваджувався спільний нідерландсько-український проект "Реалізація норм, що регулюють діяльність системи закладів виконання покарань в Україні: партнерство, навчання та сприяння системі виховно-трудових установ для неповнолітніх", який сприяв засвоєнню персоналом виховно-трудових колоній прогресивних форм роботи з неповнолітніми засудженими.

У рамках угоди про співпрацю і соціальну допомогу молоді, що перебуває в місцях позбавлення волі або повернулася з них, укладеної між управлінням у справах сім'ї та молоді Волинської обласної держадміністрації і нідерландським благодійним фондом "Софія", у Ковельській виховно-трудовій колонії реалізувалася комплексна програма "Профілактика негативних явищ у дитячому та молодіжному середовищі".

Слід зазначити, що у сфері охорони дитинства плідним було співробітництво управлінь у справах сім'ї та молоді обласних державних адміністрацій з багатьма міжнародними організаціями. Першочерговими завданнями міжнародної взаємодії в регіонах, зокрема у Київській, Кіровоградській, Тернопільській, Чернігівській, Одеській, Запорізькій, Херсонській, Луганській, Львівській та інших областях, було забезпечення соціальної підтримки і допомоги дітям-сиротам, дітям з особливими потребами, дітям з неблагополучних і малозабезпечених сімей, попередження бездоглядності і правопорушень у дитячому середовищі. Так, наприклад, за участю Міжнародного благодійного фонду "Отчий дім" та благодійного фонду "Варнава" у Київській області організовано діяльність та надано фінансово-матеріальну й методичну підтримку деяким закладам психологічно-соціальної реабілітації неповнолітніх. У Чернігівській області продовжує роботу громадський центр допомоги знедоленим і малозабезпеченим, створений ще у 1996 р. за підтримки директора благодійної організації "Британська гуманітарна допомога" Тоні Б'юделла.

Велику допомогу як українські, так і зарубіжні благодійні організації надають дітям-сиротам. Зокрема, діяльність Міжнародної благодійної організації "Надія та житло для дітей", Міжнародного благодійного фонду "Небайдужі душі" спрямовувалася на відкриття дитячих будинків сімейного типу в Київській, Одеській, Херсонській та інших областях, надання житлових приміщень і матеріальної допомоги цим закладам. У Луганській області спільно з Віденською міжнародною екологічною організацією "Глобал 2002" і австрійською благодійною організацією "Лебен гельфе" створено обласний центр соціальної адаптації дітей-сиріт. У Кіровоградській області для поліпшення становища дітей-сиріт налагоджено плідне співробітництво між органами державної влади та міжнародними німецько-українськими благодійними фондами "ТАВІФА", "Служба самаритянина – Самарітед-Дінс та ін.

Особливе місце в роботі ЮНІСЕФ у галузі охорони дитинства посідає питання оздоровлення дітей. За підтримки більше 100 благодійних організацій різних країн світу оздоровлено майже 5 тис. українських дітей. З них більше тисячі – у Федеративній Республіці Німеччина. Майже 20 гуманітарних організацій цієї країни надали допомогу більше ніж 7000 дітей в Україні.

У Київській, Запорізькій, Луганській, Одеській, Сумській, Полтавській та інших областях співпраця державних установ, вітчизняних та міжнародних організацій спрямовувалася на оздоровлення дітей, зокрема дітей-сиріт та дітей-інвалідів, за кордоном (в Англії, Іспанії, Італії, Канаді, Франції, Туреччині, Росії). Серед таких організацій слід виділити, насамперед, Всеукраїнський добродійний фонд "Надії і Добра", іспанські благодійні організації "Зробимо майбутнє", "Мігель Баркас", "Підтримка дитинства", Італійський благодійний фонд "ВІТА-Дольче", міжнародні організації "Друзі дітей" (Канада), "Сонце – дітям Чорнобиля" (Франція) тощо.

У Черкаській, Харківській, Херсонській та інших областях за участю деяких міжнародних організацій, зокрема Британської Ради в Україні, українсько-голландського центру "Ескейп" тощо, продовжувалася робота з реалізації всеукраїнських і міжнародних програм і проектів, спрямованих на профілактику поширення серед дітей та молоді шкідливих звичок, наркоманії, ВІЛ/СНІДу, а також попередження насильства.

Участь у міжнародних проектах беруть загальноосвітні заклади України. Зокрема деякі школи, гімназії і ліцеї Києва, Житомира та інших міст залучені до проектів "Асоційовані школи ЮНЕСКО", "Рух вчителів за мир", програм "Лайффлінк" (Швеція), ком'ютерного співробітництва "Айрон" (США), правового виховання "Політичні дебати Карла Поппера" тощо. Школярі та вчителі міста Рівне залучені до міжнародних проектів "АКСЕЛЗ" (США), "ТЕСОЛ" (Уряд Великої Британії), "Демократизація освіти" (США). Школи Одеси залучені до реалізації міжнародного проекту "Європейська мережа шкіл – сприяння здоров'ю", міжнародної освітньої програми імені Е.Маскі "Акт на підтримку свободи".

Таким чином, забезпечення та додержання прав дітей – необхідність і потреба не лише сучасного етапу розвитку України, це – визначник майбутнього нашої країни. Конве-

нція про права дітей першою кинула стереотипам минулого виклик – визнала дитину самостійним суб'єктом права, а її інтереси пріоритетними щодо потреб суспільства [4].

Україна бере участь у міжнародному співробітництві з питань охорони дитинства та захисту законних прав дитини відповідно до норм міжнародного права. У порядку, встановленому законом, Україна укладає з іноземними державами договори про правову допомогу і правові відносини у цивільних, сімейних та кримінальних справах, з питань правового захисту дітей-громадян України, усиновлених іноземними громадянами, та здійснення контролю за умовами утримання та виховання таких дітей у сім'ях іноземних громадян (Ст. 36) [5].

Утримання та виховання дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування, покладається на державу. Держава заохочує і підтримує благодійницьку діяльність щодо дітей (Ст. 52) [6].

Отже, зважаючи на все вищезазначене, можна зробити такі висновки:

1. За підтримки Представництва ЮНІСЕФ в Україні здійснюються спеціальні проекти, систематично проводяться міжнародні та національні заходи, конференції та семінари, розширюється тематика досліджень, публікацій і видань з питань захисту прав дитини.

2. Налагодження співробітництва Уряду, державних структур і громадських організацій України з міжнародними організаціями та урядами інших країн є одним із перспективних шляхів розв'язання нагальних проблем у галузі охорони дитинства в нашій державі.

3. Саме допомога та підтримка з боку інших держав (фінансова, інформаційна, технічна тощо) дозволяють певною мірою компенсувати нестачу відповідних ресурсів, спричинену складним соціально-економічним становищем нашого суспільства.

1. Загальна декларація прав людини. – К., 1995. – С. 5. 2. *Бершеда Є.Р.* Діяльність України в ООН: основні пріоритети //Наук. вісник Дипломатичної академії України. – К., 2000. – Вип. 3. – С. 7. 3. Права дитини: від витоків до сьогодення. Збірник текстів методичних та інформаційних матеріалів / За ред. В.М.Куценко. – К., 2002. – С. 13. 4. Державна доповідь про становище дітей в Україні за підсумками 2002 року. – К., 2003. – С. 190. 5. Про охорону дитинства: Закон України від 26 04 01 // Збірник нормативно-правових актів у сфері захисту прав дітей. – К., 2003. – С. 39. 6. Конституція України від 28 червня 1996 р. – К., 1996. – С. 23.

Надійшла до редколегії 24.11.04

М.Г. Капітоненко, канд. політ. наук

"СИЛА" В ТЕОРІЇ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН: КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПАРАДОКСИ

Розглянуто коло проблем, пов'язаних із теоретичним дослідженням поняття "сили" в міжнародних відносинах. Зокрема, увагу звернуто на низку парадоксів, що існують у рамках сучасних концепцій, визначено методологічні складнощі, пов'язані із дослідженням феномену сили. Проаналізовано низку сучасних стереотипів щодо сили, що випливають із розглянутих парадоксів. Розроблено шляхи вирішення деяких з них.

The article is devoted to a set of problems connected with theoretical research of "power" in international relations. Particular attention is paid to a number of paradoxes existing within the framework of current concepts. Methodological difficulties of power phenomenon research are determined. A number of up-to-date stereotypes concerning power, which flow from considered paradoxes, are analyzed. Ways of solving some of them are elaborated.

Поряд із такими поняттями, як "війна" та "мир", термін "сила" належить до найчастіше вживаних у теорії міжнародних відносин і є фундаментальним для більшості концепцій, покликаних пояснити природу та шляхи розвитку й функціонування міжнародних політичних процесів. З огляду на це, складність формулювання точного загальноприйнятого його визначення має, ймовірно, те ж саме походження, що й різноманітність теоретико-методологічних підходів у дослідженні міжнародних відносин загалом – а саме відсутність надійної експериментальної основи. Але оскільки саме розуміння "сили" як академічне, так і побутове істотним чином впливає на поведінку міжнародних акторів, то проблема набуває й практичного виміру, в рамках якого наявність кількох альтернативних підходів може бути значно менш корисною.

Проблематику теоретичного розуміння "сили" розроблено головним чином у роботах історика Д.Тейлора, соціолога Р.Арона, політичних реалістів Г.Моргентау, П.Діля, Д.Ліска, А.Райта, неореалістів К.Ультца, Р.Арта, неомарксистів А.Грамші, І.Уоллерстайна, неолібералів Д.Ная, Р.Кеохейна, С.Краснера. Деякі з проблем сили розглянуто в роботах представників англійської школи та критичної школи, насамперед Б.Бузана та Р.Кокса. У роботах згаданих авторів містяться численні альтернативні підходи до визначення поняття та природи сили в міжнародних відносинах, кожний з яких визначається тими рамками, що накладаються загальнотеоретичним напрямом. З огляду на це, розуміння сили дещо втрачає динамізм, який, навпаки, притаманний реальному розвитку подій у світі і, зокрема, використанню сили в міжнародних відносинах.

Дану статтю спрямовано на розкриття деяких із стереотипів стосовно сили, що заповнюють існуючі теоретичні "білі плями". Завданнями, що стоять перед нами, є:

- ❑ розглянути теоретичні і концептуальні труднощі, пов'язані з визначенням феномену сили в міжнародних відносинах;
- ❑ визначити зв'язок між теоретичними прогалинами в науковому розумінні сили і поширенням стереотипів, пов'язаних з нею, а також встановити природу такого зв'язку;
- ❑ окреслити шляхи розвитку подальших теоретичних досліджень проблем, пов'язаних із силою в міжнародних відносинах.

За висловом американського вченого Д.Ная, "сила в міжнародній політиці подібна погоді... Про неї говорять всі, але мало хто її розуміє..." [1, с. 53]. Можливо, така ситуація була б цілком задовільною, особливо за умови, що дефіцит розуміння поняття "сили" залишався б у рамках науки. Але міжнародні відносини як наукова дисципліна і міжнародні відносини як частина реального світу є взаємозалежними феноменами, утворюючи рефлективну систему, причому з розвитком науково-технічної революції така взаємна залежність стає дедалі більш відчутною. Прорахунки у визначенні співвідношення сил, нездатність сформувати уявлення про те, чим, власне, є це співвідношення і що потрібно рахувати; термінологічна плутанина із такими популярними фразами, як "баланс сил", "гегемонія" тощо, що часто використовуються для обґрунтування політичних дій, – здатні призводити до небажаних практичних наслідків. Тому, можливо, на відміну від розмови про погоду, дискусію про силу доцільно було б ґрунтувати якщо не на єдиному розумінні, то принаймні на кількох консолідованих підходах до визначення її (сили) природи, атрибутів, якостей і закономірностей функціонування.

При спробі виробити щось, наближене до комплексної концепції сили, виникає низка складних питань.

Перша складність є наслідком того, що силу можна уявляти зовсім різним чином. Наприклад, майже кожен здатен швидко відповісти на питання про те, яка держава в сучасному світі є найсильнішою. Але значні труднощі і розбіжності у відповідях, що виникнуть на питання про другу за силовим потенціалом сучасну державу, продемонструють наявність значної кількості альтерна-

© М.Г. Капітоненко, 2005

тивних уявлень про те, чим є і чим не є сила держави, закладених уже на рівні інтуїтивного або побутового сприйняття сили. Сьогодні майже неможливо ототожнити силу із контролем над територією і населенням, як це було можливо в Стародавньому світі і, частково, в Середньовіччі. Неможливо також поставити у відповідність силі промисловий розвиток, торгівлю та контроль над комунікаціями, що вважалося ознакою сили в період Нового часу. Навіть спокуса перелічити контроль над глобальними комунікаціями, доступ до інформації, володіння високими технологіями як необхідні та достатні компоненти силової могутності в сучасному світі, не вирішує проблеми, оскільки деякі принципово важливі питання залишаються нез'ясованими.

До них, у першу чергу, належить питання про те, чи є сила в міжнародних відносинах атрибутом окремих акторів або являє собою структурний параметр. Від відповіді на це питання залежатиме вирішення низки інших, пов'язаних із силою, концептуальних дилем, найважливіші з яких – проблеми встановлення та підтримки силової рівноваги, попередження та ефективне розв'язання конфліктів різноманітних форм і поняття й функції гегемонії в міжнародних відносинах. Розуміння сили як атрибуту є природним і випливає навіть із широких аналогій, запозичених із інших суміжних дисциплін. Перші спроби науково визначити силу як атрибут акторів у міжнародних відносинах були зроблені під впливом панівних ідей політичного реалізму, в якому сила була одночасно прагненням і засобом діяльності держав, яскраво вираженим дезінтегратором та чи не найважливішим об'єктом відносин між державами в політичній та військово-стратегічній сферах. Держави у власній зовнішній політиці могли прагнути різного (власне, коло таких об'єктів включало територію, економічні здобутки, поширення власної ідеології та цінностей і тощо), але чого б вони не прагнули, "сила залишається головним ресурсом, який допомагає отримати все інше..." [2, с. 33]. Позитивним у цьому визначенні була і є насамперед його елегантність і лаконічність, однак за них довелося платити високу ціну. Реалістичне розуміння сили розпадається на атрибутивне та відносне. Перше виходить із оцінки сукупності ресурсів, що належать актору, віл якої прямо залежатиме його сила. З цього погляду легко визначити сильнішу сторону серед тих, хто здійснює контроль над схожими групами ресурсів, наприклад, над дивізіями, військовими бюджетами, населенням або територією. Легко також, користуючись такою логікою, визначити критерії стратифікації держав, поділити їх на "великі", "середні", "малі" тощо. Нарешті, на основі таких силових розрахунків можна робити висновки про силові дисбаланси, які, в свою чергу, приводитимуть або до виникнення війни, або до застосування однієї з форм відновлення рівноваги – чи то гонки озброєнь, чи то формування альянсів і коаліцій.

На цьому, однак, переваги вичерпуються, натомість починаються складнощі методологічного характеру. Основна проблема полягає в тому, що атрибутивне розуміння сили є можливим і має сенс лише на рівні одиничного (monadic) та двостороннього (dyadic) дослідження. Кількість дивізій можна порівняти лише з кількістю дивізій, причому лише кількісними ж методами. Але таке порівняння не завжди може дати відповідь на питання про те, яким буде результат безпосередньої силової взаємодії двох або, тим більше, більшої кількості держав. Володіння певними ресурсами, серед яких дослідниками традиційно виокремлюються населення, територія, природні ресурси, економічна міць, військовий потенціал та ряд інших [3], не означає силової переваги, оскільки сила, на думку представників другого напряму дослідження в рамках реалістичної парадигми, є не стільки атрибутом сторін, скільки причиною змін їхньої поведінки. З їхнього погляду зрозуміти й оцінити силу можливо лише спостерігаючи за змінами в поведінці акторів чи то під впливом примусу, чи то внаслідок обіцяної винагороди. Але й тут виникають численні проблеми. Так само як наявність кращих карт у покері не гарантує виграшу [1, с. 54], що певним чином демонструє обмеженість атрибутивних підходів, так і зміна поведінки опонента може відбуватися під впливом невідомих обставин, що ставить під сумнів адекватність і відносного розуміння сили.

Обидва підходи є простими і зрозумілими, вони апелюють до такого розуміння сили в міжнародних відносинах, що ґрунтується на ресурсній перевазі та/або побудованій на ній здатності змінювати поведінку інших. Але незважаючи на ці переваги, такі концепції є в сучасному світі недостатніми. Для демонстрації цього можна знову згадати приклад із спробами визначити другу за силовим потенціалом державу. Звичайно, ті труднощі, що виникатимуть, можуть бути віднесені на рахунок складності зведення сукупних показників силових потенціалів, обчислення кумулятивного силового еквіваленту, який брав би до уваги всі численні компоненти того, що інтуїтивно розуміється як сила держави. Таким чином, проблема переводилася б з теоретико-концептуальної площини в площину методик розрахунків.

Однак основні труднощі полягають в іншому. Їх можна помітити й при спробі відповісти на питання про відносне зростання або зменшення сили США, сформульоване в дещо іншому контексті, в дискусії щодо моно- чи мультиполярності постбіполярного світу. Частка американського ВНП у світовому скорочується, зменшується залежність від них західноєвропейських держав – чи достатньо цього для висновку про занепад гегемонії США? Або ж зростання відриву США у сфері високих технологій, контролю над інформацією, впливу в міжнародних організаціях і режимах – достатня компенсація? Для відповіді на ці та подібні питання необхідним є розширення поняття сили. Зокрема, таке розширення повинно давати оцінку деяких із стереотипів, що існують стосовно сучасного стану силових відносин у міжнародній політиці.

Один із таких стереотипів полягає у визнанні статусу єдиної наддержави (гіпердержави) за США внаслідок володіння ними безпрецедентною військовою перевагою. Якщо розглянути цю гіпотезу в рамках концепції атрибутивної сили, вона здається незаперечною, оскільки, за визначенням, володіння більшою частиною силових ресурсів означає максимально високий силовий статус. Зокрема, цю тезу розвинуто в роботах сучасних реалістів, на думку яких саме розподіл силових ресурсів між державами є визначальним показником їхніх відносних можливостей [4, с. 2-–21]. Однак у такому спрощеному підході міститься теоретичний парадокс. У найбільш загальному вигляді він полягає в тому, що, незважаючи на зростання відносної могутності США, глибина їхнього впливу не зросла, а, за оцінками деяких учених, навіть суттєво зменшується, починаючи із 1970-х рр. [5]. Така оцінка ґрунтується на двох основних припущеннях. По-перше, вважається, що коло атрибутів сили, тобто груп ресурсів, володіння якими робить державу сильнішою, значно розширилося і продовжує розширюватися. У XXI ст. значно важче розрахувати ступінь контролю держави над тією чи іншою групою ресурсів, адже далеко не кожна з них являє собою щось настільки ж матеріальне, як, наприклад, дивізія або золотий запас. Сучасні силові ресурси включають такі речі, як фінансова й інвестиційна привабливість, рівень освіти, розвиток технологій тощо. Це робить розрахунок силових можливостей на основі лише підрахунку боєздатних дивізій або обсягів ВНП неможливим. Але, з іншого боку, мало хто робить висновок про військове домінування США лише виходячи з кількісних оцінок. Як правило, береться до уваги не кількість збройних сил, за якою США і не є незаперечним лідером, а їхня здатність виконувати політичні завдання в планетарному масштабі, що інтегрує багато факторів як кількісних, так і якісних – як, наприклад, витрати на наукові роз-

робки. До того ж і в попередні часи, коли кількість дивізій була набагато більш надійним показником відносної могутності, силові розрахунки не базувалися виключно на ній.

По-друге, висновок про зменшення відносної могутності США випливає із врахування відносності сили (т. зв. біхевіористська концепція) – тобто не стільки розуміння сили як сукупності ресурсів, скільки як здатності їх використовувати з метою змінювати поведінку інших. Очевидно, силові можливості залежатимуть не лише від кількості ресурсів, принаймні в тому випадку, якщо вона не сягає половини всіх ресурсів, наявних у системі. Доти, поки такого не досягнуто, силові можливості держави залежатимуть також (а в багатьох випадках – і головним чином) від дій інших. Ці дії інших, у свою чергу, визначаються інтересами самозбереження. Переслідування такого інтересу здатне примушувати держави до дій, що можуть здаватися наслідками силового примусу з боку третьої сторони. Інакше кажучи, значення набуває системного рівня відносин, який виходить за рамки двостороннього. Біхевіористська концепція сили більшою мірою орієнтована на пояснення змін у відносинах двох ізольованих партнерів із визначеними інтересами – в цьому випадку легко прослідкувати зміни в поведінці кожного з них під впливом тиску чи винагороди. Але коли коло учасників розширюється, а інтереси стають частково невизначеними або такими, що динамічно змінюються, не кажучи вже про спроби кожного приховати частину з них від партнерів, – у такому випадку стає значно складніше визначити, під впливом яких факторів змінюється поведінка в таких системах.

Саме такого роду аргументація часто застосовується для демонстрації того факту, що можливості США щодо впливу на поведінку інших зменшилися, і саме це є ознакою зменшення їхньої сили, незважаючи на зростання відносної могутності, вираженої в кількості ресурсів. Війна в Іраку часто застосовується як приклад наслідку зменшення можливостей такого впливу. Зростання економічної взаємозалежності, глобалізація, інші подібні процеси зменшують можливості єдиної наддержави примушувати своїх партнерів, створюючи натомість джерела вразливості та взаємної залежності. Ці міркування демонструють дію парадоксу, що існує в рамках реалістичних концепцій сили, коли зростання можливостей актору не завжди призводить до збільшення його силових можливостей, тобто здатності змінювати поведінку інших, або якщо і призводить, то це практично неможливо визначити.

Другим поширеним стереотипом є думка про те, що існує кілька ключових ресурсів, серед них військова могутність (включно із технологіями), економічний потенціал, доступ до глобальної фінансової системи та інформаційних мереж, а також ефективна дипломатія; і що для сучасної "сильної" держави необхідно і достатньо володіти одним з цих ресурсів або їхньої комбінацією. В основі цього стереотипу лежить парадокс, пов'язаний із поняттям структурної сили [6]. З одного боку, здоровий глузд свідчить про те, що сила має ґрунтуватися на володінні ресурсами примусу, якими в міжнародних відносинах часто й виступають перелічені можливості. Історія свідчить, що жоден з випадків гегемонії в міжнародних відносинах не відбувався без володіння гегемоном одним з ресурсів до такої міри, щоб значно перевищувати можливості конкурентів. У той же час проблема полягає не стільки у встановленні факту наявності такого ресурсу, скажімо, військової сили; скільки у визначенні шляхів її використання. Наприклад, чисельність збройних сил європейських держав і рівень їх оснащеності здебільшого не змінився протягом останніх 10 років, але відносні силові можливості цих держав значним чином трансформувалися. Одним із пояснень такого факту може бути припущення про те, що змінилися шляхи використання цього ресурсу. Поряд з цим, іншим поясненням є те, що просто змінилися відносні можливості цих держав стосовно володіння та управління іншими, більш динамічними групами ресурсів. Концепція структурної сили об'єднує ці два підходи, визначаючи силу держави її здатністю визначати інтереси інших. Очевидно, такий підхід є більш витонченим, ніж вплив на дії інших. До його переваг належить значний ступінь загальності, оскільки структурна сила є наслідком: а) володіння державою ресурсами, в тому числі нематеріальними, такими як авторитет, активність у міжнародних режимах та організаціях та ін.; б) використання цих ресурсів таким чином, щоб змінювати не поведінку окремих держав, але спрямованість розвитку міжнародної системи в цілому.

Парадокс в даному випадку полягає в тому, що, визначаючи структурну силу сукупністю силових факторів (доступ до капіталу, ринків, технологій та інформації), ми знову опиняємось в рамках редукціонізму з його неспроможністю пояснити механізм дій цих факторів окремо. Об'єднуючи ж їх під гаслом структурної сили, ми втрачаємо зв'язок і взаємний вплив різних її складових. Наприклад, успішна силова політика держави в сучасному світі залежить не стільки від окремих груп ресурсів, що перебувають під її контролем (це стосується не тільки збройних сил, недостатність яких можна помітити на прикладах Росії, Індії та інших держав; але також економічних ресурсів, про що свідчить приклад Японії або Німеччини, так само, як і деяких інших), скільки від вмілого використання таких прийомів, які ще зовсім недавно не вважалися складовою силової могутності. До них належить здатність створювати та підтримувати стратегічну взаємозалежність, режими багатостороннього співробітництва, міжнародні інститути; поширювати власні цінності, ідеологію та, як висловився Д.Най, "примушувати інших хотіти того, чого хочеш ти" [1, с. 5]. Саме на цих принципах побудовано діяльність сучасних транснаціональних режимів вільної торгівлі, що розглядаються в рамках неолібералізму як симптом кінця реалістичного світу взаємодії держав, що переслідують виключно власні короткострокові інтереси. Таке розуміння сили випливає із бачення міжнародних відносин як гри з непостійною сумою, коли виграш кожного можна збільшити шляхом спільних дій. У таких ситуаціях сила держави виявлятиметься не в її здатності примусити опонента до поступок, але в створенні такої системи розподілу спільних прибутків, з якою той би погодився. Саме така логіка лежить в основі діяльності антитерористичної коаліції – однієї з перших коаліцій, побудованої на "постреалістичних" принципах. Інше питання, однак, у тому, що діяльність такого роду систем може також створювати і негативні здобутки для всіх учасників.

Нарешті, останній стереотип, який ми розглянемо, стосується "перетікання" сили в міжнародних відносинах до недержавних акторів, груп і окремих індивідів – процес, що найбільш яскраво і трагічно виявив себе 11 вересня 2001 р. Такого роду "дифузія сили" часто вважається основною тенденцією в міжнародних відносинах, однією з причин чого, на нашу думку, є неповна адекватність існуючих державно-орієнтованих концепцій сили. Адже поряд із відомим афоризмом Клаузевіца, який однозначно вказує на належність сили, принаймні військової – основного її вияву за часів життя прусського стратега, до методів політичної боротьби, досі не дано задовільної відповіді на питання про те, як саме ця сила використовується в політичних цілях. Це створює постійну спокусу відірватися від державно-зорієнтованого рівня дослідження, який вимагає чітких процедур і визначення зв'язку між поняттями "сили", "національного інтересу", "політики" та інших, та наділити силу універсальними властивостями, а самою силою – ширше коло суб'єктів. Цей шлях може бути продуктивним, якщо не стане занадто узагальнюючим, остаточно відірвавшись від власне міжнародних відносин і змістившись у царину психології та міжособистісних відносин.

Саме це може трапитися, якщо наділяти процеси, що відбуваються в сьогоднішньому, світі рисами унікальності та безпрецедентності. Ерозія суверенітету держав, збільшення можливостей впливу на міжнародну систему в цілому різних недержавних утворень або навіть окремих людей – все це, безперечною, має місце й вносить корективи в наукове розуміння сили. Частково ці процеси, які розпочалися ще до розпаду біполярної системи, відображено в концепції "високої" та "низької" політики (hard politics and low politics). Стрімке зростання світової торгівлі, наприклад, вбачається підтвердженням збільшення питомої ваги саме "низької політики" у відносинах між державами, і зменшення, відповідно, традиційно важливих питань, пов'язаних із військово-стратегічної взаємодією, проблемами безпеки та іншими царинами "високої" політики. У той же час дії та прагнення окремих осіб стають факторами сили лише тією мірою, якою вони трансформуються в інтереси держав і перекладаються мовою їхніх дій. У цьому сенсі ми залишаємось у світі міждержавних відносин, і тому наші уявлення про силу мають відповідати реаліям такого світу. Дифузія силових можливостей відбувається, але її масштаби не дозволяють вести мову про повернення в світ довестфальських принципів. Імовірніше, силова політика все ще великою мірою визначається конфігурацією міжнародної структури, прагненнями та бажаннями держав як основних учасників міжнародних відносин, а також присутністю і впливом тих недержавних акторів, якими є міжнародні інститути та режими. Держави залишаються егоїстами, але стають егоїстами далекоглядними, стратегічно мислячими, що ускладнює завдання концептуалізації сили як їхнього основного засобу та мети.

Концепція структурної сили, як і висунута пізніше ідея про розподіл сили на "тверду" та "м'яку", які є тісно пов'язаними, покликана віддзеркалити в теорії те, що відбувається на практиці: ускладнення правил взаємодії між державами. Вони визначаються сьогодні не лише короткостроковими інтересами та відносними перевагами, але завданнями побудови та експлуатації взаємозалежності, в якій дедалі більшою мірою знаходить себе світ. Подальше вдосконалення теорії у свою чергу здатне призвести до ускладнення практики політичного життя. Цей процес є постійним, а вміння здобувати з нього практичні навички реалізації сили в міжнародних відносинах є чи не найважливішим.

Висновки, які можна зробити, зводитимуться до такого:

- сучасне теоретичне розуміння сили в міжнародних відносинах є суперечливим. З одного боку, концепції, розроблені в руслі реалістичної парадигми, є простими та логічними, але з іншого – є занадто загальними і не пояснюють цілої низки фактів. При детальнішому аналізі помітною стає внутрішня неузгодженість концепцій, що не дозволяє логічно пояснювати взаємозв'язок між різними ключовими поняттями, насамперед такими, як "сила", "інтерес", "війна", "силова рівновага";
- теоретичні неузгодження та "білі плями" призводять до поширення стереотипних уявлень про силу, що починають впливати на саму силову політику. Особливо помітним цей процес є в сучасному світі, коли розвиток нових форм міжнародних відносин і нових шляхів застосування сили випереджає наукове розуміння цих процесів. У результаті наукове знання часто замінюється стереотипом, який не відповідає або не повною мірою відповідає дійсності;
- шляхи подолання таких стереотипів полягають, очевидно, у вдосконаленні теоретичного знання, але таке вдосконалення не обмежується лише завданням подолати стереотипи. Шлях до синтетичного розуміння сили полягає, наскільки це можливо, через синтез досягнень неолібералів, що підкреслюють зростання взаємозалежності і руйнацію в такий спосіб одвічної анархічності міжнародної системи. Очевидно, такі процеси здатні з часом зменшити дію дилеми безпеки, а також перетворити асиметрію у взаємозалежності в джерело сили. Іншим аспектом, що має бути врахованим при розробці концепції сили, є можливість конвертації різних її факторів. Власний шлях пропонують пост-позитивісти, підкреслюючи суб'єктивний характер сприйняття сили. У цілому проблема є достатньо складною, щоб бути вирішеною повністю і одразу. Але поступове розв'язання окремих її складових є необхідним.

1. *Nye J.* Power in the Global Information Age. From Realism to Globalization. – London, 2004.. 2. *Brown C*. Understanding International Relations. – London, 2001. – P. 33. 3. *Morgenthau H.* Politics among Nations. – N.Y:, 1955. 4.. *Бжезинский З.* Великая шахматная доска. Господство Америки и его геостратегические императивы. – М., 1998. 5. *Modelsky G*. Long Cycles in World Politics. – Seattle, 1987. 6. *Strange S*. States and Markets. – London, 1988.

Надійшла до редколегії 23.11.04

М.А. Миронова, асист.

ФОРМАЛІЗАЦІЯ ВІДНОСИН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ ТА США В ПОСТБІПОЛЯРНИЙ ПЕРІОД

Розглянуто питання формування договірно-правових та інституційних механізмів співробітництва США та Європейського Союзу, проведено аналіз співвідношення сил та процесу прийняття рішень в трансатлантичних відносинах.

The article deals with the issues of establishing legal and institutional mechanisms of EU-USA co-operation. The analysis of the balance of power and decision-making process in transatlantic relations is presented.

Особливістю відносин Західної Європи та США в постбіполярний період виступає формування нових рамок співпраці, відхід від традиційної до того часу домінанти НАТО, як головного форуму трансатлантичних відносини. Саме на період 90-х рр. припадає побудова нового формату – інституціоналізації відносин Сполучених Штатів з ЄС, визначення основних принципів партнерства та створення механізмів постійних зовнішньополітичних консультацій.

Дослідженню теми інституційних механізмів, процесу прийняття рішень у трансатлантичних відносинах присвячені роботи американських учених Е.Гарднера, К.Візерстоуна, Р.Гінзберга. Цікавими є оцінки змісту трансатлантичних відносин європейських дослідників – науковців з Вільного університету Брюсселя П.Вінан та Е.Філіпар. У даній же статті основну увагу приділено дослідженню правової бази трансатлантичних відносин: спільним деклараціям і плану дій, документам Європейської Комісії. Робиться спроба комплексного аналізу документальної бази та інституційних механізмів відносин ЄС та США з метою:

- визначення ефективності механізмів співробітництва США та ЄС, їхньої відмінності від двостороннього формату співпраці США з окремими членами ЄС;
- порівняння природи двох міжнародних акторів та аналізу внутрішніх чинників, що впливають на процес прийняття рішень у трансатлантичних відносинах.

Дипломатичні стосунки між США та ЄС були встановлені на першому етапі євроінтеграційного будівництва: у 1953 р. було призначено перших американських спостерігачів при Тимчасовому комітеті Європейського оборонного співтовариства та при Європейському об'єднанні вугілля та сталі (ЄОВС). Із набуттям чинності Римських угод та створенням Європейського економічного співтовариства (ЄЕС) та Євратому у Вашингтоні було прийнято рішення про відкриття у 1961 р. в

© М.А. Миронова, 2005

Брюсселі американської місії при Європейських співтовариствах. У цей же час завдяки зусиллям тодішнього голови Верховного органу ЄОВС Ж.Моне в 1954 р. у Вашингтоні було відкрито інформаційний офіс цієї організації, згодом перетворений на постійне Представництво Європейської Комісії в США. У 1971 р. президент Р.Ніксон надав Делегації дипломатичні привілеї та імунітети, що стало можливим лише після відповідного закону Конгресу США від 18 жовтня 1972 р. [1]. Необхідність у прийнятті подібного рішення пояснювалася нормами міжнародного права, згідно з якими привілеї та імунітети були характерними лише для міждержавних стосунків. Таким чином, рішення про надання Делегації статусу посольства означало визнання успіхів європейської інтеграції та зміни ролі ЄЕС у світі.

На початку 70-х рр. відбуваються і перші спроби інституціоналізації трансатлантичних відносин. Американці все більше відчували наміри європейців ліквідувати залежність від американської гегемонії, що підкріплювалося активною зовнішньополітичною діяльністю ЄЕС: підписанням торговельних угод, угод про співробітництво та асоціацію з державами Середземномор'я, країнами Африки, Тихоокеанського басейну, прийняттям у грудні 1969 р. на саміті в Гаазі рішення про створення механізмів Європейського політичного співробітництва (ЄПС), встановленням євро-арабського діалогу. У цей час було прийнято рішення про проведення неформальних консультацій між США та ЄЕС як на вищому рівні, так і на рівні міністрів закордонних справ. З 1974 р. у практику увійшов взаємний обмін інформацією: США інформували про власний погляд перед зустрічами ЄПС, а Президія ЄПС інформувала про результати переговорів, а також прийняті рішення в рамках політичного співробітництва [2]. Обмін інформацією відбувався через посольство США в головуючій країні ЄПС, що зміцнювало роль цього європейського інституту в міжнародних відносинах.

Зі зміною балансу сил як в міжнародній системі, так і в рамках трансатлантичної осі постало питання про необхідність перегляду відносин США та ЄС. Успіхи Єдиного європейського акту, перспективи утворення економічного та валютного союзу, підсилення наднаціонального компонента в діяльності Співтовариств та зменшення ролі безпекового виміру у трансатлантичних відносинах потребували адаптації механізмів співробітництва, вірніше їх кардинальної перебудови. Довгі роки центральним елементом відносин Вашингтона та країн Західної Європи виступало НАТО, яке давало змогу як американцям, так і європейцям впливати на політику з обох сторін. Проте ця організація, як форум у питаннях безпеки, не надавала можливостей для діалогу в інших сферах, таких як торгівля, науково-технічне співробітництво. Цим і пояснюється розширення діалогу США з ЄС та інституціоналізація відносин – те, що здавалося неможливим протягом попередніх десятиліть. У 90-ті рр. були прийняті три основоположні документи (Трансатлантична декларація, Новий трансатлантичний порядок денний та Декларація про Трансатлантичне економічне партнерство), що побудували фундамент співпраці, визначили загальні принципи партнерства та створили механізми зовнішньополітичних консультацій.

Пропозиції перегляду правових основ співпраці звучали наприкінці 80-х рр. по обидва береги Атлантики. Невдовзі після падіння Берлінського муру в грудні 1989 р. Держсекретар США Дж.Бейкер під час візиту до Берліна закликав до інституційних реформ та активнішої співпраці для підтримки зв'язків з європейською інтеграцією. В американській пропозиції йшлося про підсилення (чи то у вигляді договору чи в іншій формі) інституційних і консультативних зв'язків між партнерами [3]. Подібні заяви були спричинені, на наш погляд, побоюваннями американського істеблішменту з приводу можливої появи в інтеграційному розвитку ЄЕС політичних напрямів та інституцій, що не відповідали б американським інтересам, тому процес європейської інтеграції обов'язково мав супроводжуватися покращенням трансатлантичного діалогу.

У лютому 1990 р. подібні заяви озвучили і європейські лідери. Так, прем'єр-міністр Ірландії як президент Ради міністрів виступив за формалізацію стосунків США та ЄЕС. Цю ідею активно лобіював і президент Європейської Комісії Ж.Делор, який наголошував на необхідності встановлення нових рамок партнерства, які б включали в себе обговорення як політичних, так і економічних питань [4]. Активізація Європейської Комісії у стосунках з Вашингтоном пояснюється піднесенням ролі цього інституту в правовому полі ЄЕС згідно з рішеннями Єдиного європейського акту та зростаючою тенденцією до виступів Комісії на міжнародній арені від імені всього Співтовариства.

Двостороння ініціатива закінчилася підписанням США та ЄЕС 20 листопада 1990 р. Трансатлантичної декларації. У документі містилися загальні положення про відданість спільним цінностям, принципам і традиціям демократичного врядування, дотримання прав людини та ринкової демократії. Підкреслювалася також необхідність встановлення тісного співробітництва у сфері економіки (лібералізація, спільні дії в ОЕСР, політика конкуренції), освіти, науки та культури, відповіді на транснаціональні загрози.

Однак важливішим було визначення механізмів регулярних трансатлантичних консультацій на кількох рівнях:

- ❑ консультації на найвищому рівні між президентом Європейської Ради (главою держави або уряду головуючої держави) та президентом Європейської Комісії, з одного боку, та президентом Сполучених Штатів – з іншого, які мають проводитися два рази на рік;
- ❑ консультації між міністрами закордонних справ держав-членів ЄЕС та представниками Комісії, з одного боку, та Державним секретарем США, з іншого боку, які теж проводяться два рази на рік;
- ❑ консультації ad hoc між міністром закордонних справ головуючої держави чи "трійкою" та Держсекретарем США;
- ❑ консультації двічі на рік між Європейською Комісією та Урядом США на рівні кабінету міністрів;
- ❑ брифінги з питань Європейського політичного співробітництва, що проводяться головуючою державою для представників уряду США на міністерському рівні [5].

На додаток Декларація сприяла встановленню постійного діалогу між Європейським парламентом та Конгресом США.

Прийнятий документ мав низку позитивних моментів. По-перше, формалізація стосунків, проведення регулярних зустрічей на найвищому рівні та на рівні відповідних міністерств приводили до інтенсифікації відносин, відходу від принципу проведення зустрічей ad hoc, що був домінуючим в останні десятиліття. По-друге, співробітництво між США та ЄЕС поширювалося на політичну сферу, що до цього часу відбувалося лише в рамках НАТО та на рівні двосторонніх відносин США з окремими західноєвропейськими країнами. Регулярні консультації приводили до обговорення та вироблення спільних підходів з широкого кола питань, включаючи ООН, непоширення ядерної зброї, захист прав людини, тероризм.

По-третє, тристоронній формат зустрічей (головуюча держава в Раді Міністрів ЄЕС, Європейська Комісія та США) ознаменував значну трансформацію американських зовнішньополітичних підходів до ЄЕС як єдиного центра сили, визнання за Комісією права представляти Співтовариства в переговорах з Вашингтоном. Так, на думку деяких учених, у 70–80-х рр. американський уряд віддавав перевагу веденню справ напряму з державами-членами, взявши на озброєння тактику ігнорування Комісії [6]. На початку 90-х рр. тристоронній формат зустрічей чи переговори напряму з Комісією у багатьох випадках були для Вашингтона більш привабливими, ніж робота з "трійкою" (держава, що головува-

ла в ЄС, головуючий і держава, що буде головувати), оскільки гарантував певну послідовність у проведенні консультацій: зміна кожного півроку президента в Раді Міністрів вносила певний дисбаланс у нерозривність проголошеного попередником курсу.

Центральну основу для всього процесу консультацій мали забезпечити саміти на вищому рівні, започатковані Трансатлантичною декларацією. Проте більшість дослідників сходиться на тому, що, незважаючи на проголошені в декларації цілі, наступні саміти США – ЄС (до прийняття у 1995 Нового трансатлантичного порядку денного) характеризувалися фрагментарністю та непослідовністю і продемонстрували незначні результати [7] у більшості випадків у виробленні колективних відповідей на порушення прав людини та гуманітарні кризи в третьому світі.

По-перше, причиною саме й було проведення консультацій у форматі "трійки" та постійне переривання та зміни у представництві з європейської сторони, що викликало певне незадоволення з боку американців. У той же час більш високою була ефективність консультацій, що проводилися із залученням Комісії, яка, завдяки своїй централізації, була мобільнішою порівняно з "трійкою" та мала більше можливостей до компромісів.

По-друге, кількісні та якісні показники консультацій різнилися залежно від можливостей головуючої країни та бажання підсилити відносини зі США. Прикладом може слугувати президентство Франції у Раді Міністрів в другій половині 1994 р., коли президентські вибори у Франції та певне коригування зовнішньополітичного курсу, з одного боку, та особливе ставлення країни до залучення Вашингтона до європейських справ, з іншого боку, призвели до блокування ініціатив [8]. Однак ентузіазм іспанського президентства в другій половині 1995 р. та плідна співпраця з Комісією та США зробили можливим перегляд трансатлантичних відносин та прийняття Нового Трансатлантичного порядку денного.

По-третє, саміти відрізнялися за своєю ефективністю і залежно від персональних зв'язків між лідерами. Досить "прохолодні" стосунки Ж.Делора та Дж.Буша-старшого певним чином гальмували розвиток двосторонніх відносин, прихід же до влади Б.Клінтона та його активна підтримка процесів поглиблення європейської інтеграції привели до виходу відносин на новий рівень.

Внесок Трансатлантичної декларації в поширення зв'язків між США та ЄЕС був значний, але вже наступні кілька років продемонстрували необхідність внесення нових поправок до інституційних основ співробітництва. З одного боку, документ встановлював механізми зустрічей на міністерському рівні та на рівні глав держав та урядів, проте зустрічі що півроку не відповідали вже реаліям сьогодення: необхідно було переводити співробітництво на рівень щоденного обміну інформацією та вироблення спільних дій, що могло б бути лише у випадку створення механізмів співробітництва на рівні окремих підрозділів міністерств та директоратів Європейської Комісії. Крім того, Декларації бракувало визначення політичних напрямів співробітництва, що призводило до неможливості вироблення спільних дій для досягнення проголошених у документі цілей. З іншого боку, на нашу думку, підписана в 1990 р. Декларація просто не могла врахувати ті швидкі перетворення в системі міжнародних відносин та Співтовариствах зокрема. Ратифікація Маастрихтської угоди, створення ЄС та формування другої та третьої опор – спільної зовнішньої політики та політики безпеки та співробітництва в галузі юстиції та внутрішніх справ – вимагали більшої структурованості зв‘язків із США.

З ініціативою щодо інституційних змін виступив у листопаді 1992 р. канцлер Німеччини Г.Коль, який запропонував підписати договір між США та Європою [9]. Проте Вашингтон не був готовий сприйняти пропозицію в такому вигляді, але погодився, що потрібно виробити більш чітку структуру та послідовність у трансатлантичних зустрічах та знайти більш гнучкі механізми координації політики США та ЄС у період між самітами.

У результаті під час Берлінського саміту ЄС – США у липні 1994 р. президентом США Б.Клінтоном, канцлером Німеччини Г.Колем та президентом Єврокомісії Ж.Делором було прийнято рішення про створення трьох "робочих груп" для підготовки порядку денного наступних зустрічей на вищому рівні з включенням у склад груп Європейської Комісії [10]. Для уникнення надмірної бюрократизації та враховуючи занепокоєння Франції можливим втручанням Вашингтона в європейські справи, було погоджено, що робочі групи будуть мати обмежені мандати підготовки порядку денного для наступних самітів.

Перша група мала займатися питаннями боротьби з міжнародною злочинністю, включаючи нелегальну міграцію, торгівлю наркотиками, контрабанду ядерних матеріалів та відмивання грошей. На її створенні особливо наполягала Німеччина, беручи до уваги її побоювання з приводу загроз зі східного кордону.

Робота другої робочої групи мала бути присвячена питанням зовнішньої та безпекової політики, передусім поліпшення координації гуманітарної допомоги країнам, що розвиваються. Основна увага була приділена вдосконаленню консультацій між дипломатичними представництвами США та ЄС у країнах "третього світу" з метою передбачення політичних криз та підготовки евакуації громадян, надання гуманітарної допомоги та раннього попередження криз і можливих вибухів насильства, на зразок подій у Боснії. Проте група виявилася нездатною дійти згоди з питання механізмів консультацій з метою запобігання конфліктам.

І, нарешті, остання група мала виробити спільні підходи до країн Центральної та Східної Європи, зосередившись, головним чином, на узгодженні європейських та американських програм технічної допомоги в ринкових перетвореннях у цих країнах.

Проте діяльність робочих груп в цілому виявилася невдалою з причини відсутності політичної підтримки та внутрішньої слабкості трикомпонентної структури ЄС. Трансатлантичне партнерство не могло розвиватися, доки нерозвиненим залишалося співробітництво з питань спільної зовнішньої політики та політики безпеки та юстиції і внутрішніх справ усередині самого Союзу. Робота перших двох груп була ускладнена неможливістю країн-членів домовитися з приводу передачі та обміну інформацією та побоюваннями щодо можливої втрати своїх компетенцій, що призвело до звинувачень на адресу Європейської Комісії у перехопленні ініціатив у рамках другої та третьої опор (згідно з положеннями Маастрихтської угоди в них домінує міждержавний, а не наднаціональний підхід у прийнятті рішень). До того ж деякі країни, передусім Франція, не бажали передачі Вашингтону жодного права голосу в розвитку новітньої європейської ініціативи стосовно спільної зовнішньої політики.

Найуспішнішою була діяльність групи з проблем Центральної та Східної Європи: були визначені механізми координації спільних позицій у міжнародних організаціях (Світовому банку, МВФ, ЄБРР). Робоча група визначила сфери потенційної співпраці в питанні підтримки країн регіону в економічній і політичній інтеграції в європейські та євроатлантичні структури, проте не змогла виробити конкретні рекомендації до порядку денного Вашингтонського саміту ЄС – США у червні 1995 р. Так, деякі дослідники пояснюють це підозрами ЄС, зокрема Комісії, щодо намагань Вашингтона підсилити позиції в регіоні ЦСЄ за рахунок Союзу (фінансова та технічна допомога ЦСЄ та СНД була одним з найуспішніших зовнішньополітичних проектів об'єднання) [11]. Принаймні схожі приклади в історії трансатлантичних відносин були: Вашингтон посів роль лідера у процесі близькосхідного мирного врегулювання, в той час як основний фінансовий тягар з економічної реконструкції в регіоні ліг на ЄС.

Kyiv National Taras Shevchenko University

Три робочі групи були пробним кроком до надання більшої структурованості та змісту у двосторонні відносини. Досвід груп підсилив упевненість у необхідності включення чисельних напрямів співробітництва в єдину систему та переходу від механізмів спільних консультації до спільних дій. Таким кроком стало прийняття 3 грудня 1995 р. на саміті ЄС – США в Мадриді Нового трансатлантичного порядку денного.

Підписання нового документа було відображенням незадоволеності обох сторін тим, як розвивалися трансатлантичні стосунки у середині 90-х рр. З європейського погляду низка зовнішньополітичних акцій США свідчила про відхід від європейських справ та зменшення зацікавленості у виробленні спільних позицій [12]. У такому ракурсі розглядалися ініціативи Вашингтона в Азії (створення АТЕС) та Латинській Америці (проекти Північноамериканської зони вільної торгівлі та Зони вільної торгівлі Америки), підсилення ізоляціоністських тенденцій у Конгресі після виборів 1994 р., розбіжності між партнерами з приводу Боснії та НАТО. Існували і суперечності в економічних стосунках: падіння долара, загрози США застосувати репресії проти ЄС через режим торгівлі бананами, рятівний пакет заходів для Мексики, введений Вашингтоном після мінімальних консультації з союзниками у відповідь на кризу песо. Проте і в самому Союзі на той момент були серйозні проблеми: демонстрацією слабкості спільної зовнішньої політики та політики безпеки ЄС стала неможливість ефективно відповісти на кризу в Боснії. Тому прийняття Нового трансатлантичного порядку денного мало, на думку ЄС, підсилити потенціал спільних зовнішньополітичних кроків ЄС та підкреслити глобальну природу його дій та намірів. Згідно з комунікацією Європейської Комісії Ради Міністрів ЄС "Європа та США: шлях вперед" були внесені пропозиції щодо необхідності поширення двосторонніх відносин з Вашингтоном шляхом включення до них механізмів спільної зовнішньої політики та політики безпеки ЄС [13]. Крім того, підписання нового документа мало завершитися до того, як у 1996 р. в Туріні розпочнеться нова Міжурядова конференція, що мала внести серйозні зміни до установчих документів ЄС. Тому США та ЄС відмовилися від розробки зобов'язуючого для обох сторін договору та погодилися на підписання чергової трансатлантичної декларації.

Зі свого боку, в самих Сполучених Штатах назріла впевненість у пріоритетності для майбутніх трансатлантичних стосунків не військових та безпекових питань, а економічних – саме трансатлантичні торговельні спори могли призвести до послаблення співробітництва. З втратою НАТО позицій центральної інституції у підтриманні спільних інтересів необхідно було переглянути структури трансатлантичного співробітництва, що закладалася ще під час "холодної війни". Адміністрація демократів виступила з пропозицією щодо підписання нового пакета документів, де були б визначені сфери співробітництва та механізми спільних консультацій і дій для досягнення проголошених ще Трансатлантичною декларацією загальних цілей. Так, Держсекретар США У.Крістофер під час виступу в Мадриді 2 червня 1995 р. закликав європейських партнерів до більших зусиль у "підготовці широкомасштабного трансатлантичного порядку денного, заснованого на спільних економічних і політичних діях для розширення демократії, процвітання та стабільності" [14].

На саміті ЄС та США в Мадриді у грудні 1995 р., крім Нового трансатлантичного порядку денного (НТПД), який проголошував бажання сторін перейти від механізмів консультацій до спільних дій, було прийнято інший, більш деталізований документ – Спільний план дій США та ЄС, який встановлював 150 довгострокових цілей двосторонньої співпраці.

Згідно з положеннями Порядку денного та Спільного плану дій встановлювалися чотири напрями співробіт ництва [15]:

1. *Сприяння миру та стабільності, демократії та розвитку у світі.* Основними напрямами діяльності проголошувалися:

- ❑ сприяння демократичним та економічним перетворенням у країнах Центральної та Східної Європи та колишнього Радянського Союзу, підтримання регулярних контактів між посольствами США та делегаціями Єврокомісії в цих країнах для координування програм технічної та фінансової допомоги;
- ❑ імплементація Дейтонських угод і координація фінансової допомоги в реконструкції в колишній Югославії;
- ❑ проведення спільних дій у процесі близькосхідного врегулювання – підтримка палестинського самоврядування та економічного розвитку регіону, укладання угод про вільну торгівлю з Ізраїлем, Йорданією, Палестинською автономією, координація програм допомоги США – ЄС;
- ❑ вироблення спільних підходів до гуманітарної допомоги та кризової дипломатії – створення Консультативної групи з питань співробітництва у сприянні розвитку та наданні гуманітарної допомоги (Брюссель, Вашингтон) для обміну інформацією та координацією політик, спільна робота в міжнародних гуманітарних інституціях (Верховний Комісаріат ООН у справах біженців, Світова продовольча програма, департамент ООН з гуманітарних проблем), проведення регулярних зустрічей між посольствами США та делегаціями Єврокомісії в країнах, що розвиваються, для покращення програм гуманітарної допомоги.

2. *Відповіді на глобальні виклики* – боротьба з міжнародною злочинністю, торгівлею наркотиками, ядерними матеріалами та тероризмом. Передбачалася координація дій уряду США та створеного у липні 1995 р. Європолу. Особлива увага мала бути приділена проведенню спільних дій у вирішенні гуманітарних проблем – справи біженців і переміщених осіб, захист довкілля.

3. *Внесок у розширення світової торгівлі та встановлення тісних економічних зв'язків,* що включало побудову Трансатлантичного ринку (Transatlantic marketplace), зменшення бар'єрів для вільного переміщення товарів, послуг і капіталу через Атлантику, виконання домовленостей Уругвайського раунду, підсилення міжнародної інвестиційної лібералізації та скорочення технічних та нетарифних бар'єрів.

4. *Побудова мостів через Атлантику* – поглиблення трансатлантичних культурних, наукових та освітніх зв'язків, збільшення кількості програм обміну, співробітництво у спільних наукових і технологічних проектах.

Як і Трансатлантична декларація, ці два документи не були договорами (скоріше їх можна вважати "джентльменськими угодами"), мали необов'язкову силу, тому не потребували ратифікації. Проте їх важливість від цього не зменшилася. Новий порядок денний і Спільний план дій відображали зміни у статусі ЄС після Маастрихту: набуття більшої компетенції Союзу в економічних та політичних питаннях, курс, спрямований на побудову спільної зовнішньої політики та політики безпеки. У той же час документи, визначаючи широке коло проектів зі співробітництва, певною мірою спонукали ЄС до набуття більшої глобальної відповідальності.

Загальні цілі документів були амбіційними, але й досить типовими: зміцнення трансатлантичного партнерства та вироблення спільних підходів до глобальних викликів і чинників негативного впливу на трансатлантичні відносини. У той же час документи суттєво відрізнялися від попередніх декларацій. По-перше, з їх підписанням значно зріс рівень взаємних зобов'язань між США та ЄС. Якщо до 1990 р. характерними для взаємовідносин були консультації ad hoc, а протягом 1990–1995 рр. механізми набули більшої структурованості, то прийняття Нового трансатлантичного порядку денного означало перехід від інформування та консультацій до координації та спільних дій.

З іншого боку, уважний аналіз документів дозволяє зробити висновок про певну невизначеність у проголо-

шених напрямах дій. Так, у деяких випадках чітко встановлені цілі та терміни їх виконання, проте в багатьох питаннях шляхи та рамки виконання проголошених цілей залишаються нерозкритими. Частково це пов'язане з невирішеністю трансатлантичних розбіжностей у певних сферах. Прикладом може слугувати неможливість вироблення спільних підходів щодо Куби: у Спільному плані дій сторони лише риторично заявили про "сприяння демократії, економічним реформам та дотриманню прав людини на Кубі" [16]. Деякі проблеми, такі як валютні питання, сільське господарство, "важка безпека" та ставлення до країн-паріїв (Лівія, Іран та Ірак), взагалі залишилися поза увагою. Невключення "гострих кутів" було спричинене побоюваннями можливості загрози невиконання всього документу.

Крім того, наявною є певна невідповідність назви документа (Спільний план дій) та його змісту: так, загалом, 32 % положень пов'язані з обміном інформацією, діалогом і консультаціями, 27 % – передбачають координацію зусиль, 35 % – співробітництво, у той час як спільні дії становлять лише 6 % від обсягу тексту [17]. Таким чином, документ є скоріше планом координації політик і співпраці, аніж спільних дій.

По-друге, згідно з положеннями Порядку денного та Плану дій, вносилися додаткові зміни до інституційних механізмів співробітництва, що давало змогу для горизонтальної координації політик. Так, було створено "групу на вищому рівні" (Senior Level Group), яка складалася із заступників у Кабінеті міністрів та голів Генеральних дирекцій Єврокомісії, та групи з виконання завдань НТПД (NTA Task Force) на рівні службовців нижчого рангу, які саме і готували саміти ЄС – США. До функцій груп входив аналіз виконання положень Спільного плану дій і вироблення пропозиції щодо розширення напрямів співробітництва. Узагалі, основною особливістю Спільного плану дій була його гнучкість – зміни до нього вносилися на всіх наступних самітах ЄС – США.

Третьою відмінністю документів від попередніх декларацій було значне розширення рамок співробітництва, обговорення, крім регіональних, глобальних питань, що виходили за рамки трансатлантичної співпраці: непоширення ядерної зброї, допомога в розвитку, гуманітарна допомога, організована злочинність. Крім питань, що традиційно перебували в центрі уваги в 90-ті рр. (ситуація в колишній Югославії та Центральній і Східній Європі, СНД, Росія), до документа були включені й інші регіони – Центральна Америка, Карибський басейн, Південно-Східна Азія, Ріг Африки, Близький Схід.

Іншою особливістю Порядку денного та Плану дій була багатоструктурність співробітництва, яке мало проводитися не лише на офіційному рівні. Обговорення питань охорони довкілля, соціальної політики, охорони здоров'я, співробітництва в науковій і технологічній сферах, культурних та освітніх контактів приводили до залучення до трансатлантичного діалогу ділових кіл і суспільств.

У рамках цього напряму передбачалося встановлення неформальних форумів, що об'єднали б суспільства ЄС та США, – Трансатлантичний діалог у сфері охорони довкілля, Трансатлантичний діалог споживачів. Особливе значення приділялося створенню Трансатлантичного діалогу ділових кіл (Transatlantic Business Dialogue), спільної ініціативи міністра торгівлі США Р.Брауна, комісара Л.Брітена та ділових кіл США та ЄС, що було спробою деполітизувати трансатлантичні торговельні відносини [18]. У 1999 р. під час 50-ї зустрічі делегацій Європейського парламенту та Палати представників США було започатковано "Трансатлантичний законодавчий діалог", який передбачав постійну координацію завдяки додатковим зустрічам та відеоконференціям [19]. Проте діяльність цього форуму виявилася невдалою, головним чином через рішення, що приймалися Конгресом США, – екстериторіальне законодавство, нератифікація важливих міжнародних конвенцій, наприклад Кіотської.

Отже, аналіз правових та інституційних механізмів політичного співробітництва США та ЄС дозволяє зробити такі висновки:

1. Зростаючий динамізм європейських інтеграційних процесів, перехід від економічного об'єднання до політичного союзу змусили скептично налаштовані американські політичні кола переглянути свою стратегію щодо майбутнього відносин з ЄС. Саме в 90-ті рр. закладено правовий та інституційний фундамент двосторонніх відносин, створено механізми постійних зовнішньополітичних консультацій. Співробітництво між США та ЄС поширюється на політичну сферу, що до того часу відбувалося лише в рамках НАТО та на рівні відносин з окремими західноєвропейськими партнерами.

Визначальним для трансатлантичних відносин стало залучення до переговорного процесу наднаціональної структури – Європейської Комісії, що означало кардинальну порівняно з попередніми десятиліттями трансформацію американських зовнішньополітичних підходів до ЄС як єдиного центру сили.

2. У той же час щодо правової природи двосторонні документи США та ЄС у політичній сфері можна вважати скоріше "джентльменськими угодами". Непідписання зобов'язуючого для обох сторін договору пов'язане, на нашу думку, як з проблемою визначення компетенції ЄС у "другій опорі" (СЗПБ), так і з збільшенням у цей період трансатлантичних розбіжностей з багатьох проблем регіональної та міжнародної безпеки.

Проте головним для дослідження балансу сил у трансатлантичних відносинах і можливостей впливу однієї сторони на прийняття рішень іншою є аналіз саме внутрішніх чинників та порівняння природи двох акторів. Поєднання наднаціонального та міждержавного підходів у розвитку ЄС робить його центром сили з якісно іншою природою порівняно зі США з їх централізованою системою прийняття рішень. У цьому й полягає головна слабкість об'єднання: складність у виробленні спільних позицій і прийнятті стратегічних рішень робить американське втручання через залучення механізмів двостороннього співробітництва з окремими членами ЄС більш ефективним.

1. *Cromwell W*. The Unites States and the European Pillar: The Strained Alliance. – London, 1992. – P. 72. 2. *Арах М.* Европейский Союз. Видение политического объединения. – М., 1998. – С. 223. 3. *Baker J*.A New Europe and a New Atlanticism. – Berlin, 1989. – 12 December. 4. *Featherstone K., Ginsberg R*. The United States and the European Community in the 1990s. Partners in Transition. – N.Y., 1996. – P. 90. 5. The Transatlantic Declaration on the EC-US Relations. – Brussels, 1990. – 20 November . 6. США – Западная Европа: партнерство и соперничество / Под ред. Ю.М.Давыдова. – М, 1978. – С. 56. 7. EU-US Relations: Balancing the Partnership. Taking a Medium-Term Perspective / Ed. by Ch.Bail, W.Reinicke. – Baden-Baden,1997. – P. 5. 8. *Gardner A*. From the Transatlantic Declaration to the Transatlantic Agenda: An American Perspective. – Brussels, 1996. – P. 8. 9. *Gardner A.* A New Era in US-EU Relations? The Clinton Administration and the New Transatlantic Agenda. Aldershot:Averbury, 1997. – P. 13. 10. EU-US Relations: Balancing the Partnership. Taking a Medium-Term Perspective / Ed. by Ch.Bail, W.Reinicke. – Baden-Baden, 1997. – P .5. 11. Ever Closer Partnership. Policy-Making in US-EU Relations / Ed. by E.Philippart, P.Winand. – Brussels, 2001. – P. 95. 12. *Gardner A.* From the Transatlantic Declaration to the Transatlantic Agenda: An American Perspective. – Brussels, 1996. – P. 20. 13. Communication of the European Commission. Europe and the US: The Way Forward. – Brussels, 1995. – 26 July. 14. *Christopher W*. Charting a Transatlantic Agenda for the 21st Century. Speech by the Secretary of State in Madrid. – 1995. – 2 June. 15. The New Transatlantic Agenda. – Madrid. – 1995. – 3 December. 16. Joint US-EU Action Plan. – Madrid. – 1995. – 3 December. – P. 5. 17. Ever Closer Partnership. Policy-Making in US-EU Relations / Ed. by E.Philippart, P.Winand. – Brussels, 2001. – P. 51. 18. Transatlantic Business Dialogue. Overall Conclusions from the Seville Conference. – Seville. – 1995. – 11 November. 19. Communication of the European Commission to the Council. Reinforcing the Transatlantic Relationship: Focusing on Strategy and Delivering Results. – Brussels, 2001, 20 March. COM (2001) 154 final. – P. 14.

Надійшла до редколегії 26.11.04

Kyiv National Taras Shevchenko University

Р.К. Петюр, асп.

МЕЖІ БЛИЗЬКОСХІДНОГО РЕГІОНУ В КОНТЕКСТІ ЗОВНІШНЬОПОЛІТИЧНИХ ПРІОРИТЕТІВ УКРАЇНИ

Досліджено питання походження терміна "Близький Схід" та його використання головними світовими державами (Великою Британією, США, СРСР) та Україною.

The article examines the issue of the origins of the term "Middle East" and its usage by the world's major powers (Great Britain, the USA and the Soviet Union) and Ukraine.

Завдяки британському та американському впливові у світовому політичному лексиконі закріпився термін "Середній Схід" (англ. "Middle East", фр. "Moyen-Orient", араб. "аль-Шарк аль-Аусат", тур. "Ortadoğu", перс. "Хавар-е міян-е", кит. "Жонг Донг").

Питання визначення меж Близькосхідного регіону певною мірою в українській історіографії вже піднімалось. Посол України в Єгипті А.Веселовський, розглядаючи район Східного Середземномор'я, вказує на відмінності в тлумаченні назви "Близький Схід" у Франції, Великій Британії, УРСР та США [1]. А.Веселовський зазначає, що слід переглянути розуміння Близького Сходу періоду УРСР, тобто "включати до нього країни, розташовані від Марокко до Ірану, Судан, але без Туреччини і Афганістану".

Доволі спірними є тези А.Веселовського про "традиційну англійську школу", зважаючи на суперечливу еволюцію назви регіону в Англії, та "сучасне американське географічне розуміння Близького Сходу", яке не збігається з географічним розумінням регіону Державного департаменту США. До того ж автор пропонує здійснити перегляд сприйняття меж Близького Сходу "відповідно до загальносвітових уявлень", нівелюючи таким чином відмінності між "французькою економічною географією", "традиційною англійською школою" та "американським географічним розумінням".

В Україні іноді в наукових роботах та офіційних документах довільно використовуються терміни "Близький Схід", "Перська затока", що подекуди може призвести до різного тлумачення інформації, що подається [2; 3, с. 46–51].

Метою статті є завдання дослідити етимологію та використання термінів "Близький Схід" і "Середній Схід" у контексті політики держав, що мали визначальний вплив у регіоні протягом XX ст.; визначити межі регіону Близького Сходу з погляду зовнішньополітичних пріоритетів України.

В Україні, за інерцією від СРСР, на офіційному рівні використовується визначення "Близький та Середній Схід". Для СРСР така назва була логічною, адже цим терміном позначались території, розташовані вздовж південного та південно-західного кордонів СРСР і де пересікались інтереси двох наддержав. В умовах українських реалій необхідно обґрунтувати включення деяких країн у певну політико-географічну єдність, щоб виділити базові засади національної політики щодо цих країн з погляду національних інтересів та специфіки міжнародних відносин. Нині важко говорити про активну політику України на Близькому Сході, але в нашій країні поступово зростає усвідомлення необхідності активізації відносин з регіоном, а тому постає природна потреба в концептуальному забезпеченні цих відносин, зокрема, в плані визначення суб'єктивного українського підходу до тлумачення назви регіону.

Історія питання свідчить про те, що терміни для позначення близькосхідного регіону завжди були європоцентричними. Починаючи з перших часів Римської імперії в свідомості європейців чітко закріпився поділ світу на Захід і Схід. Римляни називали Сходом територію та народи, розташовані за крайніми східними кордонами Імперії, причому в міру поглинання окремих східних територій Римом, вони переставали розглядатися як "Схід" і ставали "Заходом" [4, с. XXVII]. З XIV ст. для Європи "Схід" взагалі починався там, де починались володіння Османської імперії. Епоха Великих географічних відкриттів привела до виокремлення європейцями Далекого Сходу, під яким розуміли Китай, Японію, Малайзію. А наприкінці XIX ст. в Європі виокремлювали два "східних питання" – далекосхідне, викликане японсько-китайською війною, та близькосхідне, пов'язане з внутрішніми кризами в Османській імперії.

У 1902 р. вийшла друком книга з географії "Близький Схід" ("The Nearer East") англійського археолога Д.Хогарта. До складу Близького Сходу Д.Хогарт включив Албанію, Македонію, південь Сербії, Болгарію, Грецію, Єгипет, усі Османські володіння в Азії, включно з Аравійським півостровом та двома третинами Ірану зі смугою пустелі та гір між Каспійським морем та Індійським океаном.

Автором терміна "Середній Схід" ("Middle East") тривалий час вважався Альфред Мехен, американський морський офіцер і геополітик. А.Мехен вжив цей термін у статті "Перська затока та міжнародні відносини", опублікованій у часопису "National Review" (Лондон) у вересні 1902 р. А.Мехен розглядав англо-російські змагання в Азії та німецький проект будівництва залізниці Берлін – Багдад; вважав необхідним об'єднати зусилля Британії та Німеччини для витіснення Росії з регіону. Зокрема, він рекомендував заснування британських військово-морських баз у районі Перської затоки, проте не визначив чіткі межі свого "Середнього Сходу". У цілому термін стосувався Перської затоки – простору, що відігравав ключову роль в обороні частини морського шляху від Суецького каналу до Сінгапуру [5, с. 667].

Однак, як свідчить американський дослідник К.Коппс [6, с. 95–98], термін "Середній Схід" був уперше використаний британським генералом Т.Гордоном у статті "Проблема Середнього Сходу", опублікованій в англійському часопису "Nineteenth Century" у 1900 р. У статті Т.Гордон аналізував проблеми оборони Індії у зв'язку з територіями Персії та Афганістану, які він і назвав цим терміном. Більше того, як випливає з манери викладу Т.Гордона, він не видумував сам термін (про що, наприклад, говорив про себе А.Мехен, який раніше не зустрічав у вжитку цей термін і не був знайомий із статтею Т.Гордона). К.Коппс доходить висновку, що на момент виходу статті генерала Т.Гордона "Середній Схід" був доволі поширеною назвою для позначення підступів до Індії, але саме він уперше використав цей термін у друкованому джерелі.

Популяризації терміна "Середній Схід" сприяла серія статей у лондонській газеті "Таймс" у 1902 р. під назвою "Середньосхідне питання" ("The Middle East Question") [5, с. 667–668]. Автор статей, перша з яких вийшла через кілька тижнів після публікації А.Мехена, – В.Чіроль – зазначав, що запозичив цю назву саме в А.Мехена і розумів під Середнім Сходом західні та північні підступи до Індії, тобто він поширив мехенівське "морське" тлумачення Середнього Сходу на великий сухопутний простір. Під "підступами до Індії" В.Чіроль розумів Персію, Перську затоку, Ірак, східне узбережжя Аравійського півострова, Афганістан і Тибет. У книзі "Середньосхідне питання, або Деякі політичні проблеми оборони Індії" В.Чіроль визначає Середній Схід як "ті райони Азії, які простягаються до кордонів Індії або контролюють підступи до Індії, і які відповідно пов'язані з проблемами політичної та військової оборони Індії".

У результаті балканських воєн 1912–1913 рр. та Першої світової війни Туреччина – серцевина тодішнього Близького Сходу – втратила більшість європейських володінь та арабські території. Британія отримала мандат на Палестину, Трансйорданію та Ірак. Для Британії ці колишні турецькі землі почали означати власне підступи до Індії, таким чином, "Середній Схід" почав перекривати "Близький Схід" у цих районах.

© Р.К. Петюр, 2005

www.dspace.univ.kiev.ua

Почалась плутанина з назвами і на офіційному рівні. У 1920 р. Королівське географічне товариство вирішило, що "Близький Схід" означає лише Балкани, а "Середній Схід" становить територію від Босфору до східних кордонів Індії [5, с. 668]. Проте в 1921 р. Держсекретар у справах колоній Уінстон Черчілль заснував у Міністерстві колоній Відділ Середнього Сходу (Middle Eastern Department), який мав займатися лише Палестиною, Сінаєм, Аравійським півостровом та Суецьким каналом [7, с. 119].

Напередодні Другої світової війни британське керівництво сформувало підрозділ Королівських військово-повітряних сил – Командування Середнього Сходу (Middle East Command) зі штаб-квартирою в Каїрі, до сфери відповідальності якого належали вже Єгипет, Судан та Кенія. У випадку війни Командування мало відповідати також за Палестину, Трансйорданію, Ірак, Аден та Мальту. У 1941–1942 рр. Командування Середнього Сходу відповідало за Ефіопію, Сомалі, Еритрею, Лівію, Грецію, Кріт, Ірак та Іран [5, с. 669]. В умовах війни це привело до широкого використання терміна "Середній Схід" щодо цих територій.

Після війни було здійснено низку спроб з боку англійських парламентарів припинити тенденцію "розширення" Середнього Сходу та відновити назву "Близький Схід", однак уряд Британії утримався від зміни діючої термінології, мотивуючи це тим, що термін "Середній Схід" для позначення "арабського світу та деяких сусідніх країн" видається зручним і немає причин порушувати прийняту практику. У 1946 р. прем'єр-міністр Великої Британії К.Еттлі визначив Середній Схід як "принаймні територія Єгипту, Палестини, Кіренаїки, Сирії та Лівану, Трансйорданії, Іраку та Аравійського півострова, а також, здебільшого, Персії та Туреччини". У 1951 р. британські урядовці віднесли до Середнього Сходу Єгипет, Туреччину, Ірак, Іран, Сирію, Ліван, Йорданію, Ізраїль, Саудівську Аравію, Договірний Оман, Кувейт, Бахрейн, Катар, Маскат, Аденський протекторат і Ємен [5, с. 672].

У Сполучених Штатах тривалий час дотримувалися традиційного поділу на три Сходи, зокрема, в 50-х рр. деякі авторитетні картографічні видання зображували "Близький Схід" від західного кордону Єгипту до східного кордону Ірану, а "Середній Схід" – від західного кордону Афганістану до східного кордону Бірми [5, с. 673].

Уперше проблема визначення меж Середнього Сходу постала перед керівництвом США наприкінці 50-х рр., коли ухвалювалась "доктрина Ейзенхауера" і відбулись ліванська криза (1957–1958) й революція в Іраку (1958). Резолюція Конгресу про надання військової та економічної допомоги країнам у "регіоні Середнього Сходу" ("the general area of the Middle East") пройшла з наступним визначенням Державного секретаря Даллеса: "територія, що простягається від та включає Лівію на заході та Пакистан на сході, Туреччину на півночі та Аравійський півострів на півдні", а також Судан та Ефіопію. Але в серпні 1958 р., коли Д.Ейзенхауер на спеціальній сесії Генеральної Асамблеї ООН під час виступу згадував лише про "Близький Схід", Держдепартамент пояснив, що "Близький Схід" та "Середній Схід" є взаємозамінними термінами для позначення території, що включає Єгипет, Сирію, Ізраїль, Йорданію, Ліван, Ірак, Саудівську Аравію та монархії Перської затоки [5, с. 665]. А в телеграмі Держдепартаменту Посольству США в Лівані від 6 січня 1964 р. зазначалось, між іншим, що визначення Середнього Сходу включає Іран, але виключає Лівію [8].

Невизначеність щодо термінології спостерігається в Держдепартаменті й сьогодні. Відповідний територіальний підрозділ Держдепартаменту називається Бюро близькосхідних справ (Bureau of Near Eastern Affairs). До сфери відповідальності Бюро належать Марокко, Алжир, Туніс, Лівія, Єгипет, Ізраїль, Ліван, Сирія, Йорданія, Ірак, Іран, Саудівська Аравія, Кувейт, Бахрейн, Катар, Об'єднані Арабські Емірати, Оман та Ємен. У той же час дуже часто вживається й термін "Середній Схід" [9].

Арабські дослідники, у свою чергу, критикують термін "Середній Схід" з таких причин:

- термін не стосується географічного району. Це політичний термін з погляду його створення та використання;
- термін не випливає з природи регіону або його політичних, культурних, цивілізаційних і демографічних характеристик, оскільки "середній" передбачає серединність стосовно чогось;
- термін розриває арабський світ як окрему одиницю, оскільки завжди включав неарабські держави [10].

Радянський дослідник О.А.Колобов, критикуючи схильність США розширено тлумачити Близький Схід, протиставляв цьому використання терміна в СРСР, де Близький Схід, Середній Схід, Північна Африка – чітко фіксовані та науково осмислені радянськими істориками та економістами поняття [11]. Проте радянський підхід теж відзначався певною невизначеністю, оскільки відповідні поняття в різний час означали не одне й те саме. Для соціалістичної країни регіональний підхід узагалі був неприродним, адже соціалістична зовнішня політика ґрунтувалась на класовому підході. Сталін у 1932 р. писав, що немає більше єдиного Сходу, є принаймні три категорії колоніальних та залежних країн Сходу, залежно від чисельності пролетаріату та рівня промислового розвитку [12, с. 7].

Тим не менше, практичні задачі розвитку відносин, передусім зовнішньоекономічних, спонукали укладачів економічного довідника "Країни Сходу" (1934) визначити регіон, виходячи здебільшого з географічних міркувань, а не з позиції спільності соціально-економічного устрою. У передмові зазначалось, що підбір країн для висвітлення в довіднику здійснювався відповідно до актуальних зовнішньоекономічних інтересів СРСР, які на той час були особливо чітко артикульовані стосовно "країн Червономорського басейну", а тому до Близького Сходу було включено країни північно-східної Африки [12, с. 6–8].

Український сходознавець Антін Синявський у статті "УСРР та Близький Схід в світлі геополітики" (1927) розглядав геополітичні аспекти відносин між країнами Близького Сходу та Україною – економічною одиницею в складі Радянського Союзу. Автор виходив з позиції, що об'єктивні передумови спонукають до розвитку відносин між Україною та Близьким Сходом; розвиток економічних зв'язків розв'язував би задачу союзного значення. А.Синявський наводить статистичну таблицю, що показує, які країни тоді сприймались в Україні як близькосхідні: Туреччина, Греція, Болгарія, Албанія, Югославія, Румунія, Бессарабія, Персія, Сирія, Палестина, Єгипет [13, с. 196].

Згідно з одним із тлумачень регіону в Радянському Союзі, Близький та Середній Схід – це район, що включає арабські країни, Іран, Туреччину, Афганістан та Пакистан [14]. Іноді окремо використовувався термін "Середній Схід", до якого відносили Іран, Афганістан та Пакистан [15]. У київському довіднику 1990 р. "Країни Близького Сходу" термін вживається для позначення регіону, що простягається від Єгипту на заході до Іраку на сході, і від Туреччини на півночі до країн Аравійського півострова [16].

Нині в Росії визнають, що вона "далека від того, щоб проводити активну політику в регіоні арабського світу та на Близькому Сході" [17, с. 38]. У Концепції зовнішньої політики Росії 2000 р. не зустрічається термін "Близький та Середній Схід", натомість до "Близького Сходу, відносять Перську затоку та Північну Африку. Щодо країн "радянського Середнього Сходу", то в Концепції відзначається важливість подальшого розвитку відносин з Іраном, Афганістан згадується в контексті забезпечення безпеки південних кордонів Росії, а Пакистан пов'язується з Індією в контексті непоширення ядерної зброї [18].

В Україні офіційно до Близького та Середнього Сходу відносять Лівію, Єгипет, Ізраїль, Палестинську Автономію, Ліван, Сирію, Ірак, Іран, Афганістан, Саудівську Аравію, Ємен, Йорданію, Оман, Ємен, Кувейт, Бахрейн, Катар, ОАЕ. З 24 вересня 2001 р. в Україні Указом Президента запроваджено інститут Повноважного представника України на Близькому та Середньому Сході та призначено на цю посаду Віктора Нагайчука. З 18 лютого 2003 р. цю посаду обіймає Євген Микитенко [19].

Можна виділити такі вихідні позиції визначення меж регіону в контексті зовнішньополітичних пріоритетів України: 1) системність, врахування специфіки міжнародних зв'язків і зовнішньополітичної орієнтації певної країни, що включається або виключається з поняття "Близький Схід", 2) врахування економічних і політичних інтересів України в регіоні. Застосуємо цей підхід до розгляду "спірних країн" – тих, які за певних обставин включаються або виключаються з переліку близькосхідних країн. До них можна віднести Афганістан, Туреччину, Судан, країни Магрибу.

Щодо Туреччини, то, на нашу думку, ця країна цілком обґрунтовано не належить в Україні на офіційному рівні до країн Близького Сходу, оскільки Туреччина – морський сусід України, з яким у нас давня історія відносин. Відповідно, Україна дотримується інших підходів у відносинах з Туреччиною: нині Туреччина сприймається як держава – кандидат на членство в ЄС, учасник чорноморського інтеграційного процесу, країна Чорноморсько-Каспійського регіону.

Що стосується Афганістану, то він займає певне проміжне місце між кількома регіонами. За словами російського посла в цій країні Михаїла Конаровського, Афганістан "пов'язує Середній Схід і Південну Азію – із заходу на схід, і Центрально-Азійський субрегіон з Індійським океаном – з півночі на південь" [20]. Тобто за різних обставин ця країна може належати як до Близького та Середнього Сходу, так і до Центральної чи Південної Азії. Віднесення Афганістану до регіону Південної Азії аргументується тим, що протягом 80–90-х рр. XX ст. ситуацію в Афганістані визначали сили, пов'язані з Пакистаном (який в Україні відносять до Південної Азії). Реалії української зовнішньої політики свідчать про суперечливі підходи щодо Афганістану. З одного боку, ця країна входила до компетенції вже згадуваного Повноважного представника України на Близькому та Середньому Сході, а з іншого боку, послом за сумісництвом в Афганістані є посол України в Узбекистані – державі Центральної Азії.[21] Сам український посол в Афганістані А.Касьяненко вважає, що ця держава належить до регіону Центральної Азії, причому з об'єктивних причин формування "системної регіональної цілісності"[22, с. 13–19].

Держави Північно-Західної Африки (Магрибу) – Алжир, Туніс, Марокко – можна також розглядати як близькосхідні з огляду на такі обставини: 1) належність цих країн до арабського світу, 2) у відносинах України з цими країнами важливу роль відіграє питання близькосхідного врегулювання, 3) ці країни мають особливі відносини з ЄС та НАТО, що зближує їх у міжнародно-політичному плані з Україною, яка теж розбудовує тісні зв'язки з євроатлантичними структурами, 4) структура народного господарства країн Магрибу подібна до інших близькосхідних економік, 5) транспортна доступність цих країн для України морськими шляхами.

Як вже зазначалось, А.Веселовський пропонує включати до Близького Сходу Судан та Мавританію. Зважаючи на історичні та релігійні фактори, що пов'язують Судан і Мавританію з країнами Близького Сходу, а також на їхню належність до арабо-мусульманської спільноти, членство Мавританії в Союзі Арабського Магрибу, видається доцільним віднесення цих країн до близькосхідного регіону. Однак, на нашу думку, таке розширення Близькосхідного регіону потребує більшої аргументації, у тому числі й з погляду зовнішньополітичних пріоритетів України.

Таким чином, головним критерієм тлумачення термінів "Близький Схід" та "Середній Схід" протягом минулого століття були стратегічні інтереси великих держав – Великої Британії, США та СРСР. На початку XX ст. використання цих назв слугувало для позначення проблемних питань оборони Індії (Середній Схід) та питань безпеки володінь Османської імперії (Близький Схід). Згодом терміни трактувалися так, як це було зручно на даний момент, і кожного разу використання цих понять потребувало додаткового уточнення їхнього змісту.

Таке ситуативне використання терміна "Близький Схід" не обов'язково було негативним явищем для зовнішньої політики певної держави. Так, у випадку з "доктриною Ейзенхауера", США потребували найширшого визначення регіону для свободи дій у більшій кількості країн.

Так само і в зовнішній політиці України визначення меж близькосхідного регіону потребує обґрунтування з позицій інтересів України в регіоні. Однак можливі ситуативні відхилення від усталеного визначення регіону, залежно від змін міжнародно-політичної ситуації в регіоні або українських зовнішньополітичних пріоритетів.

1. *Веселовський А.* Енергетичні перспективи Східного Середземномор'я // Нафтова і газова промисловість. – 2003. – № 2. – С. 3–18. 2. Указ Президента України № 250/2003 від 21.03.03 // База "Законодавство України" http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi. 3. Швед В.О. Ісламський чинник та забезпечення національних інтересів України // Стратегічна панорама. – 2002. 4. Страны Востока. Экономический справочник. – М., 1929. 5. *Davison R.H.* Where Is The Middle East? // Foreign Affairs. – 1960. – Vol. 38, № 4. 6. *Koppes C.* Captain Mahan, General Gordon, and the Origins of the Term 'Middle East' // Middle Eastern Studies. – 1976. – № 12. 7. *Djalili M.R., Kellner Th.* Moyen-Orient, Caucase et Asie centrale: des concepts géopolitiques à construire et à reconstruire? // Central Asian Survey. – 2000. – №19. 8. Foreign Relations of the United States: 1964-1968, Vol. XXI. Near East Region. – Washington // http://www.state.gov/www/about_state/history/vol_xxi/a.html. 9. Сторінка Бюро на сайті Держдепартаменту // <http://www.state.gov/p/nea/>. 10. *Bilgin P.* Inventing Middle Easts? The Making of Regions through Security Discourses. – The fourth Nordic Conference on Middle Eastern Studies: The Middle East in Globalizing World. – Oslo, 1998. – 13-16 August. 11. *Колобов О.А.* Механизм формирования политики Соединенных Штатов Америки по отношению к Израилю и арабским странам в 1947-1985 гг.: Дис. ... д-ра ист. наук. – Горький, 1986. – С. 53. 12. Страны Востока. Экономический справочник. Т.1: Ближний Восток. – М., 1934. 13. УСРР та Близький Схід в світлі геополітики (Проблема торговельних зв'язків) / Синявський А. Вибрані тв. – К., 1993. 14. Ближний и Средний Восток. – М., 1973. 15. Страны Среднего Востока (история, экономика, культура). – М., 1980. 16. Страны Востока: Справочник / Рук. авт. кол. И.Ф.Черников. – К., 1990. 17. *Косач Г., Мелкумян Е.* Ближний Восток в российской внешней политике // Мировая экономика и междунар. отношения. – 2002. – № 9. 18. Концепция внешней политики Российской Федерации // <http://www.ln.mid.ru/ns-osndoc.nsf/0e9272befa34209743256c630042d1aa/fd86620b371b0cf7432569fb004872a7?OpenDocument>. 19. Укази Президента України № 894/2001 від 24.09.01, № 136/2003 від 18.02.03 // База "Законодавство України" <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. 20. Время новостей. – 2002. – 29 апр. 21. *Кім В.* Афганська ніша // Дзеркало тижня. – 2002. – 16-22 лист. 22. *Касьяненко А.* Центральна Азія – регіон перспектив // Політика і час. – 2004. – №7–8.

Надійшла до редколегії 26.11.04

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

О.І. Рогач, д-р екон. наук

ТЕОРІЯ ІНТЕРНАЛІЗАЦІЇ

Проаналізовано одну із сучасних теорій міжнародного виробництва, яка розглядає виникнення й функціонування транснаціональних корпорацій з погляду промислової організації та ефективності внутрішньокорпоративних виробничих зв'язків.

The article analyses of one of the modern theories of international production which explores emerging and operation of transnational corporations in the light of industrial organization and efficiency of inter-corporate production links.

Однією із визнаних у 80–90-ті рр. XX ст. теорій транснаціональних фірм стала теорія інтерналізації. Вона акцентує увагу на аналізі міжнародного виробництва ТНК з позицій дослідження ефективності операцій (трансакцій) між окремими виробничими одиницями. Хоча цей підхід базується, як і у неокласиків, на дослідженні процесу обміну, його важливим компонентом

© О.І. Рогач, 2005

Kiev National Taras Shevchenko University

є введення поняття *"витрат на угоди" – трансакційних витрат (transaction cost).*

Теорія інтерналізації обґрунтовує, що ринки не спроможні ефективно розміщувати фактори послуг і товарів відповідно до природних і встановлених урядами зовнішніх (неринкових) ефектів. Тому міжнародні корпорації намагаються сформувати свій внутрішній ринок для обміну товарів і послуг. Змістовний аналіз переваг внутрішнього обміну (інтерналізації) визначив і назву даного напряму теорії ТНК – **теорія інтерналізації**. Саме від англійського слова internal, тобто внутрішній, і пішла назва цієї теорії. Для створення внутрішньофірмових ринків здійснюються прямі інвестиції, які виступають альтернативою експорту чи ліцензуванню. Таким чином, головною ознакою ТНК є інтерналізація операцій з метою зменшення трансакційних витрат.

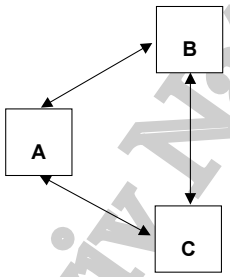
Теорія інтерналізації базується на методології засновника теорії трансакційних витрат Р.Коаза (1937) [1]. Уперше ці ідеї застосував до аналізу транснаціональних фірм Хаймер наприкінці 60-х рр., хоча довгі роки ці дослідження не були надруковані і відомі економістам [2]. Системного вигляду теорія інтерналізації набула в 70-ті рр. XX ст. Одними із провідних представників цього напряму дослідження ТНК стали англійські економісти М.Кесон і П.Баклі, які є авторами основоположної роботи з цієї теми, що була надрукована в 1976 р. [3]. Ідеї цієї школи розвивали також Р.Кейвз і А.Рагмен [4].

Баклі та Кесон вважали, що прийняття рішення про закордонні інвестиції залежить від балансу між такими групами факторів:

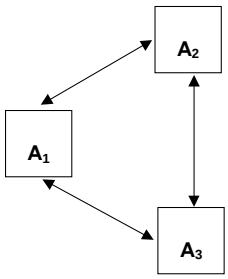
- ❑ фактори, специфічні для даної галузі промисловості (характер продукції, структура ринку, масштаби виробництва);
- ❑ фактори, специфічні для регіону (розмір території, рівень розвитку інфраструктури, культурні особливості та традиції);
- ❑ фактори, специфічні для нації або держави (політичні фактори, податкове та фінансове законодавство тощо);
- ❑ фактори, специфічні для фірми (управлінський і виробничий досвід).

Перетворення національної фірми в транснаціональну, на думку Баклі та Кесона, пов'язано з "радикальними змінами їх виробничої організації", розвитком внутрішньофірмового планування, централізованого керівництва в межах єдиної стратегії [5].

Інтерналізація розглядає недоліки ринків проміжних продуктів. Потоки проміжних продуктів існують між різними видами діяльності в рамках виробничого сектору. Ринкові недоліки генерують трансакційні витрати, і ці витрати часто мінімізуються для сектору через об'єднання взаємозалежних видів діяльності під єдиним володінням і керівництвом. Таким чином, теорія інтерналізації відповідає на питання "Чому існують фірми, що володіють кількома підприємствами? Як вони можуть вижити в конкурентній боротьбі з фірмами з одним підприємством?".



1. Модель трансакцій між незалежними фірмами A, B, C



2. Модель трансакцій між фірмами A1, A2, A3, що знаходяться у спільному володінні

Рис. 1. Моделі трансакцій

Нехай існують дві моделі трансакцій. Перша модель зображує зв'язки між незалежними фірмами, а друга – між фірмами в спільному володінні. У першій моделі трансакції здійснюються на ринковій основі, а в другій – вони носять так званий внутрішній характер, оскільки не є суто ринковими і координуються головною фірмою. Згідно з теорією Коаза, витрати на трансакції відрізняються в умовах конкуренції ринкового обміну порівняно з угодами в умовах "відносин співробітництва". В останньому випадку витрати трансакцій будуть меншими, ніж в умовах суто ринкових відносин. Пряма координація транскордонних операцій, надання їм внутрішньофірмового характеру, знижує, наприклад, витрати, пов'язані з непевністю угод, охороною авторських прав, виробничих секретів (при передачі технології) тощо. У зв'язку з цим операції фірм починають набувати "внутрішнього" характеру. У межах глобальних інтегрованих комплексів ТНК здійснюється внутрішньокорпоративний обмін, тобто *інтерналізація (internalization) ринків*.

Таким чином, витрати на операції в першій моделі будуть завжди більшими, ніж у другій моделі. Тому з метою зниження цих трансакційних (операційних) витрат фірми намагатимуться будувати зв'язки на внутрішньокорпоративній (інтернальній) основі. Інтерналізуючи свої операції, ТНК все більшою мірою виступає як організатор неринкових зв'язків, як контролер і координатор глобальної мережі виробництва.

Кесон розрізняє інтерналізацію матеріальних і нематеріальних активів. Інтерналізація *матеріального* проміжного продукту відбувається між верхніми та нижніми ланками виробництва і пояснює *вертикальну* інтеграцію між видобуванням корисних копалин і промисловістю, сільським господарством і харчовою промисловістю, виробництвом деталей і кінцевою зборкою тощо. Інтерналізація *нематеріальних* потоків ноу-хау приводить до *комбінування* горизонтальної та вертикальної інтеграції. У рамках інноваційного процесу, НДДКР та виробничий процес є вертикально інтегрованими, оскільки через наявність характеристики "суспільного блага" одночасне застосування ноу-хау на кількох заводах приводить до горизонтальної інтеграції виробництва [6].

Інтерналізація також застосовується до маркетингу та дистриб'юції. Інтерналізація оптових ринків між виробництвом і дистриб'юцією може також привести до комбінування горизонтальної та вертикальної інтеграції. Через ефект економії масштабу виробниче підприємство значних розмірів зазвичай використовує кілька організаційних і технічних засобів реалізації продукції. Отже, інтерналізація генерує як вертикальну лінію між виробництвом та дистрибуцією, так і горизонтальні зв'язки між різними організаційними і технічними засобами реалізації продукції, що використовують спільне джерело постачання.

Для пояснення поведінки транснаціональних фірм і їх схильності інтерналізувати свою міжнародну підприємницьку діяльність Кесон об'єднує теорію інтерналізації та теорію розміщення виробництва.

Він аналізує різницю між *видами діяльності* і *ринками*, з одного боку, та між *потужностями* і *зв'язками* – з іншого. Потужність є специфічною відносно місця розташування, тоді як вид діяльності – ні; потужність є завод, тоді як вид діяльності є функцією, яку він виконує (прикладом може слугувати збирання автомобіля). Передачу ресурсів між двома заводами характеризує зв'язок. Низка зв'язків, пов'язаних з даною потужністю, утворюють ринок. Більшість ринків проміжних продуктів є недосконалими: вони мають лише незначну кількість зв'язків і лише *деякі* з них є досконалими замінниками одне одного.

Для прикладу розглянемо відносини між висхідною та низхідною діяльністю у видобувній промисловості (рис. 2). Припустимо, що є дві верхні видобувні потужності – U1, розташовані в національних межах, та U2 – за кордоном. Така конфігурація чотирьох потужностей генерує чотири потенційні зв'язки, що відображено на рис. 2.

Kyiv National Taras Shevchenko University

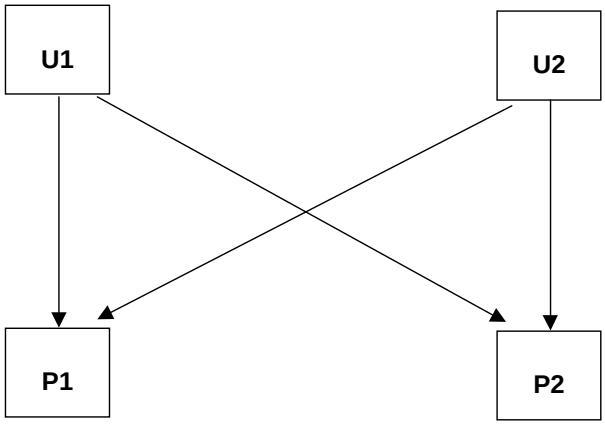


Рис. 2. Виробничі зв'язки у видобувній промисловості.
Примітка: квадрати означають виробничі можливості, лінії – проміжні потоки матеріального продукту, стрілки вказують напрям цих потоків

Коли кожен зі зв'язків є повністю внутрішнім або зовнішнім, ринок як єдине ціле може бути частково внутрішнім чи зовнішнім, залежно від того, наскільки багато зв'язків інтерналізовано.

Витрати на транспортування, різнорідна забезпеченість ресурсами тощо визначають географію цієї конфігурації, однак структура прав власності визначається факторами інтерналізації.

Економія від застосування переказних (трансфертних) цін, наприклад, в основному виникає на базі міжнародних зв'язків, що наштовхує на можливість об'єднання прав власності на Ul та P2, так само, як і на U2 та P1.

Якщо копалини транспортувати дорого, домашні зв'язки, які є коротшими, можуть вести до значних переваг у витратах порівняно з міжнародними зв'язками. Це створює певний ступінь обопільної монопольної влади між Ul і PI та між U2 і P2, оскільки кожна зі сторін знає, що її партнеру на внутрішньому ринку через високий рівень витрат буде невигідно переключитися на іноземного постачальника чи споживача.

Розв'язком в такій ситуації може бути укладання довгострокових угод, оскільки в протилежному випадку виникає небезпека нескінченних переговорів з перегляду умов співробітництва. Проте, якщо згідно з національним законодавством довгострокові угоди важко втілити в життя, замість них може виникнути вертикальна інтеграція.

Трансакційні витрати походять не від специфікації активів, а від недосконалості прав власності, непевності щодо якості та складності укладання угод. Наприклад, недосконалості системи патентів ускладнюють продаж технологічного ноу-хау, а отже, можуть спонукати інтерналізацію як захід збереження секретності. Потреба в секретності є особливо гострою щодо управлінських ноу-хау, які не підлягають патентуванню. Інтерналізація є необхідною з практичного погляду. Непевність щодо якості є також достатньо проблематичним питанням, коли йдеться про ноу-хау. Таким чином, небезпека для власності та непевність щодо якості підсилюють одне одного як мотиви для інтерналізації [7].

Відсутність довіри призводить до проблем із специфікацією активів, недосконалості прав власності, непевності щодо якості та складності укладання угод. Якщо власники зв'язаних видів діяльностей довіряли б одне одному, то була б незначна необхідність розвивати спільну структуру власності. Наприклад, якщо верхні та нижні виробники мали б бажання досягнути на переговорах компромісу та напевно підтримати дух їхньої угоди, вертикальна інтеграція не була б необхідною.

Так само, якщо потенційний ліцензіат поважав би "природне право" автора ноу-хау на контроль за його використанням, патенти б перестали бути необхідними, не було б секретності навколо незапатентованих винаходів, а ліцензування було б лише простим методом використання запатентованих знань. Якби люди довіряли одне одному, непевність щодо якості могла б бути контрольованою без наявності права власності на джерело постачання. Насправді, існує незначна кількість мотивів до інтерналізації, які не залежать від рівня довіри і трансфертне ціноутворення є, напевно, головним винятком. Чим вищий ступінь довіри між двома сторонами, тим нижчим є потенційна економія інтерналізації.

Процес інтерналізації охоплює не тільки ринок проміжних товарів, але й ринок знань. Саме інтерналізація ринку знань на сучасному етапі викликає нові хвилі зростання транснаціональних фірм. Баклі та Кесон визначають такі особливі риси ринку знань:

- наявність монополістичної системи цін;
- можливість концентрації права власності в одного володаря;
- потреба координації зусиль багатьох людей і колективів дослідників для здійснення великих проектів [8].

Усе це робить необхідним існування внутрішньофірмового ринку знань, координацію потоків інформації із одного центру. Недосконалість функціонування ринків знань викликає, таким чином, необхідність їхньої інтерналізації. Така неринкова координація розвитку знань у межах ТНК дозволяє їм завчасно підвищити ефективність цього процесу і мати переваги перед компаніями, що здійснюють суто ринкові трансакції із технологією.

Баклі та Кесон роблять висновок, що інтерналізація ринку знань є визначальною рисою транснаціональних фірм. За цим показником вони виділяють дві стадії розвитку міжнародної фірми. Перша стадія характеризується дуже інтенсивним розвитком міжнародного виробництва, впровадженням нових технологій на зарубіжних дочірніх підприємствах, освоєнням фірмою нових сегментів зарубіжних ринків.

Друга стадія відповідає фазі "зрілості" або "старіння". ТНК переорієнтовує свою діяльність на нові дослідницькі проекти. Вона також може бути об'єктом поглинання більш динамічної і великої компанії.

Для ілюстрації мотивів інтерналізації зв'язків Кесон використовує приклад співпраці фірми, що володіє технічними "ноу-хау" і зарубіжним агентом із збуту. Між технічними "ноу-хау" та маркетинговими "ноу-хау" існує різниця щодо географічної сфери використання.

Потенційно технічне ноу-хау є універсальним щодо географічного покриття, у той час як маркетингове таким не є. І хоча культурна однорідність зростає та сприяє зникненню відмінностей між місцевими ринками, географічна сегментація маркетингу все ще залишається значною.

У рамках такої сегментації існує ще й різниця між внутрішнім та закордонними маркетинговими ноу-хау. Для міжнародного бізнесу є беззаперечним той постулат, що власник технічного ноу-хау має ноу-хау внутрішнього ринку разом із ноу-хау для зовнішнього ринку. Непоінформованість щодо зовнішнього ринку є однією зі складових "ціни здійснення бізнесу за кордоном".

Логічно припустити, що фірма-власник технічного "ноу-хау" при організації бізнесу в іншій країні спочатку буде шукати собі місцевого агента із збуту, що володіє маркетинговими ноу-хау, які доповнюють технічні ноу-хау фірми, що розширює свою присутність на ринку. Якщо зростання ринку буде задовільним, то між фірмою та її агентом може виникнути довіра. Рівень довіри може стати достатньо значним, і фірма, яка розширює свою присутність на ринку, готова розділити контроль із зарубіжним агентом. Це може бути вигідно, наприклад, для поєднання в одному спільному підприємстві виробництва за кордоном зі збутом за кордоном. Це частково інтерналізує зв'язки між НДДКР та національним ринком з одного боку та зарубіжним маркетингом з іншого.

Коли первісний зарубіжний агент покидає справи чи зникає, фірма, що розширює свою присутність на ринку, може й не довіритися його послідовникові (особливо, якщо останній привнесений з іншого виду підприємницької діяльності). Оскільки фірма все ще може бути

впевненою щодо конкурентоспроможності організаційної структури її зарубіжного агента, вона може вирішити викупити свого зарубіжного партнера і таким чином отримати повний контроль над діяльністю за кордоном. Вона також повністю інтерналізує ланку між закордонним виробництвом та збутом у межах самого спільного підприємства. Як тільки фірма отримує досвід діяльності на багатьох ринках, її діяльність в міжнародному бізнесі може здійснюватися практично так само, як і операції на внутрішньому ринку. Для зрілих ТНК практично будь-яка справа в міжнародному бізнесі є такою ж ефективною, як і на національному ринку, оскільки вони є такими ж досвідченими в діяльності на зарубіжних ринках, як і на внутрішніх.

Ще одним аспектом аналізу Кесона є дослідження переваг, що відкриває для ТНК придбання закордонної компанії на відміну від прямих інвестицій у нову фірму.

Придбання є в цілому більш прийнятним, ніж інвестування в нове підприємство, коли фірмі, що розширюється, не вистачає місцевого ринку знань та існує потреба у швидкому придбанні. Інвестування в нове підприємство є навпаки більш доцільним за умов добре знайомого середовища. Оскільки фірми з передовими технологіями часто страждають від недостатнього досвіду зі збуту на зарубіжних ринках, то придбання буде використовуватися скоріше для міжнародної експансії, а не для розширення в рамках внутрішнього ринку. Фірма, яка розширюється в національних межах ринку через придбання, на міжнародному ринку звичайно буде розширюватися також через придбання, проте у зворотному напрямі це правило не діє. Оскільки досвід, набутий на одному зарубіжному ринку, часто може бути застосований на іншому зарубіжному ринку (наприклад, через те, що є спільна культура), розширення через створення нових підприємств може замінити придбання, адже фірма отримує досвід через більшу мультинаціональність.

Отже, теорія інтерналізації доводить, що фірма здійснює прямі інвестиції за кордон з метою використання ринкових зовнішніх ефектів: економії масштабів, суспільного характеру винаходів, урядових, ринкових обмежень. Міжнародні корпорації – це організації, що створюють внутрішні ринки, операції на яких більш ефективні, ніж на зовнішньому ринку. Прибічники теорії інтерналізації визнають, що ТНК можуть збільшувати свій прибуток, обмежуючи конкуренцію. Однак на відміну від своїх опонентів, які дотримуються концепції ринкової влади, вони підкреслюють, що навіть в умовах присутності монополістичних тенденцій, формування нових "внутрішніх" (внутрішньофірмових) ринків породжує достатні імпульси для підвищення ефективності, а мінімізація витрат трансакцій залишається головним мотивом зростання транснаціональних фірм.

1. *Coase R.N.* The Nature of the Firm // Economica/ – 1937. – Vol. 4, № 4. 2. *Hymer S.* The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment. MIT Press, 1976. 3. *Buckley P.J., Casson M.C.* The Future of Multinational Enterprise. – London, 1976. 4. *Caves R.* Multinational Enterprise and Economic Analysis. – Cambridge, 1982. 5. *Buckley P.J., Casson M.C.* The Optimal Timing of a Foreign Direct Investment // Economic Journal. – 1981. – № 91. – P. 23–25, 81–86. 6. *Casson M.C.* The Theory of Internationalizatio // Recent Research on the Multinational Enterprase / P.J.Buckley, ed. – London, 1991. – P. 71. 7. *Dunning J.H.* The electric paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity // International Business Review. – 2000. – № 9. – P. 163–190. 8. *Rugmen A.M.* Inside the Multinationals. – N.Y., 1981. – P. 50–62.

Надійшла до редколегії 22.11.04

В.І. Мазуренко, канд. екон. наук

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ГРАНИЧНИХ ЗНАЧЕНЬ ІНДИКАТОРІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Розглянуто розвиток методологічних підходів до визначення критичних значень індикаторів національної економічної безпеки. Серед основних ідей, запропонованих автором, є необхідність запровадження системи раннього попередження з метою гарантування економічної безпеки України.

The article deals with the development of methodological approaches of identification of crucial values of national economic security indicators. Among the main ideas of the author is a necessity of implementation of complex EWS to guarantee economic security of Ukraine.

Перехідна економіка, що піддається суттєвій транс формації при слабкому розвитку інструментів і інститутів ринкової економіки, низькій чутливості класичних способів грошово-кредитного регулювання економіки, позбавляючись централізованого керування, потребує індикаторів-орієнтирів розвитку, які б визначали межі негативних процесів, подавали б сигнали учасникам ринку про можливі сфери неблагополуччя та про зниження глобального рівня національної економічної безпеки (НЕБ). Це припущення підтвердилося в ході кризи восени 2004 р., коли при зовнішньому благополуччі одного з індикаторів зростання споживчих цін відбувалося нагромадження інфляційного навісу через надзвичайно швидке зростання внутрішнього боргу. Значна частина витрат не враховувалася в цінах і покривалася за рахунок як внутрішніх, так і зовнішніх запозичень. Занижена інфляція, створюючи помилкову картину економіки, приймалася НБУ за основу встановленого валютного курсу. Досить було одного невірного кроку, щоб увесь ланцюжок індикаторів був приведений у дію: курс гривні => зростання споживчих цін => різке зниження життєвого рівня населення.

Механізм національної економічної безпеки передбачає вибір підходів до аналізу економіки окремої країни, прогнозування можливих тенденцій розвитку або зниження досягнутого рівня економічного зростання. Кожний із напрямів характеризується динамічними показниками, що ілюструють результати господарської діяльності щодо прийнятих управлінських рішень і дозволяють робити висновки не тільки про стан національної економіки, але й порівнювати економічні перспективи держав.

Теоретико-методологічною базою формування і використання інструментарію аналізу стану і розвитку економіки з погляду національної економічної безпеки є об'єктивні закономірності та кількісні співвідношення, зв'язки елементів і факторів відтворення з урахуванням зовнішньоекономічних зв'язків.

Результати аналізу показників економічного розвитку України в 2004 р. свідчить про значне зростання ступеня впливу на стан економічної безпеки таких загроз, як зростання "тіньової" економіки, високий рівень її криміналізації; свідомі чи несвідомі дії представників вищих органів державної влади та управління, спрямовані на шкоду державі та національним інтересам України; соціальна незахищеність значної частини населення, зростання бідності; корупція в управлінській сфері; високий рівень матеріало- та енергоємності виробництва; домінування видобувних і базових галузей з низьким ступенем переробки сировини; низький рівень заробітної платні, відсутність мотивації до праці; високий рівень зношеності основних фондів; незадовільна орієнтація на виробництво продукції кінцевого споживання; застарілі технології в більшості галузей виробництва; відсутність ефективних природоохоронних заходів; значний антропогенно-техногенний вплив, погіршення якості земельних ресурсів; зростання зовнішньої заборгованості, нераціональне використання іноземних кредитів.

Задля прийняття державними органами обґрунтованих рішень необхідно проводити моніторинг індикаторів еко-

© В.І. Мазуренко, 2005

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

номічної безпеки, який передбачав би передусім фактичне відстеження, аналіз і прогнозування важливих економічній показників. Особлива увага, як правило, зосереджується на таких загальних індикаторах економічної безпеки:

- ❑ валовий внутрішній продукт (ВВП);
- ❑ темп інфляції;
- ❑ курс долара до національної валюти;
- ❑ валове виробництво с/г продукції;
- ❑ дефіцит бюджету;
- ❑ рівень безробіття;
- ❑ економічне зростання, у тому числі: динаміка реальних доходів; рівень та якість життя; енергетична залежність; інтегрованість у світову економіку; сальдо експорту-імпорту; стан демографічних процесів; державний внутрішній і зовнішній борги; діяльність "тіньової" економіки.

Розглядаючи пропорції, кількісні співвідношення елементів і факторів відтворення, можна виділити серед них групу загальноекономічних і групу галузевих пропорцій.

До загальноекономічних пропорцій належать насамперед розподіл створюваного ВВП на споживання і нагромадження, а в більш конкретному вигляді – частки у ВВП витрат на інвестиції, оборону, науку, соціальні нестатки. До загальноекономічних пропорцій варто віднести також низку співвідношень, які складаються у фінансовій сфері і в зовнішньоекономічній діяльності.

Для визначення переліку кількісних параметрів граничних значень вихідними є такі принципові положення:

- ❑ характеризувати сутнісні, а не другорядні риси стану економіки і пропорцій, що складаються в ній, і станів між елементами і факторами відтворення;
- ❑ досить повно і всебічно виражати національні інтереси країни у сфері економіки;
- ❑ повно і всебічно відбивати тенденції загроз національним інтересам у сфері економіки.

Поряд з цим індикатори граничних значень економічної безпеки повинні задовольняти такі практичні вимоги, як можливість використовувати дані індикатори в органах влади і за достатнього ступеня конкретності і визначеності оцінювати фактичний стан економіки країни з позиції економічної безпеки й як її складову частину – міжкраїнні зіставлення; дотримувати сумісність даного переліку з діючою в нашій країні системою обліку, статистики і прогнозування.

Для деяких індикаторів економічної безпеки потрібно не розробляти неоднозначні граничні значення, а встановлювати коридор, що позначає безпечну зону.

Різні за своїм змістом граничні значення економічної безпеки можуть мати і різні терміни дії. Наприклад, граничні значення за співвідношенням запасів корисних копалин у надрах і обсягів видобутку, часткою в загальної кількості населення осіб із грошовими доходами нижче прожиткового мінімуму і деякими іншими показниками можуть у незмінному виді діяти досить тривалий час.

Деякі граничні значення вимагають періодичного перегляду, тому що економічна ситуація істотно змінюється, відповідно змінюються і вимоги до економічної безпеки. Наприклад, після девальвації гривні в 1998 р. змінилися вимоги до економічної безпеки та до таких параметрів, як дефіцит бюджету, величина зовнішнього і внутрішнього державного боргу.

Граничні значення економічної безпеки повинні групуватися за сферами господарської діяльності і за ознаками національних інтересів у кожній з цих сфер, а також за рівнем їхнього використання й офіційного статусу.

За цими ознаками граничні значення економічної безпеки розрізняються на: загальнодержавні; регіональні; офіційно встановлювані і затверджувані; зумовлені і застосовувані кожним користувачем самостійно.

Безліч показників створює труднощі виявлення їхнього впливу на оцінку стану господарської системи і формування однозначного висновку. Практичним прийомом подолання подібного ускладнення виявилася структура "шкали небезпеки – безпеки", за якою можна визначити місце характеристики економічної безпеки господарюючого суб'єкта, у конкретний момент часу. При цьому методично єдиним прийомом установлюються:

- ❑ інтегральні показники економічної безпеки господарської системи на основі підсумовування, наприклад, розрахункових характеристик відхилення позитивного і негативного напряму контрольованих характеристик з використанням формули переваг і експертних оцінок;
- ❑ об'єднання гістограми зміни прийнятих в аналізі стану економічної безпеки показників економічної політики з угрупованням у межах максимальних і мінімальних значень, досягнутих для значного числа країн світу або країн з найбільш активною господарською діяльністю.

Відомі нормативні характеристики і показники (медико-біологічні, економічні, соціально-культурні) здатні виконувати функції індикаторів стійкого розвитку не окремо один від одного, а лише в сукупності. У цьому, власне, і полягає ідея балансу, ідея індикативного аналізу – виявлення позитивних тенденцій зміни показників, їхньої інтегрованості в забезпеченні соціально-економічного успіху, що має бути головною вимогою в концепції правового механізму забезпечення економічної безпеки.

Граничні значення індикаторів НЕБ. Важливе значення мають граничні значення індикаторів, вихід за межі яких веде до руйнівних тенденцій у сфері економіки. У техніці без цього не можуть безаварійно функціонувати не тільки атомні електростанції, але й багато інших об'єктів. В економіці спеціальним об'єктом аналізу може бути система співвідношень між індикаторами економічної безпеки. Це важливо як на макрорівні, так і на мікрорівні, як для розвиненої ринкової економіки, так і для перехідної економіки.

Щодо деяких загроз варто встановити кількісні параметри негативних наслідків, що виникають через відхилення в гіршу сторону цих параметрів від граничних значень. При цьому, як правило, щодо кожної загрози може бути виявлено кілька параметрів негативних наслідків, що не піддаються підсумовуванню. Так, різке збільшення дефіциту бюджету може мати свої наслідки посилення інфляції, зниження реальних грошових доходів населення, ріст неплатежів, спад виробництва, ріст безробіття. Кожен з цих параметрів піддається певному прогнозуванню, однак підсумовуванню вони не підлягають.

У загальному вигляді для розрахунку граничних значень застосовуються такі методичні підходи:

- ❑ *розрахункові методи*. В основу розрахунку закладаються натуральні нормативи (наприклад, фізіологічні норми харчування, соціальні норми споживання), що оцінюються в грошовому вираженні, результати оцінок підсумовуються й у такий спосіб визначаються граничні значення економічної безпеки;
- ❑ *метод аналогій*. Величина граничних значень визначається тими ж способами, що в закордонній або вітчизняній практиці, але для інших цілей;
- ❑ *задавальний метод*. Величина граничних значень визначається на основі економічної політики, що проводиться для досягнення поставлених цілей;
- ❑ *експертний метод*. Граничні значення визначаються на підставі думок групи експертів.

Перелічені методи можна поєднати, тому що більшість граничних значень взаємопов'язана і взаємозалежна. В основі цієї взаємозалежності лежать об'єктивні балансові зв'язки, що дає можливість перевірити розрахунки взаємопов'язаності окремих граничних значень.

Кількісні параметри граничних значень економічної безпеки повинні визначатися щодо визначеного періоду. Так, можна визначати граничні значення економічної безпеки на кінець середньострокового періоду, на який розроблений (або розробляється) прогноз соціально-економічного розвитку. У цьому випадку можна зіставити граничні значення економічної безпеки з показниками прогнозу соціально-економічного розвитку і тим самим виявити реальні загрози національним інтересам країни у сфері економіки, розробити заходи для подолання цих загроз.

Виходячи з розбіжності економічних інтересів господарюючих суб'єктів різних напрямів господарської діяльності, розробку граничних значень індикаторів доцільно вести за групами показників, що безпосередньо характеризують конкретну сферу економіки.

Після визначення ступеня відхилення фактичних параметрів від граничних значень ранжуються загрози національній економічній безпеці за масштабами негативних наслідків від цього відхилення і щодо швидкості настання цих наслідків. При цьому щодо деяких загроз негативні наслідки не зможуть бути виражені в кількісних параметрах. Наприклад, негативним результатом загрози підвищення ступеня бідності населення є посилення соціальних конфліктів. Однак масштаби цих соціальних конфліктів, виражені в кількості страйків, чисельності страйкуючих тощо, досить достовірному прогнозуванню не піддаються. У цьому випадку достатньо експертного якісного визначення ступеня небезпеки виникаючих загроз.

Виходячи із загальнометодологічних позицій щодо низки індикаторів економічної безпеки необхідно визначити два напрями встановлення рівнів граничних значень, наприклад таких, як частка в промисловому виробництві машинобудування, обсяги інвестицій у відсотках до ВВП, грошова маса тощо. Тут небезпечна зона може позначатися як максимальним, так і мінімальним значенням. Так, частка інвестицій у ВВП на сучасному етапі (менше 25 %) являє собою загрозу економічній безпеці країни. У той же час імовірно, що меншою загрозою буде доведення цієї частки до 50 %. Якщо низька частка інвестицій у ВВП загрожує застоєм у виробництві, його технічним відставанням, то занадто висока частка – обвалом економіки, зниженням рівня життя.

Іншими словами, методологічний підхід до визначення кількісних параметрів граничних значень економічної безпеки являє собою вибір індикатора, прийнятого як вихідний для розрахунку. При цьому головним національним інтересом країни у сфері економіки є підвищення добробуту народу, і тому цей індикатор має бути вихідним для визначення граничного значення величини ВВП і деяких інших пов'язаних з ним показників. Так, у Росії показники економічної безпеки із граничними значеннями були встановлені Радою безпеки РФ розпорядженням № 14-сб від 17 жовтня 1996 р. й використовуються з метою оцінки рівня кризового стану держави та її регіонів. Крім того, значного поширення в практичній діяльності органів державної влади в РФ набув комплекс індикаторів економічної безпеки РФ, підготовлений С.Ю.Глазьєвим: обсяг валового внутрішнього продукту в цілому й обсяг валового внутрішнього продукту на душу населення; частка в промисловому виробництві обробної промисловості; частка в промисловому виробництві машинобудування; обсяги інвестицій у % до ВВП; витрати на наукові дослідження у % до ВВП; частка нових видів продукції в обсязі продукції, що випускається; частка людей з доходами нижче прожиткового рівня; тривалість життя населення в роках; розрив між доходами 10 % найбільш високоприбуткових груп і 10 % груп населення з найменшими доходами у разах; рівень злочинності за кількістю злочинів на 100 тис. населення; рівень безробіття за методологією МОТ у %; рівень інфляції за рік у % або темпи інфляції %; обсяг внутрішнього боргу у % до ВВП за порівнянний період; поточна потреба в обслуговуванні і погашенні внутрішнього боргу у % до податкових надходжень бюджету;" обсяг зовнішнього боргу у % до ВВП; частка зовнішніх запозичень у покритті дефіциту бюджету; дефіцит бюджету у % до ВВП; обсяг іноземної валюти стосовно маси в національній валюті; обсяг готівкової іноземної валюти до обсягу готівкової національної валюти у %; грошова маса (М2) у % до ВВП; частка імпорту у внутрішньому споживанні: усього, у тому числі продовольство; диференціація регіонів за прожитковим рівнем у разах.

Відсутність граничних значень показників національної безпеки України вимагає необхідність використання індикаторів національної безпеки із граничними значеннями, визначених світовою практикою, поряд з активізацією наукових досліджень з розробки власної системи показників [10].

Як правило, граничне значення індикаторів економічної безпеки визначається у вигляді однозначних параметрів. Частина їх позначає максимально припустиму межу (частка в населенні людей, що мають доходи нижче прожиткового мінімуму, розрив між доходами груп населення, рівень безробіття, обсяги внутрішнього і зовнішнього боргу, дефіцит бюджету, обсяг іноземної валюти, що обертається на внутрішньому ринку, частка імпорту у внутрішньому обороті). Більшість значень позначають мінімальну межу.

Більшість розвинених країн світу на сьогодні вже має розроблену та опрацьовану систему індикаторів і граничних значень показників стану забезпечення НЕБ. Для розвиненої ринкової економіки існують, наприклад, максимально можливі межі дефіциту бюджету, межі асигнувань на оборону, межі безробіття, екологічні межі охорони довкілля, межі в розподілі багатства між багатими і бідними тощо. Це дозволяє використовувати моніторинг соціальної і економічної безпеки з метою своєчасного виявлення та запобігання загрозі національній безпеці. Зіставлення цих показників із середньосвітовими або з даними про стан економіки визначених країн використовується при виборі шляхів реалізації економічної політики з метою забезпечення економічної безпеки держави.

Граничні значення являють собою кількісні індикатори, що чисельно відбивають гранично припустимі з позиції економічних інтересів співвідношення пропорцій господарської діяльності, недотримання яких перешкоджає нормальному ходу економічного розвитку різних елементів відтворення, що загрожує економічній безпеці країни. Крім того, граничні значення є важливим інструментом системного аналізу, прогнозування і соціально-економічного планування. За допомогою цього інструмента той або інший об'єкт, у даному випадку економіка, "проглядається" з позиції відповідності тенденцій її стану (усередині і у взаємодії з економіками інших країн) національним інтересам країни.

Методика розрахунків окремих індикаторів НЕБ. Граничні значення, що характеризують здатність економіки до самостійного розвитку, досить великі і дуже різнорідні. Це витрати на науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи, забезпеченість власних наукових розробок, на компенсацію зносу основного капіталу, ріст якості продукції, яка випускається, забезпечення відповідного співвідношення між приростом розвіданих запасів корисних копалин і видобутком. Кожна група цих показників відрізняється специфічними методичними підходами їхнього визначення.

У групі показників, що виражають *здатність економіки до стійкого розвитку*, виділено кілька основних підходів до оцінки.

Для визначення граничного значення економічної безпеки за обсягом ВВП використовуються приватні граничні значення, що характеризують рівень доходів населення і розвиток соціальної сфери:

- ❑ частка в населенні осіб, що мають доходи нижче прожиткового мінімуму;
- ❑ розриви між доходами 10 % найбільш високоприбуткових груп населення і 10 % груп з найменшими доходами (децильний коефіцієнт);
- ❑ відношення середньодушового грошового доходу до прожиткового мінімуму;
- ❑ витрати на освіту, охорону здоров'я, культуру, житлово-комунальні послуги. На основі зазначених даних і прогнозу чисельності населення визначається сума витрат на кінцеве споживання.

Серед граничних значень економічної безпеки є також граничні значення частки інвестицій у ВВП.

Попередній варіант граничного значення економічної безпеки за обсягом ВВП розраховується на основі суми витрат на кінцеве споживання і частки інвестицій у ВВП.

Може бути запропонована така схема розрахунку:

а) на основі аналізу звітних статистичних даних за попередній 4-5-річний період визначається залежність між зміною частки осіб у населенні, доходи якого нижче прожиткового мінімуму, і співвідношенням середньодушового грошового доходу і прожиткового мінімуму. На цю залежність впливають також децильний коефіцієнт і індекс Джінні. У разі граничних значень за часткою бідних у 7 % і децильного коефіцієнта у вісім разів співвідношення між середньодушовим грошовим доходом і прожитковим мінімумом має бути відповідно збільшено. У даний час як граничне значення цього параметра прийнято величину 2,5 раза;

б) визначене в такий спосіб співвідношення варто помножити на розмір прожиткового мінімуму. Тим самим буде визначений мінімально необхідний для забезпечення соціального світу місячний середньодушовий грошовий дохід. Далі отримана величина середньодушового доходу збільшується на 12 і на прогнозовану чисельність населення і визначається річна сума грошових доходів;

в) загальносвітова практика свідчить, що при нормальній економіці сума грошових доходів має становити не менше 60 % ВВП. Таким чином, визначивши суму грошових доходів і прийнявши її за 60 %, можна розрахувати безпосередньо граничне значення за обсягом ВВП. Отриманий результат необхідно перевірити на внутрішню збалансованість з іншими граничними значеннями;

г) граничне значення за обсягом ВВП необхідно перевірити на відповідність вимогам граничних значень за витратами на освіту, охорону здоров'я, культуру і житлово-комунальні послуги (у частині безкоштовного їхнього надання населенню). Ці витрати разом із сумою грошових доходів є елементом витрат на кінцеве споживання, що повинно скласти приблизно 70–75 % від ВВП. На основі цього можна перевірити, який обсяг ВВП у загальних витратах необхідний на кінцеве споживання;

д) граничне значення за обсягом ВВП повинно бути перевірено і щодо обсягу капітальних вкладень. Для цього, використовуючи граничне значення в частці інвестицій у ВВП, визначають частку нагромаджень основного капіталу. Нагадаємо, що є досить стійка різниця між частками у ВВП валового нагромадження, нагромадження основного капіталу й інвестицій.

Таким чином, маючи граничне значення в частці інвестицій у ВВП і визначене відповідно до пунктів "а", "б" даної схеми розрахунків, можна установити прийнятність зазначених параметрів.

Що стосується граничного значення економічної безпеки за параметром розриву між доходами 10 % найбільш високоприбуткових груп населення і 20 % найбільш низькодохідних груп, то тут доцільно взяти до уваги досить широкий закордонний досвід. У світовій практиці загальновизнаним є максимальна величина цього розриву в 10 разів.

У світовій практиці визнано, що гранично максимальний рівень безробіття, який не допускає гострих соціальних конфліктів, становить 7–8 % від економічно активного населення. У принципі таку ж величину граничного значення за цим параметром можна було б прийняти і для України, уточнивши, проте, недосконалість обліку безробітних. Справа в тому, що в число включених у загальну чисельність безробітних попадає безліч осіб з неформальною зайнятістю (дрібні вуличні торговці, "човники", незареєстровані будівельні бригади тощо).

У процесі розробки переліку граничних значень індикаторів економічної безпеки деякими вченими ставиться питання про включення спеціального індексу, що характеризує розвиток людського потенціалу. Це широко застосовуваний, починаючи з 1990 р., у структурах ООН індекс розвитку людського потенціалу (ІРЛП). Він визнаний у світовій практиці найбільш точним, узагальнюючим показником соціального прогресу, безпеки особистості і розвитку соціальної сфери. Цей індекс являє собою композитний показник за визначений період, похідний від наступних параметрів: очікувана тривалість життя, питома вага грамотних у всьому дорослому населенні, питома вага учнів початкових, середніх і вищих навчальних закладів у відповідній віковій групі і рівень добробуту, вимірюваний як ВВП на душу населення (у доларах за паритетом купівельної спроможності).У *соціальній сфері* повинні бути також розраховані граничні значення щодо забезпечення для населення соціальних гарантій доступності освіти, культури, медичного обслуговування. Тут граничні значення доцільно розробити у вигляді обсягу цих послуг, наданих населенню безкоштовно. Обсяг безкоштовних послуг доцільно визначати на основі структури населення за доходами, керуючись прогнозом на середньострокову перспективу.

Граничні значення, що характеризують *економічне забезпечення обороноздатності*, визначаються розрахунковим шляхом на основі положень оборонної доктрини. Положення оборонної доктрини дають можливість визначити необхідний обсяг і структуру виробництва озброєння, а також його технічні параметри, що забезпечують паритет із імовірним супротивником; величину резервних мобілізаційних потужностей і інші конкретні натуральні кількісні параметри обороноздатності країни. Вартісний обсяг виробництва в оборонній промисловості і сума фінансування національної оборони визначаються на основі цих параметрів простим кошторисним методом.

Визначений у такий спосіб обсяг виробництва в оборонній промисловості і сума фінансових ресурсів є цілком достатніми для повного забезпечення вимог оборонної доктрини країни. Разом із тим граничні значення за своєю сутністю є не цілком достатньою, а гранично мінімальною величиною, тому визначені кошторисним методом обсяги виробництва оборонної промисловості і витрати на створення мобілізаційних потужностей можуть бути скориговані в бік зменшення, до величини, що допускає деяке зниження, яке не загрожує значним порушенням обороноздатності країни.

На теперішній час установилася практика визначення граничного значення оборонних витратах у відсотках до ВВП. У такому вигляді цей показник дійсно досить зручний для застосування. Разом із тим для реалізації положень оборонної доктрини важливий не показник частки військових витрат у ВВП, а їхня абсолютна величина. За малого ВВП навіть велика частка в ньому військових витрат може не забезпечити вимог оборонної доктрини. Граничне значення військових витрат у відсотках до граничного значення обсягу ВВП буде означати тільки мінімально необхідну частку військових витрат у мінімально необхідному ВВП. За будь-якого іншого обсягу ВВП за незмінного граничного значення військових витрат їхня частка у фактичному або прогнозованому обсязі ВВП повинна перераховуватися.

За групою показників стійкості *фінансової системи* (фінансової безпеки) пріоритет віддають рівневі інфляції. Тим часом уявлення про припустиму інфляцію сильно змінюються залежно від реальної економічної ситуації.

Інфляція дійсно сильно впливає на стан економічної і соціальної безпеки. Граничне значення за темпами інфляції не повинно бути вище темпу росту зарплати і пенсій. Саме виконання цієї вимоги може запобігти соціальній напруженості. У цілому ж таким граничним значенням може служити відношення середньомісячного грошового доходу і пенсій до прожиткового мінімуму, що включений у групу соціальних параметрів.

Важливим граничним значенням у фінансовій сфері є рівень монетизації економіки, що виражається у відсотковому відношенні грошової маси (агрегат М2) до ВВП. Варто особливо підкреслити, що сам факт коливань грошового обігу в країні може служити індикатором потенційної небезпеки для господарської діяльності.

http://vofem.ru Библиотека ВФЕМ.ru

Для визначення граничного значення за цим параметром можна застосувати метод аналогії.

До початку економічного реформування (у 1991) рівень монетизації в СРСР становив близько 70 %. Протягом 1992–1999 р. він неухильно знижувався, досягши величини не більше 12–14 %. У більшості розвинених країн рівень монетизації становить 60–80 % до ВВП, а іноді 100 % і навіть більше. У постсоціалістичних країнах у ході економічного реформування в кризові періоди він також знижувався до 35–40 % до ВВП, а в даний час має тенденцію до підвищення.

Таким чином, можливі варіанти даного параметра досить широкі. Явно, однак, що рівень монетизації нижче 50 % до ВВП характерний для кризової економіки з падаючим виробництвом, ростом безробіття, зниженням рівня життя населення і, що досить важливо, перевагою в обороті квазігрошей, бартеру, взаємозаліків, а отже, економіка характеризується особливими труднощами в забезпеченні необхідної дохідної частини бюджету. Світова практика свідчить також, що рівень монетизації, який перевищує 60 % щодо ВВП, характерний для нормально функціонуючої економіки.

Особливе місце серед показників займають ті, що відбивають стійкість національної грошової одиниці і наявність іноземної валюти у внутрішньому платіжному обігу.(рівень "доларизації").

Серед граничних значень економічної безпеки є показники, що характеризують обсяги зовнішнього і внутрішнього державного боргу. Разом із тим саме ці параметри найменше піддані якому-небудь нормуванню (а встановлення граничних значень – це своєрідне нормування).Для визначення граничного значення за даним параметром необхідно використовувати прогнозні оцінки на середньострокову перспективу щодо доходів і видатків бюджету.

Багато країн, причому досить економічно благополучні (наприклад, США), мають державний борг, що перевищує обсяг ВВП і при цьому не відчувають жодних труднощів у своєму розвитку. Тут насамперед мають значення характер і структура боргу. Тому граничні значення економічної безпеки доцільно визначати не тільки за всім зовнішнім і внутрішнім боргом, але й за обсягом його щорічного обслуговування у відсотках до доходів бюджету. Індикаторами зовнішньої заборгованості можуть бути такі відношення:

- ❑ загальної суми річних боргових платежів до валового національного продукту;
- ❑ загальної суми річних боргових платежів до обсягу експорту товарів і послуг;
- ❑ валового зовнішнього боргу до валового національного продукту;
- ❑ валового зовнішнього боргу до обсягу експорту товарів і послуг;
- ❑ обсягів короткострокового боргу до загального обсягу зовнішнього боргу;
- ❑ відсоткових платежів до валового національного продукту;
- ❑ відсоткових платежів до обсягу експорту товарів і послуг;
- ❑ суми міжнародних резервів країни до суми її зовнішнього боргу.

Безумовно, що наведені вище індикатори не можуть замінити необхідність всебічного аналізу економічної ситуації в Україні. Особливо важливі перші два індикатори, оскільки вони відображають здатність держави обслуговувати зовнішній борг.

Згідно з методикою Світового банку, якщо хоча б один з цих двох індикаторів перевищує критичний рівень – 80 % для відношення загальної суми річних боргових платежів до ВНП або 220 % для відношення загальної суми річних боргових платежів до обсягу експорту, то така країна належить до категорії країн з надмірною заборгованістю. У випадку, коли критичного рівня не досягнуто, але хоча б один з індикаторів становить 60 % чи більше від критичного рівня, то такий рівень заборгованості вважається помірним. Якщо жодна з перелічених умов не виконується, то така країна потрапляє до категорії країн з менш високим рівнем заборгованості.

Одним із головних завдань України на найближчу перспективу є проведення двосторонніх переговорів з країнами-членами ЄС щодо взаємного доступу на ринки та усунення перешкод у торгівлі.

Залежно від бажання країни-позичальника щодо оплати боргових зобов'язань та наявності згоди кредиторів щодо зміни термінів виплати боргу, дефолт може бути повний і технічний. Оголошення повного дефолту призводить до світової ізоляції країни та застосування певних санкцій у вигляді арешту іноземних активів країни-банкрута, неможливості здійснення додаткових фінансових запозичень зі світового ринку позикових капіталів тощо. Тому уряди багатьох країн позичальників (у т. ч. й Україна) намагаються всілякими засобами не допустити цього.

Світова практика показує, що якщо обсяг зовнішнього боргу щодо ВВП не перевищує 15–20 % і 200–250 % експорту, а розміри поточного обслуговування боргу – 20–25 % рівня експорту, то цей борг не є перешкодою до економічного зростання країни [6].

У групі показників *зовнішньоекономічної діяльності* (зовнішньоекономічна безпека) головними граничними значеннями економічної безпеки є параметри за часткою імпорту у внутрішньому споживанні найважливіших груп товарів, що характеризують економічну незалежність країни від зовнішнього світу і рівень і якість розвитку вітчизняного виробництва. Нерозумно орієнтувати розвиток економіки на максимальну автаркію, але світові господарські зв'язки не повинні створювати загрозу економічній незалежності країни.

Граничні значення за часткою імпорту у внутрішньому споживанні найважливіших груп товарів варто визначати за схемою:

а) масштаби наявних виробничих потужностей, здатних гарантувати випуск товарів належної якості, прогнозні оцінки розвитку цих потужностей;

б) прогнозні оцінки платоспроможного попиту й обсяги внутрішнього ринку щодо кожної групи товарів;

в) прогнозна ситуація на зовнішньому ринку й умови імпорту щодо кожної групи товарів. Більш конкретні методики визначення граничних значень економічної безпеки за часткою імпорту у внутрішньому споживанні можуть варіюватися щодо різних груп товарів, однак є деякі загальні методологічні підходи.

Імпорт продуктів, виготовлених за кордоном з аналогічної вітчизняній рослинної сировини, цілком можливий. Він доцільний у тому випадку, якщо транспортна складова такого імпорту буде багаторазово нижче транспортних витрат на доставку вантажів з районів виробництва в райони їхнього споживання.

Украй різними можуть бути підходи до визначення граничних значень за часткою імпорту на товари тривалого користування. Тут може бути зведений до мінімальних величин, наприклад, імпорт меблів, холодильників тощо. Щодо товарів легкої промисловості можливо орієнтуватися на частку імпорту у внутрішньому споживанні в межах від 20 до 40 %. Щодо сировини частка імпорту визначається співвідношенням відповідної сировини в країні та її потреб.

Важливим є визначення граничних значень економічної безпеки за часткою імпорту різних видів устаткування в його внутрішньому споживанні. Головним критерієм тут має бути можливість забезпечення на базі вітчизняного виробництва розвитку відповідних галузей-споживачів окремих груп устаткування і можливість його імпорту за будь-якої міжнародної і зовнішньоекономічної ситуації.

Вважаємо, що одним із головних методів визначення граничних значень економічної безпеки розподілу імпорту у внутрішньому споживанні щодо більшості груп товарів можуть бути експертні оцінки, зроблені відповідними фахівцями як у сфері виробництва, так і у сфері споживання цих товарів.

Висновки. В умовах становлення ринкової економіки, коли держава вже не може директивними методами впли-

Kyiv National Taras Shevchenko University

вати на суб'єктів господарської діяльності, слід вжити заходи щодо оптимального впливу на процес суспільного відтворення (макроекономічні параметри, галузеві структури виробництва, ціни і грошово-фінансові потоки) для підтримки національної економічної безпеки України.

Теорія безпеки має практичне значення, тільки якщо вона органічно включає у свою структуру теорію граничних значень об'єкта. Вірогідність оцінки рівня економічної безпеки залежить від правильності визначення кількісних параметрів граничних значень. При цьому множинність граничних значень, різних за своїм змістом і характером, вимагає практично такої ж множинності методів їхнього розрахунку, що не можуть бути раз і назавжди даними. Залежно від конкретної економічної ситуації вони повинні змінюватися під впливом обставин так само, як і сам перелік граничних значень і методи їхнього розрахунку. Звичайно, загальні методологічні підходи до визначення граничних значень можуть і мають бути досить стійкими.

Надзвичайно важливо здійснювати постійний моніторинг зазначених основних індикаторів для визначення рівня забезпечення економічної безпеки. На особливу увагу з огляду економічної безпеки заслуговує моніторинг макроекономічного і фінансового розвитку та політики та структурної політики України за такими показниками:

1. *Моніторинг макроекономічного і фінансового розвитку та політики:* індикатор цін (щомісячно); валютний курс (щотижнево); ВВП (щоквартально); інвестиції (щоквартально); зайнятість та безробіття (щомісячно); показники бюджетної політики; показники монетарної політики (щомісячно); звіт про реструктуризацію та приватизацію в агропромисловому секторі; кількість неплатоспроможностей та банкрутств; зовнішня торгівля (щомісячно); платіжний баланс (щоквартально); звіт про виконання та вирішення будь-яких нових прострочених заборгованостей.

2. *Моніторинг структурної політики:* перелік товарів, на які поширюються адміністративні та відповідні ціни; перелік товарів, на які поширюється квотування експорту та ліцензування; звіт про хід приватизації; кількість приватизованих об'єктів такої приватизації; звіт про приватизацію середніх і великих підприємств; детальний список по районах і секторах приватизованих середніх і великих підприємств; звіт про розвиток земельної реформи

Україні в зовнішньоекономічній діяльності особливо слід враховувати географічний фактор. Зокрема, факт надмірної її залежності від Росії, яка є домінуючим постачальником в Україну деяких стратегічних товарів, насамперед критичного імпорту, та споживачем значних обсягів вітчизняної продукції, слід вважати серйозною загрозою національній економічній безпеці.

Те саме стосується і необхідності диверсифікації експорту та імпорту. Висока концентрація торгівлі окремими товарами посилює залежність держави від зовнішнього впливу.

Значної шкоди економічній безпеці України завдає приховування суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності валютної виручки за кордоном, а також експорт вітчизняних товарів за демпінговими цінами.

Кількісні індикатори значно розрізняються між собою за змістом і методами розрахунків. Разом із тим для граничних значень, офіційно встановлених і затверджених центральними органами виконавчої влади, необхідно відібрати досить обмежений перелік показників, здатних у той же час досить повно відбити стан економіки з позиції економічної безпеки.

Установлювані за умови припустимої небезпеки значення індикаторів, які прийняті за граничні, мають передбачати автоматичне застосування системи превентивних і регулювальних заходів відповідних державних установ та інституцій.

Для побудови системи економічної безпеки найважливіша властивість індикаторів – це їхня взаємодія, яка існує завжди, але тільки за певних умов наростання сили небезпеки вона виходить за визначені межі, здобуває екстремальний характер і стає очевидною. Нагромадження інформації про чисельні параметри такої взаємодії необхідне для визначення соціально-економічних наслідків прийнятих макроекономічних рішень, оцінки значущості тих або інших загроз економічної безпеки.

1. *Аникин А.В.* История финансовых потрясений. Российский кризис в свете мирового опыта. – М., 2002. 2. *Барановський О.І.* Фінансова безпека / НАН України. Ін-т економічного прогнозування. – К., 1999. 3. *Береза І.В.* Економічна безпека зовнішньоекономічної діяльності АПК: Автореф.. дис. … канд. екон. наук. 08.07.02 / НАН України, Ін-т економіки. – К., 1999. 4. *Бінько І.Ф., Базилюк Я.Б., Коваленко С.О.* Політика протекціонізму як складова економічної безпеки України / Рада нац. безпеки і оборони України; Нац. ін-т стратегічних досліджень. – К., 1997. 5. *Бурцев В.* Основные условия государственной финансовой безопастности // Экономист. – М., 2001. – № 9. – С. 70—72. 6. *Гаджієв С.Г.* Національна безпека і зовнішні запозичення країн з транзитивною економікою. // Актуальні пробл. міжнар. відносин. Збірник наук. праць. – К, 2001. – Вип. 26. – С. 472. 7. *Губський Б.В.* Економічна безпека України: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення. – К., 2001. 8. *Єрмошенко М.М.* Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / Київ. нац. торговельно-економічний ун-т. – К., 2001. 9. *Мунтиян В.І.* Економічна безпека України. – К., 1999. 10. *Новікова О.Ф., Покотиленко Р.В.* Економічна та соціальна безпека у контексті регіональної політики: проблеми та шляхи розв'язання // Актуальні пробл. міжнар. відносин. Збірник наук. праць. – К., 2001. – Вип. 26. – С. 53. 11. *Пастарнак-Таранушенко Г.* Економічна безпека держави. Статистика процесу забезпечення: Підручник для державних службовців, науковців, студентів і аспірантів / Київ. екон. ін-т менеджменту / Богдан Кравченко (ред). – К., 2002. 12. *Сенчагов В.К.* Экономическая безопастность: геополитика, глобализация, самосохранение и развитие (книга четвертая) / Институт экономики РАН. – М., 2002. 13. *Сухоруков А., Острий О.* Тенденції світового руху підприємницького капіталу та економічна безпека України // Глобалізація інвестиційних процесів та фінансова безпека України. Матеріали міжнар. наук.– практ. конф. (Київ, 27 червня 2001 р.). – К., 2001. – С. 103. 14. *Шлемко В.Т., Бінько І.Ф.* Економічна безпека України: сутність і напрями забезпечення / Рада нац. безпеки і оборони України; Нац. ін-т стратегічних досліджень. – К., 1997. 15. *Bustelo Pablo.* Novelties of financial crises in the 1990s and the search for new indicators / Emerging Markets Review № 1. – 2000. – P. 229–251. 16. *Vlaar, P.J.G.* Early Warning Systems for Currency Crises / Mimeo, Netherlands Bank. – 2000.

Надійшла до редколегії 25.11.04

О.В. Сніжко, канд. екон. наук

ПРОБЛЕМИ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ФІНАНСОВОЇ СТРУКТУРИ ТА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Розглянуто основні теоретичні підходи до аналізу взаємозв'язку між фінансовою структурою та економічним зростанням. На основі узагальнення даних емпіричних досліджень визначено основні принципи формування фінансової структури для країн з ринками, що формуються.

This article considers principal theoretical approaches to the analysis of the relationship between financial srtucture and economic growth. The fundamentals of formation of financial structure of emerging markets are determined based on generalization of empirical studies data.

Стратегія розвитку перехідних економік на основі прискореного економічного зростання ставить питання про джерела фінансових ресурсів, необхідних для реалізації цієї моделі. Проблема наявності капіталу для фінансування розвитку є актуальною областю аналізу економіки перехідного періоду, вивченню якої присвячені роботи багатьох як вітчизняних, так і зарубіжних авторів [1–7]. Проте детальному дослідженню впливу фінансової структури на економічний розвиток у вітчизняній літературі приділяється недостатня увага. Найчастіше досліджується загальний вплив фінансової системи країни на реальний сектор економіки в рамках таких його наслідків, як монетизація економіки чи рівень фінансування капіталовкладень, тоді як проблема визначення такої моделі

© О.В. Сніжко, 2005

фінансової системи, яка здатна забезпечити оптимальну структуру фінансування підприємницького сектору і, отже, довгострокове економічне зростання, залишається поза межами аналізу. У зв'язку з цим постає потреба у висвітленні існуючих у світовій економічній думці підходів до розуміння взаємозв'язку фінансової структури та економічного розвитку. Це зумовлює мету даної статті – розглянути концептуальні основи взаємозв'язку між фінансовою структурою та економічним зростанням, проаналізувати характер існуючого взаємозв'язку на основі наявних емпіричних досліджень, і на цій основі визначити ймовірні принципи формування фінансової структури для країн з перехідною економікою.

Незважаючи на очевидність впливу наявності розвиненого фінансового сектору на економічне зростання в країні, однозначного пояснення щодо характеру і причинності взаємозв'язку між фінансовим розвитком і зростанням не існує. Ще більшою мірою це стосується структури фінансової системи та економічного зростання, оскільки не існує прямої залежності між економічним розвитком країни та структурою її фінансової системи. Наприклад, США та Японія мають якісно різні моделі фінансової структури при приблизно однаковому рівні економічного розвитку. Однак теорія вказує на існування тісного зв'язку між типами структури фінансової системи і видами економічної активності, який – через вплив на характер інвестування економіки – зумовлює темпи економічного зростання. У теорії фінансового розвитку можна визначити принаймні три основних підходи до цієї проблеми і, відповідно, три групи теоретичних моделей.

Перша група – інформаційні теорії – акцентує увагу на відмінностях накопичення інформації та відповідності інформаційних потоків і технологічних характеристик виробництва за різних типів фінансової структури [8–10; 13]. Згідно з такими моделями, фондові ринки, здійснюючи безперервний контроль і оцінку різних напрямів економічної діяльності (через ціни), дозволяють інвесторам диверсифікувати напрями інвестування, тоді як банкам притаманна економія за рахунок ефекту масштабу при накопиченні детальної інформації про фінансово-економічну поведінку фірм. За наявності конкретних інформаційних видатків щодо оцінки потенційних інвестиційних проектів здатність володіти диверсифікованим портфелем інноваційних проектів зменшує ризик кредиторів/акціонерів. Серед інвесторів фондового ринку завжди є і оптимісти, і песимісти, що мають різні думки стосовно перспектив підприємства (наприклад, його інноваційної діяльності) і доцільності інвестування в нього. Разом із тим, на погляд підприємців, відносно ризиковані інноваційні проекти, коли продуктивність інвестицій невідома, не раціонально фінансувати за рахунок довгострокових позик з фіксованим доходом, у той час як фінансування через залучення акціонерного капіталу, коли платежі в погашення залежать від отримуваного прибутку, є економічно виправданим. Через це фондові ринки більше відповідають умовам, коли впроваджуються нові технології. Натомість банківське фінансування має сенс, коли інформацію про кредитоспроможність легко інтерпретувати, але дорого отримувати, як, наприклад, у зрілих галузях економіки. Тому банки, завдяки економії на масштабах у зібранні інформації щодо добре відомих, усталених технологій, придатні для більш традиційних інвестицій з визначеними витратами і нормою прибутковості, які, у свою чергу, отримують вигоду від економії на моніторингу, що надається банками. У розвинених економіках моніторинг є відносно дорогим щодо капітальних витрат (витрат основного капіталу), наразі перевага надається розвитку технологій, які пов'язані з відносно низькими витратами на моніторинг. А оскільки низькі витрати на моніторинг більшою мірою сполучаються з ринками акцій, аніж з ринками боргів, то з розвиненістю економіки зростає відносна важливість ринку акцій щодо ринку боргів. Інакше кажучи, відносне значення фондових ринків і боргових залежить від існуючої структури виробництва та його технологічного рівня і варіює зі стадіями економічного розвитку.

Друга група теорій – теорії концентрації, або ринкової структури – пов'язана з концентрацією кредитних ринків [19; 22]. Згідно з цими моделями, фрагментовані децентралізовані фінансові (банківські) системи, де діє багато дрібних банків, накладають більш значні бюджетні обмеження, ніж централізовані системи з незначною кількістю великих банків. Через уведення жорстких бюджетних обмежень банківські системи з великою кількістю дрібних банків є доцільними за наявності неефективних проектів, але відзначаються короткостроковою поведінкою внаслідок відмови від підтримки ефективних довгострокових проектів. Звідси випливає, що фрагментовані фінансові системи сприяють розвитку галузей з короткостроковими проектами, тоді як розвиток галузей з довгостроковими проектами потребує банківського сектору з кількома великими банками.

Разом із тим децентралізовані банківські системи з великою кількістю дрібних банків тісно пов'язані з фінансуванням високоризикових інвестицій – досліджень і розробок у галузях економіки, що швидко розвиваються, особливо, коли компанії є молодими і непевність є високою. На противагу, концентровані банківські системи (через тісні зв'язки з промисловістю) більшою мірою пов'язані з галузями, яким притаманні більш низька невпевненість і наслідувальні інвестиції з традиційними технологіями. Відповідно, відносне значення рівня концентрації кредитних ринків варіює зі стадіями економічного розвитку – концентровані банківські системи краще фінансують ранні фази розвитку, коли інвестиції є довгостроковими і мають наслідувальну форму, а децентралізовані банківські системи придатніші для фінансування більш "продвинутих" стадій розвитку.

Третя група теорій стосується корпоративного управління і підкреслює роль концентрації власності [14; 23; 24; 28; 29]. Ці теоретичні моделі базуються на тому, що концентрація власності необхідна, аби забезпечити акціонерів відповідними стимулами до здійснення активного корпоративного управління. Через це корпоративне управління є більш ефективним при системах з концентрованою власністю, аніж у системах, де володіння акціями розосереджене – системах з розпорошеною власністю. Проте активне корпоративне управління з боку великих акціонерів пов'язане з певними видатками. Воно, по-перше, може спричинити втручання в діяльність, яку краще делегувати менеджерам, по-друге, веде до значних конфліктів з міноритарними інвесторами [24; 28]. На відміну від концентрованих власників, розосереджені інвестори більш імовірно не втручатимуться в діяльність фірм. Наразі система розпорошеної власності більшою мірою відповідає вимогам економічної активності, яка потребує інвестицій від різноманітних джерел – інвесторів-аутсайдерів, менеджерів, інших учасників тощо, тоді як система концентрованої власності більш доцільна за умов внутрішньо консолідованої (узгодженої) діяльності, яка вимагає активного корпоративного управління.

Як бачимо, в усіх трьох підходах фінансові системи і системи власності пов'язані з різними типами корпоративної активності та інвестицій. При цьому як інформаційні теорії, так і теорії концентрації припускають, що такі відносини чутливі до стадій економічного розвитку, коли банківське фінансування і концентрація банківської системи більш відповідають економікам, що перебувають на більш ранніх стадіях розвитку.

Хоча теоретичні аргументи вказують на позитивний зв'язок між структурою фінансової системи та економічним зростанням, однак у практичних доказах щодо значення фінансової структури для економічного зростання існують певні розбіжності. У сучасних емпіричних дослідженнях взаємозв'язку фінансового розвитку та економічного зростання застосовується переважно три базових підходи: регресії зростання та індикаторів фінансового

розвитку; дезагрегований підхід, що базується на дослідженні структури корпоративного фінансування; теоретичні моделі взаємозв'язку економічного зростання і фінансів. Дослідження, проведені на рівні окремих країн, галузей і фірм, показують дві групи результатів.

Згідно з однією групою досліджень, за даного рівня розвитку наявність у країнах різних за типом фінансових структур не пояснює розбіжності за такими показниками, як довгострокове зростання ВВП, діяльність галузей, використання компаніями зовнішніх ресурсів, створення нових фірм чи розширення і зростання існуючих. Так, згідно з економетричними оцінками А.Деміргюч-Кунта і Р.Левіна, які досліджували взаємозв'язок фінансової структури з економічним розвитком, у рівнянні регресії показники фінансової структури майже ніколи не мають значного впливу, хоча, як вони встановили, загальні показники фінансового розвитку мають істотний детермінуючий вплив на довгострокове економічне зростання [17]. Ці результати підтверджуються цілою низкою інших сучасних досліджень, присвячених впливу фінансової структури на економічне зростання [11; 12; 18; 25; 26]. Загальний головний висновок такий: порівняння між країнами не надають будь-якого підтвердження доцільності теоретичного розмежування фінансової структури на "банківські" і "ринкові" моделі для розуміння впливу фінансового розвитку на процес економічного зростання. Причому цей висновок не змінюється навіть у разі аналізу незбалансованих за структурою фінансових систем, коли розвиненим й ефективним є лише один із сегментів фінансової системи – або банківський сектор, або ринок цінних паперів [26, с. 5].

На перший погляд, подані результати пояснюються деякими важливими характеристиками сучасних фінансових систем розвинених економік і, зокрема, структурою корпоративного фінансування. Особливість останнього – абсолютне домінування внутрішнього фінансування практично в усіх розвинених країнах та однотипність поведінки корпорацій щодо формування фондів за рахунок зовнішніх джерел (узагальнена фінансовим ліверіджем). Відсутність істотних і систематичних відмінностей у структурі (зовнішнє/внутрішнє) корпоративного фінансування у "банківських" і "ринкових" фінансових системах, з одного боку, дозволяє говорити про формування у розвинених країнах "економіки самофінансування", з іншого – зумовлює відсутність впливу структури національної фінансової системи на економічне зростання.

Проте наведені висновки не можна сприймати однозначно. Друга група емпіричних досліджень значною мірою спростовує твердження щодо відсутності взаємозв'язку між фінансовою структурою та економічним зростанням, вказуючи, що така залежність чітко виявляється на рівні галузей економіки, що залежать від зовнішнього фінансування [15; 16]. Зокрема, вони засвідчують, що в розвинених країнах існує довгострокова залежність між національною структурою фінансових систем і характеристиками економічної діяльності, з одного боку, та зростанням й інвестиціями, з іншого. Причому на темпи зростання в різних галузях економіки впливає не власне фінансова структура, а умови взаємодії між фінансовою структурою та інституційними характеристиками галузей економіки. Інакше кажучи, в даному разі враховується, що в різних країнах інституційні структури, в рамках яких діють банки і фондові ринки, розрізняються між собою і ці розбіжності впливають на економічний розвиток.

Істотні відмінності в результатах визначення взаємозв'язку "фінансова структура – зростання" можуть бути пояснені передусім різними методологіями досліджень. У першому випадку аналіз фінансової структури базується в основному на агрегованих показниках діяльності фінансової системи (ринкова капіталізація, обсяги торгівлі чи банківського кредиту тощо), які вимірюють відносні розміри банківського і ринкового її сегментів і порівнюють ефективність їх функціонування, тобто оцінюють структурний рівень фінансового розвитку, а вже потім такі дослідження адаптують регресійні моделі зростання шляхом уведення в них різних показників співвідношення "фондовий ринок/банківський сектор". У другому випадку застосовується структуралістський підхід, мета якого – визначити ті особливості національної фінансової структури і галузей економіки, які пов'язані з економічним зростанням. Серед ендогенних структурних характеристик фінансової системи виділяються такі, як рівень розголошення інформації (стандарти звітності), розмір і концентрація кредитних ринків (ринкова частка трьох або п'яти найбільших банків) і концентрація корпоративної власності (контроль прав голосування), відповідно інституційні характеристики галузей економіки визначаються через залежність від таких зовнішніх факторів, як домінуючий тип зовнішнього фінансування (банківський чи ринковий) та інвестиції у людський капітал (залежність від кваліфікованої праці) [15, с. 195–196]. Отже, важлива відмінність останньої групи досліджень від попередньої зумовлена тим, що вони перевіряють насамперед роль структури, а не розміру чи ефективності функціонування банківської системи і фондових ринків. Враховуючи, що означені характеристики фінансової та індустріальної структури тісно сполучаються з характерними ознаками різних за типом моделей фінансової системи, такий структурно спрямований підхід слід визнати більш теоретично обґрунтованим і доцільним. (Нагадаємо, згідно з теорією фінансової структури, "ринкова" фінансова система має високий рівень розкриття інформації, низьку концентрацію кредитних ринків і систему розпорошеної власності на акції з домінуванням зовнішнього фінансування через ринки цінних паперів; тоді як "банківській" фінансовій системі притаманні відносно низький рівень розголошення інформації, великий розмір і висока концентрація кредитних ринків поряд з високою концентрацією корпоративної власності і високим рівнем банківського фінансування промисловості.)

Найбільш докладним серед "структуралістських" досліджень є праця К.Мейєра та В.Карлін [15], присвячена аналізу взаємозв'язку між інституціональними структурами найбільш розвинених країн ОЕСР та економічним зростанням цих країн з врахуванням інвестування у 27 галузей економіки. Серед найважливіших результатів цього дослідження відзначимо такі: 1. *У розвинених країнах взаємозв'язок фінансової структури та економічного зростання більшою мірою виявляється для акціонерного фінансування, а не для банківського.* Аналіз свідчить, що в розвинених економіках особливо сильний взаємозв'язок спостерігається між ендогенними структурними характеристиками фінансової системи (рівень розголошення інформації, розмір і концентрація кредитних ринків і концентрація корпоративної власності) і зростанням галузей економіки, які залежать від залучення акціонерного капіталу і кваліфікованої праці. При фінансових системах, характерними ознаками яких є високе розкриття інформації і висока концентрація корпоративної власності, такі галузі економіки зростають особливо високими темпами. Причому в країнах з більшим розкриттям інформації більша частка випуску в таких галузях припадає на інвестиції в дослідження і розробки, а не на інвестиції в основний капітал. І це зрозуміло з огляду на те, що оскільки саме ринки цінних паперів використовуються для фінансування нових технологій, то в таких країнах економічне зростання зумовлене передусім інвестиційними видатками інноваційного характеру.

2. *Концентрація банківської сфери негативно впливає на економічне зростання в розвинених країнах.* Згідно з результатами дослідження, галузі економіки, які залежать від банківського фінансування, зростають швидшими темпами за наявності фрагментованих банківських систем (коефіцієнт кореляції між економічним зростанням і банківською концентрацією -0,854). І знову ж це пов'язано насамперед з фінансуванням інвестицій на наукові дослідження і розробки, хоча для таких галузей зв'язок зі зростанням є більш слабким, аніж для тих, що фінансуються через випуск акцій. Разом із тим збільшен-

ня концентрації банківської системи уповільнює зростання та зменшує рівень інвестування в галузях економіки, які залежать від акціонерного фінансування.

3. *Розмежування інвестицій в основний капітал та інвестицій у дослідження і розробки вказує на напрям взаємозв'язку між фінансовою структурою та економічним зростанням у розвинених країнах і засвідчує, що їхні фінансові системи впливають на процес економічного зростання насамперед через інноваційне фінансування.* Результати дослідження передбачають, що економічне зростання в галузях, які залежать від зовнішніх джерел фінансування, більшою мірою сполучається з витратами на дослідження і розробки, аніж з інвестиціями в традиційні технології. Згідно з даними К.Мейєра та В.Карлін, коефіцієнт кореляції між зростанням таких галузей економіки та інноваційними інвестиціями становить 0,508 проти 0,010 для інвестицій в основний капітал. Характерно, що зв'язок між економічним зростанням й інвестиціями на дослідження і розробки, з одного боку, та розкриттям інформації, з іншого, більш тісний, ніж між економічним зростанням і розміром фінансової системи, виміряним відносно або фондових ринків, або банківських систем. Це означає, що через вплив інституційних факторів на тип і масштаб інвестицій, взаємодія між структурними елементами фінансової системи (фінансові інститути і ринки цінних паперів) та галузями економіки і зростанням залежить від напрямів інвестування, а між детермінантами інвестицій у дослідження і розробки і факторами зростання тут існує тісна кореспонденція.

Ще один важливий висновок, який випливає з даного дослідження полягає в тому, що змінні, які згідно з теорією найкраще відбивають характеристики фінансової структури (а саме ступінь розголошення інформації, банківська концентрація і концентрація корпоративної власності), на практиці виявляються найбільш істотними факторами, через які фінансова система впливає на економічне зростання. Фактично, результати означеного дослідження підтверджують теоретичні гіпотези взаємозв'язку фінансової структури та економічного зростання, розвинені в рамках інформаційних теорій і теорій ринкової структури.

Характерно, що взаємозв'язок між фінансовою структурою та економічним зростанням досить чітко простежується при врахуванні стадій економічного розвитку. В останньому разі його можна розглядати з двох позицій: по-перше, порівнюючи характеристики країн з високим і з низьким рівнем подушового доходу і, по-друге, розглядаючи взаємозв'язок розвитку фінансового і реального секторів розвинених країн у часі. У будь-якому випадку незалежні емпіричні дослідження показують однакові результати – зв'язок між зростанням і фінансовою структурою розрізняється для розвинених країн і країн, що розвиваються, а вплив фінансового посередництва і, зокрема, банків на економічне зростання є значно більшим на початковій стадії розвитку країни, аніж на зрілій.

Так, дослідження взаємозв'язку між розвитком фінансового посередництва і довгостроковим економічним зростанням з 1900 р. по 2000 р. у Нідерландах, здійснене М.Фейсом, засвідчує позитивний вплив фінансових посередників на зростання в цій країні впродовж перших десятиліть XX ст. [20]. Проте в повоєнний період фінансове посередництво, згідно з М.Фейсом, має значно менший вплив на економічне зростання, який пізніше зникає зовсім. Як можна припустити, це відбиває збільшення зрілості та інтернаціоналізації голландської економіки у другій половині століття.

Залежність впливу фінансової структури на економічну активність та зростання від рівня економічного розвитку країни випливає і з результатів вже згадуваного дослідження К.Мейєра та В.Карлін [15, с. 215–216]. Це стосується насамперед ролі фінансових посередників, яка виявляється по-різному для галузей економіки, що залежать від зовнішнього фінансування в розвинених країнах і країнах, що розвиваються. В останніх економічне зростання пов'язане насамперед з розвитком галузей економіки, що фінансуються через банківську систему. Зокрема, для країн з низьким доходом кореляція між економічним зростанням і галузями економіки, що залежать від банків, є більшою (0,557), ніж у розвинених країнах, і більшою, ніж для галузей, що фінансуються через акціонерний капітал (0,272) чи залежать від кваліфікованої праці (-0,062). І, на відміну від розвинених країн, висока банківська концентрація в економіках, що розвиваються, приводить до більш швидкого зростання галузей, що фінансуються через банки. Позитивний вплив на темпи зростання таких галузей економіки має також рівень розголошення інформації. Варто звернути увагу й на такий неоднозначний (і навіть вражаючий) результат дослідження. Згідно з даними К.Мейєра та В.Карлін, у країнах на більш ранніх стадіях економічного розвитку існує негативний взаємозв'язок між зростанням галузей, що залежать від банківського фінансування і розміром і ліквідністю фондового ринку, тоді як у розвинених економіках такого взаємозв'язку взагалі не спостерігається. За гіпотезою авторів, це означає, що фінансові інститути є більш важливими для країн з низьким доходом, ніж для країн з високим доходом.

Наведені ефекти взаємозв'язку між фінансовою структурою та економічним зростанням безпосередньо узгоджуються з результатами праці Н.Лойози і Ф.Галлего, присвяченій вивченню фінансової структури Чилі в період 1985–1995 рр. [27]. Зазначені автори показують, що розмір і активність банківського сектору мають позитивний вплив на економічне зростання фірм. Водночас їхнє дослідження також засвідчує негативний вплив на зростання таких факторів, як розмір та активність ринку акцій (до речі, як і рівень фінансової лібералізації), тобто підтверджує вже згадувані результати праці К.Мейєра та В.Карлін Існування такого причинного взаємозв'язку найімовірніше означає, що розвиток банківського сектору є більш важливим для економічного зростання країн, ринки яких розвиваються, аніж розвиток ринку акцій. Проте, слід зазначити, що Н.Лойоза і Ф.Галлего вважають, що негативний зв'язок між зростанням і розвитком фондового ринку може бути пов'язаний з обмеженим характером їх "фірмової" вибірки, яка не включає "молодих" фірм, що швидко зростали у 90-ті рр. – період найбільшої експансії чилійського фондового ринку [27, с. 32, 35].

Домінуючий вплив банківської системи на економічне зростання у країнах, що розвиваються, підтверджуються й іншими дослідженнями. Так, М.Фейс та Р.Абма, визначаючи взаємозв'язок між фінансовим розвитком і економічним зростанням азійських економік, що формуються, упродовж періоду тривалістю від 25 до 49 років, вказують на важливість фінансової структури для економічного розвитку [21]. Перевіряючи гіпотезу Шумпетера про вплив банків на прискорення процесу технологічних новацій і, таким чином, на економічне зростання, автори показують, що результати як на основі окремих країн, так і на основі об'єднаних даних дають більш-менш однорідну поведінку економічного зростання. Згідно з дослідженням, існує тісний причинний зв'язок між рівнем і складністю банківського посередництва і зростанням, який рухається від фінансового розвитку до економічного.

Отже, на основі даних емпіричних досліджень можна зробити висновок про те, що економічному зростанню сприяє і банківське фінансування, і фінансування через ринки цінних паперів. Але в міру збільшення розвиненості країни, масштаби, активність та ефективність впливу різних типів фінансування і, відповідно, фінансової структури змінюється. Існуючі емпіричні дослідження однозначно вказують – вплив банківського фінансування на економічне зростання найбільш очевидно виявляється на більш ранніх стадіях економічного розвитку, тоді як на стадії зрілого розвитку економічне зростання більшою мірою пов'язане з розвитком акціонерного фінансування. Найімовірніше пояснення – порівняльні переваги банків проти ринків цінних паперів в управлінні інвестиційними

відносинами в умовах високої інформаційної асиметрії, яка притаманна країнам, що розвиваються, та характер інвестиційного процесу на більш ранніх стадіях розвитку, в основі якого переважання інвестиційних проектів з наслідувальними традиційними технологіями, які потребують тривалого вкладення капіталу.

Фінансування інвестицій в основний капітал базується на довгострокових фінансових ресурсах, які можуть надаватися або банківською системою, або фондовим ринком. За інших рівних умов, тривалі виробничі технології вимагають передачі права власності через вторинний ринок цінних паперів, оскільки однією з ключових характеристик уподобань фінансових інвесторів є ліквідність вкладень. Якщо вторинні ринки цінних паперів мало розвинені, а фінансова система має переважно "банківську" основу, то лише банки здатні забезпечити як переваги ліквідності, так і отримання інвестування на тривалий термін і таким чином узгодити строки, на які мобілізуються фінансові ресурси, зі строками, на які вони вкладаються в реальні інвестиції. З іншого боку, у країнах, що розвиваються, капітал є дефіцитним, тому витрати на моніторинг щодо вартості капіталу є відносно нижчими, ніж у розвинених країнах. Наразі країни, економіки яких розвиваються, надають перевагу тим формам зовнішнього інвестиційного фінансування, моніторинг з боку яких більш ефективний, а фінансування більш довгострокове – тобто банківському фінансуванню, що і визначає в кінцевому підсумку характер економічного зростання. Враховуючи, що концентрована банківська система здатна надавати значніше за обсягами фінансування для великих виробничих інвестиційних проектів, аніж фрагментована, то зростання банківської концентрації веде до збільшення реальних інвестицій у довгострокові неліквідні проекти і прискорює економічне зростання. Це узгоджується з отриманими даними, які доводять, що на ранніх стадіях розвитку збільшення концентрації банківської системи сприяє економічному зростанню, тоді як на зрілих – уповільнює його.

Таким чином, теорія стверджує, а результати емпіричних досліджень показують, що характер і роль фінансової структури у фінансуванні економічного розвитку залежить від характеру фінансування виробництва й істотним чином змінюється на різних етапах останнього. В економіках з високим рівнем подушового доходу і сталим зростанням (розвинені країни) переважає внутрішнє фінансування корпорацій, тоді як в економіках з низьким рівнем подушового доходу чи високими темпами зростання важливою є роль зовнішнього фінансування. Це виявляється і в історичному розвитку розвинених країн, і в сучасному розвитку країн з економіками, що розвиваються. При цьому всі дослідження підкреслюють важливість розвитку банківського сектору для економічного зростання економік, що розвиваються, у той час як для розвинених країн більшу роль в економічному зростанні відіграє розвиток фондового ринку.

Цей результат доводить, що вдосконалення фінансової структури в економіках, ринки яких розвиваються, може стати важливим фактором економічного розвитку, який сприяє економічному зростанню. Проте і для розвинених економік удосконалення фінансової структури, насамперед у напрямі збільшення ступеня розголошення інформації, виступає важливим стимулом інноваційного розвитку економіки та економічного зростання. Однак у цілому вигоди від реформування фінансової структури певною мірою зменшуються там, де країни досягають зрілої стадії розвитку.

Ще один важливий висновок з проведеного аналізу полягає в тому, що ефективність фінансової структури як складової стимулювання економічного зростання залежить від стадії економічного розвитку країни. Це визначає доцільність і необхідність розмежування різних типів фінансової структури. І тому навряд чи можливо погодитися з твердженням, згідно з яким "вихідні передумови... полеміки, що полягають в тім, що фінансові системи, які спираються на банки, – з одного боку, і на фінансові ринки, з іншого, можуть бути чітко ранжовані за своєю здатністю надавати фінансові послуги, необхідні для зростання і процвітання," є помилковими [7, с. 49].

З економічного погляду характеристики фінансування, які превалюють у певній країні, виступають важливим елементом національної фінансової системи. Відмінності у структурах фінансування, які узгоджені з іншими відмінностями між елементами фінансових систем різних країн, зокрема на різних стадіях економічного розвитку, припускають, що фінансові системи слід розглядати як узгоджену сукупність (конфігурацію) взаємодоповнювальних елементів. Ця проблема структурної узгодженості фінансових систем є важливою з погляду політики змін і модернізації фінансових систем країн, з ринками, що формуються. Наразі найважливішими для перехідних економік ми вважаємо два наступні висновки щодо формування оптимальної фінансової структури:

1) оскільки вдосконалення фінансової структури в економіках, ринки яких формуються, є важливим фактором економічного розвитку, наразі політику фінансових реформ слід використовувати для підтримки економічного зростання. Політика формування структури фінансової системи у транзитивних економіках має бути чутливою до побудови національної промисловості і стадії економічного розвитку, а також враховувати пріоритети економічної стратегії країни. Для країн, основна мета яких – відновлюване зростання на основі розвитку відомих технологій і традиційних сфер економіки, пріоритетним є розвиток банківського сектору. Орієнтація на інноваційну модель зростання вимагає поширеного розвитку ринків цінних паперів, зокрема фондових ринків;

2) при формуванні фінансової структури важливо враховувати наявність об'єктивних передумов і, зокрема, таких елементів інституційного середовища, як правове забезпечення і надійні механізми забезпечення умов виконання контрактів. В умовах низької достовірності і неповного розкриття інформації комерційні принципи фінансування через ринок цінних паперів можуть бути ефективними лише за наявності надійних контролюючих механізмів, тоді як за таких умов порівняльну перевагу в управлінні інвестиційними відносинами отримують банки. З огляду на інституційні характеристики сучасного розвитку країн з перехідною економікою, пріоритетним елементом структури їх фінансової системи має стати банківський сектор.

1. *Гальчинський А.* Монетарна складова стратегії економічного розвитку // Економіка України. – 2002. – № 7. – С. 4–8. 2. *Геєць В.М.* Нестабільність та економічне зростання. – К.. – 2000. 3. *Геєць В.* Інновативно-інноваційний шлях розвитку – модернізаційний проект розвитку української економіки і суспільства початку XXI століття // Банківська справа. – 2003. – № 4. – С. 3–32. 4. *Опарін В., Федоров В.* Концептуальні основи фінансової стратегії економічного зростання в Україні // Економіка України. – 2002. – № 2. – С. 19. 5. *Ершов М.*О финансовых механизмах экономического роста // Вопр. экономики. – 2002. – № 12. – С .4–10. 6. *Пахомов Ю.* Спрос и монетизация как предпосылки и факторы качественного роста // Економічний часопис XXI. – 2002. – № 10. – С. 29–34. 7. Финансирование роста: выбор методов в изменчивом мире. – М., 2002. – С. 49. 8. *Allen F.* Stock Markets and Resource Allocation // Capital Markets and Financial Intermediation / C.Mayer, X.Vives, eds. – Cambridge, 1993. – P. 81–112. 9. *Allen F., Gale D.* Diversity of option and financing of new technologies // Journal of Financial Intermediation. – 1999. – Vol. 8. – P. 68–89. 10. *Allen F., Gale D.* Comparative Financial Systems: A Survey / Working Paper № 0115. – Financial Institutions Center, University of Pennsylvania: April 2001 // http://fic.wharton.upenn.edu/fic/papers/01/0115.pdf. 11. Banking, Financial Integration, and International Crises / Ed. by L..Hernandez and K.Schmidt-Hebbel. – Santiago. – 2002. – P. 31–82. 12. *Beck T., Levine R.* Industry growth and capital allocation: Does having a market- or bank-based system matter?/ NBER Working Paper №8982. – Cambridge, 2002. 13. *Boyd J.H., Smith B.D.* The evolution of debd and equity markets in economic development // Economic Theory. – 1998. – Vol. 12. – P. 519–560. 14. *Burkhart M., Gromb D., Panunzi F.* Large shareholders, monitoring and the value of the firm // Quarterly Journal of Economics. – 1997. – № 112. – P. 693–728. 15. *Carlin W., Mayer C.* Finance, investment, and growth // Juornal of Financial Economics. – 2003. – Vol. 69. – P. 191–226. 16. *Cetorelli N., Gambera M.* Banking market structure, financial dependence and growth: international evidence from industry data // Journal of Finance. – 2001. – Vol. 56. – P. 617–648. 17. *Demirguc-Kunt A., Levine R.* Bank-based and market-based financial systems: Cross-country comparisons // Financial Structure and Economic Growth: A Cross-Country Comparison of Banks, Markets, and Development. – Cambridge, 2001. – P. 81–140. 18. *Demirguc-Kunt A., Maksimovic V.* Funding Growth in Bank-Based and Market-Based Financial Systems: Evidence from Firm-Level Data / WB Policy Research

Working Paper №2432. – Washington, 2000. 19. *Dewatripont M., Maskin E.*. Credit efficiency in centralized and decentralized economies // Review of Economic Studies. – 1995. – № 62. – P. 541–555. 20. *Fase M.M.G.* Financial intermediation and long-run economic growth in The Netherlands between 1900 and 2000. – In: Economoloques / T.Klok, T.van Schaik, S.Smulders (Eds.). – Tilburg, 2001. – P. 85–98. 21. *Fase M.M.G., Abma R.C.N.* Financial environment and economic growth in selected Asian countries // Journal of Asian Economics. – 2003. – Vol. 14. – P. 11–21. 22. *Huang H., Xu C.* Institutions, innovations, and growth // American Economic Review. – 1999. – № 89. – P. 438–443. 23. *Huddart S.* The effect of a large shareholder on corporate value // Management Science. – 1993. – № 39. – P. 1407–1421. 24. *La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A.* Corporate ownership around the world // Journal of Finance. – 1999. – № 54. – P. 471–517. 25. *Levine R., Loayza N., Beck Th.* Financial Intermediation and Growth: Causality and Causes // Journal of Monetary Economics. – 2000. – Vol. 46, №1. – P. 31–77. 26. *Levine R.* Bank-based or market-based financial systems: which is better? / NBER Working Paper № 9138. – Cambridge, 2002. 27. *Loayza N., Gallego F.* Financial structure in Chile: macroeconomic developments and microeconomic effects // Financial Structure and Economic Development. Conference, 10-11 Febr. 2000. – Washington, 2000 // http:// www.worldbank.org/research /projects/finstructure/ papers_22000.htm. 28. *Shleifer A., Vishny R.* A survey of corporate governance // Journal of Finance. – 1997. – № 52. – P. 1131–1150. 29. *Shleifer A., Vishny R.* Large shareholders and corporate control // Journal of Political Economy. – 1986. – № 96. – P. 461–488.

Надійшла до редколегії 23.11.04

О.О. Шнирков, асп.

ІНТЕГРАЦІЙНА СКЛАДОВА СТРУКТУРНИХ ЗРУШЕНЬ У ЗОВНІШНІЙ ТОРГІВЛІ ЦЕНТРАЛЬНОЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН (НА ПРИКЛАДІ ЧЕХІЇ, УГОРЩИНИ, ПОЛЬЩІ)

Проаналізовано зміни у структурі торгівлі між ЄС та країнами-кандидатами.
This article analyses the changes is trade structure between candidate countries and the EU.

Структурні зрушення в торгівлі центральноєвропейських країн з ЄС віддзеркалюють методи пристосування їхніх національних економік до нових ринків збуту. Вивчення складових цього процесу є дуже важливим, оскільки дає можливість відокремити фактори інтеграційних зрушень в економіках, що адаптуються до умов єдиного внутрішнього ринку ЄС.

Внутрішньогалузева і міжгалузева торгівля в країнах, що інтегруються, детально вивчається в роботі Л.Фонтейна і М.Фрейденберга [2]. Особлива увага приділена горизонтальній та вертикальній диференціації продукції. М.Фрейденберг Ф.Лемон [3] пояснюють, за рахунок чого країни-кандидати почали переходити від міжгалузевої торгівлі до внутрішньогалузевої. Розгляду структури торгівлі країн-кандидатів з ЄС присвячена праця К.Абд-ель-Рахман [1].

Мета даної роботи – показати, що вищезазначені країни були готові до вступу в ЄС, оскільки більшість галузей їхніх економік була вже залучена у внутрішньогалузеву торгівлю, отже відбулась адаптація економік країн-кандидатів з ринком ЄС.

Тема, яку ми досліджуємо, є актуальною сьогодні не лише для країн, які приєднуватимуться до ЄС у майбутньому, а і для тих, що вже вступили до ЄС. У даній статті аналізується початок трансформації структури торгівлі країн-кандидатів з ЄС.

З початком економічної трансформації країни Центральної Європи намагалися переорієнтувати свій експорт із Сходу на Захід, де в них з'явились нові перспективи: частка експорту країн Західної Європи у 1989–1990 рр. до країн-кандидатів зросла в середньому до 78 %, в Угорщину до 80 % [5, с. 20]. Така переорієнтація була вигідною для країн ЄС, який на той час став головним торговельним партнером країн-кандидатів [2, с. 13].

У 1988 р. три провідні країни Центральної Європи – Польща, Угорщина, Чехія – мали незначну частку в торгівлі країн ЄС – близько 2 % загального імпорту та експорту. Їх частка була приблизно такою, як і частка таких країн, як Туніс, Марокко, Алжир. Поступово відносна вага країн-кандидатів у загальному імпорті та експорті ЄС значно збільшилась за 12–14 років, починаючи з 1988 р., і досягла 10,4 % імпорту з ЄС та 12,5 % експорту в ЄС у 2002 р.

Торгівля між країнами Центральної Європи та ЄС зазнала дуже серйозного зростання з початку структурних перетворень у країнах-кандидатах (див. рис. 1 та 2). За останні 12 років експорт з країн-кандидатів до ЄС зростав у середньому за рік на 17 % у Польщі, 21 % в Угорщині, імпорт – на 6,3 % (середнє річне зростання) за той самий період. Середній річний приріст імпорту в країни-кандидати з ЄС між 1988 та 2002 р. становив 20–30 %, але приріст експорту був втричі меншим – 7,5 % [1, с. 46].

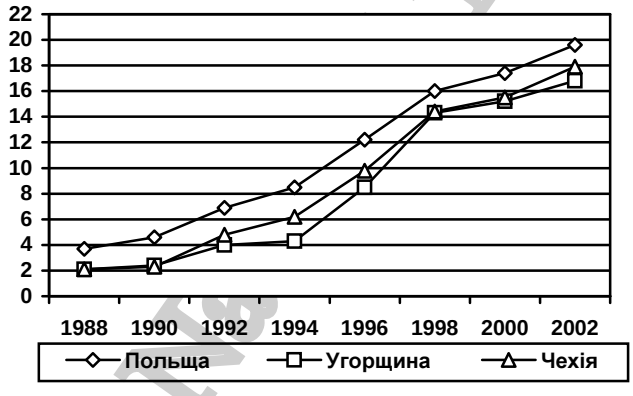


Рис. 1. Експорт деяких країн-кандидатів до ЕС з 1988 до 2002 р. (млрд евро) [8, с. 20]

Рис. 2. Імпорт деяких країн-кандидатів з ЕС з 1988 до 2002 р. (млрд евро) [8, с. 21]

Оскільки обсяги імпорту зростали швидше, ніж обсяги експорту, то торговий баланс між країнами-кандидатами та ЄС почав швидко погіршуватись (див. рис. 3). У 1998 р. Угорщина та Чехія спочатку домоглися стабілізації, а потім значно зменшили дефіцит в торгівлі з ЄС. На думку більшості провідних економістів, зменшення дефіциту можна пояснити зниженням попиту. Так, Польща у 1998 р. досягла рекордного для себе дефіциту у 12 млрд євро (і ця цифра могла змінитися не в кращий бік). Це була єдина країна, що мала довготривалий "досвід" щодо утримання негативного торговельного балансу. Однак прогнози щодо потреб західних країн у східних товарах виявилися вірними. Це, у свою чергу, сприяло росту експорту польських товарів, таким чином вдалося подолати великий дефіцит у торговельному балансі [2, с. 56].

Узагалі, країни-кандидати торгували з ЄС, переважно з деякими головними партнерами: Німеччиною, Італією, Австрією, Францією, Великою Британією та Нідерланда-

© О.О. Шнирков, 2005

ми (див. рис. 4). На ці країни припадало 85 % загального товарообігу з країнами-кандидатами у 2002 р. Частка Німеччини в загальному товарообігу ЄС з Польщею в 2000 р. становила 46 %, з Чехією – 57 %. І навпаки, Австрія, в якої дуже малий товарообіг з Польщею (3,2 % ЄС з Польщею), але набагато більший із Чехією (9,5 %) та Угорщиною (16,0 %). Очевидно, що географічна близькість та історичні зв'язки пояснюють цю різницю.

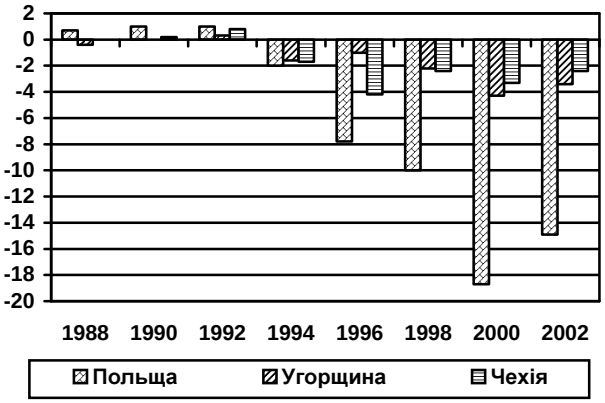


Рис. 3. Баланс торгівлі між країнами кандидатами та ЄС з 1988 до 2002 р. (млрд євро) [8, с. 23]

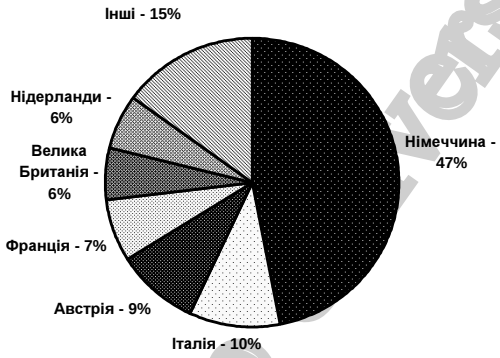


Рис. 4. Географічна структура торгівлі між країнами кандидатами та ЄС, 2002 р. (%) [8, с. 25]

Структура торгівлі товарами для таких країн, як Польща, Чехія, Угорщина, з ЄС була цілком подібна (див. табл. 1). З 1988 до 1992 р. торгівля відбувалася здебільшого сировиною та напівфабрикатами, а вже починаючи з 1992–93 рр. зросла частка торгівлі готовими товарами.

З одного боку, традиційний, сировинний експорт, такий як текстиль, залізо та сталь, у період з 1988 до 2002 р. все ще займав значну частку в товарообігу країн-кандидатів з ЄС, з іншого боку, ці країни почали переходити до експортування вже готової продукції [3, с. 43].

Треба відмітити, що на початку 90-х рр. експорт машинобудівельної продукції почав займати значну частку в експорті цих країн: у Польщі з 1992 р., а в Чехії і Угорщині – з 1995. Починаючи з 2000 р., машинобудівельна продукція нараховувала приблизно 17 % від усього експорту Чехії до ЄС; ця сфера була головною в експорті Чехії до інших країн Європи. Приклад Угорщини вражає: в 1992 р. машинобудівельної продукції майже не було, однак вже в 1998 р. вона нараховувала одну третину від усього експорту країни. Прямі іноземні інвестиції, які приходили до країни головним чином від таких гігантів, як ''Опель'' (Дженерал моторз) та ''Сузукі'', сприяли збільшенню експорту країн-кандидатів.

Таблиця 1. **Зміна структури експорту країн кандидатів до ЄС(основні показники)** [7]

Сектор		Частка у структурі експорту до ЄС у 2002 р. (%)			Зміна в експорті 1988–2002 рр. (%)		
		Угорщина	Польща	Чехія	Угорщина	Польща	Чехія
27	вугілля	1,7	5,8	2,5	0,4	-4,6	-3,2
39	пластмаса	2,6	1,8	3,1	1,4	1,6	0,7
44	деревина	1,7	5,2	3,6	0,2	2,0	-3,0
62	одяг	4,4	9,4	2,2	-3,8	3,4	-1,0
72	залізо та сталь	1,9	3,4	3,8	-3,4	0,5	-7,0
73	залізо та вироби зі сталі	1,9	5,0	6,0	0,7	3,2	4,8
84	верстати та обладнання	29,0	5,6	13,1	23,7	4,5	6,6
85	електроніка	21,7	11,1	12,8	17,9	10,2	9,1
87	машинобудівельна продукція	6,8	9,5	16,9	6,8	6,9	11,5
94	меблі	2,3	9,0	4,6	0,7	7,9	2,0

У індустрії машинобудування, можливо більше, ніж у будь-якій іншій, зростання експорту було цілком пов'язане з прямими іноземними інвестиціями в основному з 1992 р.: купівля найбільшого виробника машин у Польщі концерном ''Фіат'' у травні 1992 р. та значної частки заводу ''Шкода'' концерном ''Фольксваген'' у 1991 р. У Польщі більш ніж половина продукції ''Фіату'' експортувалась, а в Чехії у 2002 р. експортувалася 70 % продукції концерну ''Шкода'' [5, с. 22].

Є кілька причин, за рахунок чого країни Центральної Європи приваблювали західних інвесторів. По-перше, робоча сила була досить кваліфікованою та дешевою: наприклад, у 1996 р. за кожну годину праці робітник в Чехії отримував в середньому 4 дол США, тоді як у Німеччині – 30 дол США [2, с. 17]. По-друге, географічна близькість західноєвропейських ринків до країн-кандидатів є набагато вигіднішою, ніж з країнами Азії та Африки, що веде до зменшення транспортних видатків. І, нарешті, споживчий потенціал цих країн дуже значний, що також приваблювало інвесторів.

Текстильна продукція була домінуючою складовою в експорті-країн кандидатів до ЄС протягом останніх років [2, с. 13]. З 1989 р. країни-кандидати, усвідомивши свої переваги, а саме – дешеву робочу силу та сировину, почали експортувати текстильну продукцію до країн ЄС. До того ж вони експортували здебільшого фабрикати та напівфабрикати, тобто маємо чіткий початок переходу з міжгалузевого співробітництва до внутрішньогалузевого. Але підвищення заробітної плати в країнах-кандидатах дещо понизило конкурентну спроможність у текстильній галузі, що призвело до деякого згортання цього виробництва. Виходячи з цього, країни ЄС почали імпортувати текстиль з Південно-Східної Європи. Починаючи з 1994 р., країни-кандидати поступово згортають текстильне виробництво.

Що ж до експорту країн ЄС у країни-кандидати, то він є більш сконцентрованим, ніж імпорт. Чотири виробничі сфери представляють більш ніж половину всієї структури експорту (пластмасові вироби, машинне обладнання, електричне обладнання та виробництво різних видів автомобілів). Треба зазначити, що експорт з ЄС у країни-кандидати суттєво не змінився протягом 1988–2002 рр., на відміну від імпорту (див. табл. 2).

Taras Shevchenko National University

***Таблиця 2*. Зміна структури експорту ЄС в країни-кандидати (основні показники)** [7]

Сектор		Частка у структурі експорту до країн кандидатів у 2002 р. (%)			Зміна в імпорті 1988–2002 рр. (%)		
		Угорщина	Польща	Чехія	Угорщина	Польща	Чехія
39	Пластмасові вироби	4,2	5,9	5,9	-0,9	0,6	0,3
84	Машинне обладнання	21,1	20,2	18,9	0,5	-2,7	-13,8
85	Електричне обладнання	19,0	10,6	15,8	11,2	6,6	10,4
87	Виробництво різних видів автомобілів	15,6	11,5	9,9	12,1	7,6	8,0

Теорія порівняльних переваг базується на наявності незмінних ресурсів і технологій. Кожна країна спеціалізується на виробництві та експорті товарів, в яких вона має переваги. Однак ця теорія не описує внутрішньогалузеву торгівлю схожими товарами між країнами. Така торгівля відбувається поза основною спеціалізацією країни. Подальший розвиток теорії міжнародної торгівлі пояснив, чому теорія порівняльних переваг не бере до уваги внутрішньогалузеву торгівлю: дана теорія не враховує диференціацію товарів.

Можна розрізнити три типи міжнародної торгівлі [2, с. 17]:

1. Міжгалузева двостороння (між країною зі значно меншим обсягом експорту та країною зі значно більшим обсягом експорту).
2. Внутрішньогалузева торгівля схожими товарами: (горизонтальна диференціація) двостороння торгівля товарами, які мають схожі характеристики та ціни.
3. Внутрішньогалузева торгівля вертикально диференційованими товарами: двостороння торгівля товарами, які мають схожі характеристики, але різні ціни.

Різниця між цими трьома видами торгівлі дуже важлива для встановлення структури витрат, які пов'язані з розширенням торгівлі. Дійсно, ці витрати можуть бути значними у випадку міжгалузевої торгівлі. Виробництво деякої продукції може бути зменшено чи припинено з метою розвитку конкурентних переваг в інших галузях, у тому числі за рахунок збільшення витрат на робочу силу. Але ці витрати можуть також з'явитися у випадку вертикальної двосторонньої торгівлі (диференціація відповідно за якістю), оскільки тут існує фактор переміщення ресурсів у тій же самій галузі, але в різній мірі. Таким чином, витрати на пристосування будуть малими тільки за умов горизонтальної двосторонньої торгівлі.

Більше того, різниця між горизонтальною та вертикальною двосторонньою торгівлею дуже важлива, тому що вона вказує на основу поглиблення торгівлі між країнами-кандидатами та ЄС. Таким чином, половина торгівлі між країнами ЄС у 1996 р. була в середньому внутрішньогалузева (10 % для Греції і 55,5 % для Бельгії та Люксембургу) та 72 % внутрішньогалузевої торгівлі фактично було вертикально диференційованою двосторонньою торгівлею [2, с. 18].

Різниця між горизонтальною та вертикальною диференціацією може бути виявлена за допомогою розрахунку ціни одиниці експортного або імпортного товару. Вважається, що різниця в ціні одиниці товару свідчить про різницю в якості товарів. Порогом подібності вважається 15 %: якщо ціна за одиницю товару є меншою, ніж 15 %, тоді різниця в якості між експортом та імпортом є слабкою, тобто це горизонтальна диференціація.

Метод, який ми використовуємо, можна представити таким чином [2, с. 27].

Чи становить вартість меншої частки товарообігу щонайменше 10 % від більшої частки?

$$\frac{Min(X,M)}{Max(X,M)} \rangle 10\%$$

Так: **Внутрішньогалузева торгівля**

Ні: **Міжгалузева торгівля**

Чи є схожість у товарах, якими торгують? Чи є різниця в ціні за одиницю товару більшою ніж 15 %?

$$\frac{1}{1{,}15} \le \frac{VUx}{VUm} \le 1{,}15$$

Так: **Горизонтальна диференціація**

Ні: **Вертикальна диференціація**

У 1988 р. структура торгівлі промисловими товарами між країнами-кандидатами та ЄС була дещо схожою, приблизно 3/4 обсягу всієї торгівлі (майже 72 % у випадку з Угорщиною та 80 % у випадку з Польщею) були міжгалузевими. Згодом, 10–12 років по тому, ситуація змінилася, частки міжгалузевої торгівлі різнилися залежно від країн: від 1/3 між Чехією та ЄС до 1/2 між Польщею та ЄС (див. табл. 3). Польща, таким чином, була менш інтегрованою до торговельних процесів з ЄС, ніж Чехія та Угорщина. Тут можна зазначити, що розширення ЄС для Польщі було тільки позитивним, і тенденція вказувала на те, що частка міжгалузевої торгівлі між Польщею та ЄС буде зменшуватися [6, с. 13].

Можна помітити, що міжгалузева торгівля Німеччини з Угорщиною є незначною, такою ж вона є між Чехією і Австрією. Це підтверджує зв'язок між двосторонньою торгівлею та прямими іноземними інвестиціями, оскільки Німеччина є головним інвестором в цих країнах. Та навпаки – міжгалузева торгівля є домінуючою з країнами Європи, такими як Греція та Португалія і, якоюсь мірою, Ірландія та Фінляндія, які дещо відстають від інших країн у соціально-економічному розвитку [7].

Що стосується торгівлі між країнами-кандидатами та ЄС, то табл. № 4 показує, що переважала вертикальна двостороння торгівля (вертикальна диференціація товарів). Така торгівля за структурою була подібна до вертикальної торгівлі між самими країнами –членами ЄС. Разом із тим треба зазначити, що частка горизонтальної двосторонньої торгівлі збільшилася протягом 1988–2001 рр.: вона становила близько 10 % усієї торгівлі між ЄС та Польщею [6, с. 45].

Зазначимо, що всі галузі виробництва країн-кандидатів у 1988 р. були залучені в односторонню торгівлю з ЄС і тільки кілька галузей – у двосторонню торгівлю (наприклад, гумові вироби), на які припадало більше половини товарообігу. У всіх випадках двостороння торгівля включала вертикально диференційовану продукцію [8].

Між 1988 та 2001 р. кількість галузей, які почали переходити до двосторонньої торгівлі, збільшувалась: у Чехії станом на 2001 р. двостороння торгівля була домінуючою [4, с. 34].

Як можна бачити з табл. 5 і 6, одностороння торгівля для Чехії була менш значною, оскільки частка двосторонньої торгівлі перевищувала половину з більшості галузей. Для країн-кандидатів двостороння торгівля розвивалася переважно у сталеливарній галузі та виробництві електричного устаткування. Частка односторонньої торгівлі є малою в Чехії, особливо це стосується одягу, автомобілів і меблів. У країнах-кандидатах частка односторонньої торгівлі зменшувалась у кожній галузі з 1988 до 2001 р.

Kyiv National Taras Shevchenko University

***Таблиця 3*. Частка міжгалузевої торгівлі між країнами кандидатами та ЄС з 1988 до 2001 р. (%)** [7]

Країни	Угорщина		Польща		Чехія	
	1988	2001	1988	2001	1988	2001
Франція	85,1	69,1	90,9	72,2	91,1	32,5
Бельгія та Люксембург	91,3	63,4	95,3	76,5	92,1	64,5
Нідерланди	92,6	75,2	91,3	73,5	92,2	48,6
Німеччина	75,3	35,3	87,1	62,3	82,7	20,4
Італія	94,1	56,7	91,7	68,8	93,2	59,8
Велика Британія	84,0	79,4	89,4	74,2	87,9	69,6
Ірландія	99,4	94,2	99,9	97,0	99,9	83,6
Данія	93,0	87,3	88,5	97,5	94,4	83,4
Греція	99,2	96,2	99,8	57,8	99,5	92,6
Португалія	99,1	97,3	98,4	91,9	99,1	78,6
Іспанія	97,1	84,6	98,9	64,8	94,1	43,9
Швеція	-	78,6	-	66,8	-	70,6
Фінляндія	-	83,8	-	81,5	-	83,6
Австрія	-	47,3	-	75,7	-	46,8
ЄС в цілому	72,0	38,8	80,0	49,9	78,8	20,6

***Таблиця 4*. Частка вертикальної торгівлі в загальній двосторонній торгівлі між країнами кандидатами та ЄС 1988 та 2001 рр. (%)** [7]

Країни	Угорщина		Польща		Чехія	
	1988	2001	1988	2001	1988	2001
Франція	91,7	86,1	98,5	76,2	93,1	76,5
Бельгія та Люксембург	96,8	91,4	91,9	70,5	97,5	72,5
Нідерланди	87,1	91,2	96,0	80,5	97,4	90,6
Німеччина	88,2	79,3	97,2	84,3	96,1	72,4
Італія	92,3	86,7	95,3	71,8	95,2	64,8
Велика Британія	94,0	82,4	97,8	62,2	94,7	83,6
Ірландія	100,0	98,2	100,0	91,0	100,0	98,6
Данія	48,0	97,3	91,3	81,5	66,8	84,4
Греція	100,0	62,2	100,0	71,8	100,0	48,6
Португалія	100,0	97,3	100,0	83,9	100,0	95,6
Іспанія	100,0	48,6	100,0	55,8	83,5	34,9
Швеція	-	88,6	-	66,8	-	61,6
Фінляндія	-	78,8	-	81,5	-	90,6
Австрія	-	57,3	-	85,7	-	75,8
ЄС в цілому	72,0	85,8	91,1	76,9	78,8	69,6

***Таблиця 5*. Частка односторонньої торгівлі між країнами-кандидатами та ЄС (%)** [7]

Сектор	Частка загального експорту, 2001 р. (%)			Зміни 1988–2001 рр.		
	Угорщина	Польща	Чехія	Угорщина	Польща	Чехія
Видобуток сировини	50,4	90,4	69,4	-48,4	-7,2	-29,3
Пластмаса	21,4	50,2	22,2	-44,3	-13,2	-45,1
Деревина	40,3	58,2	49,2	-45,3	-39,3	-48,4,
Одяг	30,3	46,6	11,2	-55,4	-39,3	-69,1
Залізо та сталь	57,8	68,7	51,2	-35,4	0,7	-45,3
Залізо та металопрокат	23,5	29,4	14,5	-18,3	-39,4	-50,5
Автомобільна продукція	47,7	65,4	20,2	-13,4	-4,5	-50,3
Електричне обладнання	31,7	39,2	21,2	-31,2	-10,2	-58,7
Автомобільна індустрія	25,4	47,8	6,4	-43,3	-25,5	-71,1
Меблі	7,7	48,6	3,4	-73,5	-45,3	-58,5

***Таблиця 6*. Частка вертикальної торгівлі між ЄС та країнами-кандидатами у двосторонній торгівлі, головні товари (%)** [7]

Сектор	Частка загального експорту, 2001 р. (%)			Зміни 1988–2001 рр.		
	Угорщина	Польща	Чехія	Угорщина	Польща	Чехія
Видобуток сировини	33,8	58,4	36,0	-69,4	-45,2	-69,3
Пластмаса	81,9	92,0	94,0	-21,1	-13,2	-7,1
Деревина	82,9	88,8	84,8	9,3	35,3	-18,4,
Одяг	78,9	54,6	68,9	59,4	-39,3	-8,1
Залізо та сталь	92,3	87,9	83,2	-6,9	6,7	-20,9
Залізо та металопрокат	93,	96,3	89,5	-9,6	49,2	-7,7
Автомобільна продукція	75,8	93,3	87,2	-22,4	-5,6	-14,4
Електричне обладнання	78,7	79,0	85,3	-24,2	-9,2	-13,7
Автомобільна індустрія	87,0	71,9	28,1	-13,3	-25,5	-71,1
Меблі	75,4	95,7	90,6	-25,5	-7,7	-12,5

До двосторонньої торгівлі входило три чверті виробництва з вертикальною диференціацією. Це має негативний вплив на двосторонню торгівлю в автомобільній індустрії між Чехією та ЄС, яка досягла 72 % горизонтальної торгівлі. Частка вертикальної торгівлі зменшувалась в усіх випадках, крім Угорщини, де частка торгівлі одягом, навпаки, збільшилася (з 22 % у 1988 до 79 % у 2001) [4, с. 32].

Підводячи підсумок вищенаведеному, можна зазначити, що розвиток структури торгівлі між ЄС та країнами-кандидатами у 90-х рр. підтверджував стрімку взаємну інтеграцію. Частка односторонньої внутрішньогалузевої торгівлі між країнами-кандидатами та ЄС постійно зменшувалась, у той час як частка двосторонньої – почала збільшуватись. Звідси випливає висновок: збільшення двосторонньої внутрішньогалузевої торгівлі було передумовою та формою вияву поглиблення інтеграції країн-

Kiev National Taras Shevchenko University

кандидатів з ЄС. Адаптація структур національних економік країн-кандидатів до внутрішнього ринку ЄС відбувалося поступово в основному за 10–12 років. Одним з основних факторів перебудови експорту країн-кандидатів до ЄС були значні іноземні інвестиції, перш за все, власне з країн ЄС.

1. *Abd-El-Rahman K.* Firms Competitive and National Comparative Advantages as Joint Determinants of Trade Composition. – Brussels, 2001 2. *Fontagne L. and Freundenberg M.* Intra-industry Trade: Methodological Issues Reconsidered. Document de travail du CEPII, № 97-01. – Copenhagen, 2002. 3. *Freundenberg M., Lemoine F.* Central and Eastern European Countries in the International Division of Labour in Europe. Document de travail du CEPII, № 01-05. – 97-01. – Copenhagen, 2001. 4. CEPII (2003): Competitivite des Nations. Economica. – Paris, 2003. 5. ECE – UN (2002): Economic Survey of Europe. – 2003. – № 1. 6. ECE – UN (2000): Economic bulletin for Europe. – 2003. – Vol. 49. 7. http://www.sciencedirect.com/ 8. Comext (European economic data base)

Надійшла до редколегії 24.11.04

В.М. Вербенська, асп.

ОСОБЛИВОСТІ ПОШИРЕННЯ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ В ЕКОНОМІЦІ

Висвітлено актуальні питання зростання фінансової нестабільності. Проаналізовано основні теорії фінансової нестабільності, на основі яких виокремлено механізм розвитку нестабільності.

The article examines topical problems of financial instability increase. The basic financial instability theories are considered to work out the mechanism of financial instability development.

Економіка держави значною мірою залежить від процесів, які відбуваються в її фінансовій системі. Це зумовлює необхідність запобігання виникненню або поширенню наслідків фінансової нестабільності. Для підтримання необхідного рівня економічного зростання потрібно передбачати можливі шляхи впливу дестабілізуючих чинників на фінансову систему, а також виявляти недоліки у структурі і механізмах функціонування власне фінансової системи.

Фінансові аспекти нестабільності в економіці країн почали розглядатись дослідниками досить давно. Однак найбільш цілеспрямовано вони почали досліджуватись з XX ст. у зв'язку зі зростанням кількості криз і їх виходом за національні кордони. Початком таких досліджень став пошук фінансових механізмів розвитку великої депресії І.Фішером, М.Фрідманом та А.Шварц. Х.Ф.Мінськи та Ч.Кіндлебергер розглядали фінансову нестабільність як складову циклічного розвитку економіки. Д.Даймонд та Ф.Дібвіг зосередили увагу на природі нестабільності в банківській системі. Дж.Шейфер, Дж.Гуттентаг і Р.Геррінг досліджували механізми виникнення фінансової нестабільності в умовах невизначеності. Ф.Мишкін, К.Боріо, К.Фьорфайн, Ф.Лоув і Ф.Девіс розглянули різні аспекти поширення фінансової нестабільності в умовах асиметрії інформації. Нарешті, Ф.Девіс звернув увагу на зв'язок поведінки фінансових посередників зі зміною умов входження на фінансові ринки.

Отже, значна частина прикладів кризових явищ в економіці, пов'язаних з функціонуванням фінансової системи, була проаналізована дослідниками й узагальнена у вигляді теорій фінансової нестабільності. Ці теорії фактично розглядають різноманітні аспекти механізму появи і поширення нестабільності. З огляду на це, завданням цієї статті є визначення основних причин виникнення та закономірностей поширення фінансової нестабільності в національній економіці. З цією метою варто більш детально зупинитись на зазначених теоріях фінансової нестабільності.

І.Фішер, намагаючись пояснити феномен великої депресії, розробив теорію дефляції боргу. Ця теорія ґрунтується на двох вихідних припущеннях: 1) в економіці існує початковий стан надлишкової внутрішньої заборгованості, номінальний обсяг якої є фіксованим; 2) має місце динамічний процес зниження загального рівня цін, тобто дефляція. Поєднання цих двох факторів становить механізм поширення негативних явищ у всій економіці під дією незначного початкового шоку (внутрішнього або зовнішнього). Такий шок спричиняє підрив довіри до кредитора та/або дебітора з наступною першою хвилею ліквідації боргів. Ця перша хвиля викликає феномен вимушених продажів, коли продаж активу відбувається не через вигідність ціни для продавця, а навпаки – через її загрозливу невигідність (низькість). Вимушені продажі, у свою чергу, призводять до значного зниження цін на цінні папери та до скорочення банківських вкладів, викликаючи дефляційний ефект, який виявляється в підвищенні реального обсягу боргу. Це спричиняє хвилю банкрутств і подальше падіння рівня цін, зростання боргу, зменшення продажу товарів за умов зростання витрат, зниження виробництва і доходів в економіці, зростання банкрутств і безробіття. Усе разом викликає стан недовіри і песимізму, який призводить до втечі від валюти і до поглиблення тезаврації. Тезаврація є найбільш небезпечним наслідком дефляції боргу, оскільки її найважче подолати. Вона відображається у: 1) скороченні швидкості обертання грошей; 2) падінні цін на активи. Довіра залишається лише до грошей як готівки, яка зберігається на руках у фізичному вигляді або переводиться в іноземну валюту. У крайньому випадку готівка може зберігатись у найбільш безпечних банках, кількість яких швидко скорочується. Однак навіть ці банки не можуть використовувати кошти на депозитах без дозволу вкладників, отримати який за таких умов неможливо [12; 22].

Таким чином, під дією реального економічного шоку в умовах дефляції боргу поступово відбувається повне припинення функціонування фінансової системи. З одного боку, фінансові ринки припиняють своє існування через майже повне знецінення фінансових активів і зникнення попиту на них, а фінансові посередники позбавляються змоги перерозподіляти фінансові ресурси в економіці, тобто втрачають джерело прибутку і стають банкрутами. З іншого боку, найбільшою і майже єдиною цінністю для фінансової системи стає готівка, доступ до якої поступово звужується.

Х.Ф.Мінськи висунув гіпотезу фінансової нестабільності або крихкості, яка тісно пов'язана з циклічним розвитком економіки. Фаза пожвавлення ділового циклу ("стан спокійного зростання") стимулюється підвищенням оптимізму фірм, однак ризики кредитора (загроза неповернення позик) та ризики позичальника (загроза недостатності фінансових надходжень для сплати боргу і відсотків по ньому) є досить високими, оскільки ще відчувається вплив попередніх спаду і депресії (загалом ризики кредитора і позичальника відображають психологічну готовність суб'єктів здійснювати довгострокові капіталовкладення і є важливими елементами даної теорії, тому що їхня динаміка є причиною фінансових змін). Більша частина інвестицій фінансується за рахунок внутрішніх джерел, тобто в економіці переважає забезпечене фінансування (припливи готівки (мінус змінні витрати), що забезпечуються реальними активами підприємницького сектору, є достатніми для виплати загальних сум поточних фінансових зобов'язань (відсотки й амортизація боргу)). Фінансова система в економіці із забезпеченим фінансуванням є міцною. Чим довше економіка перебуває у стані спокійного зростання, тим більш оптимістичними стають очікування суб'єктів господарювання, і тим сильніше зменшуються ризики кредитора і позичальника. Фірми стають все більш схильними до інвестування, і через нестачу власних коштів вони змушені переходити на зовнішнє фінансування. Банки та інші фінансові інституції реагують на це, не лише збільшуючи кількість грошей в економіці, а й про-

© В.М.Вербенська, 2005

понуючи якісно нові їх види. У цей період відбувається найбільша кількість фінансових інновацій, які змінюють кількість і якість грошей: змінюється структура грошей за рахунок появи все менш ліквідних квазігрошей, та збільшується кількість грошей та/або швидкість їх обігу. У результаті фінансових інновацій та зменшення ризиків кредитора та позичальника змінюється тип фінансування, що використовується фірмами при здійсненні інвестицій. Перехід фірм на надмірне зовнішнє фінансування відображається у: 1) спекулятивному фінансуванні (поточні припливи готівки є достатніми лише для сплати відсотків, але їх не вистачає на амортизацію боргу, отже, фірми мають вдаватися до нових позик); 2) "Понци" фінансуванні (поточних припливів готівки не вистачає ні на виплату відсотків, ні на амортизацію боргу – фірми вимушені збільшувати заборгованість) [1; 21]. Фірми, які використовують переважно останні два види фінансування, є крихкими, тобто мають властивість змінювати свою економічну поведінку під дією шоку, а отже, схильні до неплатоспроможності (саме у стані неплатоспроможності значно змінюється економічна поведінка фірм; фінансова крихкість фірми може вимірюватись мінімальною силою шоку, який здатен викликати ситуацію неплатоспроможності). Коли два наведені типи фінансування переважають в економіці, фінансова система стає крихкою, нестабільність в економіці збільшується. Неплатоспроможність фірми А, яка заборгувала перед фірмою Б, підвищує фінансову крихкість Б і може призвести до її неплатоспроможності. За допомогою цього механізму неплатоспроможність може поширитись і на решту фірм в економіці [23]. У цій ситуації уникнути банкрутства можна лише шляхом реалізації власних капітальних активів. Однак масова реалізація капітальних активів призводить до падіння цін на них і на фінансові активи, що врешті спричиняє низку банкрутств насамперед у корпоративному секторі. Відбувається дефляція боргу. Сукупний попит падає, відбувається інвестиційний колапс, економіка переходить у фазу спаду. Погіршити економічну ситуацію в цій фазі та викликати тривалу депресію можуть дві тенденції: надмірне зростання ризиків кредитора та позичальника і надмірне падіння попиту на капітальні активи.

Отже, фінансова крихкість за гіпотезою Х.Ф.Мінськи має два компоненти: 1) економіка стає менш здатною до поглинання шоків, ці шоки з більшою ймовірністю можуть викликати фінансову кризу і дефляцію боргу; 2) ризики позичальника і кредитора зростають, і це стримує обсяг інвестиційної активності, що фінансується за рахунок боргів. Підвищення ступеня фінансової крихкості економіки є невід'ємним елементом підвищувальної фази ділового циклу і процесу економічного зростання. А оскільки підвищення ступеня крихкості створює передумови для зміни кон'юнктурного підйому кризою, зростання має циклічну природу і не може бути рівномірним і збалансованим [1].

Для фінансової системи розглянута Х.Ф.Мінськи ситуація означає 1) втрату частини активів фінансових посередників через неплатоспроможність корпоративного сектору і падіння цін на капітальні активи; 2) скорочення обсягів торгівлі на фінансових ринках і звуження сфери діяльності фінансових посередників через зменшення попиту на недостатньо ліквідні нові фінансові інструменти. Це означає зменшення доходів фінансових інституцій і падіння довіри до них. Найбільш слабкі інституції стають неплатоспроможними. Неплатоспроможність поширюється серед решти ослаблених спадом інституцій через балансові зв'язки.

Ч.Кіндлебергер, як і Х.Ф.Мінськи, розглядав фінансову нестабільність як складову економічного циклу. Нестабільність, на його думку, зростає на завершальному етапі висхідної фази і розпочинає спадну фазу циклу. Наростання фінансової нестабільності відбувається в чотири етапи. Перший передбачає втрату стабільності у фінансовій або в усій економічній системі під дією потужного екзогенного шоку, який суттєво змінює перспективу дохідності одного або більше секторів економіки. Відповідно до нових умов фінансова система розширює кредитування секторів з підвищеною дохідністю і скорочує обсяг позик менш дохідним секторам. Згодом така кредитна експансія стає спекулятивною через обмежену продуктивність секторів з підвищеною дохідністю. Під час другого етапу – ейфорії – кредитування є суто спекулятивним, сектори з підвищеною дохідністю швидко зростають, їхня очікувана дохідність є переоціненою. Має місце надмірне розширення обсягів торгівлі кредитами: попит на фінансові активи стимулює зростання цін на них, створюючи ще більший попит. Тобто досвідчені учасники ринку спекулюють, користуючись ситуацією, а нові приходять в очікуванні надзвичайно високих доходів. Усе це призводить до невідповідності між фінансовою системою і реальною економікою. Третій етап – фінансове виснаження – характеризується припиненням зростання цін на фінансові активи. Певний раптовий і неочікуваний фактор, наприклад банкрутство одного банку або підприємства з переоціненого сектору, змінює психологію учасників ринку. Вони починають розуміти, що ціни на фінансові активи є завищеними і скоро доведеться йти з ринку. Однак раптових змін, як правило, не відбувається, оскільки достатньо велика частина досвідчених учасників намагається доотримати прибуток, продаючи активи новим учасникам. Під час четвертого етапу – докорінної зміни – відбувається масовий відплив інвестицій з переоціненого сектору. Банки вимагають термінового повернення кредитів (що призводить до їх нестачі в зазначеному секторі) і намагаються швидко продати заставне майно, боячись втратити інвестовані суми. Це призводить до швидкого падіння цін на активи як заставні, так і переоціненого сектору, що відображається в суттєвих збитках для фінансової системи. Вкладники постраждалих банків втрачають довіру до фінансової системи і починають вилучати депозити. "Психологія натовпу", яка панує серед вкладників, призводить врешті до банківської паніки. Банки, у свою чергу, не маючи достатньо ліквідності для погашення своїх зобов'язань, стають неплатоспроможними [3; 13].

Таким чином, розглянута теорія аналізує вплив на фінансову систему надмірної залежності банків від окремого сектору реальної економіки. Така залежність в якийсь момент часу призводить до збитків у фінансовій системі, які спонукають вкладників до втрати довіри до банків і, як наслідок – до банківської паніки. Нестача ліквідності для погашення зобов'язань спричиняє неплатоспроможність більшості банків та їх банкрутство. Унаслідок цього фінансова система стає нездатною виконувати свої функції з перерозподілу ресурсів в економіці.

М.Фрідман та А.Шварц, досліджуючи причини Великої депресії, започаткували монетаристський підхід до фінансової нестабільності, зокрема до банківських панік. Вони виявили, що крім реальних факторів на фінансову систему того часу негативно впливали і монетарні. Органи державної влади (Федеральна резервна система) були неспроможні підтримувати постійні темпи зростання грошової маси в економіці, а натомість проводили обмежувальну політику, яка викликала скорочення грошової маси. Через це виник брак ліквідності у фінансовій системі і скорочення депозитів у банках, що спричинило банкрутство найменш стійких банків. Федеральна резервна система не виступила у ролі кредитора останньої інстанції, внаслідок чого виникла недовіра до решти фінансових інституцій з наступною банківською панікою [4; 6; 7].

Отже, на думку монетаристів, фінансова нестабільність у вигляді банківських панік є наслідком втрати населенням довіри до банків стосовно їх спроможності переводити депозити у грошові кошти. Це може викликатись банкрутством певної важливої інституції внаслідок неспроможності влади проводити стійку і передбачувану монетарну політику. Раптові кардинальні зміни в економічній політиці є, по суті, непередбачуваними, отже викликана ними криза є виразом надзвичайно точних попередніх оцінок ризиків, що вже стали недійсними.

Д.Даймонд та *Ф.Дібвіг* вивчали нестабільність у банківській системі, а саме – феномен масового вилучення вкладів з банків. Вони прийшли до висновку, що на фінансових ринках існує кілька станів рівноваги. У банківській системі існують незастраховані депозити до запитання, які здатні надати банкам ліквідність, однак одночасно роблять їх вразливими до набігів. Банки трансформують неліквідні активи, пропонуючи зобов'язання з розподілом доходів у часі, відмінним від того, який забезпечують неліквідні активи. Тобто банки змушені використовувати механізми трансформації строків погашення зобов'язань, адже їхні пасиви є, як правило, короткостроковими, а активи – довгостроковими. Саме застосування таких механізмів характеризується кількома станами рівноваги. Отже, неліквідність активів створює передумови як для власне існування банків, так і для їх вразливості до набігів. Коли довіра підтримується, існує ефективний розподіл ризиків, оскільки за цієї "хорошої" рівноваги вкладнику невигідно вилучати кошти з банку. Однак у будь-який момент будь-який випадковий, але відомий усім, чинник може спричинити зсув в очікуваннях вкладників, що призводить до втрати довіри до банків. У разі зменшення довіри виникає рівновага масового вилучення вкладів: якнайшвидше вилучення депозитів є вигідним для вкладників, оскільки активів банку може не вистачити на повернення всіх депозитів. Банки змушені продавати всі свої активи, навіть якщо не всі вкладники вилучають депозити, оскільки терміновий продаж активів є збитковим. Набіг відбувається навіть тоді, коли вкладники не впевнені в неминучості банкрутства конкретного банку, тому постраждати можуть і здорові платоспроможні інституції [7; 11; 12].

Отже, масове вилучення вкладів відбувається, якщо агенти поклали певні кошти на депозити за часів низької ймовірності вилучення, але згодом їхні очікування щодо можливості негативних наслідків зростають через певні несприятливі зміни.

Д.Шейфер слідом за *Ф.Найтом* розглядає фінансову нестабільність через призму невизначеності. Невизначеність є основною характеристикою фінансової нестабільності. Невизначеність притаманна майбутнім подіям (наприклад, фінансовим кризам, змінам режимів монетарної політики тощо), які не можуть бути зведені до об'єктивних імовірностей (наприклад, циклічних подій), і здатна створювати можливості для отримання необґрунтованих прибутків або ж збитків на конкурентних ринках. Наприклад, поведінка ринків щодо нових фінансових інструментів може підпадати під невизначеність. Реакція на невизначеність, наприклад, з боку осіб, відповідальних за надання кредитів у банках, може створювати суб'єктивні ймовірності для невизначених подій і підвищувати премію за ризик. Однак агенти схильні оцінювати згадані невизначеності, виходячи з поведінки інших ("стадність"), що може врешті призвести до системної фінансової нестабільності, адже однією з ознак стадності є те, що індивідуальні низькоризикові стратегії разом можуть підвищити системну крихкість. В умовах невизначеності несприятливі події можуть спричинити безпідставне зменшення довіри на ринках і призвести до різкого підвищення нестабільності. У свою чергу ефекти невизначеності та зменшення довіри можуть викликати падіння споживання та інвестування порівняно з доходами і в такий спосіб поширити вплив кризи на всю економіку [7; 9].

Таким чином, початковий стан невизначеності у фінансовій системі здатний під впливом будь-якого фактора змінювати суб'єктивні оцінки її учасників, а за допомогою стадної поведінки – швидко поширювати будь-які тенденції розвитку подій, враховуючи і підвищення нестабільності, по всій системі. Невизначеність тісно пов'язана з довірою і здатна спричинити неадекватну реакцію учасників фінансової системи на будь-яку зміну обставин.

Д.Гуттентаг та *Р.Геррінг* пропонують теорію раціонування кредитів, яка полягає в тому, що висока фінансова нестабільність характеризується раптовим підвищенням раціонування (встановлення квот на надання чи отримання) кредитів. У рамках цієї теорії розмежовуються систематичні ринкові ризики, такі як рецесії та фінансові кризи, які характеризуються набагато більшою невизначеністю. У випадках рецесії, як правило, попередні оцінки ризиків є достатньо точними, оскільки такі явища зустрічаються досить часто і загалом добре відомі. Цього не відбувається в умовах фінансових криз або інших невизначених явищ. Конкуренція може витіснити з ринку розсудливих кредиторів, які не витримують тиску інших, що нехтують імовірністю підвищення нестабільності через незнання або сподівання отримати конкурентні вигоди. Окрім конкуренції, діють психологічні та інституційні фактори, що разом спричиняють зменшення очікувань зростання фінансової нестабільності в періоди спокою і можуть призвести до скорочення капітальних позицій, розхитування рівноважної ціни, кількісного раціонування кредитів і, таким чином, підвищити вразливість кредиторів до шоків, у той час, коли наявний імовірнісний розподіл шоків залишається незмінним. Очікування і реальність можуть значно відрізнятись у періоди спокою, допоки фінансовий шок не призведе до раптового підвищення раціонування кредитів [7].

Таким чином, вплив раптового фінансового шоку на фінансову систему з високим ступенем невизначеності і низькими очікуваннями зростання нестабільності призводить до швидкого раціонування кредитів і, як наслідок, до підвищення нестабільності. Це відбувається внаслідок низької стійкості фінансових інституцій, яка сформувалась через надзвичайно сприятливі очікування.

Ф.Мишкін розглядає фінансову нестабільність у контексті теорії асиметричної інформації та агентських витрат. Проблеми кредитування, пов'язані з існуванням асиметрії інформації між позичальником та кредитором (несприятливий вибір та недобросовісна поведінка), можуть призвести до різкого скорочення кредитів і до фінансової нестабільності. Фінансова нестабільність трапляється, коли шоки, які діють на фінансову систему, взаємодіють з інформаційними потоками в ній таким чином, що фінансова система більше не може виконувати свою функцію з перерозподілу фондів до агентів з можливостями продуктивного інвестування. На думку Ф.Мишкіна, існують чотири основні фактори, здатні збільшити проблеми асиметрії інформації. Першим фактором є погіршення балансів фінансових інституцій, яке призводить або до залучення нового капіталу (що є проблематичним), або до вимоги про повернення наданих ними позик і до вилучення депозитів їхніми вкладниками. Останні два явища ще більше погіршують баланси фінансових інституцій і спричиняють їх неплатоспроможність, яка за відсутності мережі фінансової безпеки передається по всій фінансовій системі за рахунок ефекту зараження. Другим фактором є зростання відсоткових ставок, яке відображається у, по-перше, витісненні більш розсудливих позичальників з ринку і зростанні високоризикових інвестиційних проектів, що спонукає позикодавців скорочувати обсяги кредитування; по-друге, зменшенні чистої вартості фінансових інституцій. Третім фактором є збільшення невизначеності, яке ускладнює оцінку якості позичальників, через що фінансові інституції стають більш схильними до обмеження обсягів фінансування. Четвертим фактором є погіршення балансів підприємств нефінансового сектору, яке негативно впливає на баланси фінансових інституцій шляхом: 1) безпосередньо неповернення позик; 2) падіння цін заставних активів; 3) падіння чистої вартості підприємств нефінансового сектору. До погіршення балансів підприємств нефінансового сектору призводять обвал ринку активів, зміна відсоткових ставок, несподівані зміни темпів інфляції та несподіване зниження обмінного курсу національної валюти [18; 19].

Таким чином, у розвинених країнах погіршення балансів фінансових інституцій, зростання відсоткових ставок,

збільшення невизначеності та погіршення балансів підприємств нефінансового сектору в умовах асиметричної інформації призводить до загострення проблем несприятливого вибору та недобросовісної поведінки, до спаду ділової активності та врешті – до банківської кризи. Остання ще більше загострює проблеми асиметрії інформації, знижує ділову активність, спричиняє зменшення рівня цін тощо. У країнах, що розвиваються, погіршення балансів фінансових інституцій, зростання відсоткових ставок, збільшення невизначеності та погіршення балансів підприємств нефінансового сектору в умовах асиметричної інформації призводить до загострення проблем несприятливого вибору та недобросовісної поведінки, валютної кризи, спаду ділової активності та банківської кризи.

Разом із тим *К.Боріо, К.Фьорфайн* та *Ф.Лоув* вважають асиметрію інформації між кредитором і позичальником основною причиною проциклічності фінансової системи через неадекватну оцінку ризиків [5].

Ф.Девіс розглядає фінансову нестабільність у контексті проблеми принципала-агента, яка виникає у стосунках між менеджерами інституційних інвесторів та їхніми клієнтами. В умовах невизначеності зазначена проблема призводить до того, що подія, оцінена як несприятлива хоча б одним інвестором, може спричинити значні коливання цін та обсягів торгівлі на фінансових ринках, до неліквідності фінансових ринків та до втрати переваг диверсифікації, що врешті може негативно відобразитись на балансах власне інституційних інвесторів [8].

Галузевий аналіз, запропонований *Ф.Девісом*, демонструє вплив змін умов входження на фінансові ринки на рівень фінансової нестабільності. Зниження вхідних бар'єрів може відбуватись унаслідок дерегулювання, технічного прогресу або ринкових змін, які призводять до зменшення неокупних витрат входження на ринок. Усе це може спонукати вже існуючих учасників ринку підвищувати конкуренцію, щоб не допустити входження інших. Як правило, трапляється так, що зміни вхідних бар'єрів не просто спричиняють скорочення доходів та/або обмеження здатності отримувати надлишкові доходи. Одночасно з цим зменшення спредів та збільшення кількості кредитів виходять за рівноважний рівень (який передбачає, що фінансові інституції можуть отримувати нормальні доходи від своєї діяльності в середньому протягом всього циклу), залишаючи фінансові інституції вразливими до фінансової нестабільності. Згідно з цією теорією, на ринках можуть спостерігатись такі явища. По-перше, у міру того, як нові учасники, що ввійшли на фінансовий ринок, змушують позичальників залишати старі кредитні зв'язки або пропонують екстракредити, зв'язки на основі зібраної інформації слабшають, а сама інформація втрачає своє значення. По-друге, нові учасники можуть підвищувати ступінь невизначеності на ринку. Старі учасники не в змозі точно передбачити ринкову поведінку нових за умов зміни обставин, і їхні наявні знання про динаміку ринку можуть стати менш корисними. Нові учасники не мають ринкового досвіду і відчувають ще більшу невизначеність, тому вони дуже схильні до стадної поведінки. Якщо ринок є новим або зазнав лібералізації, то всі учасники перебувають в умовах високої невизначеності і поводять себе, як нові учасники. По-третє, конкуренція може змушувати інституції формувати неадекватні відносно ступеня ризиків та невизначеності подій резервів, оскільки інституції, що формують адекватні резерви, витісняються з ринку тими, які нехтують цим через незнання або сподівання отримати конкурентні переваги. Особливо схильні до останнього варіанта поведінки нові учасники. По-четверте, достатньо вузькі часові рамки планування своєї діяльності змушують фінансові інституції не звертати уваги при загальній оцінці ризиків на систематичні ризики (такі, наприклад, як економічний цикл). За умов конкуренції це призводить до зниження розсудливих стандартів на всьому ринку. По-п'яте, конкуренція за частку на ринку може спричиняти кумулятивне зниження цін на цьому ринку, але допоки учасники не будуть нести збитки. Така конкуренція буде існувати, якщо учасники можуть субсидувати свої операції за рахунок прибутків на інших ринках, і якщо немає безпосередньої небезпеки поглинань [7].

М.Кілі виявив, що дерегулювання (тобто скасування або зниження бар'єрів для входу на ринок, лібералізація механізму визначення відсоткових ставок по зобов'язаннях тощо) також призводить до надлишкового залучення ризиків фінансовими інституціями. Їхні традиційні сфери діяльності та привілеї обмежуються, і вони вимушені шукати додаткові джерела прибутку; за цих умов підвищення ризиковості операцій виявляється досить привабливим. Даний ефект може підсилюватись неадекватною мережею фінансової безпеки [7].

Таким чином, зниження бар'єрів входження на ринок у поєднанні з підвищенням конкуренції призводить до посилення фінансової нестабільності за рахунок руйнування баз даних та накопиченої інформації, підвищення ступеня невизначеності, формування недостатніх резервів, зниження розсудливих стандартів та навмисного зниження цін на ринку. Перелічені чинники в кінцевому підсумку негативно відображаються на балансах фінансових інституцій-учасників ринку і можуть спричинити їх неплатоспроможність.

Узагальнення шляхів підвищення нестабільності, які розглядаються проаналізованими в цій статті теоріями, дає можливість виокремити загальний механізм зростання фінансової нестабільності. Розвиток фінансової нестабільності можна розділити на три етапи. Перший етап включає безпосередній вплив певного чинника на один або кілька складових елементів фінансової системи. Для того щоб цей вплив був відчутний, внутрішній стан фінансової системи має бути крихким (що відображається багатьма теоріями фінансової нестабільності). Як правило, на практиці будь-який початковий стан фінансової системи може виявитись крихким, оскільки чим більша сила шоку, який діє на систему, тим більше виявляється недоліків у її структурі, функціонуванні та регулюванні. Фактори впливу (або шоки) можна класифікувати за їх передбачуваністю на випадкові чи об'єктивно зумовлені явища, за їх природою – на фінансові (монетарні), нефінансові (реальні економічні, політичні, інформаційні тощо) та комплексні, за їх походженням – на внутрішні та зовнішні. З іншого боку, шоки можна також класифікувати на: цінові (пов'язані з відсотковими ставками, валютним курсом, товарами тощо) шоки; шоки ліквідності (пов'язані з доступом до ринку); шоки, пов'язані з якістю кредитів і макроекономічним середовищем; шоки, пов'язані з фінансовою інституційною структурою (наприклад, ті, що пов'язані з еволюцією фінансових ринків та інструментів, зі зміною системи регулювання, зі змінами попиту і пропорцій на активи) [15].

Отже, на першому етапі розвиток фінансової нестабільності залежить від розміру і виду шоку та характеристик початкового внутрішнього стану фінансової системи. Запобігти дестабілізуючому впливові виявляється практично неможливим, однак органи нагляду та регулювання можуть послабити його, завдяки постійному вживанню заходів для зменшення крихкості фінансової системи, а також швидкому адекватному реагуванню на шоки.

Початком другого етапу є втрата одними учасниками фінансової системи довіри до інших або до системи в цілому, що викликає зміну у напрямах руху кредитних потоків. На цьому етапі відбувається зростання фінансової нестабільності за рахунок поширення шоку через зв'язки у фінансовій системі двома каналами – кредитним та інформаційним [2; 10; 16; 17; 20].

Кредитний канал існує у формі прямих і непрямих взаємозв'язків між фінансовими інституціями. Прямий взає-

мозв'язок полягає у міжфірмових балансових і позабалансових експозиціях, враховуючи зв'язки через платіжні та розрахункові системи, міжбанківські ринки та ринки деривативів. Прямий взаємозв'язок передбачає безпосереднє понесення збитків однією фінансовою інституцією-учасником угоди в разі невиконання своїх зобов'язань іншою фінансовою інституцією. Непрямий взаємозв'язок полягає в експозиціях до нефінансового сектору та фінансових ринків. Він передбачає понесення збитків фінансовою інституцією-учасником угоди в разі невиконання своїх зобов'язань підприємствами нефінансового сектору або в разі раптових коливань цін на фінансові чи нефінансові активи, якими володіє фінансова інституція.

Інформаційний канал існує у формі передачі інформації про структурні одиниці (фінансові інституції або ринки) фінансової системи. Поширення впливу може відбуватись у формі: 1) чистого зараження, коли інформація про структурну одиницю фінансової системи впливає на решту пов'язаних і непов'язаних з нею складових; 2) "галасливого" зараження, коли інформація про структурну одиницю фінансової системи впливає на низку пов'язаних з нею спільними ознаками складових. Інформаційний канал передбачає понесення збитків фінансовими інституціями через вилучення з них коштів або обмеження їх надходження внаслідок втрати до них довіри через негативну інформацію про інші пов'язані чи непов'язані з ними інституції. Для фінансових ринків дія інформаційного каналу полягає в кореляції коливань цін на фінансові активи. Тобто інформація про зміну цін на один фінансовий актив призводить до зростання очікувань щодо зміни цін на інший фінансовий актив, що врешті і відбувається завдяки стадній поведінці учасників ринків.

Поширення шоку в кінцевому підсумку завжди спричиняє відплив фондів з фінансової системи. Це, у свою чергу, призводить до неліквідності та неплатоспроможності фінансових інституцій, а за відсутності державного втручання (наприклад, у формі реалізації функцій кредитора останньої інстанції) – і до їх банкрутств. Якщо банкрутств уникнути не вдалось, то наслідки фінансової нестабільності поширюються на решту економіки трьома каналами [14]: 1) збої у платіжних системах (банкрутства платоспроможних однак неліквідних фірм); 2) збої у кредитних потоках (скорочення пропозиції фондів для фінансування прибуткових інвестиційних можливостей у реальній економіці); 3) падіння цін на активи. Усі вказані фактори ведуть до банкрутства фінансових та нефінансових інституцій і домогосподарств, які викликають спад ділової активності, зменшення добробуту та зростання невизначеності.

Таким чином, можна виділити принаймні дев'ять самостійних теорій фінансової нестабільності. І.Фішер дослідив процеси, що відбуваються в економіці за умов зниження загального рівня цін на тлі надлишкової внутрішньої заборгованості. Ф.Х.Мінськи зосередив увагу на закономірностях зміни видів фінансування залежно від фаз ділового циклу і їх зв'язок з поширенням неплатоспроможності в економіці. Ч.Кіндлебергер проаналізував поведінку учасників фінансових ринків протягом різних фаз ділового циклу в умовах залежності банків від окремого сектору реальної економіки. М.Фрідман та А.Шварц розглянули виникнення банківських панік в умовах неадекватної грошово-кредитної політики держави. Д.Даймонд і Ф.Дібвіг обґрунтували можливість існування стану множинної рівноваги в банківській системі за умов невідповідності термінів погашення активів і зобов'язань банків. Дж.Шейфер проаналізував феномен невизначеності як причину та рушійну силу поширення фінансової нестабільності. Дж.Гуттентаг і Р.Геррінг довели, що невизначеність у поєднанні з впливом будь-якого шоку здатна призвести до раціонування кредитів і, відповідно, до зростання фінансової нестабільності. Ф.Мишкін розглянув причини дестабілізуючої поведінки фінансових посередників в умовах асиметрії інформації. К.Боріо, К.Фьорфайн і Ф.Лоув, а також Ф.Девіс розширили теорію Ф.Мишкіна, розглядаючи асиметрію інформації як причину проциклічності фінансової системи та проблеми принципала-агента. Ф.Девіс дослідив поведінку фінансових посередників при зміні умов входження на фінансові ринки як причину підвищення фінансової нестабільності.

Аналіз зазначених теорій дає змогу виокремити процеси, які є спільними для більшості випадків фінансової нестабільності в економіці. Появу й розвиток цих процесів можна розподілити на три основних етапи. На першому відбувається вплив дестабілізуючого чинника на відносно крихку фінансову систему. Другий етап охоплює зниження довіри у фінансовій системі та поширення впливу дестабілізуючого чинника кредитним та інформаційним каналами. Третій етап включає виникнення неліквідності та неплатоспроможності фінансових інституцій, а зрештою і їх банкрутств, та поширення кризових явищ на інші сектори економіки. Зазначені етапи є складовими елементами механізму зростання фінансової нестабільності в економіці.

1. *Розмаинский И.В.* "Гипотеза финансовой нестабильности" Мински: теория делового цикла XXI века // http://ie.boom.ru/Rozmainsky/fragilation.htm. 2. *Allen F., Gale D.* Comparative Financial Systems: A Survey, University of Pennsylvania, Wharton School, Financial Institutions Center, Working Paper 01-15. – Levistown, 2001. – P. 49–51. 3. *Allen F., Gale D.* Optimal Financial Crises, University of Pennsylvania, Wharton School, Financial Institutions Center, Working Paper 97-01. – Levistown, 1996. – P. 19–24. 4. *Bernanke B.S.* Friedman's Monetary Framework: Some Lessons, Federal Reserve Bank of Dallas, Paper Presented at the Conference The Legacy of Milton and Rose Friedman's "Free to Choose": Economic Liberalism at the Turn of the 21st Century, October 23–24. – Dallas, 2003. – P. 5. 5. *Borio C., Furfine C., Lowe Ph.* Procyclicality of the financial system and financial stability: issues and policy options, BIS Papers № 1. –- Basel, 2001. – P. 1–3. 6. *Chapman T.L.* Monetary Failures of the Great Depression, The Park Place Economist. – Park Place. 2000. – Vol. 8. – P. 30–34. 7. *Davis Ph.E.* Financial data needs for macroprudential surveillance –What are the key indicators of risks to domestic financial stability? Handbooks in Central Banking, Lecture Series № 2. – London, 1999. – P. 4–8. 8. *Davis, Philip E.* The Role of Institutional Investors in The Evolution of Financial Structure and Behaviour, Reserve Bank of Australia, Conference Volume "The Future of the Financial System". – London, 1996. – P. 80–81, 87–88. 9. *Davis Ph.E.* Towards a Typology for Systemic Financial Instability, Brunel University and NIESR. – London, 2003. – P. 3. 10. *De Nicolo G.,* Kwast *M.L..* Systemic Risk and Financial Consolidation: Are They Related? Basel, 2001. – P. 3. 11. *Diamond D.W., Dybvig Ph.H.* Bank Runs, Deposit Insurance, and Liquidity, The University of Chicago // Journal of Political Economy. – 1983. – № 91(3). – P. 299–314. 12. *Evans O., Leone A.M., Gill M., Hilbers P.* Macroprudential Indicators of Financial System Soundness, IMF Occasional Paper, 192. – Washington, 2000. – P. 13–14. 13. *Fitzherbert R.* The Identification and Measurement of Speculative Risk, The Institute of Actuaries of Australia, 25 August 2003. – Melbourne, 2003. – P. 4–6. 14. Group of Ten, Report on Consolidation in the Financial Sector, Bank for International Settlements, International Monetary Fund, Organisation for Economic Co-operation and Development. – Paris, 2001. – P. 127. 15. *Johnston B.R., Chai J., Schumacher L..* Assessing Financial System Vulnerabilities, IMF Working Paper, 76. – Washington, 2000. – P. 5. 16. *Lai A.* Modelling Financial Instability: A Survey of the Literature, Bank of Canada, Working Paper, 2002-12. – Ottawa, 2002. – P. 3. 17. *Litan R.E.* Institutions and Policies for Maintaining Financial Stability, in Maintaining Financial Stability in a Global Economy (Jackson Hole, WY: Federal Reserve Bank of Kansas City). – Kansas, 1997. – P. 257–297. 18. *Mishkin F.S.* Global Financial Instability: Framework, Events, Issues // Journal of Economic Perspectives. – 1999. – Vol. 13, № 4. – P. 3–20. 19. *Mishkin, Frederic S.* The Causes and Propagation of Financial Instability: Lessons for Policymakers, in Maintaining Financial Stability in a Global Economy (Jackson Hole, WY: Federal Reserve Bank of Kansas City). – Kansas, 1997. – P. 55–96. 20. *Outecheva N.* Banking Systems and Financial Stability, University of St. Gallen, Doctoral Seminar Paper. – Sydney, 2003. – P. 17–18. 21. *Papadimitriou D.B., Wray L.R.* Minsky's Analysis of Financial Capitalism, The Jerome Levy Economics Institute, Working Paper № 275. – New Bedford, 1999. – P. 3–7. 22. *Pavanelli G.,* Irving Fisher e la Grande Depressione, Dipartimento di Scienze Economiche e Finanziarie "G. Prato", Università di Torino. – Torino, 2001. – P. 4–10. 23. *Vercelli A.* Minsky, Keynes and the structural instability of a sophisticated monetary economy, Quaderni n. 248 – Marzo 1999, Università degli Studi di Siena, Dipartimento di Economia Politica. – Siena, 1999. – P. 12.

Надійшла до редколегії 23.11.04

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНОГО ПРАВА

О.М. Григоров, канд. юрид. наук

НОВІ МІЖНАРОДНІ СТАНДАРТИ В ПРАВОВОМУ РЕГУЛЮВАННІ ДІЯЛЬНОСТІ ПОВІТРЯНОГО ТРАНСПОРТУ

Проведено аналіз основних положень Монреальської Конвенції для уніфікації деяких правил міжнародних перевезень 1999 р. Розглянуто основні правові вимоги щодо продажу та лізингу авіаційної техніки в рамках Протоколу з авіаційного обладнання до Конвенції про міжнародні гарантії стосовно рухомого обладнання 2001 р.

The author of this article analyses the basic provisions of Montreal Convention for the Unification of Certain Rules for international Carriage by Air 1999 and examines the basic legal requirements concerning sale and leasing of aeronautical engineering in the framework of Minutes on Aeronautical Equipment of Convention on International Interests in Mobile Equipment 2001.

Сплеск міжнародного тероризму на початку XXI ст. вніс нові – інколи вельми жорсткі – корективи в заходи щодо підвищення безпеки цивільної авіації. Водночас міжнародні повітряні перевезення безумовно належать до найсучасніших і найшвидших видів міжнародних сполучень. Роль і значення повітряного транспорту для сучасних міжнародних відносин і світової економіки вимагають розробки нових міжнародно-правових моделей регламентації діяльності міжнародних повітряних перевізників. Проведемо аналіз найважливіших, на наш погляд, сучасних конвенційних розробок у галузі міжнародного повітряного права.

Одним з якісно нових проривів у доктрині та практиці міжнародного повітряного права стала Конвенція для уніфікації деяких правил міжнародних повітряних перевезень, прийнята в Монреалі 28 травня 1999 р. в рамках проведеної під егідою Міжнародної організації цивільної авіації (ICAO) Міжнародної конференції з повітряного права. Ця Конвенція є результатом багаторічної та напруженої праці ряду спеціалістів у галузі міжнародного повітряного права. По суті, розроблено нову правову модель сучасних міжнародних повітряних перевезень, яка повинна нівелювати фактичне сімдесятирічне панування так званої Варшавської системи відповідальності повітряного перевізника. Широкому колу фахівців у галузі міжнародного права добре відомі всі "плюси" та "мінуси" цієї правової моделі, правовим підґрунтям якої стала Варшавська Конвенція для уніфікації деяких правил, що стосуються міжнародних повітряних перевезень 1929 р. У подальшому зміни та доповнення до цієї Конвенції, а це насамперед Гаазький Протокол 1953 р., Гвадалахарська Конвенція 1961 р., Гватемальський Протокол 1971 р., а також чотири Монреальських протоколи 1975 р. створили цю досить складну внаслідок різного ступеня їх ратифікації модель міжнародного правового регулювання міжнародних повітряних перевезень [1, с. 76–84; 2; с. 311–339].

Але повернемося до Монреальської Конвенції (далі – Конвенція), яка набула чинності 4 листопада 2003 р. На сьогодні її учасниками є 56 держав. Головним "переможним фактором" цієї конвенційної моделі, на наш погляд, є встановлення нових меж, а точніше фактичне відмінення верхньої межі відповідальності повітряного перевізника. Згідно з пунктом 1 ст. 17 та положень ст. 21 Конвенції у разі заподіяння шкоди здоров'ю пасажира чи його смерті, що стали наслідком подій на борту повітряного судна, чи виникли під час будь-яких операцій з посадки чи висадки, перевізник несе відповідальність у межах 100 000 спеціальних прав запозичень на кожного пасажира, не виключаючи та не обмежуючи свою відповідальність (одиниця спеціальних прав запозичення (Special Drawing Rights), введено в практику МВФ з 01.01.1970). Водночас цілком природно, що перевізник не несе відповідальності за нанесені пасажиру збитки, сума яких перевищує суму в 100 000 спеціальних прав запозичень, якщо, враховуючи положення ст. 37 Конвенції, доведе, що ці збитки виявились наслідком виняткового недбальства, неправильних дій чи бездіяльності третьої сторони.

Визначення суми збитків у спеціальних правах запозичень не є новацією в міжнародному праві. Однак слід відмітити, що автори Конвенції передбачили спеціальний порядок перерахунку суми відшкодувань, указаної в спеціальних одиницях, у національну валюту як держав-учасниць Міжнародного валютного фонду (МВФ), так і держав, які не є учасницями цієї універсальної міжнародної фінансової установи. Така держава, виходячи з факту неучасті у МВФ або невідповідності її внутрішнього законодавства положенням Конвенції, може під час ратифікації, приєднання або при здачі на зберігання депозитарію, тобто – ICAO, документа про ратифікацію, прийняття, затвердження та приєднання до Конвенції, встановити межі відповідальності у розмірі 1 500 000 валютних одиниць на одного пасажира за умови, що судовий розгляд відбувається на її території. Можливі також інші форми перерахунку суми відшкодування у валютні одиниці, при цьому вартість такої одиниці дорівнює вартості 65,5 міліграма золота.

Але зазначені вище застереження жодним чином не впливають на "головну формулу" вирахування відповідальності повітряного перевізника. Відповідно до ст. 25 Конвенції перевізник може в рамках договору перевезення застосовувати не тільки вищі, порівняно з положенням Конвенції, межі відповідальності, але й не застосовувати ніяких точних меж своєї відповідальності. Більше того, статті 26 та 47 прямо забороняють будь-які застереження до Конвенції, зроблені з метою звільнення повітряного перевізника від відповідальності чи встановлення межі відповідальності нижчої, ніж та, що передбачена даним документом.

Не виключено, що ці положення Конвенції будуть витлумачені як результат лобіювання інтересів найбільших авіакомпаній світу, тому що тільки вони можуть без суттєвих збитків для свого фінансового стану виплачувати такі суми відшкодувань. Але факт залишається фактом, і повітряний транспорт, незважаючи на найвищий рівень технічного прогресу, не застрахований, на жаль, від авіакатастроф. Радикальні засоби рятування пасажирів повітряних суден перебувають лише на перших стадіях апробацій і ще дуже далекі від практичного втілення.

Слід відмітити також, що Конвенція передбачає нові стандарти відповідальності повітряного перевізника стосовно багажу та вантажів. Крім того, з урахуванням положень статей 19 та 22 Конвенції межі відповідальності перевізника в разі затримки рейсу визначені в 4150 спеціальних прав запозичень. У разі знищення, втрати, пошкодження чи затримки багажу чи вантажу відповідальність перевізника визначена відповідно в 1000 спеціальних прав запозичень та 17 спеціальних прав запозичень за 1 кг вантажу. Водночас положення Конвенції надають повітряному перевізнику право оскарження своєї вини і, як наслідок, зменшення вказаних сум відшкодувань стосовно багажу та вантажу. Зазначені вище відшкодування з боку перевізника стосовно пошкоджень вантажу є недійсними, якщо, відповідно до ст. 18 Конвенції, таке пошкодження, втрата чи знищення стало наслідком а) наявного у вантажі дефекту; б) неправильної упаковки ван-

© О.М. Григоров, 2005

Kyiv National Taras Shevchenko University

тажу третьою особою (за винятком службовців і агентів перевізника); в) військових дій чи збройних конфліктів; г) акту державної влади, пов'язаного з ввезенням, вивезенням чи транзитом вантажу.

Вельми цікавими є також, на нашу думку, положення Конвенції, які регламентують підсудність спорів, пов'язаних з повітряними перевезеннями. Відповідно до статей 33 та 46 за вибором позивача такі спори можуть розглядатися переважно у суді країни-учасниці Конвенції або за місцем знаходження комерційного підприємства перевізника, яке заключило договір повітряного перевезення.

Велике практичне значення мають положення глави II Конвенції (статті 3–15), які регламентують обов'язки сторін у договорі повітряного перевезення, а також вимоги до документації. Звертає на себе увагу трактування Конвенцією взаємозв'язку "повітряного" та інших видів міжнародного перевезень. За змістом статей 18 та 38 Конвенції період часу повітряного перевезення не включає в себе ніякого наземного, морського перевезення чи перевезення водним шляхом, здійсненого за межами аеропорту. При цьому ці положення не діють, якщо такі види перевезень сприяють завантаженню, видачі чи перевантаженню під час чи для забезпечення повітряного перевезення. Водночас, якщо перевізник без згоди відправника повністю або частково замінює повітряне перевезення перевезенням іншим видом транспорту (йдеться, насамперед, про транспортування вантажів або багажу. – *Авт.*), то таке перевезення вважається повітряним зі всіма наслідками, що випливають звідси, і, передусім, стосовно відповідальності перевізника.

Далі, і що дуже важливо, згідно зі ст. 28 Конвенції попередні виплати в разі авіаційної події здійснюються перевізником негайно. Тут слід підкреслити, що такі попередні виплати не означають визнання вини перевізника, але й не зараховуються в наступні виплати (відшкодування) перевізника.

Глава V (статті 9 – 48) та ст. 38 Конвенції досить чітко регламентують взаємні відповідальності між повітряним перевізником за договором і фактичним перевізником та/або послідовними перевізниками. При цьому положення Конвенції визначають строгу юридичну послідовність позовів, право регресу, а також розділення загальних сум відшкодувань, передбачених Конвенцією.

Серед заключних положень Конвенції слід, на наш погляд, особливо виділити зобов'язання держав-учасниць вимагати від своїх національних перевізників забезпечення належного страхування відповідно до цього документа. Додатково за змістом ст. 50 держава-учасниця, в яку (чи на територію якої) здійснюється повітряне перевезення, має право вимагати доказів належного авіаційного страхування в рамках вимог Конвенції. На превеликий жаль, діючий в Україні Порядок і правила проведення обов'язкового авіаційного страхування далекі від вимог Конвенції [3, с. 46; 4, с. 157].

Особливої уваги заслуговують також положення ст. 55, які однозначно вказують на переважну силу правил Конвенції над міжнародними актами, що входять до Варшавської системи, якщо держави-учасниці Монреальської Конвенції 1999 р., з огляду на свою договірну практику, беруть участь в одній або кількох вищезгаданих угодах.

Наступним за значенням у рамках цього дослідження є, на думку автора, Протокол з авіаційного обладнання (далі – Протокол), що є невід'ємною складовою Конвенції про міжнародні гарантії щодо рухомого обладнання від 16 листопада 2001 р. (далі – Конвенція 2001 р.). За даними автора, Україна підписала Конвенцію 9 березня 2004 р., а Протокол до неї – 3 березня 2004 р.

Вищезазначений Протокол уніс низку новацій у договірну практику держав-учасниць та скоригував дії деяких положень Римської Конвенції для уніфікації правил, що стосуються попереджувального арешту повітряних суден 1933 р., Женевської Конвенції про міжнародне визнання прав на повітряні судна 1948 р., а також деяких положень Конвенції УНІДРУА про міжнародний фінансовий лізинг 1988 р., у частині стосовно лізингу авіаційних об'єктів.

На початку нашого аналізу положень Протоколу слід відмітити, що основним призначенням Конвенції 2001 р., згідно зі статтями 2, 16, 17, є встановлення порядку обігу міжнародних гарантій і створення Міжнародного регістру для реєстрації "міжнародних гарантій", "умовних гарантій", "повідомлень про національні гарантії" та інших, що застосовуються під час міжнародних продажів і лізингу "авіаційних об'єктів", "залізничного рухомого складу", а також "космічних засобів".

Отже, розглянемо основні положення Протоколу. Відповідно до ст. VI Протоколу будь-яка особа самостійно або як агент, довіритель чи в будь-якій іншій представницькій якості може укласти угоду про купівлю-продаж авіаційного об'єкта з урахуванням вимог ст. V Протоколу та заявити про наявність у неї прав і гарантій відповідно до Конвенції 2001 р.

Згідно зі ст. I Протоколу, під "авіаційним об'єктом" слід розуміти "планери повітряних суден", "авіаційні двигуни" та вертольоти. У свою чергу, відповідно до положень Протоколу, "авіаційні двигуни" – це двигуни повітряних суден, що використовуються цивільними повітряними суднами та приводяться в дію реактивним струменем чи використанням турбінних чи поршневих технологій. При цьому тяга реактивних двигунів має становити не менш 1750 фунтів, турбінних і поршневих авіаційних двигунів – не менш 550 кінських сил.

Далі Протокол дає визначення, що під "планерами повітряних суден" розуміються планери повітряних суден (окрім використовуваних військовими, митними чи поліційними службами), які після встановлення на них відповідних авіаційних двигунів отримують сертифікат льотної придатності і є придатними для перевезення не менше восьми осіб екіпажу та вантажу вагою понад 2 750 кг.

Додатково в Протоколі розкривається юридичний зміст терміна "вертольоти", який також відсутній у національному праві України.

Слід відмітити, що, враховуючи тематику цього дослідження, для нас інтерес становлять насамперед новації, внесені Протоколом у доктрину та практику сучасного міжнародного повітряного права. Цей факт дає змогу відійти від розгляду об'ємних процедурних правил, закладених у Протоколі, і перейти безпосередньо до основних змін у міжнародному комерційному обороті авіаобладнання.

Безсумнівний доктринальний і практичний інтерес становлять положення Протоколу, що регламентують правові взаємовідносини між "потенційним національним продавцем" та іноземним покупцем або іноземним кредитором і "неспроможним національним власником" авіаційного обладнання. У рамках визначених правовідносин, якщо договірна держава в силу ст. XXX Протоколу не зробила при ратифікації, прийнятті чи затвердженні цього Протоколу застереження проти дії статей VIII, XII та XIII Протоколу (ці статті регламентують вибір застосовуваного права, сприяння іноземним управляючим з неспроможності та повноваження на дереєстрацію та вивезення. – *Авт.*), суди та адміністративні органи цієї держави повинні надавати максимальну підтримку іноземному учаснику угоди. Тим самим іноземний кредитор відповідно до ст. IX глави II Протоколу в разі неспроможності національного боржника може потенційно добитися а) дереєстрації повітряного судна; б) фізичного вивезення авіаційного об'єкта з території його походження. При цьому з урахуванням формальностей пункту 5 цієї статті, орган реєстрації держави-учасниці сприяє проханню кредитора про дереєстрацію та фактичне вивезення повітряного судна. Тобто компетентний національний орган держави "боржника" проводить належну дереєстрацію повітряного судна, що означає виключення та вилучення запису реєстрації цього повітряного судна з національного авіаційного реєстру.

Слід особливо наголосити, що при "дереєстрації" вивезення авіаційного об'єкта здійснюється в комплектному вигляді, тобто в комплекті зі всіма модулями, вмонтованими приладами та іншим технічним обладнанням, а також інструкціями, технічними описами та технічною документацією. Важливими для нас є положення Протоколу Конвенції 2001 р., що регламентують питання юрисдикції. Так, статті 42, 43 Конвенції визначають підсудність спорів, пов'язаних з авіаційними об'єктами в такому порядку: а) за вибором учасників правочину; б) за місцем знаходження авіаційного об'єкта. Додатково ст. XXII Протоколу передбачає порядок відмови від суверенного імунітету від юрисдикції іноземних суден, у тому числі, якщо йдеться про примусове виконання прав або дотримання гарантій пов'язаних авіаційних об'єктів. Це положення дуже важливе, тому що безперервна череда арештів українських цивільних суден за кордоном явно вказує на ці прогалини в національному законодавстві України.

Проведений вище аналіз основних новацій Монреальської Конвенції 1999 р., Конвенції 2001 р. та Протоколів до неї дозволяє зробити такі висновки. Враховуючи те, що абсолютна більшість держав, які домінують на ринку авіаційних перевезень, вже є членами Монреальської Конвенції, падіння чи повне нівелювання Варшавської системи – це справа найближчого майбутнього. Цілком закономірно, що перед Україною як дійсним членом елітарного міжнародного повітряного клубу постане питання про приєднання до Монреальської Конвенції 1999 р.

Враховуючи безсумнівний факт володіння нашою державою найсучаснішими авіаційними технологіями, наші кроки як потенційних конкурентоспроможних продавців авіаційного обладнання на міжнародному рівні будуть пов'язані з послідовним та чітким дотриманням положень Конвенції 2001 р. та Протоколу до неї.

Водночас ми змушені констатувати той факт, що, на жаль, ні чинний Повітряний Кодекс України 1993 р., ні положення проекту нового Повітряного Кодексу (реєстрац. номер 6028. – *Авт.*), розробленого рядом депутатів Верховної Ради України, не враховують правові реалії діяльності повітряного транспорту на початку XXI ст. Усе це, на наш погляд, ускладнить і без того вельми складне становище українських авіабудівників та авіаперевізників на жорсткому та швидкозмінному світовому авіаційному ринку.

1. *Сенчило В.М.* Формы международного договора и унификация режима воздушных перевозок. – Правоведение, 1981. – № 4. 2. *Малеев Ю.Н.* Конвенция для унификации некоторых правил международных воздушных перевозок. – Московский журнал международного права. М., 2001. – № 1. 3. Постанова КМУ № 561 від 27 квітня 1998 р. (з наступними змінами) // Офіційний вісник України. – 1998. – Трав. 4. Постанова КМУ № 1535 від 12 жовтня 2002 р. // Офіційний вісник України. – 2002. – № 42, Ст. 1943.

Надійшла до редколегії 25.11.04

Ю.О. Ноговіцина, здобув.

ПРАВОНАСТУПНИЦТВО ДЕРЖАВ: НОВИЙ ПОГЛЯД НА СТАРУ ПРОБЛЕМУ

Розглянуто засоби подолання проблеми необов'язковості зобов'язань держави-попередниці для держав-наступниць. На основі концепцій Д.П.О'Конела та М.Кравена розроблено новий підхід до правонаступництва держав, який би на підставі визначення ступеня ідентичності держави-наступниці і держави-попередниці забезпечував континуїтет міжнародних прав та обов'язків останньої.

This paper deals with the problem of non-mandatory effect of the predecessor state's obligations for its successor states, which emerge as new states. The author analyzes the uncommon approaches to the above issue propagated by D.P.O'Connell and M.Craven and, based thereupon, suggests her own approach. Such an approach would ground upon the determination of the identity level of a successor state and predecessor state and provide for the continuity of the latter's rights and obligations.

Правонаступництво держав у більшості випадків приводить до виникнення нових держав. Такі нові держави за традиційними позитивістськими поглядами внаслідок свого суверенітету не пов'язані зобов'язаннями держави-попередниці, оскільки не давали згоди на ці зобов'язання. Договори держави-попередниці є для них *res inter alios acta* [1; 2]. Наявність Віденських конвенцій про правонаступництво держав 1978 і 1983 рр. не допомагає в ситуації з новими державами, оскільки такі держави не є їх учасницями і можуть заперечувати проти застосування щодо них конвенційних положень. Останні можуть бути застосовані лише при наданні згоди новими державами-наступницями на їх ретроактивне застосування. Такий стан справ не відповідає вимогам сучасного міжнародного права та інтересам міжнародного співтовариства. Яким же чином міжнародне право може покласти на нову державу певні зобов'язання?

Два вчені-міжнародники – Д.П.О'Конел і М.Кравен пропонували свої власні шляхи подолання вищезазначеної проблеми. Їх підходи ми й розглянемо нижче, а також спробуємо вивести новий (комбінований) підхід, який би відповідав сучасній практиці держав і інтересам світового співтовариства.

Міжнародний правопорядок чи зміни в ідентичності? О'Конел, розглядаючи проблему правонаступництва, ставив потребу міжнародного співтовариства "в континуїтеті та уникненні розриву міжнародних зобов'язань" [3] над інтересами нової держави. Він вважав, що міжнародний правопорядок має найвищий суверенітет, оскільки визначає характер та обсяг суверенітету держави, і тому на підставі міжнародного правопорядку нові держави можуть бути пов'язані принципом континуїтету прав та обов'язків держави-попередниці. На думку вченого, при врегулюванні питань, пов'язаних з правонаступництвом, треба відмовитись від критерію правосуб'єктності і розмежування між випадками континуїтету та правонаступництва, а натомість "аналізувати наслідки змін на конкретний договір" [3]. До такого висновку О'Конел прийшов, усвідомлюючи, що вибір між правонаступництвом і континуїтетом (що в даному випадку синонімічно розриву і продовженню міжнародних прав і обов'язків) є питанням "політичної техніки та доказування" [4]. Визначити, чи зникла правосуб'єктність держави-попередниці, ґрунтуючись на об'єктивних (матеріальних) факторах, неможливо, оскільки і територія, і населення держави продовжують існувати. Залишаються такі показники, як самоідентифікація та визнання з боку третіх держав, які не можуть не бути прагматичними і суб'єктивними. Тому, щоб не залишати вирішення питання про континуїтет міжнародних прав та обов'язків на розсуд держав, О'Конел запропонував у всіх випадках застосовувати принцип континуїтету як частини міжнародного правопорядку, допускаючи виключення з нього в рамках клаузули *rebus sic stantibus*.

Такий погляд можна зрозуміти. Адже традиційний підхід до правонаступництва тяжіє до того, що міжнародні зобов'язання пов'язані з конкретним державним суверенітетом (читай – сувереном, а за сучасних умов – урядом), що є пережитком пізньосередньовічного розуміння суверенітету як суверенітету монарха. Але на зміну особистого суверенітету прийшов суверенітет нації та суверенітету народу або, більш точно, – суверенітет держави як комплексного явища. Оскільки держава – це не лише уряд, але й територія, і населення, які хоча б частково зберігаються при змінах у державі, міжнародні зобов'язання повинні продовжувати обтяжувати те населення та

© Ю.О. Ноговіцина, 2005

територію, відносно яких вони виникли. Нині така ситуація є загальновизнаною стосовно договорів, що встановлюють об'єктивний режим (договори про кордон і територіальні режими). Спостерігається тенденція поширення вимог континуїтету також на договори, що стосуються прав людини, гуманітарні договори та договори про роззброєння та обмеження озброєнь.

Прибічник другого підходу, М.Кравен, погоджуючись з О'Конелом щодо необхідності континуїтету, вважає, що недоречно відмовлятись від критерію правосуб'єктності. На його думку, загальна "потреба в порядку і стабільності" [4] не є достатнім виправданням застосування позитивного принципу континуїтету при правонаступництві. Крім того, на думку Кравена, концепція О'Конела не роз'яснює, по-перше, чому згода (воля) держав має вирішальне значення при створенні норм і не враховується при виникненні держави-наступниці, і, по-друге, не розв'язує питання членства держави в міжнародних організаціях, участі в міжнародних політичних договорах і відносинах міжнародної відповідальності, які традиційно вважаються такими, що нерозривно пов'язані з особою держави.

Сам Кравен пропонує використати інший підхід – заперечити або вкрай обмежити можливість виникнення нових держав (тобто держав, вільних від міжнародних зобов'язань) при правонаступництві шляхом розмежування поняття правосуб'єктність (*personality*) та ідентичність (*identity*). Правосуб'єктність (або державність) складається з елементів, що характеризують будь-яку державу, є критеріями факту її виникнення та існування. Це населення, територія, уряд та незалежність. Елементи правосуб'єктності однаково притаманні всім державам. Ідентичність (або особовість) складається з елементів, які характеризують саме цю конкретну державу, відрізняють її від інших. Перелік цих критеріїв Кравеном не запропонований, проте він посилається на "матеріальні" – соціальні, культурні, політичні – чинники. На думку М.Кравена, при правонаступництві завжди зберігається певний ступінь ідентичності з державою-попередницею, що є підставою для континуїтету прав та обов'язків, носієм яких була держава-попередниця.

Концепція М.Кравена, збудована на розмежуванні правосуб'єктності і ідентичності, наслідує ідею О'Конела щодо правового континуїтету, проте спирається на відмінне обґрунтування. Вона не встановлює пріоритету інтересів міжнародного правопорядку над інтересами держави і припускає можливість припинення міжнародних зобов'язань унаслідок значних змін в ідентичності держави (наприклад, при деколонізації).

Автор даної статті розподіляє думку двох учених про необхідність правового континуїтету при будь-яких змінах у державах. Для досягнення відповідного результату можна спробувати примирити запропоновані концепції і адаптувати їх до сучасного міжнародного права.

Альтернативний підхід. Схематично канва запропонованої концепції може виглядати таким чином:

Кожна держава на підставі міжнародної правосуб'єктності має основні права та обов'язки, які визначають її статус як суб'єкта міжнародного права. Серед основних обов'язків держави є дотримання загальнообов'язкових норм та основних принципів міжнародного права, до яких належить принцип *pacta sunt servanda*. Складовою принципу *pacta sunt servanda* має бути визнаний континуїтет договірних прав та обов'язків держави при правонаступництві. В основу континуїтету міжнародних прав і обов'язків держави-попередниці покладається збереження державою-наступницею певного ступеня ідентичності з державою-попередницею, який щонайменше виражається в частковому збереженні території та населення останньої. Відхід від принципу континуїтету може допускатись виключно в разі доведення докорінної зміни обставин. Право посилатись на докорінну зміну обставин як на підставу **призупинення** договору (проте не припинення чи вихід з договору) має виникати в разі, якщо:

- ці обставини являли собою істотну умову укладання даного договору;
- зміна обставин непередбачено чи непропорційно збільшує обов'язки сторін, що ще підлягають виконанню.

Призупинення договору через посилання на *rebus sic stantibus* покладає на державу, яка скористалася таким посиланням, обов'язок вступити і добросовісно вести переговори щодо подальшої долі договору – його припинення, зміни чи відновлення дії.

У контексті запропонованого правового механізму термін "правонаступництво" використовується в сенсі фактичного, а не юридичного правонаступництва, а саме як фактична ситуація, за якої відбувається заміна однієї держави іншою в несенні відповідальності за міжнародні відносини певної території. Терміни "держава-попередниця" та "держава-наступниця" набувають іншого звучання, аніж у Віденських конвенціях про правонаступництво 1978 та 1983 рр. Визначальним критерієм стає фактор часу: держава-попередниця розглядається як держава, що існувала до моменту правонаступництва, а держава-наступниця – як держава, що існує після моменту правонаступництва. Таким чином, термін "держава-наступниця" охоплює як нові держави, що утворились внаслідок правонаступництва, так і державу-продовжувача. Самоідентифікація держав-наступниць як нових держав чи держав-продовжувачів не має значення, оскільки права та обов'язки держави-попередниці пов'язують їх не внаслідок збереження правосуб'єктності держави-попередниці, а через збереження певного ступеня ідентичності з державою-попередницею.

Для реалізації запропонованого правового механізму необхідно розширено тлумачити зміст принципу *pacta sunt servanda*, включивши до нього принцип континуїтету договірних прав та обов'язків держави в разі змін у її ідентичності (особовості) внаслідок правонаступництва, а також переглянути підстави і наслідки посилання на докорінну зміну обставин. Зокрема, підставою посилання на докорінну зміну обставин в разі правонаступництва може бути така зміна в ідентичності держави, яка з необхідністю викликає перегляд конкретних договірних зобов'язань. Показником тут може слугувати **ступінь ідентичності** держави-наступниці з державою-попередницею.

Встановлення ступеня ідентичності. Встановлення ступеня ідентичності є результатом багатофакторного аналізу держави-наступниці за такими чинниками:

1. Основні чинники:

- об'єктивні: 1) відсоткове співвідношення площі території держави-наступниці і держави-попередниці; 2) відсоткове співвідношення кількості населення держави-наступниці і держави-попередниці;
- суб'єктивні: 3) самоідентифікація (задекларований статус); 4) позиція третіх держав.

2. Додаткові чинники:

- політичні: 1) збереження політичного (державного) устрою; 2) збереження назви держави-попередниці; 3) ступінь інтегрованості до держави-попередниці; 4) збереження столиці і центрального апарату влади;
- економічні: 1) контроль над державними запасами і фондами (валютним, алмазним, золотим); 2) частина у ВВП, імпорті-експорті, загальнодержавних податках; 3) збереження економічного ладу;
- військові: 1) розташування звичайної та ядерної зброї; 2) розташування військових баз;
- географічні: 1) географічне розташування (вихід до морів, рік, океанів, наявність островів); 2) територіальна близькість до столиці держави-попередниці;
- демографічні: 1) національний і релігійний склад населення; 2) державна мова;
- історичні: 1) дата і спосіб (силовий чи несиловий, добровільний чи примусовий) входження до складу держави-попередниці; 2) дата і спосіб виходу з держави-попередниці; 3) досвід незалежного існування в якості держави до входження до складу держави-попередниці.

Аналіз кожної з держав-наступниць, що утворились на території держави-попередниці, за вищенаведеними критеріями дозволяє зробити висновок щодо загального ступеня ідентичності, а також щодо ступеня ідентичності в окремих сферах. Чим вищий ступінь ідентичності в певній сфері, тим менше підстав посилатися на докорінну зміну обставин для припинення чи перегляду договірних зобов'язань.

Установлення ступеня ідентичності має сенс для врегулювання наслідків правонаступництва щодо відносин держав-наступниць з третіми державами (насамперед це міжнародні договори, членство в міжнародних організаціях та міжнародна відповідальність). Він допомагає визначити обсяг змін в ідентичності держави і відповідний обсяг змін у її міжнародних правах та обов'язках. Так, якщо розглядати членство в міжнародних організаціях, то за умови збереження високого ступеня ідентичності і волі держави продовжувати членство в даній міжнародній організації, їй має бути надане відповідне право. Відмова в ньому може мати місце, якщо держава не відповідає певним критеріям членства в даній організації (наприклад, не входить до регіону, для держав якого відкрита дана організація, або її економічні показники не відповідають критеріям допуску до даної організації). За умови, коли кілька держав-наступниць зберегли високий рівень ідентичності з державою-попередницею і висловили бажання продовжити її членство в міжнародній організації, то їм усім може бути надане таке право з пропорційним розподілом фінансових та інших прав і зобов'язань, що можуть бути розподілені. Висновок щодо ступеня ідентичності може бути зроблений самими членами організації з урахуванням думки держави-наступниці. У разі розходження це питання може бути передане до міжнародного судового органу чи арбітражу, або до органу *ad hoc*, уповноваженому вирішити дане питання.

Застосування ступеня ідентичності забезпечує також необхідний континуїтет у сфері міжнародної відповідальності держав, яка традиційно сприймається як така, що має особовий характер і не переходить до держави-наступниці в результаті правонаступництва [5; 6]. Вважається, що держава-наступниця є відмінною (іншою) державою щодо держави-попередниці і не несе відповідальності за її дії, крім випадків, коли вона прийняла на себе таку відповідальність [7]. Тобто основним доводом на підтримку того, що міжнародна відповідальність не переходить в результаті правонаступництва, є те, що держава-попередниця і держава-наступниця є двома різними державами, які несуть відповідальність виключно за свої дії або дії, які можуть бути поставлені їм у провину (*attributed*) [8]. Якщо ж застосувати критерій ступеня ідентичності, ситуація в даній сфері дещо зміниться. У більшості випадків держава-попередниця збереже певний ступінь ідентичності з державою-попередницею. Як наслідок, не будуть перервані відносини відповідальності. Їх продовжуватиме або держава-наступниця, що зберегла найвищий ступінь ідентичності, або всі держави-наступниці пропорційно збереженому ступеню ідентичності. За згодою держави, інтереси якої порушено, держави-наступниці можуть домовитись про інший порядок розподілу і несення міжнародної відповідальності.

Менше встановлення ступеня ідентичності допомагає при врегулюванні правовідносин між самими державами-наступницями у сфері розподілу державної власності, архівів і боргів. Для цих цілей можуть бути використані критерії, частково запозичені у Віденській конвенції 1983 р.: для державної власності, загальнодержавного ідентифікованого боргу і місцевого боргу – принцип територіальності та функціонального призначення; для державної власності за кордоном і загальнодержавного неідентифікованого боргу – принцип розподілу за агрегованим покажчиком; для архівів – принцип походження та функціонального призначення.

Відносність розмежування правонаступництва і континуїтету. Цілком слушною є думка О'Конела про відносність розмежування випадків правонаступництва і континуїтету і недоцільність ставлення континуїтету прав та обов'язків у залежність від вибору між цими двома категоріями. Про відносність розмежування між континуїтетом і правонаступництвом, між державою-продовжувачем і державою-наступницею свідчить той факт, що при правонаступництві ніколи не відбувається фактичне зникнення держави-попередниці. Таким чином, неможливо з достовірністю сказати, чи припинила існування держава-попередниця, чи ні. Для фактичного зникнення держави-попередниці необхідним є зникнення одного з елементів державності: території, населення, ефективного уряду (влади) або незалежності. Більше того, говорити про однозначне зникнення держави можна, лише якщо зникають її матеріальні носії – територія та/чи населення: наприклад, якщо територія держави повністю і назавжди пішла під воду, або населення держави повністю і назавжди емігрувало чи зникло внаслідок екологічної/техногенної катастрофи. Проте навіть у цих випадках держава в майбутньому може бути відновлена, якщо її територія знов стане придатною для проживання і на неї повернеться населення, або якщо населенню держави, територія якої стала непридатною для проживання, буде виділена інша територія для продовження самостійного державного існування.

Зникнення двох інших елементів державності – ефективної влади (уряду) та незалежності – дуже важко ідентифікуються та визнаються на практиці. Зникнення уряду завжди супроводжується, а, як правило, зумовлено появою нових сил, які прагнуть установити свою владу в державі. Це відображено в Проекті статей про відповідальність держав за міжнародні правопорушення, коли йдеться про покладання на державу відповідальності за діяння, вчинені повстанським рухом, що прийшов до влади [8]. Як правило, має місце не зникнення, а зміна уряду – просто проміжок часу між зникненням старого уряду і появою нового може бути більш або менш тривалим. А, як відомо, зміна уряду не означає правонаступництва. Хоча, з погляду ідентичності, зміна уряду є певною зміною ідентичності і тим самим може викликати необхідність перегляду (проте не автоматичного припинення) певних міжнародних правовідносин. За такого підходу усувається суперечка між теорією, де зміна уряду та соціально-економічного ладу не є підставою для юридичного правонаступництва, і практикою, де в разі революційних змін мають місце перегляд чи навіть припинення старих зобов'язань.

Говорити про зникнення держави внаслідок втрати незалежності за сучасних умов також недоцільно. У сучасному світі форми втрати незалежності змінились. Оскільки завоювання та анексії визнані поза правом, основною формою залежності стала економічна. Мабуть, жодну державу в світі не можна назвати незалежною. Але ця залежність є прихованою, не має такого зовнішнього вияву, як, наприклад, колонізація, і не регулюється міжнародним правом. І навіть в очевидних випадках втрати незалежності – наприклад, у сьогоденному Іраку – ніхто не веде мову про зникнення держави. Поняття незалежності стало відносним.

Як неможливо говорити про фактичне зникнення держави-попередниці, так неможливо говорити і про фактичне виникнення держави-наступниці. Фактичне виникнення держави можливе лише на території, де ще не існувало державності в будь-якому вигляді і на яку не був поширений суверенітет жодної держави, тобто відсутня ідентичність з будь-якою державою. На даний час це **гіпотетично** можливо у відкритому морі, районі морського дна, Антарктиці, космосі та на космічних тілах (у даній роботі не розглядається можливість і правомірність такого виник-

нення). У всіх інших випадках держава виникає на території, над якою попередньо вже був установлений суверенітет якоїсь держави, і тому певною мірою є продовженням цієї держави, а не абсолютно новою державою.

Сучасна практика держав. Необхідність вироблення нових підходів до правонаступництва засвідчили процеси правонаступництва в Європі в 90-х рр. Окрім порівняно непроблематичного поділу Чехословаччини, жоден з випадків не проходив за правилами, запропонованими Віденськими конвенціями 1978 та 1983 рр. Для застосування певного правового режиму, закріпленого у Віденських конвенціях, необхідно спочатку визначити, до якого типу правонаступництва належать зміни в державі. Після цього, керуючись частинами Віденської конвенції 1978 р. (Правонаступництво щодо частини території, Нові незалежні держави, Об'єднання і відокремлення держав), можна визначити норми, які застосовуються в даному конкретному випадку. На практиці з цим виникли нездоланні проблеми: Хто має визначити тип правонаступництва? Як вирішується суперечка, якщо серед зацікавлених держав немає згоди з цього приводу? Яка роль визнання? На який момент і за якими ознаками має визначатись тип правонаступництва? Ось лише деякі з тих питань, які постають при спробах застосувати Віденські конвенції.

Як приклад, наведемо таку ситуацію: при розпаді СРСР Російська Федерація спочатку виступала в статусі держави-наступниці СРСР, як і решта колишніх радянських республік. Це недвозначно закріплено в Договорі щодо зовнішнього державного боргу і активів Союзу РСР від 4 грудня 1991 р. Згодом у певних сферах РФ визначилась у статусі держави-продовжувача. Реалізувати таку схему, за якої б РФ одночасно була і державою-наступницею, і державою-продовжувачем СРСР, за Віденськими конвенціями неможливо, оскільки держава-наступниця є новою (відмінною) державою відносно держави-попередниці, а держава-продовжувач – тією самою державою. Віденські конвенції навіть не вводять термін "держава-продовжувач", тому що розглядають її як державу-попередницю. Проте фактично такий варіант був реалізований: РФ розглядається як держава-продовжувач в цілях продовження членства СРСР в ООН та інших міжнародних організаціях, але виступає як держава-наступниця в цілях участі в деяких міжнародних договорах (Договір між СРСР і США про скорочення та обмеження стратегічних наступальних озброєнь від 31 липня 1991), розподілу архівів, власності і боргів.

Розбіжностей між поняттями "держава-наступниця" і "держава-продовжувач" можна було б уникнути, звернувшись до запропонованої вище моделі. При розпаді СРСР кожна з колишніх радянських республік зберегла певний ступінь ідентичності з СРСР або певні риси особовості СРСР. Цей ступінь варіюється залежно від історичних, географічних, демографічних, національних, економічних, соціальних, політичних чинників. РФ, наприклад, зберегла найбільший ступінь ідентичності з СРСР (найбільші площа території, населення, столиця, центральний апарат влади, ресурси, виробництво, фонди, зброя тощо). Тому кількість виключень з принципу континуїтету прав та обов'язків колишнього СРСР має бути мінімальною. Україна зберегла менший ступінь ідентичності порівняно з РФ, проте більший, ніж будь-яка інша колишня республіка. Це знову ж таки зумовлено площею території, кількістю та національним складом населення, участю в Союзному договорі з 1922 р., наявністю на території України ядерної зброї після розпаду СРСР. Прибалтійські республіки, у свою чергу, зберегли найменший ступінь ідентичності. Вони були приєднані до СРСР лише у 1940 р., це відбулось поза їх волею, факт приєднання не був визнаний де-юре більшістю держав, раніше інших республік почали процес відокремлення, до 1940 р. існували як самостійні держави, самі не вважають себе наступницями СРСР. Проте підхід Прибалтійських республік, що виражається в повному дисконтинуїтеті прав та обов'язків, носієм яких був СРСР, є невиправданим і не відповідає інтересам сучасного міжнародного правопорядку. Певний правовий континуїтет через збережений ступінь ідентичності мав бути забезпечений принаймні щодо прав і обов'язків, пов'язаних з територією та населенням (наприклад, континуїтет договорів щодо прав людини).

Концепція ідентичності, незважаючи на її незвичність та недостатню визначеність, реалізується на практиці. Адже неодноразово зазначалось, що при правонаступництві не зустрічається ані 100-відсоткова реалізація теорії універсального правонаступництва, ані втілення доктрини *tabula rasa*. Замість цього має місце збереження одних правовідносин, припинення других і перегляд третіх. Чого більше – збереження, припинення або змін – залежить від обсягу змін, що відбулись в ідентичності держави, тобто від ступеня її ідентичності.

Так, при злитті ФРН і НДР, а по суті поглинання НДР з боку ФРН [9], держава, що утворилась, зберегла високий ступінь ідентичності з ФРН, що існувала до моменту правонаступництва. Основними змінами стали збільшення території та населення і відповідна зміна кордонів. У той же час держава-наступниця зберегла менший ступінь ідентичності з НДР – змінився політичний і економічний лад, внутрішній правопорядок, апарат влади, вона стала частиною ЄС. Аналіз обсягу змін, що відбулись в ідентичності ФРН та НДР, пояснює, чому міжнародні договірні відносини ФРН не зазнали змін, розширилась лише сфера їх територіального застосування, а договірні відносини НДР були піддані перегляду, а за його результатами в основній своїй масі припинені [9].

У даній роботі розглянуті нетрадиційні підходи до правонаступництва держав, запропоновані Д.П.О'Конелом та М.Кравеном. Розробляючи дані підходи, вчені намагались забезпечити і обґрунтувати континуїтет міжнародних прав та обов'язків держав при правонаступництві. О'Конел закликав відмовитись від критерію правосуб'єктності і керуватись принципом континуїтету в інтересах міжнародного правопорядку. М.Кравен пропонував розмежувати поняття правосуб'єктність і ідентичність і, звівши правонаступництво до змін в ідентичності, забезпечити континуїтет міжнародних зобов'язань. Автором даної статті запропоновано об'єднати і розвинути ці два підходи шляхом визнання принципу континуїтету складовою принципу *pacta sunt servanda* і зумовити виключення з нього ступеня ідентичності держав-наступниць державі-попередниці. Доцільність застосування нового підходу продемонстрована автором на сучасних випадках правонаступництва держав.

1. *Нгуен Куок Динь, Дайе П., Пелле А.* Международное публичное право: В 2 т.: Пер. с фр. – К., 2000. – Т. 1. – С. 339. 2. *Castren E.J.* Obligations of States Arising from the Dismemberment of Another State // ZaöRV. – 1951. – № 13. – С. 754. 3. *O'Connell D.P.* State Succession in Municipal Law and International Law. – Cambridge, 1967. – Vol. 1. – P. 34. 4. *Craven M.* The Problem of State Succession and the Identity of States Under International Law // EJIL. – 1998. – Vol. 9, № 1. – P. 160, 153. 5. *Czaplinski W.* State Succession and State Responsibility // Can. Y.I.L. – 1990. –№ 38. – P. 339. 6. *Rousseau Ch.* Droit International Public. – Paris : Librairie du Recueil Sirey, 1977. – Vol III. – P. 505. 7. Lighthouses Case (France/Greece) // R.I.A.A. – Vol. XII. – P. 155, 236. 8. Проект статей про відповідальність держав за міжнародні правопорушення. A/RES/56/83. 28 January 2002. 9. Rapport Final sur la Succession en Matière de Traités // Committee on Aspects of the Law of State Succession. International Law Association. – New Delhi Conference. – 2002. http://www.ila-hq.org

Надійшла до редколегії 25.11.04

Київський університет

Наукове видання

ВІСНИК

КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА

МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ

Випуски 31-32

Редактор І.Нечаєва

Оригінал-макет виготовлено Видавничо-поліграфічним центром "Київський університет"

Автори опублікованих матеріалів несуть повну відповідальність за підбір, точність наведених фактів, цитат, економіко-статистичних даних, власних імен та інших відомостей. Редколегія залишає за собою право скорочувати та редагувати подані матеріали. Рукописи та дискети не повертаються.

Засновник та видавець – Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Свідоцтво Міністерства інформації України про державну реєстрацію засобів масової інформації КІ № 251 від 31.10.97. Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", директор Г.Л.Новікова. Адреса ВПЦ: 01601, Київ, б-р Тараса Шевченка, 14, кімн. 43. ☎ (38044) 239 3172, 239 3222; факс 234 3128

Підписано до друку 11.11.05. Формат 60x84 1/16. Вид. № 281. Гарнітура Arial. Папір офсетний. Друк офсетний. Наклад 500. Ум. друк. арк. 14,4. Обл.-вид. арк. 23,3. Зам. № 25-2963.

Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет"
01601, Київ, б-р. Т. Шевченка, 14, кімн. 43,
☎ (38044) 239 3222; (38044) 239 3172; факс (38044) 234 3128
Свідоцтво внесено до Державного реєстру ДК № 1103 від 31.10.02
E-mail: vydav_polygraph@univ.kiev.ua
WWW: http://vpc.univ.kiev.ua

Kyiv National Taras Shevchenko University