ВІСНИК
КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА

ISSN 1728-2292

МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ 35-36/2007

Засновано 1993 року

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

Для 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; ☎ (38044) 211 44 43
Затверджено	Вченою радою Інституту міжнародних відносин 31.10.07 (протокол № 3)
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-601, б-р Т.Шевченка, 14, кімн. 43; ☎ (38044) 239 31 72, 239 32 22; факс 239 31 28

© Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", 2007

ЗМІСТ

ВИПУСК 35

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

Коппель О., Пархомчук О.
Хронотопічне моделювання демілітаризації та конверсії як явищ міжнародної системи 6

Капітоненко М.
"Великі держави" у світовій політиці 12

Вдовенко В.
Європейські системи колективної безпеки і оборони та питання нейтралітету 16

Грушова А.
Діяльність ООН щодо гендерної рівності 20

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Шнирков О.
Економічний розвиток країн-нових членів ЄС 24

Ступницький О.
Індексні інвестиційні фонди – нові фінансові інститути колективних інвестицій
і біржових технологій на світовому фінансовому ринку 26

Мазуренко В., Аксенова А.
Сучасні тенденції розвитку прямого маркетингу в Україні 30

Чугаєв О.
Макроекономічні показники нових країн-членів у контексті розширення ЄС 34

Римська Т.
Митно-тарифне регулювання в Україні: сучасний стан та рух в напрямку адаптації до вимог ЄС 36

Гурильова К.
Основні чинники та мотиви об'єднання міжнародних компаній 42

Намонюк В.
Міжнародна банківська консолідація: аналіз факторів ефективності 43

СУЧАСНА СИСТЕМА МІЖНАРОДНОГО ПРАВА

Муравйов В.
Зближення законодавства України з правом Європейського Союзу:
сучасний стан та перспективи 46

Смирнова К.
Правові акти у межах співробітництва в сфері охорони правопорядку та правосуддя
у кримінальних справах як джерела права Європейського Союзу 51

Довжук О., Колишко Р.
Правові засади співробітництва між Україною та Європейським Союзом
у сфері свободи, безпеки та правосуддя 54

CONTENTS

ISSUE 35

ACTUAL PROBLEMS OF INTERNATIONAL RELATIONS

Koppel O., Parhomchuk O.
Khronotopic design of demilitarization and conversion as a phenomena of international system 6

Kapitonenko M.
Great powers in world politics 12

Vdovenko V.
European systems of collective security and defence: question of neutrality 16

Grushova A.
UN activity in gender equality 20

SPECIAL FEATURES OF ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATION'S DEVELOPMENT

Shnyrkov O.
Economic development of the new EU members 24

Stupnitski O.
Index funds of investments as new financial institutes of collective investments and technologies of exchanges in the world financial market 26

Mazurenko V., Aksenova A.
The modern trends of direct marketing development in Ukraine 30

Chugaev O.
Macroeconomic indicators of the new member countries under the EU enlargement 34

Rimska T.
Custom and tariff regulation in Ukraine: modern condition and moving to the EU demands adaptation 36

Guriliova K.
Basic factors and reasons of international companies uniting 42

Namoniuk V.
International banking consolidation: effeciency determinants analysis 43

MODERN SYSTEM OF INTERNATIONAL LAW

Muravjev V.
Harmonization of Ukrainian Legislation with the European Union law: Contemporary State and Prospects 46

Smirnova K.
Legal acts within the cooperation in the sphere of law protection and order and justice in criminal affairs as the sources of the European Union law 51

Dovzhuk O. Kolyshko R.
Legal framework for co-operation in the fields of freedom, security and justice between Ukraine and European Union 54

ЗМІСТ

ВИПУСК 36

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

Яковенко Н.
Внесок Великої Британії в діяльність НАТО 61

Константинов В.
Еволюція міжнародних регіонів у системах міжнародних відносин 65

Грушова А.
Вплив світових конференцій на формування "жіночої політики" ООН.....71

Гуцуляк І.
Транскордонне співробітництво на східному та південному кордоні Польщі..... 74

Кулінич Т.
Громадянські суспільства країн Іберoамерики на сучасному етапі розвитку.
Іберoамериканська спільнота націй 77

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Сніжко О.
Стійкість національних фінансових систем у контексті фінансової глобалізації..... 82

Мазуренко В., Андрусяк О.
Паблік-рилейшенз як фактор успішної реалізації концепції маркетингу
в провідних компаніях Німеччини 88

Приятельчук О.
Тенденції розвитку українського ринку аудиторських послуг 95

Куліков О.
Мотиваційна технологія створення додаткової цінності товару на міжнародних ринках 98

Кудінович О.
Вплив світового фондового ринку на управління акціонерними товариствами
в умовах глобалізації бізнесу..... 101

Перетятко Р.
Адаптація податкових систем нових країн-членів ЄС до умов розвитку
економічного та валютного союзу 104

СУЧАСНА СИСТЕМА МІЖНАРОДНОГО ПРАВА

Єфименко А.
Реформа українського корпоративного права
як необхідна складова євроінтеграційного процесу..... 108

Ноговіцина Ю.
Верховенство права в Україні як складова інтеграційного процесу..... 115

CONTENTS

ISSUE 36

ACTUAL PROBLEMS OF INTERNATIONAL RELATIONS

Yakovenko N.
Great Britain input in the NATO activities 61

Konstantinov V.
An evolution of international regions in the systems of international relations 65

Grushova A.
The influence of world conferences on forming the UN "womens policy" 71

Guchuljak I.
Transborder cooperation on east and south border of Poland 74

Kulinich T.
Iberoamerikan civil societies of the countries on the modern stage of development.
Iberoamerikan community of nations 77

SPECIAL FEATURES OF ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATION'S DEVELOPMENT

Snizhko O.
Sustainability of national financial systems in the context of financial globalization 82

Mazurenko V., Andrusjak O.
Public relations as a factor of successful realization of marketing conception
in the leading German companies 88

Pryyatelchuk O.
Development of the Ukrainian public accountancy market 95

Kulikov O.
The motivation technology of creating the value added of goods in international markets 98

Kudinovych O.
The influence of the stock market on the governance
of joint stock companies under the business globalization 101

Peretjatko R.
Adaptation of the tax systems of the new EU members
to the economic and currency union development 104

MODERN SYSTEM OF INTERNATIONAL LAW

Efimenko A.
Reform of Ukrainian corporate law as a prerequisite for the European integration process 108

Nogovitsyna Y.
The Rule of Law in Ukraine as a Component of the Integration Process 115

О. Коппель, д-р іст. наук, О. Пархомчук, д-р політ. наук

ХРОНОТОПІЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ДЕМІЛІТАРИЗАЦІЇ ТА КОНВЕРСІЇ ЯК ЯВИЩ МІЖНАРОДНОЇ СИСТЕМИ

Статтю присвячено хронотопічному моделюванню процесів демілітаризації та конверсії. Визначено рівні і форми залежності історично відомих видів конверсії від характеру міжнародної системи через з'ясування сутнісних закономірностей і особливостей проведення конверсії на певному етапі еволюції міжнародної системи, структурних характеристик системи, особливостей ієрархії її елементів і взаємозв'язків між ними.

The article is dedicated to the problems of chromoltype modeling the processes of demilitarization and conversion. Defined are levels of dependence of historically known types of conversion on the character of international system within frames of its historical development type, structural characteristics, hierarchic peculiarities of its elements and their system cross relations, specific features of conversion implementation at the definite stage of international system evolution.

Для того, щоб максимально об'єктивувати уяву про конверсію, цей вид діяльності доцільніше досліджувати за допомогою універсальної теоретико-методологічної парадигми, з якої ми виокремлюємо певний набір наукових методологій і методів. Їх застосування уможливлює поглиблене розуміння особливо складних явищ і процесів на тлі постійно наростаючої (в рамках обраної нами хронології) взаємозалежності. Саме складність та багатогранність явища конверсії зумовлює те, що його аналіз та визначення шляхів розв'язання проблеми формуються у межах декількох суспільних наук, тобто як наслідок дослідження тих чи інших її аспектів і складових. Відтак, події і процеси за такого підходу виступають у якості емпіричної основи дослідження явища.

З огляду на системний характер конверсії та її різнотипність, авторами формулюється завдання приведення у відповідність системності явища та наших уявлень про нього.

Авторами розв'язується наступна сукупність взаємопов'язаних завдань: дослідження спонук і мотивів виникнення та історичної еволюції явищ демілітаризації та конверсії як предмета наукового аналізу. На цій підставі здійснено спробу уточнення категоріально-понятійного апарату цієї досить заплутаної проблеми та розробки відповідної авторської концепції, хронотопічного моделювання динаміки цих процесів, яке відображає єдність просторово-часового континуума.

Такий підхід пояснюється відсутністю у світовій політичній думці єдиного розуміння змісту конверсії як наукової категорії та винайдення оптимальних варіантів її здійснення. З іншого боку, дається взнаки очевидне розходження в загальних оцінках доцільності конверсії за прагматичних міркувань її вартості. Скажімо, видатний державно-політичний діяч США Д. Ейзенхауер часто наголошував, що військовий істеблішмент сам по собі не є продуктивним, але забирає надто багато зусиль, коштів, людської енергії, відволікає кращі наукові кадри. З цієї причини він пропонував здійснювати поетапну конверсію воєнного виробництва в рамках її демілітаризаційного розуміння і сприйняття [20]. Та й взагалі за сутнісними характеристиками попередником чи передвісником конверсії прийнято вважати демілітаризацію. Таким історичним чинником і пояснюється періодичне паралельне застосування авторами термінів демілітаризація і конверсія. Особливо це стосується епохи двох світових воєн, кожна з яких поєднувала в собі елементи демілітаризації, тобто об'єктивно неминучого і необхідного переведення цілісної національної економіки (включно зі, скажімо, аграрним комплексом) на мирні рейки, та конверсії як переведення в русло мирного виробництва тієї частини воєнно-промислового комплексу, яка спочатку була призначена саме для виробництва зброї, озброєнь та іншої продукції для Збройних Сил. Існує ще й поняття реконверсії, під яким мається на увазі повернення у мирне русло тих виробничих потужностей і галузей, які до війни чи появи її загрози займалися мирним виробництвом.

Серед інших причин існуючих розходжень вже у ставленні до самого поняття виокремимо, по-перше, той факт, що аналіз деяких проблемних аспектів і складників конверсії потребував об'єднання поглядів декількох наук, які спеціалізуються на дослідженні якраз тих чи інших аспектів конверсії, по друге, в тому, що деякі складники предмету дослідження конверсії як окремі об'єкти наукового аналізу знаходяться на межі двох або більше наук або наукових напрямів. До того ж складність полягає в тому, що саме явище якісно еволюціонує у часі – особливо інтенсивно з другої половини XX ст., коли людство під загрозою ядерного катаклізму вимушене більше уваги приділяти питанням колективної безпеки, а водночас на обговорення світових лідерів дедалі частіше виносяться питання роззброєння і – паралельно – конверсії у її розумінні як стратегії і політики переведення підприємств ВПК на мирне виробництво [5, 17, 18, 19].

Беручи до уваги досить популярне тлумачення теорії як форми наукового пояснення і прогнозування, зважаємо і на те, що конверсія не виявляє себе однаково в усіх країнах та регіонах. Аналізуючи специфіку механізмів здійснення конверсії, нагадуємо про наявність її декількох моделей і типів.

В сучасній міжнародно-політичній науці можна виокремити тенденції, котрі актуалізують вивчення проблеми демілітаризації та конверсії саме в контексті міжнародно-політичного дослідження з врахуванням просторово-часових факторів. Це, зокрема, розмивання меж між внутрішніми та міжнародними політичними, економічними та іншими процесами, ерозія національно-державного суверенітету, порушення межі між внутрішньою та зовнішньою політикою у тому сенсі, що за умов інтеграції і взаємозалежності тепер частими стали випадки їх фактичного злиття. Відтак, відома теза про зовнішню політику як продовження внутрішньої втрачає своє абсолютне значення.

Разом з тим, не можна випускати з поля зору і той факт, що демілітаризація і конверсія як явища беруть свої початки в стародавніх часах, тому що являють собою об'єктивний процес розвитку суспільства, з яким воно зіштовхується протягом усієї своєї історії, сповненої численними війнами. В процесі існування тих чи інших людських цивілізацій та відповідної еволюції міжнародних систем однією з головних завжди була проблема війни та миру. У нашому конкретному вимірі – це проблема мілітаризму, а згодом і конверсії. Складність визначення конверсії та аналізу явища полягає тому і в необхідності виокремлення його з кола інших явищ чи процесів, що є подібними або суміжними, зокрема, демілітаризації.

© Коппель О., Пархомчук О., 2007

Виходячи з того, що конверсія являє собою складне системне явище, свідченням чого є навіть походження самого терміну "конверсія" (від латинського "conversio" – перетворення, зміна), ми вважаємо за необхідне розпочати з історичної еволюції явища конверсії як об'єкту дослідження, етимології терміну "конверсія" в контексті міжнародно-політичного аналізу та диференціації підходів до його використання.

Можна умовно стверджувати, що про явище "конверсії" в його найпростішому розумінні вперше згадується в базових релігійних настановах, представлених у таких документах, як Тора, Біблія, Коран тощо. Біблія є книгою книг трьох аврамістичних релігій – іудаїзму, християнства та ісламу, названих так тому, що мають багато спільного, зокрема більше 30 спільних пророків від Адама – прабатька всього людства, в тому числі пророка Авраама – прабатька арабів від його сина Ізмаїла і євреїв від сина Ісака. Зокрема, у в книзі Ісаї сказано: "І Бог стане судити всі народи. Він закінчить спори багатьох племен. Вони не будуть більше вдаватися до зброї та перекують мечі свої на плуги, а списи – на серпи" [3].

Слова в книзі Екклесиаста, "Час вбивати і час лікувати, час руйнувати і час будувати, час плакати і час сміятися, час сумувати і час танцювати. Час кидати каміння і час його піднімати... час для війни і час для миру" співзвучні словам пророка про необхідність переходу після військового походу від "малого джихаду" до "великого джихаду". Під "малим джихадом" розумілась війна, перш за все священна війна з невірними (2:14, 4:76, 8:39, 9:5) [9] з метою їх добровільної (О.К., О.П.) конверсії в правовірних, оскільки, як неодноразово сказано в Корані, мусульмани не повинні першими розпочинати війну і звертати в іслам силою (сура 2 "Корова". Під "великим джихадом" розумілась перш за все боротьба з внутрішніми "духовними" ворогами, за встановлення гармонійного та справедливого миру.

Іудаїзм, християнство та іслам, як і більшість інших релігій мають багато в чому спільні моральні принципи. Мир завжди був важливим і вічним об'єктом пошуків людства. Головний моральний заповіт як трьох світових релігій – буддизму, ісламу та християнства, так і релігій національних – індуїзму, даосизму, конфуціанству та ін. – це прагнення до збереження миру.

Мир є ідеалом Тори – священної Книги законів іудаїзму на івриті, якому в християнстві в деякій мірі відповідає частина Старий Завіту (П'ятикнижжя Мойсея). В індуїзмі та буддизмі християнському принципу "не вбивай" відповідає ахимса (ненасильство, не заподіяння лиха всім живим істотам ані в думках, ані на словах, ані в діях). Ідеологи буддизму, посилаються на життя принца Гаутами, едикти царя Ашоки, канонічні тексти, зокрема відомий вираз з Джаммапади – "Адже ніколи в цьому світі ненависть не припиняється ненавистю, але відсутністю ненависті припиняється вона". Даосизм закликає до неконфліктності, миролюбству і толерантності.

Іслам має спільний корінь з словом "салям" – "мир". Пророк Мухаммед вважав себе не засновником нової релігії, а лише ще одним пророком після Ноя (Нуха), Авраама (Ібрагіма), Мойсея(Муси), Ісуса (Іси). Коран проповідує збереження мира та безпеки, мир розглядає як правило, війну – як виключення, містить заборону на використання сили, за винятком необхідних випадків.

Тому маємо підстави говорити про спільні релігійні моральні принципи, яка закладають ідеологічне підґрунтя боротьби з різними формами неадекватного використання збройної сили, особливо з війнами, збройними конфліктами, терористичними актами як національного, так і регіонального та глобального масштабів, для здійснення конверсії.

Дослідження конверсії як базового об'єкту політологічного аналізу передбачає обов'язковість поєднання парадигм поліциклічності, полілінійності, стадійності та цивілізаційної унікальності розвитку людства.

Циклічно-хвильова парадигма використовується авторами для дослідження демілітаризації та конверсії і дає змогу виявити хвильовий характер цих процесів з врахуванням хвилеподібної динаміки по осі "центр – напівпереферія – периферія", що дозволяє їх досліджувати у часовому та просторовому вимірах, структурувати глобальну, регіональну та національну специфіку здійснення конверсії, визначити ситуативний та стійкий вплив національних інтересів і зовнішньополітичних цілей держав на хвилі конверсії.

З цих причин використовувались окремі теоретичні положення світ-системної теорії. Автори враховували притаманний світ-системному підходові розгляд та розуміння сучасного людства як взаємопов'язаної спільноти, яка формується через взаємодію різних господарських і політичних структур.

Наявність значної кількості світ-системних концепцій, які ми критично аналізуємо, свідчить, що ці дослідження перебувають на етапі формулювання та обґрунтування базових принципів і положень. Але цей напрям є найбільш перспективним та адекватним в дослідженні і осмисленні суспільно-політичних та міжнародно-політичних явищ, зокрема, конверсії.

У контексті проблеми суб'єктності автори використовували елементи як формаційного, так і цивілізаційного підходу, в якому відображено прагнення до синтезованого, узагальнюючого дослідження світової соціальної динаміки. Предмет уваги цього підходу – не одна, будь-яка сторона людського буття, а системна сукупність усіх форм життєдіяльності того чи іншого суспільства – матеріальних, моральних, ідейних, культурних, релігійних в їх єдності та неподільності, розвиткові та спадкоємності. Така сукупність розглядається як цивілізація у глобальному чи локальному розумінні. Цивілізація як регіональна, визначена у просторі та часі самодостатня і автономна система виступає одиницею осмислення міжнародно-політичних процесів.

Серед сучасних концепцій розвитку цивілізацій, кожна з яких по-своєму оцінює конверсію і, відповідно, реалізує її, ми критично використали циклічні, лінеарні, коваріантні та постмодерністські. Лінеарні концепції розвитку тут обов'язкові, оскільки вони засновані на уяві, що людство розвивається від старого до нового, від нижчого до вищого з послідовним збільшенням досконалості суспільства на основі прогресу. Представлений нами авторський підхід до конверсії чітко неможливо реалізувати поза рамками лінеарності.

За теоріями стадіального розвитку людства цивілізація досліджується як єдиний процес прогресивного розвитку людства, в якому виокремлюються визначені стадії – локальні цивілізації. У межах цих теорій конверсія досліджується на кожному окремому етапі, на структурному рівні – в групах синхронних цивілізацій, а також в окремих елементах цивілізаційної системи – державах.

Полілінійність цивілізаційного підходу дає змогу використовувати його принципи для компаративного аналізу процесу конверсії в будь-якій країні або групі країн, він значною мірою враховує й може включати методики інших шкіл і напрямів, має порівняльний характер.

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

Авторами критично використовується кілька варіантів типології локальних цивілізацій, які мають безпосередній зв'язок з особливостями проведення конверсії. Перший варіант передбачає дихотомний поділ на західні та східні цивілізації, другий –на традиціоналістський

та техногенний типи цивілізацій. В розвитку техногенного типу вирішальну роль грають пошуки та використання нових технологій, не тільки виробничих, але й технологій соціального управління і соціальних комунікацій. Авторами критично використовувалась теорія т. зв. цивілізаційних систем Дж. Модельскі, яка започаткувала новий напрям у дослідженні міжнародних систем. Дж. Модельскі вважає, що держави групуються в підсистеми з огляду на подібність їх внутрішніх систем і ця подібність визначає тип цивілізаційної міжнародної системи (Аграрію або Індустрію) [10].

В контексті аналізу просторової динаміки процесу конверсії важливою стала типологія міжнародних систем Й. Галтунга на підставі критерію їх розміщення щодо центрів найважливіших глобальних процесів (центральні та периферійні системи).

Дослідження проблеми привело нас до базового висновку про те, що динаміка процесів демілітаризації та конверсії напряму залежить від певних циклів у світовій політиці та передбачає використання циклічно-хвильової парадигми.

Оскільки в даному дослідженні використовуються поняття "цикл" та "хвиля", вважаємо за необхідне хоча б в загальному вигляді визначити ці поняття. Під "циклом" розуміється сукупність явищ та процесів, які складають коловорот на протязі визначеного відрізку часу. Це поняття стосовно дослідження глобальних політичних процесів набуває додатковий зміст, розуміється не як простий коловорот, внаслідок якого соціальна система повертається до попереднього стану, а як коловорот з деякими змінами у стані системи, тобто розвиток по спіралі. Під "хвилею" традиційно розуміються коливальні рухи в фізичному або соціальному середовищі, а також процес розповсюдження цих рухів в просторі. Таким чином, поняття "циклу" відображає перш за все часовий аспект соціальної динаміки, тобто представляє послідовність змін, тоді як поняття "хвилі" пов'язується перш за все із змінами у просторі. В поняття "хвилі" авторами теж вкладається еволюційна складова, що чітко простежується на підставі компаративного аналізу "хвиль конверсії" в контексті системної еволюції міжнародних відносин.

В межах синергетичної парадигми, фундаментальні принципи якої були викладені в працях І. Пригожина, І. Стенгерс, Г. Хакена, С.П. Курдюмова, М.М. Моісєєва поняття "циклу" концептуалізує розбудову порядку з хаосу та нового краху цього порядку [14].

Значний розкид думок характерний для трактування таких важливих для розробки, прийняття і реалізації рішень у сфері конверсії понять, як циклічність і періодичність. У вузькому розумінні періодичними або циклічними процесами вважаються такі, період і амплітуда коливань яких постійні або варіюються в незначних межах. Багато авторів розуміють під соціокультурною циклічністю просте чергування етапів злету і падінь, розквіту і зів'янення, прискорення і гальмування, при цьому процес розглядається як двофазний. Однак нерідко зустрічається і розбивка циклу на більше число фаз – від трьох до шести. Тривалість досліджуваних циклів варіюється в межах від декількох років до декількох сторіч, однак найбільш широкий інтерес в останні роки викликають суперечки навколо концепцій довгих хвиль.

Практика функціонування нашого суспільства також містить елементи циклічності, а саме: виробничі відносини перестають стимулювати прогрес продуктивних сил приблизно кожні 20–25 років. І дійсно, наприкінці 30-х рр. XX ст. знижувалися темпи росту; наприкінці 50-х – початку 60-х років минулого століття виявилась необхідність реформ; наприкінці періоду застою (70–80-і рр. XX ст.) ситуація повторилася.

Для дослідження конверсії, особливо в сучасну епоху відкритості національних і регіональних суспільств, вкрай важливе значення має фактор суспільства. Ми розглядаємо його в рамках євро-американської парадигми наукового сприйняття як відкритий, динамічний, самокерований організм з асиметричними структурами, через що зв'язки між ними можуть бути нестабільними, а функції кожної з них – нерегулярними. Суспільство, за такого підходу, перебуває в постійному динамічно неврівноваженому стані; еволюціонує в результаті криз у різноманітних напрямах, різними темпами відповідно до існуючої різноманітності умов. Воно (суспільство) диктує відповідні характеристики і процесові конверсії. Їй, як і розвитку суспільства, властиві нелінійність, певна стрибкоподібність і навіть несподіваність, що втім не заперечує можливість стабільності і сталості. Для нас тут важливо, що сталість виростає з неусталеності як її результат, тобто стадії усталеності та неусталеності змінюють одна одну.

Ці процеси мають хвилеподібні, спіралеподібні характеристики. В історії кожного народу вони змінюють один одного. З врахуванням циклічності світової політики та хвильового характеру конверсії, вважаємо для себе обов'язковим звернутись до циклічно-хвильової парадигми дослідження демілітаризації та конверсії.

Її формування у практичному вимірі починається ще в стародавні часи. Та й циклічні теорії розроблялися багатьма філософами й істориками стародавності, що прагнули винайти визначений порядок, ритм, виявити зміст у хаосі подій. Зокрема, китайський історик Сим Цянь виклав свою концепцію в канонічній для конфуціанства і даосизму книзі "Загальноохоплюючі колові зміни" (Чжоу І). У різних соціальних процесах китайські мудреці знайшли цикли з періодами 3, 9, 18, 27 і 30 років. Східні вчення про циклічність були розвинуті давньогрецькими філософами й істориками Платоном, Полібієм, Аристотелем, Плутархом.

Значний вплив на істориків Нового часу справили погляди великого мислителя відродження Н.Макіавеллі. У книзі "Історія Флоренції" він обстоював ідею циклічності, за якою усі держави, звичайно, зі стану упорядкованості переходять до безладдя, а потім від безладдя до нового порядку [7].

Через два століття італійський історіограф Дж. Віко (1668–1744), розробив теорію циклічного розвитку народів, суть котрої в тім, що кожен народ проходить три постійно відтворюваних етапи: епоху богів (дитинство), героїв (юність), людей (зрілість). Кожен цикл завершується загальною кризою і розпадом даного суспільства.

Короткострокові промислові цикли були детально проаналізовані К. Марксом, зокрема в його праці "Капітал".

Формування циклічно-хвильової парадигми в Росії пов'язане з працями М.Н. Данілевського, В.І. Вернадського, А.Л. Чижевського, М.І. Туган-Барановського, М.Д. Кондратьєва, П.А. Сорокіна, М.М. Моісєєва, Л.М. Гумільова [6, 13]. Вони сформулювали ідеї циклічно-хвильової динаміки різних процесів, які відбувались в природі і суспільстві, зокрема, виявлення взаємозалежності сонячної активності і соціальних процесів, цикли розвитку наукової думки, цикли економічної кон'єктури [8].

Видатний російський вчений М. Кондратьєв закладає основи створенню теорії соціально-економічного генезису суспільства, відомі в науці під назвою "довгих хвиль Кондратьєва", або "К-хвиль", яка критична використана авторами в дослідженні впливу циклічності світової політики на процеси демілітаризації та конверсії. Вони були розроблені на підставі математичного моделювання з використанням економічних показників розвитку господарств Англії, Франції, Німеччини, США на протязі приблизно 140 років (з 80-х років ХУІІІ ст. до 20-х рр. XX ст.). М.Кондратьєв доходить висновку про існування великих циклів кон'єктури та середньо – й короткострокових циклів. Кожен з великих циклів кон'єк-

тури (в середньому 54-55 років) складається з підвищувальної та понижувальної хвилі.

У своїй статті "Великі цикли кон'єктури" він окреслює наступні межі великих циклів:

- Підвищувальна хвиля першого циклу з кінця 80-х – початку 90-х років XVIII ст. до періоду 1810–1817 рр. (майже повністю збігається з періодом наполеонівських війн).
- Понижувальна хвиля першого циклу – з періоду 1810–1817 рр. до 1844–1851 рр.
- Підвищувальна хвиля другого циклу з 1844–1851 рр. до 1870–1875 рр. (період загострення протиріч Віденської системи, Кримської війни 1853–1856 рр. та франко-прусської війни).
- Понижувальна хвиля другого циклу – з 1870–1875 рр. до 1890–1896 рр.
- Підвищувальна хвиля третього циклу – з періоду 1890–1896 рр. до 1914–1920 рр. (тобто, Перша світова війна).
- Імовірна понижувальна хвиля третього циклу з періоду 1914–1920 рр. до середини 1940-х рр. (тобто, Друга світова війна).
- Імовірна підвищувальна хвиля четвертого циклу з середини 1940-х рр. до кінця 1960-х рр. – початку 1970-х рр. [13].
- Імовірна понижувальна хвиля четвертого циклу з початку 1970-х рр. до початку 1990-х рр.
- Імовірна підвищувальна хвиля п'ятого циклу з початку 1990-х рр.

Таким чином, продовжуючи послідовність хвиль М.Кондратьєва, приходимо до наступних висновків.

Понижувальна хвиля четвертого циклу припадала на період Другої світової війни.

Друга світова війна у цій схемі виглядає певним дисонансом, оскільки припадає на кінець хвилі спаду. Це пояснюється державним регулюванням економіки та невирішеністю багатьох протиріч після Першої світової війни.

Нестабільність сучасного світу на межі тисячоліть співпадає з межею імовірної підвищувальної хвилі п'ятого циклу, яка мала розпочатись з початку 1990-х рр.

На підставі зіставлення кондратьєвських хвиль з більш короткими хвилями відносного посилення і послаблення процесу синхронної конверсії (1919–1922 рр., 1945–1949 рр., з 1987 р.), приходимо до висновку, що вони відбуваються на межі хвиль кондратьєвського циклу. Це дає підстави зробити висновок щодо синхронізації конверсії, тобто часовій впорядкованості, узгодженості процесів і подій локалізованих в різних місцях. Це має принципове значення, оскільки в синхронізації відображається єдність притаманна розвитку в умовах посилення процесів глобалізації, взаємозалежності сучасного світу.

Логіка аналізу передбачає співставлення хвиль конверсії з циклами розвитку міжнародних систем, циклами світової політики і хвилями демократизації.

Велику увагу проблемі циклічності в контексті міжнародно-політичних досліджень приділяють західні політологи.

Ф. Бродель розглядав історичний процес, що циклічно розвивається у просторі та часі. Він давав опис економічних, політичних, демографічних циклів. Короткострокові цикли (від 3–4 до 10–12 років) накладались ним на середньострокові (кондратьєвські хвилі) та великі суперцикли [15].

Виокремлюються економічні цикли М.Д. Кондратьєва, геополітичні цикли Р. Коллінза, довгі цикли світової політики Дж. Модельскі, К. Раслер і В. Томпсона . Американський політолог Ф. Клінберг опублікував у 1952 р. прогноз, у якому вказувалася небезпека для США гострої зовнішньополітичної кризи в 60-і рр. XX ст. І це підтвердилося війною у В'єтнамі та карибською кризою, яка межувала з третьою світовою війною. Прогноз Ф.Клінберга базувався на виявленій ним закономірності – чергуванні двох фаз в американській зовнішній політиці. Для першої фази, названої ним екстраверсивною (extraversion), характерна пряма дипломатія, військовий і економічний тиск на інші країни. Друга фаза, так звана інтраверсивна (intraversion), характеризує замкнуту, обережну політику. Відзначаючи важливість врахування впливу воєн і соціальних потрясінь, М.Д. Кондратьєв проте не вважав їх основним чинником історичного розвитку: вони виникають на ґрунті реальних, і, насамперед, економічних умов; війни зумовлюються підвищенням темпу і напруги господарського життя, загостренням економічної боротьби за ринки збуту і сировину [4].

Таким чином, і війни, і соціальні потрясіння включаються в ритмічний процес розвитку великих циклів і виявляються не вихідними силами цього розвитку, а формою його прояву. Але раз виникнувши, вони, звичайно, у свою чергу здійснюють значний вплив на темп і напрямок динаміки процесу конверсії.

Циклічно-хвильова динаміка не являє собою фатально детермінований фактор, залишає варіанти руху в контексті фаз, припускаючи різні альтернативи розвитку з врахуванням свідомої творчої людської діяльності, хоча ступінь цієї свободи не є однаковою на різних фазах.

Дослідження конверсійної динаміки буквально диктує потребу розгляду проблеми довгих циклів у політиці. Річ у тім, що конверсія, безпосередньо більшою мірою залежить від загальної державної стратегії і стану зовнішньополітичного середовища, ніж від поточних процесів і плинних рішень. Що стосується вказаного явищ і його впровадження у площину економічних, політичних та виробничих процесів на рівні світових держав, від яких зазвичай залежить сама можливість переходу до конверсії інших акторів міжнародних систем, то вони, крім всього, потребують серйозної підготовки, обґрунтування і зміни економічної стратегії, а поряд з цим і належної зміни в кадровому забезпеченні на всіх рівнях – від вищих ешелонів влади до робітника, який працює за верстатом.

Цю тему в різних вимірах і контекстах розробляли Р. Гілпін, І. Валлерстайн, С.Кеннеді, Дж.Голдстейн, Дж. Моделскі, В.Р.Томпсон. Саме останні два і дали назву теорії довгих циклів. Довгі цикли розглядалися ними саме як такі, котрі позначають піднесення і занепад світових держав, що докорінно міняє загальний стан світової політики. Була запропонована чимала кількість теорій, що пояснюють їхнє існування різними причинами, зокрема марксизм; інноваційні теорії (Й. Шумпетер, С. Коваль, Г. Менш); теорія перенагромадження в капітальному секторі; теорії, пов'язані з робочою силою; цінові теорії; інтеграційний підхід і монетарні концепції; соціологічні пояснення і цикли класової боротьби; теорія військових циклів.

Були створені й комплексні теорії, базовані на групах тих чи інших факторів.

На думку А.Тойнбі, історія людства поділяється на цикли, зв'язані з періодами тривалих війн [16].

В контексті даного дослідження заслуговує на спеціальну увагу теорія довгих хвиль Дж. Голдстейна. На підставі аналізу військових циклів, цін, капіталовкладень, прибутків, "циклів гегемонії" цей американський політолог в 1987 р. опублікував дослідження, у якому розробив концепцію довгих хвиль, породжуваних війнами, їхніми наслідками і підготовкою до них. Проаналізувавши дані про війни приблизно за 500 років, Дж. Голдстейн знайшов періодичність, що пояснюється ним тим, що війни руйнують виробництво і продуктивні сили. Це змушує держави зосереджуватися на внутрішніх проблемах. Коли з пам'яті поколінь стирається психологічний ефект попередньої війни, а виробничий

потенціал збільшується, створюються передумови для нової боротьби за гегемонію. Дж.Голдстейн розглянув, у першу чергу, війни і їхні наслідки як основний фактор існування "довгих хвиль" в економіці. Інтенсивність воєн він оцінював не за їхньою кількістю, а за спричиненими ними жертвами і руйнуваннями. Ще М.Д. Кондратьєв відзначав чітко виражену повторюваність широкомасштабних воєн у підвищених фазах "довгих хвиль". Чітку повторюваність воєн Дж. Голдстейн відстежив аж до 1500 р. З його спостережень можна зробити важливі висновки, відповідно до яких "довгі хвилі" мають, можливо, взагалі позаекономічну природу, а "довгохвильові" цикли в економіці є наслідками деяких інших процесів.

Представники світ-системної теорії пов'язують цикли гегемонії з довгими економічними хвилями та конфліктом великих держав.

Важливою в контексті даного дослідження представляється теорія російського вченого, дипломата А.Г. Бакланова відносно циклічності гонки озброєнь, яка є своєрідною протилежністю і водночас предтечею нової хвилі демілітаризації та конверсійних заходів. Він вважає, що гонка озброєнь має свої стійки тенденції. Вона відбувається так званими витками, які в свою чергу розвиваються по спіралі [2].

Перший виток гонки озброєнь у сучасному розумінні приходиться на кінець 1890-х – 1914 рр. Участь у ній фактично вперше в сучасній політичній історії взяли всі провідні країни світу, чим знаменувалася підготовка до Першої світової війни. На зміну першому глобальному витку гонки озброєнь приходить перша хвиля демілітаризації та конверсії (1919–1922 рр.), в якій теж брали участь всі провідні країни світу, як країни переможниці, так і країни, які зазнали поразки.

Другий виток гонки озброєнь з другої половини 1930-х рр. до 1939 р. відбувався вже в рамках підготовки національних держав до Другої світової війни. Після нього відбувається друга хвиля демілітаризації та конверсії в 1945–1949 рр.

Третій виток з др. половини 1960-х по першу половину 1970-х здійснювався вже на тлі ядерного протистояння в умовах активного залучення наддержав у регіональні конфлікти, в яких йшла боротьба за сфери впливу між Сполученими Штатами і Радянськими Союзом.

З висоти сьогоднішнього рівня історичного знання можемо стверджувати, що він не призвів до нового світового конфлікту через стримуючу дію чинника зброї масового враження.

Ще більшою мірою це стосується четвертого витка гонки озброєнь початку 1980-х – 1986 рр. Існує досить слушний концепт, за яким цей виток став наслідком курсу адміністрації США на чолі з неоконсерватором Р. Рейганом на повне знищення комуністичної системи. Слушність цього концепту підтверджується тим, що Радянський Союз, вступивши в цю гонку озброєнь, фактично підштовхнув свою і так ослаблену економіку на край фіаско. Відтак, Сполучені Штати досягли поставленої мети без традиційного методу, яким була війна.

П'ятий виток гонки озброєнь прийшовся на кінець 1990-х років і триває досі в рамках сучасних глобалістських та демократизаційних доктрин [1].

А.Г. Бакланов приходить до висновку, що сучасна гонка озброєнь має свою логіку, закономірності. По-перше, в основі гонки озброєнь лежить прагнення держав до зміцнення своєї могутності за рахунок модернізації, заміни застарілих видів зброї на нову більш потужну. По-друге, циклічність цього процесу обумовлена фінансовими витратами. По-третє, великий вплив на гонку озброєнь має загальна ситуація в світі.

Отже, виходячи з теорії російського дослідника, проаналізувавши закономірності хвилі демілітаризації і конверсії доходимо до висновку, що вона в XX ст. припадала на спад гонки озброєнь після Першої та Другої світових воєн та холодної війни. Під час третього витка гонки озброєнь (яка велась на глобальному рівні), відбувались демілітаризація та конверсія по завершенню регіональних воєн. На сучасному етапі п'ятого витка гонки озброєнь, мілітаризація відбувається паралельно з конверсійними процесами, конверсія продовжується, передусім на пострадянському просторі та в країнах Східної Європи, що вказує на складність і неоднозначність, багатовимірність цього процесу. Це пов'язано з прагненням цих країн за рахунок новітніх (оборонних) технологій подолати економічну відсталість, яскравим прикладом чого і є Україна. З іншого боку, дається взнаки і одержання рядом країн, які стали на шлях інтегрування в європейські структури, безпекових гарантій від зовнішніх сил чи від інтеграційних формувань, на зразок НАТО.

З огляду на це, ми вважаємо за необхідне визначити динаміку конверсії в умовах зміни міжнародних систем та в різних політичних системах. Наслідком визнання циклічності як засобу функціонування глобальної політичної системи є її аналіз як нормального руху структурних змін цієї системи. Цикл глобальної політичної системи включає до себе як негативні, так і позитивні зворотні зв'язки. Розподіл часової структури дії системи може поділятись на фази, першою з яких традиційно була фаза інтенсивного політичного конфлікту, такого, як війна.

В сучасній міжнародно-політичній науці виокремлюється декілька визначень війн, які являють собою важливі перехідні моменти в еволюції структури міжнародної системи: війна за гегемонію Р. Гілпіна як механізм перебудови розподілу могутності; глобальна війна в концепції Дж. Модельскі як продукт періодичних структурних криз глобальної політичної системи; світова війна по І. Валлерстайну яка призводить до реструктуризації міждержавної системи; системна війна М. Мідларскі; загальна війна Дж. Леві. Приходимо до висновку, що ці підходи об'єднає їх розгляд як зворотних моментів в ході системних перетворень.

У XX ст. механізм переходу від однієї міжнародної системи до іншої двічі набував форми системної війни (Перша та Друга світові війни). Системні війни відігравали важливу роль не тільки в сучасній історії, виконуючи інтегральну функцію в процесі довготермінового розвитку системи держав і, як правило, мали циклічний характер. Системна війна є продуктом періодичних структурних криз глобальної політичної системи, являє собою механізм перебудови засобу управління міжнародною системою. Вона належить до окремої категорії системного конфлікту, який на внутрішньодержавному рівні включає в себе також революцію та громадянські війни.

Однак якщо в XX столітті системні війни двічі набували глобального характеру і втягували в себе мало не весь ресурс людської цивілізації, то нині вони здійснюються під гаслами боротьби з міжнародним тероризмом, стримування регіональних конфліктів, захисту демократичних систем в певних державах тощо.

Наслідком системної війни, незалежно від її масштабів, є перехід від старої до нової системи міжнародних відносин або радикальні зміни в межах системи. З одного боку, кожна світова війна призводила до реструктуризації міждержавної системи. З іншого боку, сучасні регіональні війни (скажімо, Косово) чи війни проти так званих держав-парій (дві війни США в Іраку) також ведуть до змін у міжнародних відносинах і суттєво впливають на міжнародну систему.

Особливістю формування сучасної системи міжнародних відносин стало якраз те, що перехід до неї відбувся не внаслідок "гарячої" а після "холодної" війни.

Аналіз міжнародних систем з виокремленням етапів їх розвитку дав нам змогу дослідити динаміку процесу конверсії в часовому вимірі, визначити, на якому з етапів існування системи відбувається конверсія. Даний процес характерний для етапів формування і стабілізації системи. На етапі розпаду системи навпаки відбуваються процеси мілітаризації. Винятком можна вважати розпад Ялтинсько-Потсдамської системи, коли розпочалася масштабна конверсія, але процес розвалу системи збігся із завершенням "холодної війни". Виходячи з того, що конверсія відбувається фактично після будь-якої війни, цілком логічно, що цей процес мав місце і по завершенню "холодної війни".

При розгляді питань, пов'язаних з структурою міжнародної системи, ми дійшли до висновку, що Версальсько-Вашингтонська система – поліполярна система міжнародних відносин, на етапі становлення якої відбувалися водночас демілітаризація та конверсія, що охопила всі її основні полюси, фактично всі великі європейські держави, США, Радянську Росію, країни Центральної та Східної Європи, Туреччину. Відносна стабілізація Версальсько-Вашингтонської системи у 1922–1929 рр. стала періодом "малої розрядки в Європі" та її поступового згасання і переходом до нового витка мілітаризму на тлі світової економічної депресії. На етапі кризи Вашингтонського та Версальського порядків та ліквідації Версальського порядку і встановлення німецької гегемонії в Європі з 1929 по 1939 рр. відбувалась вже форсована мілітаризація. Причиною стала чітка перспектива світового конфлікту з участю всіх великих акторів міжнародної системи.

По завершенню Першої світової війни у контексті перебудови міжнародних відносин була проведена демілітаризація і конверсія як в країнах – переможницях, так і в країнах, що зазнали поразки. Відмінність у здійсненні цього процесу полягала в тім, що країни, які програли Першу світову війну, підлягали примусовій демілітаризації. Радянська Росія провела вимушену конверсію (внаслідок зовнішньополітичної та внутрішньополітичної ситуацій, в яких вона опинилася); країни-переможниці провели синхронну конверсію. Спільним у здійсненні демілітаризації та конверсії для всіх країн було те, що цей процес став результатом їх підвищеної мілітаризованості напередодні та в період Першої світової війни.

Мілітаризація властива всім етапам історії цивілізації. Але у XX столітті зростання військової могутності провідних держав відбувалося небаченими темпами, багаторазово випереджало розвиток економіки, соціальної сфери, зростання рівня життя населення.

Таким чином, процес демілітаризації та конверсії має хвильовий характер і залежить від етапу розвитку міжнародної системи. Залежно від домінування тих чи інших зовнішньополітичних цілей держав процеси мілітаризації та демілітаризації і конверсії змінювали один одного в той чи інший період часу (мирна та оборонна конверсія) чи відбувались паралельно (в сучасній міжнародній системі економічна та комплексна конверсія). Слід зазначити, що етап розпаду тієї чи іншої міжнародної системи найчастіше характеризується посиленням мілітаризації. Як приклад можна навести переддень двох світових війн та першу половину 80-х рр. XX ст., початок розпаду Ялтинсько-Потсдамської системи. На етапі формування нової міжнародної системи, як правило, здійснюються демілітаризація та конверсія. Ці процеси відбувалися після завершення Першої світової війни, під час формування Версальсько-Вашингтонської системи, після Другої світової війни, під час становлення Ялтинсько-Потсдамської міжнародної системи та після завершення "холодної війни" в умовах формування нової міжнародної системи.

В плані циклічності на зміну хвилі мілітаризму завжди приходить хвиля демілітаризації та конверсії, рухаючись від центру системи до напівпериферії та периферії. Ми визначили наступні хвилі конверсії по відношенню до центру:

- 1919–1922 рр. та 1945–1949 рр. (зв'язані із завершенням двох глобальних конфліктів).
- Хвилі конверсії щодо напівпереферії (це конверсія після війни в Кореї, війни у В'єтнамі, на Близькому Сході) стали породженням і результатом поразок зовнішніх сил, які брали участь у таких конфліктах.
- Хвилі конверсії стосовно периферії (друга половина 90-х рр. XX ст.) переважно стали наслідком можливості зовнішніх гарантій суверенітету і територіальної цілісності.

Окремо відзначимо, що під час демократичних зрушень в сучасному світі відбуваються хвилі конверсії; зворотні хвилі співпадають з мілітаризацією.

На підставі аналізу вказаних проблем приходимо до висновку, що міжнародно-політичний вимір конверсії є недостатньо опрацьованим в науковому плані, належить до одного з найменш розроблених об'єктів політичного аналізу, щодо якого досі наявні численні суперечності теоретико-методологічного і навіть категоріального ґатунку. Відсутнє загальноприйняте розуміння процесу конверсії в контексті світової політики, існують серйозні проблеми з формуванням принципів дослідження.

Ми з'ясували, що конверсія на сучасному етапі розвитку міжнародних відносин являє собою складне явище саме системного характеру. Вона характеризується великою кількістю ознак, властивостей і функцій. Їх систематизація та класифікація дає змогу зробити серйозні узагальнення і висновки.

За просторовими характеристиками поділяємо конверсію на глобальну, регіональну і державно-національну.

За часовими характеристиками виокремимо швидку конверсію – різке скорочення армій та згортання військово-економічної, науково-технічної та іншої діяльності; більш повільну, тимчасову (конверсія після війни) або постійну (конверсія застарілих видів зброї та модернізація зброї).

За динамікою конверсія класифікується авторами як поетапна – тобто динамічна та розтягнута – тобто в'яла.

За масштабами вона може бути вичерпною, охоплюючи ВПК повністю і/або частковою, тобто такою, що включає в себе ті чи інші елементи ВПК.

Має місце також символічна або демонстраційна конверсія, спрямована переважно на пропагандистське забезпечення миролюбного характеру політики певних держав.

За методами та засобами розрізняється конверсія добровільна та примусова. Саме такі види конверсії відбувалися після двох світових воєн.

Вимушена конверсія реалізується внаслідок змін у міжнародній ситуації (наприклад, після завершення "холодної війни" – в США, СРСР, країнах ОВД та НАТО), чи внутрішньополітичної ситуації (приміром, 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 років XX ст.).

Конверсія може бути синхронною – в рамках світового співтовариства, наприклад, в країнах переможницях – США, СРСР, Великій Британії, Канаді після Другої світової війни.

Мотиви конверсії узагальнюємо переважно в трьох ракурсах: економічні, політичні та військові. Спрямова-

ність конверсії може бути внутрішньою і зовнішньою (торгівля зброєю, конверсійні виставки-продажі та ін.).

Поряд з цим в сучасних міжнародних відносинах ми виокремлюємо низку базових тенденцій, які актуалізують дослідження саме міжнародно-політичного виміру проблеми конверсії:

- політична тенденція, обумовлена новітніми загрозами мирному співіснуванню та розширеним поняттям безпеки – збільшення учасників у системі міжнародних відносин спричинює труднощі у передбачуваності мотивацій та наслідків різних варіантів їх поведінки, перетворюючи проблему війни і миру не просто в глобальну проблему сучасності, а в питання виживання людської цивілізації;
- тенденція до інтеграції в економічній та політичній сферах, до становлення глобальної системи, яка функціонує за єдиними правилами в межах усієї планети;
- ерозія національно-державного суверенітету внаслідок послаблення традиційних функцій держави, порушення межі між внутрішньою і зовнішньою політикою через посилення взаємозалежності та взаємовпливу, розмивання меж між внутрішніми і міжнародними політичними, економічними та іншими процесами, зокрема, конверсією, реконверсією і демілітаризацією;
- тенденція демократизації як міжнародних відносин, так і внутрішньополітичних процесів;
- тенденція до розширення складу та збільшення різноманіття політичних акторів.

Ключовий і всеохоплюючий висновок у докладанні саме до сучасної світ-системи полягає в тому, що проблема війни і миру набуває особливих ознак у тому сенсі, що воєнні методи розв'язання міжнародних і міждержавних суперечок активно заперечуються, але водночас доволі активно застосовуються під новітніми гаслами і причинами (приміром, боротьба з міжнародними терористичними угрупованнями).

В умовах глобалізації та одновимірного глобалізму США набуває підвищеного значення висновок про те, що без широкомасштабної конверсії неможливе розв'язання ані національних соціально-економічних, політичних та інших проблем, ані глобальних проблем людства. Її здійснення справді спроможне сприяти вирішенню інших глобальних проблем, зокрема, екологічної, стабілізації економічної та політичної ситуації в різних країнах та регіонах світу (в тому числі за рахунок впровадження новітніх оборонних технологій в економіку цих країн). Однак загроза міжцивілізаційних протистоянь і конфліктів разом з демократизаційним характером низки американських і натовських воєн постбіполярної епохи не дозволяє спрощувати можливості конверсії.

Все це дає підстави зробити висновок про необхідність якісно нового розуміння конверсії як важливої складової розвитку сучасної цивілізації, в тому числі і міжнародно-політичних процесів, що зумовлює нагальну потребу істотного коригування політичного і економічного мислення. Це вже проявилося і різнопланових формах реалізації так званої традиційної конверсії, яка дедалі виразніше набуває нині ознак економічної у високорозвинутих країнах, оборонної – у нових незалежних державах пострадянського типу, мирної – у більшості держав, які зуміли подолати внутрішні конфлікти або забезпечили свою обороноздатність за рахунок приєднання до регіональних формувань безпеки.

1. Бадрак В. Эра интеллектуального оружия // Зеркало недели. – 2000. – 24 марта. 2. Бакланов А.Г. Ближний Восток на рубеже XXI века: к созданию системы региональной безопасности. – М.: МГИМО, 2001. – 169 с. – С. 117–120. 3. Библия. Современный перевод библейских текстов. – М.: Культурный центр "Кузнецово". Всемирный Библейский Переводческий Центр. 1993. – 1142 с. – С. 620–635. 4. Время мира. Выпуск 3. Война и геополитика. Науч ред.. Н.С.Розов – Новосибирск. – 2003. – 570 с. – С. 477–493. 5. Встреча в верхах Украина-НАТО // Новини НАТО. – Вип. № 1/2005. – 15с. – С. 5. 5. Гумилев Л.Н. Этногенез и биосфера земли. – М.: ТОО "Мишель и К", 1993. – 495 с. 6. Ермошин В.В. Проблема войны и мира в политико-правовых учениях нового времени. – М.: Наука, 1989. – 207 с. – С. 18–26. 7. Коппель О.А., Пархомчук О.С. Міжнародні системи та глобальний розвиток: Навчальний посібник – К.: ВПЦ "Київський університет", 2004. – 314 с. – С. 180–183. 8. Коран. Пер. с араб. акад. И.Ю. Крачковского. – М., СП ИКПА. 1990. – 512 с.: ил. – С. 26–28. 9. Мальський М., Мацях М. Теорія міжнародних відносин: Підручник. 2-е вид., перероблене і доп.. – К.: Кобза, 2003. – 528 с. – С. 440. 10. Моисеев Н.Н. Судьба цивилизации путь разума. – М.: Языки русской культуры, 2000. – 224 с. 11. Павленко Ю.В. Історія світової цивілізації: Соціокультурний розвиток людства: Навч. Посібник. – Вид. 2-ге, стереотип. – К.: Либідь, 1999. – 360 с. – С. 18–28. 12. Паришкура К. Ноев ковчег конверсии // Зеркало недели № 5 (70) 3 – 9 Февраля 1996. 13. Синергетическая парадигма. Нелинейное мышление в науке и искусстве – М.: Прогресс-Традиция, 2002. – 496 с. 14. Сравнительное изучение цивилизаций: Хрестоматия: Учеб. пособие для студентов вузов / Сост., ред. И ступ. Ст. Б.С. Ерасов. – М.: Аспект Пресс, 1999. – 556 с. – С. 522. 15. Тойнбі А. Дж. Дослідження історії. В 2-х т. – К.: Основи, 1995; Т. 1 – 614 с.; Т. 2 – 402 с. 16. Хартія про особливе партнерство між Україною та Організацією Північноатлантичного Договору // Законодавча база України. – Документ 994_002, редакція від 09.07.1997. 17. Bush G. Joint Russian-American Declaration on Defence Conversion – November 25, 1991-http://www.presidency.ucsb.edu/site/docs/ 18. Bush G. Message to the Senate Transmitting the Strategic Arms Reduction Talks Treaty – November 25, 1991 http://www.presidency.ucsb.edu/site/docs/ 19. Eisenhower Dwight D. Address at the Forestall Memorial Award Dinner of the National Security Industrial Association – October 25,1954:308-http://www.presidency.ucsb.edu/site/docs/

Надійшла до редколегії 03.10.07

М. Капітоненко, канд. політ. наук

"ВЕЛИКІ ДЕРЖАВИ" У СВІТОВІЙ ПОЛІТИЦІ

Статтю присвячено аналізу концепції "великих держав" в політології. Розглянуто основні теоретичні підходи до визначення великої держави та стратифікації держав загалом. На основі дослідження сформульовано систему критеріїв для виокремлення великих держав, а також полюсів в міжнародних системах.

The article is devoted to "great powers" concept in political science. Key theoretical approaches to great power definition and states' stratification in general are defined. A set of criteria are shaped to identify great states and poles in international systems.

Традиційний образ т. зв. "великої держави" поєднує в собі звичні риси могутності – потужну військову міць, економічну розвиненість, успішну дипломатію, які взяті разом забезпечують міжнародний вплив, престиж та помітне місце в історії. Інтуїтивно цей образ має багато спільного із силою, але природа такого зв'язку залишається нез'ясованою, на рівні асоціацій та синонімічних рядків. Між тим, ототожнювати "велику" державу із "сильною" державою неможна, як неможна й вважати силу й статус синонімами. Останній є функцією першої: сила завдяки властивим їй можливостям створює "великі" держави, встановлює та підтримує стратифікацію міжнародних акторів, а також забезпечує динамічність та оновлення світового порядку.

Однією з ключових функцій, що їх виконує сила в світовій політиці, є стратифікація міжнародних акторів, створення ієрархій на всіх рівнях міжнародної системи. Завдяки цьому система міжнародних відносин отримує здатність до самоорганізації, відповідаючи таким чином на умови анархії, в яких знаходиться. Стратифікація держав має не лише матеріальний зміст. В міжнародних відносинах багато чого залежить не тільки від фак-

© Капітоненко М., 2007

тичного співвіднесення силових можливостей акторів, встановити яке часом буває важко, але й від уявлень про силові можливості. Таким чином, сила виконує функцію стратифікатора не лише в світі боротьби ресурсів, але й в "паралельному" світі взаємних оцінок, на основі яких приймаються зовнішньополітичні рішення. Цим підкреслюється конструктивістське, нетрадиційне, психологічне, засноване на сприйнятті, розуміння сили, що, звичайно, виходить за рамки суто реалістичного.

Серед різноманіття типів і класів держав, що утворюються за силовим критерієм, ми звернемо увагу на великі держави з причин досить прозаїчних: на їхню долю припадає більша частина всіх руйнівних міжнародних конфліктів в історії; їхня поведінка визначає до певної міри структуру міжнародної системи; врешті, великі держави є основним об'єктом всіх провідних теорій міжнародних відносин. Взаємодія великих держав є джерелом великої кількості емпіричних даних про природу та закономірності міжнародних відносин – одним словом, великі держави є адекватною моделлю для отримання знань про світову політику в цілому. Чи немає тут термінологічного парадоксу, зокрема в тому, що "великою" як раз і називають ту державу, що відповідає наведеним критеріям, незалежно від її справжніх потужностей, а такий статус є не причиною, а наслідком активного залучення до міжнародних політичних процесів?

Значний обсяг наукової роботи, проведений для встановлення критеріїв великої держави змушує припустити, що цей термін є не просто лінгвістичною вигадкою, що виправдовує сама себе, але й має більш-менш серйозне об'єктивне підґрунтя. Аналіз досліджень поведінки і взаємовідносин великих держав дозволяє зробити однозначний висновок про силові критерії визначення їхнього статусу, а також про переважну роль сили у визначенні закономірностей такої взаємодії. Серед основних дослідників великих держав, які звертали увагу насамперед на силові прояви їхньої діяльності, необхідно згадати Д. Зінгера та М. Смолла [20, 21], які виокремили критерії великої держави в процесі дослідження міжнародних конфліктів 1816–1977 років; меншою мірою це стосується робот Л. Річардсона [17], Б. Рассета [19], Ф. Дантона [4], в яких розглянуто загальні причини міжнародних конфліктів, в тому числі і за участю великих держав, а також досліджень Ф. Вудса та А. Балтцлі [31], П. Сорокіна [22] та К. Райта [32], присвячених політиці переважно європейських великих держав.

Систематичне дослідження, спрямовані на виявлення закономірностей поведінки саме великих держав, залишаються рідкістю та, до певної міри, екзотикою теорії міжнародних відносин. З одного боку це пов'язано із існуючим дефіцитом емпіричного матеріалу, адже обмежена кількість (як правило, від 2 до 8) великих держав в період XIX–XX століть (який, зазвичай, є джерелом історичних фактів для теорій міжнародних відносин) не дає надійної основи для статистичних узагальнень; з іншого – із розмитістю самих критеріїв "великодержавного" статусу.

На думку американського теоретика Д. Левай, велика держава може бути визначена як така, що "... відіграє важливу роль в міжнародній політиці з проблем безпеки... операційні показники статусу великої держави включатимуть високий рівень силових можливостей, які забезпечують самодостатність в області забезпечення безпеки та дозволяють проведення як наступальних, так і захисних військових операцій; участь в міжнародних конгресах та конференціях; визнання de facto великою державою; доступ до формальних та неформальних міждержавних структур; участь у гарантіях, територіальних компенсаціях та розподілах; та, в цілому, визнання такого статусу іншими великими державами..." [13].

Проаналізуємо наведені атрибути "великодержавного" статусу. Перший, і, очевидно, основний з них стосується ролі держави в світовій політиці, зокрема, – з питань безпеки, найважливішої сфери міжнародного життя згідно з теорією політичного реалізму. Формулювання критерію саме в такому загальному вигляді не повинно залишати сумнівів у тому, що "великою" доцільно вважати лише державу із значними військово-політичними можливостями. Ми вже згадували, що такі можливості є основним силовим ресурсом держави з точки зору реалістів, а отже сутність загальної ремарки Д. Левай зводиться до того, що "великими" є найсильніші держави. Чи не є це тавтологією?

На наш погляд, ні. Історія дослідження міжнародних відносин знає чимало випадків, коли "великими" проголошувались держави, що не мали значних силових потужностей, принаймні на момент дослідження [23]. Підставами для таких "авансів" були різні обставини, серед яких поширеною – наявність історичного досвіду "великої" держави, який часто оцінюється інтуїтивно. Наприклад, відоме активне залучення держав на території Німеччини до політичних процесів в Європі протягом останніх чотирьох століть, але це є сумнівною підставою для оголошення Німеччини великою державою в 1648–2005 роках. Історичні досягнення Іспанії, Португалії, Голландії, ряду інших держав також демонструють, що досвід та інтуїція потребують допомоги більш строгих та недвозначних критеріїв. Одним з них й, ймовірно, найбільш загальним як раз і виступає сила, яка, однак, потребує конкретизації.

У наведеному визначенні конкретизація відбувається за допомогою т. зв. критеріїв операціоналізації, покликаних перетворити загальний атрибут в дусі силового мислення реалістів на перелік конкретних ознак "великої" держави. Зокрема, "високий рівень силових можливостей" визначається як такий, що дозволяє забезпечити певний рівень самодостатності, знову ж таки, у військових аспектах підтримання безпеки. Тут ми зустрічаємося із трактуванням сили як самодостатності. Сам по собі такий погляд не повною мірою відповідає реаліям сучасного світу, на що справедливо вказують теоретичні роботи неолібералів. В світі взаємозалежності, глобалізації та інтеграції самодостатність, автономність та інші форми незалежності є, швидше, ознакою ізоляції та довгострокової слабкості. Але навряд чи саме це мається на увазі. Швидше за все, автор, цілком в дусі уявлень про національні інтереси держави і здатність їх захищати, має на увазі певний рівень самодостатності, що дозволяє перетворювати ситуації залежності на взаємовигідні, і при якому держава отримує захист від можливої асиметричної залежності. Таке помірне трактування самодостатності дозволяє наблизитися до іншого важливого атрибуту "великої" держави – її здатності виконувати системоутворюючи функції.

Системоутворюючи функції держави та будь-якого іншого міжнародного агента знаходять своє найповніше вираження в понятті "полюсу" та "полярності". На нашу думку, саме здатність держави виконувати функції полюсу в міжнародній системі визначає її статус "великої". В понятті "полюс" поєднуються всі ключові елементи сили, розглянуті нами вище, зокрема, силовий потенціал, структура силових ресурсів, контекст, в якому відбувається застосування сили, та структура міжнародної системи. До того ж поняття "полюсу" відображає важливі системні якості сили, даючи зрозуміти, що простого володіння силою у вигляді ресурсів замало – необхідні здатності перетворювати її на структурні імперативи для інших. Цей термін, до того ж, забезпечує нас теоретичними інструментами політичного неореалізму.

Разом із інструментами, однак, ми також отримуємо деякі дискусійні проблеми, з яких найважливішою в на-

шому контексті є т. зв. "дилема структури-агенту". Стисло розкриємо її зміст. Міжнародні відносини, окрім того що відбуваються анархічно і, так би мовити, хаотично, утворюють систему, яка, в повній відповідності до загальної теорії систем, регулюється системними законами, а індивідуальні інтереси та прагнення її елементів незалежно від їхньої волі утворюють спільну структуру, яка впливає на їхнє існування. Цей постулат лежить в основі структурного реалізму, який націлено саме на дослідження системного рівню взаємодії, розкриття тих закономірностей, що диктуються державам системою міжнародних відносин. Війни та альянси, співробітництво та конфлікти між державами виникають, згідно з цією теорією, не тільки і не стільки з їхньої волі, але в першу чергу під дією системних факторів. Наприклад, біполярність міжнародної системи жорстко обмежує зовнішньополітичні альтернативи всіх держав, змушуючи їх втягуватись до чогось на зразок "холодної війни", а інша конфігурація структури матиме результатом зовсім інші форми міжнародної взаємодії, навіть якщо склад держав-елементів залишиться тим самим.

Взаємний вплив структури й елементів являє собою одну із важливих філософських проблем суспільних наук. Розглянута широко, вона виникає як наслідок двох припущень, що протирічать одне одному: 1) діяльність людини в різних її проявах є основною рушійною силою дій, подій, та результатів в суспільстві; 2) діяльність людини може бути здійснена лише у визначених умовах, які знаходяться поза її волею. Із діалектичної взаємодії цих двох істин витікають визнання, по-перше, ініціативної ролі "агентів", тобто елементів міжнародної системи; та, по-друге, причинна роль системних факторів. В теорії міжнародних відносин ця дилема відома як "дилема структури-агента", від вирішення якої залежить встановлення потенціалу та обмежень окремих держав щодо впливу на міжнародні відносини в цілому. Перефразуючи афоризм К. Маркса, можна сказати, що держави творять історію, але умови для цього не обирають.

Дебати стосовно методологічної ролі структур, агентів чи їхнього поєднання в справі пояснення природи міжнародних відносин виникли із публікацією впливової роботи К. Уольтца, що містила елементи структурної теорії міжнародних відносин [26]. Серед численних критичних зауважень на адресу К. Уольтца та його ідей, можна виділити два основні: 1) т. зв. "онтологічний індивідуалізм" автора, який полягає в тому, що міжнародна структура, як її бачив К. Уольтц, здатна лише накладати обмеження на поведінку держав, але не здатна створювати нових агентів [8]; та 2) наділення держав якостями "агентів", в той час як ними можуть виступати лише окремі індивіди [29]. Останній аргумент зачіпає складну філософію конструктивізму і виходить далеко за рамки теорії міжнародних відносин. Обидва зазначені зауваження стосуються методологічних, онтологічних та гносеологічних особливостей сучасної теорії міжнародних відносин і навряд чи можуть бути легко спростовані або доведені. Їхня значущість, як і зміст дилеми структури-агента в цілому полягає в тому, що вони відтворюють зв'язок між науковим дослідженням міжнародних відносин та філософією науки.

Вирішення цієї проблеми належить до метатеоретичних завдань, розв'язувати які не входить до наших цілей. Увагу головним чином слід звернути на те, що при визначенні полюсу міжнародної системи ми матимемо на увазі обмеження, які накладаються складною природою взаємодії системи та її елементів [28]. Маючи на увазі, що статус великої держави визначається здатністю її бути полюсом міжнародної системи, спробуємо визначити, що саме визначає поняття "полюс", і які якості йому властиві.

Міжнародна система характеризується наступними основними параметрами: 1) принцип впорядкування (ієрархічні та анархічні системи); 2) функціональна різноманітність держав (гомогенні та гетерогенні системи); та 3) розподіл (співвідношення) сил між елементами системи. Останній є основою силових розрахунків, і саме він потребує поняття "полюс" для подальшої операціоналізації. Враховуючи те, що анархія є константою світової політики, значення останніх двох параметрів є вирішальним.

Розподіл силових ресурсів між державами моделюється неореалістами за допомогою прикладів з мікроекономіки [7, 26]. Поведінка держав ставиться у відповідність стратегіям компаній в умовах вільного ринку, які також визначаються не лише власними бажаннями, зокрема прагненнями максимізувати прибуток, але й умовами (економічною системою), в яких вони існують. Держави, за такою аналогією, так само прагнуть максимізації власних здобутків, які виражені, однак, в термінах безпеки та могутності, і так само змушені враховувати структурні імперативи при побудові власних стратегій. Звідси походить бажання співставити різного роду форми економічних систем із конфігураціями системи міжнародних відносин, в результаті чого з'являються основні типи міжнародних систем, засновані на розподілі сил або полярності: монополярні (або гегемоністичні), біполярні та мультиполярні. Так, прикладом монополярної системи можна вважати міжнародні відносини кінця XX століття із гегемонією США; біполярної – період "холодної війни", мультиполярної – т. зв. "європейський концерт" XIX століття. Звичайно, кожен із типів має численні варіації, а жоден із історичних "світових порядків" не являє собою модель будь-якої системи в чистому вигляді. Однак, наведені приклади демонструють практичне використання концепції полярності та слугують джерелом емпіричних даних для поширених структурних теорій світової політики.

Поставимо запитання: чим саме можна охарактеризувати ключові відмінності між різними типами міжнародних систем, які так зручно вкладаються в поняття "полярності"? Перше, що спадає на думку – картина розподілу сили в світі. Мультиполярний європейський концерт, що включав в якості полюсів, скажімо, Велику Британію, Росію, Австрію, Прусію та Францію саме цим відрізнявся від дуумвірату США та СРСР часів "холодної війни" або одноосібного лідерства (гегемонії) США в сучасному світі. Але чи достатньо цього параметру – кількості полюсів – для вичерпної характеристики полярності міжнародної системи?

Спробуємо порівняти міжнародну систему першої половини XIX століття із тією, що існувала напередодні Першої світової війни. Формально обидві системі є мультиполярними, якщо основним критерієм виступає кількість полюсів. Як в першому, так і в другому випадках в системі існували декілька держав, що за своїми сукупними можливостями значно перевищували інші – тобто задовольняли зазначеному вище поняттю "полюсу". Однак, якщо перша з них є хрестоматійним прикладом стабільної міжнародної системи, друга – майже синонім міжнародної системи, в якій масштабна війна є лише питанням часу, при чому достатньо короткого.

Існує ряд гіпотез на системному рівні дослідження, що пояснюють таку принципову відмінність між двома системами з начебто однаковою полярністю. Наприклад, прийнято вважати, що інші системні фактори зіграли дестабілізуючу роль – такі як поступове збільшення ступеню гетерогенності системи; або ж що міжнародна система поступово виродилась у біполярну завдяки складній дипломатії союзів і альянсів, завдяки чому вести мову про мультиполярність напередодні 1914 року можна лише із значною долею умовності [33]. Все це відповідає логіці структурної теорії міжнародних

відносин, зокрема врахуванню основних властивостей, що характеризують міжнародну систему і зазначені вище. Але існує й альтернативний підхід.

Основна його ідея полягає в розширення поняття "полюсу" і внесенні відповідних змін до поняття "полярності" міжнародної системи. Надалі використовуючи ідеї мікроекономіки, американський дослідник Е. Мансфілд запропонував поглиблене трактування поняття "полярності", яке включає не лише кількість полюсів, тобто держав, що акумулюють під власним контролем певну кількість загальних силових ресурсів міжнародної системи; але й ступінь концентрації цих ресурсів [14]. Доцільність такого розширеного трактування полярності полягає в тому, що, по-перше, традиційний підхід не дає можливості, так би мовити, якісно оцінити співвідношення сил великих держав; та, по-друге, формулює такі критерії "полюсу", що вони часто залишають поза увагою інші великі держави, що виконують функції полюсу. Ці функції, здебільшого, полягають у здатності створювати та підтримувати життєздатність міжнародних систем різного роду; і в сучасному світі такі властивості належать не лише державам, а й, наприклад, інтеграційним утворенням або розвиненим мережам міжнародних організацій.

Все це обумовлює необхідність такого трактування поняття "полюсу", яке дозволило б якомога повнішим чином визначати великі держави та якомога точніше використовувати цей термін. Вже зроблені в цьому напрямі спроби можна поділити на три великі групи: 1) роботи, переважно політичних реалістів, в яких полярність міжнародної системи встановлюється простим підрахунком впливових держав, при цьому критерії впливовості строго не визначаються [5, 6, 10, 15, 18, 25]; 2) роботи, в яких полюсом вважаються не лише держави, а й їхні коаліції [1, 9, 20]; 3) дослідження, в яких полюсами визнаються держави, але основну увагу приділено саме розподілу сили в системі, а не кількості її полюсів [16, 27]. Ідея, запропонована Е. Мансфілдом, є, таким чином, ефективним розширенням існуючих уявлень про полярність. В економіці, скажімо, основну увагу приділено не кількості, наприклад, провідних компаній, але тій частині ринку, що ними контролюється. Внаслідок цього поняття полярності набуває нового змісту, відображаючи не стільки кількість провідних держав, скільки ступінь концентрації ресурсів під їхнім контролем. Крім того, принципове значення має й розподіл ресурсів між самими "полюсами", а також ступінь нерівномірності розподілу ресурсів в системі, не лише абсолютні, але й відносні значення співвідношення сил. Як в економіці ці фактори визначають ціну, кількість товару та розміри прибутків – основні системні результати; так і в міжнародній політиці вони визначатимуть параметри безпеки, ймовірність конфліктів та найбільш вигідні форми співробітництва.

Таке розширене поняття полюсу необхідно, на нашу думу, доповнити ще одним параметром. Окрім відриву в кількості ресурсів від інших держав та "корпоративній" експлуатації нерівностей, полюс характеризується також здатністю створювати, підтримувати, змінювати та руйнувати системні зв'язки. Ця здатність може проявлятися в системах різних рівнів – ідентифікуючи таким чином локальні, регіональні або глобальні полюси – великі держави.

За такого підходу необхідність брати до уваги вторинні показники – як-то участь в міжнародних конгресах, системах гарантій або визнання престижу іншими – відпадає. Ці якості є природним наслідком володіння великодержавним статусом і можуть вивчатися в рамках окремих специфічних процедур.

Схожий підхід визначає велику державу, як таку, що є членом принаймні однієї "мінімально-виграшної коаліції" (minimum winning coalition) [11]. В його основу покладено не кількість ресурсів під контролем держави, але її здатність отримувати користь з таких ресурсів, впливати в кінцевому рахунку на результати політичних процесів в міжнародній системі. Така здатність також охоплена концепцією сили, як було нами показано в першому розділі. Виходячи з того, що жодна з держав не контролює абсолютно більшу частину ресурсів в міжнародній системі, ключовими гравцями стають коаліції держав, а індикатором величі – участь в декількох з них та відносна незалежність від кожної. В цю концептуальну схему вписуються відносини домінування, примусової участі в коаліціях без права вибору та широкі можливості великих держав створювати нові коаліції. Крім того, розуміння великої держави в термінах мінімально-виграшних коаліцій вирішує ряд методологічних проблем, дозволяючи застосовувати теорію кооперативних ігор. Перспективність та корисність такого підходу, на наш погляд, полягає в його нестандартному розумінні сили як якості, що насамперед збільшує коло можливостей та альтернатив міжнародного актора. З цієї точки хору важливо не те, якою абсолютною чи відносною кількістю ресурсів він володіє, але як він може збільшувати власну свободу дій стосовно інших акторів.

Проаналізовані вище приклади демонструють спроби формального встановлення критеріїв великої держави. Існує й альтернативний підхід визначення "великої держави", який широко використовується в політологічних роботах різної спрямованості. Лаконічною його характеристикою буде поняття "інтуїтивний". Засновано його на здатності дослідника в будь-який момент назвати існуючі великі держави, керуючись власними інтуїтивними міркуваннями, сформованими частково під впливом розрахунків, а частково – під впливом здорового глузду.

Дійсно, в історії міжнародних відносин існують ситуації та періоди, коли така оцінка є відносно легкою справою, з якою можна впоратися без складних розрахунків або строгих концептуальних критеріїв. Однак – і ця обставина є вирішальною – історія складається не лише з таких періодів. Бувають й інші – коли визначеності та детермінованості в міжнародних системах значно менше; і як правило, саме такі періоди потребують найуважнішого дослідження.

Засновані на інтуїції та здоровому глузді концепції великої держави посилаються, головним чином, на поняття "загальних інтересів", "глобальної відповідальності" та "визнання" з боку інших великих держав. Процес "народження" великої держави в рамках такого підходу частіше за все пов'язується із перемогами у військових конфліктах, зокрема – перемогами над іншими великими державами. Окрім створення декількох логічних замкнених кіл, такі підходи мають ряд інших суттєвих недоліків. Традиції, пов'язані з ними, довгий час панували в міжнародному праві та дипломатичній практиці; відповідно до них "великими" вважали держави, визнані такими в силу запрошення до вирішення долі людства, як правило, у формі світових або міжнародних конгресів, мирних конференцій, які підбивали підсумки масштабних конфліктів, міжнародних організацій глобального характеру, наділених політичними функціями. Яскравим прикладам "утворення" чи, принаймні, окреслення кола великих держав подібним чином став Віденський конгрес 1814–15 років, в ході якого Австрія, Росія, Прусія, Велика Британія та Франція отримали такий статус. Надалі коло "великих" розширювалося із об'єднанням Італії та виникненням двох неєвропейських великих держав – США та Японії. Кожен із цих прикладів, за виключенням Японії, спростовує поширену одним часом тезу про те, що великою держава стає внаслідок перемоги в масштабних війнах [30]. Прихильники такої гіпотези наводили приклади вирішальних для великодержавного статусу перемог Англії над Францією за часів Людовіка XIV, Росії над Швецією в

Північній війні, Прусії над Австрією під час Семилітньої війни, Японії в російсько-японській війні. Ані Італії, ані США для отримання статусу великих держав не довелось перемагати "в масштабній війні", якщо такими не вважати локальну війну США проти Іспанії або боротьбу Італії із ефіопськими племенами.

Широта та масштаби інтересів, на основі яких можна зробити висновки про місце держави в ієрархії, є, скоріше, наслідком, а не причиною великодержавного статусу. Так само, "глобальна відповідальність" як основний критерій не витримує критики, оскільки, по-перше, поняття "відповідальності" в деяких контекстах взагалі позбавлене сенсу в міжнародних відносинах; а по-друге, очевидна "безвідповідальність" політики Наполеона чи Гітлера не є достатньою підставою для виключення їх держав з числа великих.

Нарешті, критерій "визнання" держави великою іншими державами є одним з найпоширеніших. За словами Х. Булла "великим державами, які визнаються іншими державами, а також власними народами та урядами, як такі, що мають певні спеціальні права та обов'язки" [2]. В історії чимало прикладів того, як статус великих держав не визнавався іншими, наприклад, з політичних мотивів. Виключення Росії або Німеччини з системи міжнародних договорів, які створювали світовий порядок після Першої світової війни, будо політичним кроком, який ніяк не залежав від силових можливостей цих держав. "Визнання", таким чином, є надто політизованим та суб'єктивним актом, щоб залишити за ним вердикт щодо великодержавного статусу.

Концепція "великої держави" відіграє для науки про міжнародні відносини майже те саме, що концепція "уряду" відіграє для політології. Вона вимагає більш формальних ознак та операційних критеріїв; до певної міри інституціоналізації. Поняття "полюсу" відповідає цим вимогам. Традиційне неореалістична концепція, однак, має бути доповнена характеристикою ступеня концентрації ресурсів в міжнародній системі, а не лише кількістю держав, які володіють ними в достатній кількості. В такому випадку змістовними стають пов'язані із "великою державою" концепції гегемонії та балансу сил.

1. Bueno de Mesquita B. Measuring Systemic Polarity // Journal of Conflict Resolution. – Vol. 19, 1975. – P. 77–96. 2. Bull H. The Anarchial Society. – London: Macmillan, 1977. – P. 202. 3. Dehio L. The Precarious Balance. – New York: Vintage, 1962. 4. Denton F. Some Regularities in International Conflict // Background – 9, 1966. – P. 283–296. 5. Deutsch K., Singer J. Multipolar Power Systems and International Stability // World Politics. – Vol. 16, 1964. – P. 390–406. 6. Gilpin R. US Power and the Multinational Corporation: The Political Economy of Foreign Direct Investment. – New York: Basic Books, 1975. 7. Gilpin R. War and Change in World Politics. – Cambridge: Cambridge University Press, 1981. – P. 20–21, 85. 8. Gould H. What Is at Stake in the Agent-Structure Debate // in Kubalkova V., Onuf N., Kowert P. [eds.] International Relations in a Constructed World. – London: M.A. Sharpe, 1998. – P. 79–98. 9. Haas M. International Subsystems: Stability and Polarity // American Politcal Sciense Review. – Vol. 64, 1970. – P. 98–123. 10. Hoffmann S. Gulliver's Troubles. – New York: McGraw-Hill, 1968. 11. Horowitz S. The Balance of Power: Formal Perfection and Practical Flaws // Journal of Peace Research. – Vol. 38, No. 6, 2001. – P. 705. 12. Howard M. War in European History. – Oxford: Oxford University Press, 1976. 13. Levy J. Historical Tredns in Great Power War, 1495-1975 // International Studies Quarterly – Vol. 26, No. 2, 1982. – P. 282. 14. Mansfield E. Concentration, Polarity, and the Distribution of Power // International Studies Quarterly – Vol. 37, No.1, 1993. – P. 105–128. 15. Midlarsky M. The Onset of World War. – Boston: Unwin Hyman, 1988. 16. Modelsky G. World Power Concentrations. – Morristown, NJ: General Learning Press, 1974. 17. Richardson L. Statistics of Deadly Quarrels. – Chicago: Quadrangle, 1960. 18. Rosecrance R. Bipolarity, Multipolarity, and the Future // Journal of Conflict Resolution. – Vol. 10, 1966. – P. 314–327. 19. Russet B. Trends in World Politics. – New York: Macmillan, 1965. 20. Singer J., Small M. Alliance Aggregation and the Onset of War, 1816–1945 // in Singer J. [ed.] Quantitative International Politics. – New York: Free Press, 1968. – P. 247–268. 21. Small M., Singer J. Conflict in the International System, 1816-1977 // in Kegley C., McGowan P [eds.] Sage Yearbook in Foreign Policy Studies, Challenges to America. – Beverly Hills: Sage, 1979. – P. 57–82. 22. Sorokin P. Social and Cultural Dynamics, Vol. 3: Fluctuation of Social Relashionships, War, and Revolution. – New York: American Book Co., 1937. 23. Toynbee A. A Study of History. – New York: Oxford Universty Press, 1954; Albrecht-Carrie R. European Diplomacy and Wars (c. 1500-1914) // Encyclopedia Britannica, Vol. 6, 1974. – P. 1081–1115. 24. Wallerstein I. The Modern World System. – New York: Academic Press, 1976. 25. Waltz K. The Stability of a Bipolar World // Daedalus. – Vol. 93, 1964. – P. 881–909. 26. Waltz K. Theory of International Politics. – Reading Mass.: Addison-Wesley, 1979. 27. Wayman F. Bipolarity and War: The Role of Capability Concentration and Alliance Patterns among Major Powers, 1816–1965 // Journal of Peace Research. – Vol. 21, 1984. – P. 61–78. 28. Wendt A. The Agent-Structure Problem in International Relations Theory // International Organization – Vol. 41, 1987. – P. 369–370. 29. Wight C. They Shoot Dead Horses, Don't They? Locating Agency in the Agent-Structure Problematique // European Journal of International Relations – Vol. 5, 1999. – P. 109–142. 30. Wight M. Power Politics. – Leicester: Leicaster University Press, 1978. – P. 46. 31. Woods F., Baltzly A. Is Was Diminishing? – Boston: Houghton-Mifflin, 1915. 32. Wright Q. A Study of War. – Chicago: University of Chicago Press, 1965. 33. Богатуров. А. Системная история международных отношений. – М.: Московский рабочий, 2000. – С. 9–25.

Надійшла до редколегії 11.10.07

В. Вдовенко, канд. політ. наук

ЄВРОПЕЙСЬКІ СИСТЕМИ КОЛЕКТИВНОЇ БЕЗПЕКИ І ОБОРОНИ ТА ПИТАННЯ НЕЙТРАЛІТЕТУ

В даній статті проводиться аналіз співвідношення статусу нейтралітету і позаблоковості із участю у європейській системі колективної безпеки і оборони (НАТО), визначається сумісність нейтрального статусу із участю у таких інституціях, а також у миротворчих операціях під їх егідою. На основі концептуальних засад принципу нейтралітету і позаблокового статусу встановлено сукупність чинників, що регулюють обсяг діяльності європейських країн, які дотримуються нейтралітету і позаблоковості, в рамках програми "Партнерство заради миру" європейської структури безпеки і оборони – НАТО. Визначено місце та роль нейтральних і позаблокових країн в сучасній архітектурі європейської безпеки і оборони. Здійснений аналіз перспектив вступу європейських нейтральних країн та країн, що не приєдналися, до Північноатлантичного альянсу.

This article is dedicatied to analisys of correlation between the neutral & non-block status and partisipation in european security and defense system (NATO), to compatibility of the neutral & non-block status with peace-keeping operations under the aegis of NATO. On the basis of concept grounds of the neutral & non-block status the author defines complex of factors that rule the scope of activity of the neutral and non-block states within the NATO's Programme "Partnership for Peace" (PfP), determines role and place of european neutral and non-block states in modern european security and defense architecture, analyses perspectives of the neutral and non-block states to join NATO.

Глобалізація, інтеграція, транснаціоналізація тощо призвели до зміни підходів, форм, змісту нейтралітету і позаблоковості.

Актуальність теми даної статі визначається тим, що в ній автор прагне вивчити феномен нейтралітету в сучасних умовах міжнародного життя, а саме в сучасній системі європейської безпеки; на основі визначеного комплексу концептуальних засад нейтралітету і позаблоковості здійснити спробу всебічно проаналізувати сумісність цих категорій міжнародних відносин із участю в системах колективної безпеки і оборони.

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

© Вдовенко В., 2007

ООН тощо. За таких обставин роль і значення нейтралітету в сучасному світі відсуваються на другий план. Тому, вивчення інституту нейтралітету і позаблоковості в контексті еволюції сьогодні його змісту є вкрай актуальним, зважаючи на формування пост-біполярної системи міжнародних відносин.

Головним завданням даної статті є визначення ролі та місця інституту нейтралітету і позаблоковості в сучасній архітектурі європейської безпеки в контексті еволюції європейських безпекових структур, зокрема НАТО.

Для комплексного аналізу даної проблематики використовувалися праці таких фахівців з міжнародних відносин і питань безпеки, як П.А. Циганкова [1], С.М. Уолтса [2], Д. Девітта [3], Р. Коена [4], Р. Руммеля [5], Е. Чедвік [6] тощо,а також роботи дослідників з питань нейтралітету окремих країн – С. Кааріянена [7], М. Вінханен [8], Г. А. Чеваллаза [9], К. Вахльбака [10], Р. Ломера [11], Р. Водак [12], М. Малека [13] тощо. Крім того, для з'ясування сумісності політики нейтралітету і позаблоковості із колективною обороною та безпекою, використовувалися міжнародні конвенції, договори про колективну безпеку і оборону, офіційні документи європейських нейтральних країн.

Безпека держави передбачає можливість її подальшого існування на певній території та в певному регіоні, а також збереження та реалізацію цінностей, які в даній державі розглядаються в якості основоположних.

Союзні зобов'язання щодо взаємної військової допомоги у разі війни є формою безпекової політики прямо протилежної до нейтралітету незалежно від того, між ким і коли вона відбуватиметься. Тому стан неприєднання до військових союзів (позаблоковість) у мирний час є необхідною умовою дотримання нейтралітету у разі війни.

Нейтральні країни та країни, що не приєдналися, прагнуть уникнути не тільки будь-яких конфліктів, але й зобов'язань спільних дій. Вся їхня діяльність у зовнішній політиці обмежується підтвердженням відсутності ворожих намірів. Так було в роки "холодної війни". Сьогодні простежується нова тенденція: нейтральні країни тепер вже не завжди уникають та відкидають політичні пута: вони взаємодіють в рамках ООН, сподіваючись, що таке співробітництво буде сприяти зміцненню дружніх відносин між державами; всі, окрім Швейцарії, європейські нейтральні країнами є членами ЄС.

Участь в міжнародних інституціях безпеки пов'язана із зобов'язаннями, які різною мірою обмежують застосування права нейтралітету і впливають на політику нейтральних країн Європи. В свою чергу, політика європейських нейтральних країн через їх участь (або відмову від участі) в міжнародних інститутах є одним з елементів, що формують європейську систему безпеки.

Історично обов'язки нейтральної країни є несумісними з будь-якими зобов'язаннями щодо участі у війні на боці певної держави або групи держав, які є невід'ємною частиною систем колективної оборони. В сучасній системі європейської безпеки існують два важливих приклада такого роду зобов'язань – Північноатлантичний договір 1949 року, що лежить в основі НАТО, і модифікований Брюссельський договір 1954 року, що лежить в основі ЗЄС (Після остаточної передачі організаційних функцій ЗЄС до Європейського Союзу з 1 січня 2002 року під ЗЄС треба розуміти скоріше не організацію, а групу країн, що є учасниками модифікованого Брюссельського договору, долю якого по відношенню до договірної системи ЄС ще остаточно не вирішено). Стаття 5 Північноатлантичного договору встановлює, що озброєна атака проти одного чи кількох учасників розглядатиметься як атака проти всіх них, і кожен учасник в такому разі має прибігти до негайних дій, індивідуальних або колективних, для відбиття агресії [14; с. 539–543.]. Стаття V модифікованого Брюссельського договору передбачає, що в разі озброєної атаки на одного з учасників кожен інший учасник повинен надати йому всю необхідну воєнну й іншу допомогу [15].

Особливість інституту нейтралітету полягає в тому, що він виник з практики, а не теорії, як інші феномени міжнародних відносин (наприклад, інтеграція), поступово утверджувався в політиці держав шляхом проб та помилок. Тому кожна нейтральна європейська країна пройшла власний шлях до нейтралітету та наповнює його своїм особливим змістом, виходячи з необхідності ефективного забезпечення національних інтересів, зокрема безпеки, країни.

Концептуальні засади нейтралітету полягають в наступному: обов'язково має бути визнаним; вирізняється за способом та умовами набуття. Наприклад, в історичному плані інститут нейтралітету виник в науці гуманітарного права у збройних конфліктах ("право війни") і довгий час розглядався як спосіб неучасті країни у збройному конфлікті. Вираженням такого підходу став нейтральний статус Швейцарії. Договірні начала були закладені у Федеральному конституційному законі Австрійської Республіки 1955 р. про нейтралітет. Таким чином, нейтралітет має бути закріплений міжнародним договором або на національному (конституція) рівні. Звідси, декларація нейтралітету сама по собі такого статусу не принесе.

Нейтральна держава у своїй політиці керується наступними принципами: не починати військові конфлікти; не вступати у військові блоки або союзи; не допускати створення іноземних військових баз на своїй території; дотримуватися правових норм нейтралітету у війні в період збройних конфліктів; дотримуватися "ідеологічного нейтралітету" (не допускати на своїй території пропаганду проти іншої держави); проводити миролюбну зовнішню політику у відношенні до всіх держав, намагаючись уникати всього, що може втягнути її в конфлікт з ними.

Нейтралітет існує у різних формах. Постійний нейтралітет (іноді його називають "довічним"), нейтралітет під час війни (евентуальний), який на відміну від постійного обмежений фактором часу та носить для держави одиничний характер. Якщо евентуальний нейтралітет країни має місце в ряді послідовних конфліктів упродовж тривалого часу, говорять про нейтралітет за традицією (наприклад, Швеція). У випадку Швейцарії і Австрії принцип нейтралітету оформлено в міжнародних угодах, якими їхній нейтралітет гарантується офіційно. Концептуальні засади політики позаблоковості можна охарактеризувати наступним чином: носить політичний, переважно тимчасовий, характер і в будь-яку мить може бути змінена в односторонньому порядку. В мирний час позаблоковий статус співпадає з певними формами нейтралітету. Тому країни, які дотримуються його, часто називають нейтральними (наприклад, Фінляндія). Нейтралітет Швеції – це нейтралітет "де-факто", заснований на точно визначеній волі, достатній обороні та практичному досвіді десятиліть, що дає партнерам і сусідам Швеції право вірити, що вона хоче нейтралітету і готова його захищати, хоча нейтралітет країни не закріплено на юридичному рівні.

Виходячи з концептуальних засад принципу нейтралітету і позаблокового статусу, можна зробити висновок, що приєднання до НАТО або ЗЄС унеможливлює дотримання нейтралітету. Проте співпраця нейтральної країни з цими структурами безпеки поза межами зобов'язань про колективну оборону цілком можлива, тією ж мірою, як вона можлива з будь-якою окремою країною, що не дотримується політики нейтралітету. Однак, тут існують певні обмеження. Так, наприклад, що стосується співробітництва з НАТО в рамках Програми "Партнерство заради миру" (ПЗМ), то слід зауважити, що інституціоналізація відносин з військовими блоками у тому вигляді, як вона передбачена Програмою, може

призвести до опосередкованих обмежень на набуття нейтралітету в разі війни.

Найбільш спірні питання, які виникають у зв'язку з цим, пов'язані передусім з питаннями військового планування та іноземної військової присутності. Процес планування і оцінки (Planning and Review Process – PARP), який є одним з основних елементів ПЗМ, за своєю структурою і змістом є подібним до процесу військового планування НАТО, що покладено в основу розбудови спільної оборони Альянсу. Різниця полягає в тому, що в рамках ПЗМ спільне планування відбувається тільки для місій, які не пов'язані зі ст. 5 Північноатлантичного договору, тобто таких, що не мають відношення до спільної оборони, в той час, як процес військового планування НАТО охоплює весь спектр можливих операцій.

Процес планування та оцінки ПЗМ як такий не накладає зобов'язань несумісних з нейтралітетом. Загалом, військове планування НАТО не можна розглядати як еквівалент спільних оборонних зобов'язань. Втім, цей механізм набуває все більшого значення у зв'язку з розбудовою Європейського корпусу швидкого реагування і інституціалізацією відносин між ЄС і НАТО, а участь в цьому процесі нейтральних країн може відчутно вплинути на їх оборонну політику в напрямку нівелювання характерних відмінностей в розбудові їх збройних сил.

Іншим складним питанням співпраці в рамках ПЗМ є кодифікація умов можливої іноземної військової присутності через Угоду про статус Збройних Сил (УСЗС), яка є також важливим елементом партнерства, як і PARP. Фактично, Угода про статус Збройних Сил ПЗМ (ПЗМ УСЗС) є "надбудовою" над відповідною угодою НАТО (НАТО УСЗС), що є однією з основ функціонування інтегрованої військової структури Альянсу [16, с. 14–15; 17, с. 6–10].

Звичайно, УСЗС – це угода саме про статус Збройних Сил, і як така, вона не містить зобов'язань щодо наявності або відсутності іноземних військ на території країни. Проте, УСЗС обмежує дії приймаючої сторони у разі, коли військова присутність (тимчасова або довготривала) вже має місце за іншими спеціальними угодами.

Згідно зі ст. XV (1) Угоди про статус Збройних Сил НАТО вона "залишатиметься чинною у разі бойових дій, на які поширюється Північноатлантичний Договір". Відповідно до ст. I Угоди про статус Збройних Сил ПЗМ її учасники застосовують положення Угоди між сторонами Північноатлантичного договору щодо статусу їхніх Збройних Сил таким чином, ніби всі держави-учасниці ПЗМ УСЗС є сторонами НАТО УСЗС. Звідси випливає, що нейтральна країна, яка є учасницею Програми "Партнерство заради миру" і підписала ПЗМ УСЗС, в разі бойових дій за участю НАТО або країн-партнерів може бути обмеженою в виконання певних положень права нейтралітету, якщо у цей момент за будь-яких обставин (наприклад, для проведення спільних навчань) на її території знаходяться війська учасників даної угоди. Найважливіше з таких обмежень випливає з вимоги права нейтралітету інтернувати війська воюючих, які вона прийняла на свою територію, на весь період бойових дій.

У той же час, НАТО УСЗС передбачає збереження переважної юрисдикції над іноземними військами в країні, що їх приймає, з боку країни, яка їх відправляє (ст. VII). Крім того, "у разі виникнення бойових дій, кожна Країна, що домовляється, повідомивши за 60 днів інші Країни, може припинити застосування будь-якої умови цієї Угоди… Якщо це право використовується, Країни, що домовляються, повинні негайно провести консультації з метою прийняття відповідних умов замість призупинених" (ст. XV (2)).

Таким чином, ані Процес планування та оцінки, ані Угода про статус Збройних Сил ПЗМ не накладають на нейтральні країни зобов'язань, несумісних з їх статусом. Проте, безумовно, вони зменшують рівень технічних перешкод для відмови від нейтралітету в разі, якщо відповідне рішення буде прийняте. Щодо військово-технічної взаємодії, то правом нейтралітету ця сфера не регулюється взагалі у мирний час, а під час війни така взаємодія принаймні не забороняється, хоча підпадає під обмеження.

Слід зауважити, що дискусії з приводу співпраці з НАТО всередині нейтральних європейських країн були надто гострими. Проте всі вони вважають, що доки співпраця з військовими союзами не набуває характеру зобов'язань про взаємодопомогу в разі війни і не призводить до утворення на територіях нейтральних держав іноземних військових баз, вона не суперечить політиці нейтралітету. Зараз всі нейтральні країни є учасниками Програми НАТО "Партнерство заради миру" (приєдналися до Програми у 1995 році.). При цьому ПЗМ УСЗС ратифікували Австрія, Фінляндія і Швеція. Крім того, всі, крім Швейцарії, мали статус спостерігачів при ЗЄС (після передачі організаційних функцій ЗЄС до ЄС інститут його спостерігачів та асоційованих членів і асоційованих партнерів припинив існувати).

Політика європейських нейтральних країн щодо питань про колективну безпеку та оборону виглядає наступним чином.

Аналітики Національної Оборонної Академії (NDA) Австрії розглядають такі можливі варіанти політики національної безпеки країни на перспективу:

- підтримка існуючого нейтрального статусу;
- відхід від політики нейтралітету, інтеграція в структури безпеки ЄС, але поза рамками НАТО;
- відмова від нейтрального статусу, вступ до НАТО, курс на повну інтеграцію до євроатлантичних структур безпеки [18, p. 75–76].

Перший із трьох вищеназваних варіантів, на думку більшості австрійських аналітиків, політичних діячів і представників мас-медіа, вже не відповідає потребам часу і європейським реаліям після закінчення "холодної війни". Роль "чесного брокера" між Сходом і Заходом, яку Австрія традиційно грала ще з 1955 року, отримуючи при цьому чималі дивіденди з обох сторін, сьогодні себе вичерпала, навіть у питаннях врегулювання регіональних конфліктів, де ініціативу перехопили міжнародні організації та самі військово-політичні блоки. Нейтралітет, тим більше постійний, у новій Європі, на думку багатьох, – це вже вчорашній день і несе із собою більше втрат, ніж прибутків [18, p. 76].

Реалізація другого варіанту політики національної безпеки сьогодні практично вже почалася. Він інтенсивно пророблюється в ряді провідних мозкових центрів країни і фактично проводиться на офіційному рівні. Проте невизначеність чи, правильніше сказати, практична відсутність ефективних європейських структур безпеки робить реалізацію цієї альтернативи щонайменше проблематичною. Політична думка в країні схиляється до того, що сьогодні цей варіант є "занадто слабким" і не може забезпечити необхідний рівень національної безпеки [18, p. 77].

За таких умов тільки третій варіант політики може забезпечити надійний захист національних інтересів Австрії. Немає сумніву, що НАТО буде вітати подібний вибір, й інтеграція країни до Альянсу буде проведена у найкоротші строки. Справа тут не тільки в тому, що Австрія відповідає всім вимогам НАТО, висунутим до нових його членів у процесі розширення блоку. Важливим є насамперед те, що інтеграція цієї країни, завдяки її унікальному геостратегічному положенню, дозволить значно підсилити дієздатність Альянсу і вирішити цілий ряд його внутрішніх проблем.

В Австрії швидко формується міжпартійний консенсус щодо доцільності приєднання до Північноатлантич-

ного альянсу. Згідно з опитуванням громадської думки, проведеним Асоціацією соціальних і наукових досліджень влітку 2000 року лише 29% респондентів вважають себе "досить проінформованими" про НАТО; 66% зазначили, що відчувають себе "недостатньо проінформованими" [19, с. 17]. Таким чином, вимальовуються наступні основні тенденції:

- в австрійському суспільстві немає більшості, яка бажає вступу Австрії до НАТО;
- вступ до НАТО як альтернатива нейтралітету все ще відхиляється переважною більшістю опитуваних;
- переважна більшість населення виступає за збереження нейтралітету;
- Австрія як член ЄС може, згідно з суспільною думкою, залишитися нейтральною;
- окремі опитування свідчать про значну кількість тих, хто вважає, що Австрія, незважаючи на суспільну думку, вже ж приєднається до НАТО.

Спектр позицій основних політичних партій Австрії з питань нейтралітету і НАТО загалом відповідає громадській думці. Так, Соціал-демократична партія Австрії виступає проти вступу Австрії до НАТО як сьогодні, так і у найближчу перспективу. Партія зелених, Австрійська партія свободи стверджує, що із закінченням "холодної війни" та крахом Східного блоку нейтралітет як "домінуючий принцип австрійської зовнішньої політики" втратив свої значення. Тому Австрія повинна стати повноправним членом НАТО. Австрійська народна партіятакож виступає за участь Австрії "в будівництві загальноєвропейської політики безпеки й оборони" і вступ до НАТО [19, с. 18].

Що стосується військових витрат у разі вступу Австрії до НАТО, то прихильники вступу апелюють до того, що навіть нові члени НАТО (Польща, Угорщина, Чехія), а також східноєвропейські країни, які подали заявки на вступ до Альянсу, незважаючи на свою бідність, готові взяти на себе фінансовий тягар членства. Це дешевше, ніж оборона, яка спирається лише на власні ресурси.

При цьому з 1995 року австрійський контингент приймає участь у навчаннях в рамках програми НАТО "Партнерство заради миру" (ПЗМ), також у миротворчих операціях під егідою НАТО. Незважаючи на перепони, Австрія, на думку автора даної статті, все ж буде виступати за широкі та всебічні відносини й ефективну співпрацю між ЄС і НАТО. Крім того, керівництво Австрії повністю підтримує рішення саммітів ЄС в Кельні (червень 1999 р.) та Гельсінкі (грудень 1999 р.) з питань розвитку Спільної зовнішньої політики та політики безпеки ЄС. Подальший розвиток ЄС в Політичний Союз, що матиме спільну міжнародну та оборонну політику, розглядається Австрією як потенційні можливості майбутнього [20, p. 79–82].

Водночас, проводячи зазначену політику, країна стикається як з зовнішніми, так і внутрішніми перешкодами. Так, не можна не згадати про правові аспекти. Закон про нейтралітет може бути скасований або змінений виключно двома третинами депутатів Національної ради Австрії. І лише тоді можна провести всенародний референдум з цього питання, результати якого не важко спрогнозувати – це збереження нейтралітету [12].

Тому, з наведених причин, країна в найближчому майбутньому не вступить до НАТО. Водночас, очевидно, що після закінчення "холодної війни" значно змінився зміст нейтралітету як в австрійському розумінні, так і в його тлумаченні іншими нейтральними країнами. За будь-яких обставин відхід від геополітики постійного нейтралітету і приєднання до європейських і євроатлантичних структур стає для Австрії лише питанням часу і внутрішніх політичних ігор.

Якщо розглянути в даному аспекті Фінляндію, то остання, що у 1995 році стала спостерігачем в ЗЄС, прагне тіснішого співробітництва з НАТО. Північноатлантичний альянс країна розглядає як частину існуючого загальноєвропейського діалогу та взаємовпливу у питаннях безпеки.

Хронологія відносин Фінляндії з НАТО виглядає наступним чином: у 1992 році Фінляндія стала спостерігачем в Раді Північноатлантичного співробітництва (РПАС), у 1994 році приєдналася до Програми "Партнерство заради миру", з 1997 року бере участь у Євроатлантичній Раді (наступниця РПАС). Оскільки Фінляндія є країною, що не приєдналася, вона не виключає в принципі можливість приєднання до НАТО, однак офіційна позиція наголошує, що немає жодної причини для вступу, і до тих пір, доки немає чіткості в трактуванні політичних сигналів приєднання, прямого вибору між ними потрібно уникати [21].

Якщо говорити про Швейцарію, то в рамках НАТО країна приймає участь у Програмі "Партнерство заради миру" (ПзМ) з 1996 року. Слід одразу наголосити, що інтерес до цієї програми дав нейтральним країнам можливість співпрацювати з НАТО, як "єдиною на даний час дієвою структурою безпеки та оборони" [22]. При цьому, Швейцарська Конфедерація не має наміру взагалі будь-коли стати членом НАТО, оскільки це б суперечило її позаблоковому статусу і принципу озброєного нейтралітету. Тому роль країни у Партнерстві заради миру передбачатиме участь виключно у гуманітарних акціях, заходах по підтримці миру, наданні допомоги у випадках катастроф, санітарних навчаннях. Так, будь-яка участь військових підрозділів Конфедерації у будь-яких збройних акціях виключається [23].

Характеризуючи поточні дебати в Швеції щодо майбутньої політики національної безпеки країни, шведський Національний Коледж Оборони (NDC) окреслює наступні основні варіанти на перспективу:

- продовження політики неприєднання, що визначається нині як "неприєднання у мирний час з метою забезпечення для Швеції можливості бути нейтральною на випадок війни у сусідніх регіонах";
- "північна кооперація" (у першу чергу з Фінляндією та Норвегією);
- створення балтійської системи регіональної безпеки;
- інтеграція на правах повноправного члена до Західноєвропейського Союзу (ЗЄС) і, таким чином – до спільної системи європейської оборони;
- повне членство в НАТО [18, p. 83–85].

Перший з варіантів цілком відповідає традиційному позаблоковому статусу Швеції. Разом з тим, цілком очевидно, що на випадок серйозного конфлікту в Європі ця країна однозначно дотримуватиметься західноєвропейських орієнтацій. Її нейтралітет, якщо й буде проголошений, носитиме обмежений, умовний характер.

Другий та третій варіанти політики національної безпеки також не є принципово новими. Вони відповідають довгостроковій зовнішньополітичній стратегії Швеції, спрямованій на формування (в тому чи іншому вигляді) регіонального союзу нордичних балтійських країн під її лідерством. Взагалі, як цілком слушна і перспективна виглядає ідея створення регіональних структур безпеки, які б доповнювали існуючі інституції та могли б у перспективі стати підсистемами загальної всеохоплюючої системи європейської безпеки. Але цілком вірогідно, що другу спробу створення скандинавського альянсу може спіткати доля першої (невдача створення політичного союзу на основі економічного у середині 1950-х років).

Інтеграція в тій чи іншій формі до існуючих структур європейської та євроатлантичної безпеки виглядає для Швеції сьогодні найбільш раціональним вибором. Щоправда, більшість населення країни ще не підготовлена до такого рішення.

Отже, можна констатувати, що всі європейські нейтральні країни не намагаються попри все зберегти нейтралітет, якого дотримувалися в тій формі, в якій він існував протягом тривалого часу, навпаки, вони намагаються якомога ефективніше використати його у нових умовах, наповнюючи його новим змістом, адаптуючи його до нових реалій міжнародного життя.

Таким чином, приєднання до НАТО або ЗЄС унеможливлює дотримання нейтралітету. Проте співпраця нейтральної країни з цими структурами безпеки поза межами зобов'язань про колективну оборону цілком можлива, тією ж мірою, як вона можлива з будь-якою окремою країною, що не дотримується політики нейтралітету.

Що стосується операцій по підтриманню миру, право нейтралітету може застосовуватися тут тоді і доти, доки за Рішенням Ради Безпеки ООН не задіяна система примусових дій. Участь нейтральних країн у невійськових санкціях (наприклад, економічні) та у примусових військових діях обмежена, однак, у миротворчіх операціях дозволяється (гуманітарна допомога). Що ж стосується колективних дій без мандату ООН, участь нейтральних країн у невійськових санкціях обмежується нейтралітетом; участь у примусових військових діях, втім, категорично забороняється, коли в операціях по підтриманню миру дозволена.

1. Цыганков А.П. Теория международных отношений: учебное пособие. – М.: "Гардарики", 2002. – 590 с. 2. Walt S.M. The Origins of Alliances. Cornell University, Ithaca, 1990. 3. Dewitt D. 'Common, Comprehensive and Cooperative Security' // The Pacific Review. 7:1. (1994). 4. Коэн Р. Кооперативная безопасность. Структурная схема для лучшего будущего? // Терроризм и антитеррористическая деятельность. Ч. 1. Колледж по изучению вопросов безопасности и международных отношений. – Гармиш-Партенкирхен, 1999. 5. Rummel R. Power kills: Democracy as a Method of Nonviolence. – New Brunswick; L., 1997. 6. Chadwick, E. (Elizabeth). Traditional neutrality revisited : law, theory, and case studies. Cambridge University. 2002. 7. Seppo Kääriäinen. Looking forward new security policy // www.virtual.finland.fi/ministry/formin.html 8. Mati Vinhanen. Finland in modern world. // www.virtual.finland.fi/ministry/formin.html 9. Chevallaz, Georges Andre. The challenge of neutrality : diplomacy and the defense of Switzerland. Kümmerly + Frey, Geograph Publishers, Berne. 2002. 10. Krister Wahlbäk. The Roots of Swedish Neutrality. – Upppsala, Ord & Form, 1986. 11. Laumer Ralf. Vom Ende der Schwedischen Neutralität.- Marburg, Tectum Verlag. – 1997. – 120 p. 12. Wodak, Ruth. Neutrality in Austria. – Vienna, 2001. 13. Malek. M. Austrian security policy: neutrality or NATO. – Vienna, 2001. 14. Договір про створення НАТО // НАТО довідник. – К.: Видавництво "Молодь", 1999. 15. модернізований Договір про ЗЄС. // Європейський Союз: консолідовані договори. – Київ: "Port-Royal", 1999. 16. Европа. НАТО. Главный штаб командования. Соглашение о положении вооруженных сил США в стране пребывания. // Зарубежное военное обозрение. – 1996. – № 10. 17. Михайлов А. Силы спец. операций европейских стран НАТО. // Зарубежное военное обозрение. – 1996. – № 7. 18. Austrian and Swedish Security Policy // NDA // Studies and Reports. – 1998. – N 6. 19. Малєк М. Нейтральна Австрія і НАТО: можливий приклад для України. // Національна безпека і оборона. – 2000. – № 8. 20. Cameron F. The Foreign and Security Policy of the European Union. Past, Present and Future. – Contemporary European Studies, 1999. – No. 7. 21. Mati Vinhanen. Finland in modern world. // www.virtual.finland.fi/ministry/formin.html 22. Доповідь парламентської комісії Швейцарії з питання нейтралітету (1991 р.) // За матеріалами МЗСУ. 23. Інтерв'ю Р. Дрейфус журналу "Международная жизнь". – 1999. – №3. – с. 42.

Надійшла до редколегії 17.10.07

А. Грушова, канд. політ. наук

ДІЯЛЬНІСТЬ ООН ЩОДО ГЕНДЕРНОЇ РІВНОСТІ

Мета цієї статті полягає у визначенні основних параметрів міжнародних режимів гендерної рівності в контексті роботи ООН. Для цього в ній аналізуються основні інституційні, політичні та нормативні структури, які займаються розглядом питань жінок. Таким чином, особлива увага приділятиметься захисту жінок та впливу світових конференцій на жінок, включаючи ряд світових конференцій 1990-х років щодо розширення програми ООН стосовно гендерної рівності. У висновку статті будуть продемонстровані існуючі перешкоди правам жінок, їх рівності як в усьому світі, так і в самій ООН.

The aim of this article is to determine the main parameters of the international regimes of gender equality in the context of UN activity. For the purposes of the present article the main institutional, political and legal structures which mind the women protection are analyzed. So, the main attention would be paid to the women protection and the influence of international conferences on woman, including the number of the world conferences of 1990th concerning the enlargement of the UN gender equality program. In the conclusion of this article would be performed the existing hindrances to the women rights, their equality all over the world as well as in the United Nations.

З моменту створення ООН 60 років тому, коли Організація була заснована як багатосторонній форум для розгляду та вирішення загальних проблем, з якими стикається міжнародне співтовариство, ООН включила положення про недискримінацію за ознакою статі як один із своїх принципів. Це дало поштовх виникненню міжнародного режиму сконцентрованого на нерівності між жінками та чоловіками, який проіснував протягом тривалого часу за різних політичних та соціальних систем.

З часом почали розглядатися нові вимоги щодо визначення "людини" та "громадянина". Це породило надію в правосуддя для всіх. Однак, відносини між статями, з властивим їм патріархальним спадком, виявилися такими, що чинили найбільший супротив змінам. Хоча глобальні перетворення значною мірою змінили умови традиційного патріархату, гендерне положення у всьому світі продовжує визначатися патріархальними нормами та цінностями, за яким жінці надається так чи інакше другорядна роль у різних суспільствах [1, С. 3].

Боротьба за викорінення всесвітньо розповсюдженої нерівності між жінками та чоловіками залишається основною метою усіх зацікавлених. При формуванні сучасної національної держави питання стосовно жінок складають проблему в світлі необхідності включати їх в концепцію громадянства, яка в більшості випадків є досить суперечливою.

Незважаючи на те, що є багато винятків, на те, що жінки і отримали деяке визнання як громадяни, які мають право брати участь у голосуванні, керувати підприємствами, найматися на роботу і, навіть, мати власність та розпоряджатися нею, однак їх право на існування та на представлення себе в своєму праві не часто вітається навіть найбільш ліберальними режимами [3, С. 119]. Така ситуація активізувала жінок і стала мотивацією жіночих рухів у всьому світі, які з часом досягли успіхів і домоглися внесення гендерних питань в світову політичну програму. ООН зробила жінкам безцінний подарунок у цій сфері.

Проблемі прав жінок присвячено низку наукових досліджень. Так, у науковій праці Левченко К. "Концептуальні питання гендерної політики" висвітлюється процес формування політики захисту прав жінок. Автор робить акцент саме на теоретичній складовій даної проблеми.

Особливої уваги заслуговує робота Чернової І.І. "Гендерные отношения в социальной стратификации современного общества", у якай автора аналізує діяльність міжнародних акторів у становленні гендерних відносин.

Мета цієї статті полягає у визначенні основних параметрів міжнародних режимів гендерної рівності в контексті роботи ООН.

© Грушова А., 2007

У цьому зв'язку автор ставить завдання – проаналізувати діяльність ООН щодо захисту прав жінок на різних історичних етапах;

Статут ООН, підписаний 26 червня 1945 р., містить три основних цілі: попереджувати майбутні війни шляхом сприяння миру та безпеці; сприяти економічному та соціальному прогресу; визначати та захищати права та свободи кожної людини, незалежно від її раси, статі, мови та релігії. Преамбула не лише підтверджує "вірність основним правам людини" та "честі і гідності людської особистості", а також "рівним правам чоловіків та жінок". Жінки, що брали участь у створенні ООН рішучо вимагали, щоб необхідність розгляду питання рівності між чоловіками та жінками була визнана новою Організацією. В той час як конференція в Пекіні, а також 10 її переглядів, довели, що ситуація з жінками в світі далеко відстає від тієї мети, яка була викладена півстоліття тому, тим не менш, постійні намагання жіночих рухів призвели до створення міжнародного режиму гендерної рівності, який надавав жінкам багато міжнародновизнаних інструментів та механізмів для продовження їх боротьби за рівність на місцевому, національному та міжнародному рівнях.

Програма ООН щодо гендерної рівності пройшла у своєму розвитку різні стадії, які відображають пріоритети, що випливають зі змін у світовому порядку, а також зі змін парадигми ідей феміністичного руху та уроків, засвоєних на практиці. У зв'язку з цим, через 60 років після її створення, можна виділити кілька виразних етапів в роботі ООН, пов'язаній з розвитком прав жінок та гендерної рівності, особливо в контексті її основного органу щодо питань жінок, Комісії зі Статусу Жінок. Ці етапи такі:

- Положення про недискримінацію (1945–1965 рр.);
- Залучення жінок до розвитку (1966–1975 рр.);
- Десятиліття покращення положення Жінок (1976–1985 рр.);
- Наділення жінок повноваженнями (1986–1995 рр.);
- Права людини для жінок (1996 – до наших днів).

Кожен з етапів втілює визначальний розвиток у розширенні меж основних підходів до прав та рівності. В цьому плані рухи інтелігенції та народних мас співпрацювали з органами ООН в процесі прийняття рішень і, таким чином, об'єднували політику, систему поглядів та практику їх втілення. В результаті, на відміну від решти програм Організації, програма ООН щодо гендерної рівності не лише привернула пристальну увагу, але й сприяла об'єднанню жінок різних регіонів світу з різними інтересами у перетворенні їх питання на центральну міжнародну проблему.

Перший період відноситься до часу у нещодавній історії, коли жінки не були проблемою, яка розглядалася спільнотою. В багатьох регіонах світу жінки не мали фактичних або юридичних прав, які були б визначальними для повноцінної участі в житті суспільства, зокрема таких прав як освіта та політична участь, або прав, які дозволяли б робити вибір в особистому житті, як то доступ до власності, прийняття рішення щодо шлюбу, розлучення чи опіка над дітьми. Жінки Першого Світу, які були особливо активними на цьому етапі, прагнули формального закріплення прав, які гарантували б їм рівність. В результаті, в програму діяльності ООН було включено принцип недискримінації за ознакою статі, як зазначалося у Загальній Декларацій Прав Людини 1948 року.

Завдяки активній діяльності Комісії зі статусу жінок Генеральна Асамблея прийняла ряд конвенцій: Конвенція про політичні права жінок (1952); Конвенція про громадянство одруженої жінки (1957); Конвенція про згоду на шлюб, мінімальний шлюбний вік та реєстрацію шлюбів (1962). Два інші документи, прийняті на цьому етапі, особливо стосуються жінок: Конвенція про боротьбу з торгівлею людьми та експлуатацією проституції 1949 року та Додаткова конвенція про скасування рабства, работоргівлі та інститутів і практик схожих на нього 1956 року.

Протягом другого етапу держави Третього світу визначили ідеї рухів інтелігенції та активістів у 1960-ті роки. Стало очевидним, що сучасні стратегії розвитку, прийняті після другої Світової війни для забезпечення розвитку нових держав, неспроможні досягти своєї мети. З цією зміною, залучення жінок до розвитку стало частиною порядку денного Другого Десятиріччя ООН з розвитку (1971–1980рр.). Це спричинило розширення програми ООН щодо гендерної рівності, яка вже переключилася на жінок та питання розвитку. Під час цього етапу питання заборони дискримінації жінок, викорінення неписьменності, рівної заробітної платні за однакову роботу, охорони здоров'я та материнства та участі жінок в процесі прийняття рішень стали основними в роботі ООН. В цьому контексті заслуговують уваги наступні факти: Пакт про економічні, соціальні та культурні права 1966 р.; Декларація про заборону дискримінації жінок 1967 р.; проголошення 1975 року міжнародним роком жінок і проведення першої Всесвітньої конференції жінок в Мексиці в тому ж році.

Невдовзі після Мексиканської конференції, Генеральна Асамблея проголосила наступні 10 років (1976–1985) Десятиліттям ООН для жінок під гаслами рівності, розвитку та миру. Це десятиліття зміцнило ідею про те, що розвиток неможливий без повноцінної участі жінок у всіх сферах життя. Два десятиліття – розвитку та жінок – змінили і саму Організацію, оскільки міжурядовий процес став більше пов'язаний з думками народних рухів і, таким чином, залучив міжнародні неурядові організації до участі в програмах та процесах.

Період 1976–1985 років був присвячений ефективним та безперервним національним, регіональним та міжнародним діям по втіленню в життя результатів Мексиканської конференції, зокрема рівності та повного залучення жінок до процесу розвитку та сприяння миру. Мобілізація зусиль та ресурсів для досягнення цієї мети зробили програму ООН більш популярною та нормативно обґрунтованою, як в рамках ООН, так і за її межами. Три історичні моменти передають основний зміст десятиліття: прийняття в 1979 році Конвенції про заборону всіх форм дискримінації щодо жінок та конференції жінок в 1980 році в Копенгагені та у 1985 році в Найробі.

До кінця десятиліття, як було підтверджено на Конференції в Найробі, все більше жінок з різними поглядами об'єднувалися через своє переконання в тому, що наділення жінок повноваженнями допоможе змінити патріархальний устрій. Завдяки зусиллям міжнародного жіночого руху, насилля над жінками, питання якому ООН не приділила увагу, стало предметом громадського обговорення. Хоча Конференція жінок не розглядала безпосередньо насилля над жінками у свої положеннях, у 1992 році для того, щоб виправити цю ситуацію Комітет, який розробляв Конвенцію про заборону всіх форм дискримінації щодо жінок, прийняв загальну рекомендацію № 19, в якій він визначив насилля над жінками як форму дискримінації. Ця проблема була визнана питанням, що стосується прав людини на Конференції з прав людини у Відні 1993 року, в результаті якої того ж році було прийнято Декларацію про Заборону насилля над жінками. У 1994 р. Комісією з прав людини було засновано мандат Спеціального доповідача щодо насильства над жінками, його причин та наслідків і, нарешті в 1995 році в Пекіні була проведена четверта всесвітня конференція жінок.

Після Пекінської конференції, коли права людини були визначені як питання, що вимагає особливої уваги, проблема прав людини включила всі суттєві питання, що вимагали вирішення. Платформа дій, прийнята на Пекінській конференції засвідчила, що забезпечення жінкам всіх прав людини є невід'ємною частиною наділення жінок повноваженнями і є кінцевою метою. Ця ідея була чітко висловлена у гаслі Віденської конференції: "Права жінок – це права людини".

Визнання прав жінок правами людини зазіхнуло на існуючу гендерну ієрархію і допомогло зняти табу, які виправдовували та підтримували статеву нерівність. Цей процес також зробив виклик основним нормам прав людини та їх захисту, оскільки міжнародне право тлумачилося тепер з позицій фемінізму. Цей розвиток отримав поштовх в результаті злочинів вчинених на підставі статі, які відбулися під час розпаду колишньої Югославії та в Руанді, а також під час інших конфліктів, в результаті яких виникла необхідність поширення юрисдикції Міжнародного кримінального суду на такі злочини.

Одне з основних досягнень цього періоду сталося в 2000 році, коли Рада Безпеки прийняла резолюцію 1325 щодо жінок, миру та безпеки, в якій наголосила на важливості залучення жінок до всіх етапів мирних переговорів та відновлення, а також до обов'язку захищати жінок від сексуальних злочинів та злочинів на підставі статі під час конфліктів.

ООН запропонувала жінкам міжнародний механізм для багатостороннього діалогу для розгляду загальних питань та досягнення компромісних рішень, який згодом став інструментом запровадження змін на національному та локальному рівнях. Цей процес відбувається в рамках складної структури. Крім головних органів ООН існує багато установ, фондів та програм, які теж є частиною системи ООН.

Залучення ООН до розгляду питань жінок дало початок історичним змінам в політичній дискусії. Як зазначалося вище, ряд жінок, які старанно працювали при створенні Організації, лобіювали включення поняття недискримінації за ознакою статі в Статут ООН. В результаті, питання, які через звичаї та традиції вважалися колись виключно особистими та внутрішніми, стали предметом відкритого обговорення на світовому форумі. В тому ж дусі, в рамках Комісії з прав людини була створена Підкомісія зі статусу жінок, яка пізніше, 21 червня 1946 року, стала однією з шести функціональних комісій ЕКОСОР.

Комісія зі статусу жінок була наділена повноваженнями готувати рекомендації та доповіді для ЕКОСОР щодо розвитку прав жінок в політичній, економічній, громадській, соціальній та освітній сферах та щодо нагальних проблем, які вимагають негайної уваги в сфері прав жінок.

Комісія розпочала роботу у складі 15 осіб і в 1990 році кількість її співробітників зросла до 46. Коло співробітників складається з представників окремих держав-членів. На момент створення обговорювалися дві пропозиції щодо того, хто має входити до складу комісії: експерти чи представники урядів; друга пропозиція перемогла. Той факт, що Комісія не є органом, до складу якого входять експерти, є як її перевагою, так і недоліком. Оскільки повноваження щодо прийняття рішень знаходяться в руках урядовців, які є дипломатами або бюрократами, а не експертами, іноді траплялося, що інші політичні питання превалювали над проблемами жінок при обговоренні. Більше того, проблеми жінок іноді опосередковуються офіційною позицією держав або іншими інтересами. З іншого боку, такий склад робить рішення комісії прийнятними для держав і дозволяє розширювати коло учасників комісії. Також зауважують, що більшість членів комісії є жінками; хоча вони представляють позиції своїх урядів, "часто вони засуджували дискримінацію за ознакою статі в їх суспільствах і, навіть, критикували власні уряди, а також слугували каналом, через який надходили пропозиції від жіночих груп".

В 1987 році повноваження Комісії були розширені за рахунок включення таких завдань як безпосередня участь у захисті рівності, розвитку та миру; спостереження за реалізацією міжнародно-визнаних заходів щодо покращення положення жінок; а також перегляд та оцінка прогресу на національному, субрегіональному, регіональному, секторальному та глобальному рівнях. Після Пекінської конференції Комісія прийняла багаторічну програму дій (1996–1999рр.), яка містила низку невирішених питань, окреслених у Пекінській Платформі дій. Комісія виступала в ролі підготовчого комітету для спеціальних сесій Генеральної Асамблеї щодо перегляду та оцінки реалізації Платформи дій в 2000 році ("Пекін + 5"). Вона також взяла на себе підготовку "Пекіну + 10" в Березні 2005 року.

Хоча Комісії належала центральна роль в ООН щодо заохочення і розширення гендерної програми, цей процес не був абсолютно ідеальним. Попри всі досягнення в гендерній сфері, Комісія займала незначне положення в інституційній системі. "Найнижчий рівень діяльності Комісії був зафіксований у 1980 році, коли Генеральній Асамблеї поступила пропозиція скасувати Комісію в контексті загального реформування економічних та соціальних секторів системи ООН. Статус Комісії, як і жінок, яких вона представляла, залишався нестабільним, оскільки зменшилися її фінансування, політичний вплив і збільшився контроль над нею ЕКОСОР.

Проте, в процесі розвитку, особливо з часів десятиліття жінок, Комісія подолала більшість перешкод, які трапилися на її шляху. Її позиції зміцнилися, а повноваження були розширені за рахунок включення до її завдань спостереження, перегляду та оцінки покращення положення жінок в результаті конференції. В цьому контексті методи діяльності Комісії були розширені, щоб вона могла здійснювати всеохоплююче дослідження важливих питань. Для того, щоб забезпечити участь експертів в обговореннях були введені регулярні зібрання експертної групи, а також щорічний порядок денний Комісії, групи експертів та круглі столи під час сесій Комісії. Крім того, Комісія, через невеликі робочі групи, створювані під час сесій, розглядає інформацію від приватних осіб та груп щодо порушень прав жінок. Робочі групи зосереджуються не стільки на окремих порушеннях країн, скільки на загальних напрямках. Хоча Комісія має право на основі цих тенденцій робити рекомендації ЕКОСОР, вплив її роботи в цій сфері незначний і ставиться делегатами під сумнів. На відміну від ситуації в Комісії, інформаційні процедури в Комісії з прав людини (1503 а також інші спеціальні процедури) виявилися більш ефективними в зв'язках з урядами стосовно скарг та заяв щодо їх відповідності міжнародним нормам з прав людини.

Поряд з секретаріатом Комісії та з Відділом з покращення положення жінок, з розширенням програм ООН виникли й інші органи з цієї проблеми. Найбільш помітними серед них є Жіночий фонд розвитку ООН та Міжнародний учбовий та науково-дослідний інститут з покращення положення жінок, засновані після Мексиканської конференції, а також Офіс спеціального радника з гендерних питань, заснований після Пекінської Конференції. Разом вони становлять основні установи ООН, уповноважені розглядати питання покращення положення жінок у всьому світі.

Для зміцнення програми покращення положення жінок в 1996 році помічник Генерального Секретаря був призначений Спеціальним радником Генерального Секретаря з гендерних питань, якими займається Організація. Одним із основних завдань Спеціального радника є нагляд за виконанням Пекінської Платформи дій, а також розгляд питань пов'язаних з покращенням гендерного балансу в рамках ООН. Повноваження були визначені на Пекінській конференції і полягали в нагляді за механізмом вирішення гендерних питань у всій системі. Тому така посада була створена в рамках офісу Генерального Секретаря. У 1997 році Офіс спеціального радника з гендерних питань був перенесений до Відділу економічних і соціальних справ. Це, без сумніву, свідчить про важливість функцій нагляду Спеціального радника та його потенційної ефективності в системі. Через своє підпорядкування Спецрадник головним чином спостерігає за статусом жінок в секретаріаті, а також наглядає і координує роботу Відділу з покращення положення жінок. Компетенція, інституційна інфраструктура та ресурсна база цієї важливої посади не переглядалися з моменту її створення, що не могло не вплинути на її ефективність [4, С. 14].

Відділ з покращення положення жінок (ВППЖ). Головною функцією ВППЖ є сприяння Комісії зі статусу жінок та іншим міжурядовим органом у їх роботі щодо покращення положення жінок, а також Комітету щодо заборони дискримінації жінок. Він був створений ще в 1946 році для забезпечення та підтримки Комісії зі статусу жінок в рамках Відділу з прав людини Департаменту ООН з соціальних справ у 1946 р. Незважаючи на значні організаційні зміни протягом років, структура апарата секретаріату з питань жінок залишалася в підпорядкуванні Відділу з прав людини до 1972 року, коли перша жінка призначена на посаду радника Генерального Секретаря, Хельві Сіпіла з Фінляндії, стала головою щойно створеного Центру соціального розвитку та гуманітарних справ, завдання якого передбачали і розгляд питань стосовно жінок. У цей час Секція зі статусу жінок стала цілим відділом в рамках Центру; його називали відділом сприяння рівності чоловіків та жінок. Після 1987 року його перейменували на Відділ з покращення положення жінок, а в 1988 році він перетворився на Відділ в рамках Департаменту економічних і соціальних справ Секретаріату ООН, в структурі якого він і залишається сьогодні.

ВППЖ забезпечує просування глобальних ідей щодо питань жінок та розвитку гендерної перспективи у всіх сферах. Серед основних завдань Відділу – підготовка щорічних та дворічних доповідей Генерального Секретаря міжурядовим органам, головним чином Комісії зі статусу жінок, ЕКОСОР та Генеральної Асамблеї. У 1981 р. ГА ООН запросила від Генерального секретаря підготувати багатопредметний та міждисциплінарний огляд ролі жінок у розвитку та представити його Асамблеї на її 39-й сесії. З того часу кожні 5 років ВППЖ готує Світовий огляд ролі жінок в розвитку, що зосереджується на різних аспектах проблеми.

Міжнародний учбовий та науково-дослідний інститут з покращення положення жінок був заснований як автономна установа в рамках Економічної і соціальної ради ООН 12 травня 1976 року. З 1983 року Інститут розташований в Санта Домінго (Домініканська Республіка), кошти на його утримання надходять від добровільних внесків.

Завдання Інституту полягають у сприянні та проведенні досліджень та учбових програм на міжнародному, регіональному та національному рівнях. Він відіграє важливу роль в тому, щоб робота жінок та їх соціальні і політичні внески ставали відомими та належним чином оцінені; залученні до механізму на національному та міжнародному рівнях інституцій для провадження необхідної гендерної політики; розвитку кількісних і якісних показників для визначення прогресу в галузі гендерної рівності та сталого розвитку [5, С. 11].

Таким чином, в рамках своїх повноважень, Інститут має на меті вдосконалювати концептуальні та методологічні інструменти, збирати та розповсюджувати інформацію для визначення статусу жінок та прогресу в світовому масштабі; збирати базу даних щодо важливих питань; пропонувати учбові програми поряд з результатами його досліджень викладачам та політикам; а також запроваджувати заходи для досягнення кінцевої мети – покращення статусу жінок як рівних партнерів в особистих та громадських сферах життя.

Інститут також розвиває діалог між громадянським суспільством та урядами шляхом створення зв'язків та розповсюдження інформації, а також шляхом проведення дискусій з різноманітних питань.

Інститутом керує Виконавча Рада, яка складається з 10 країн-членів, які обираються ЕКОСОР терміном на три роки з можливістю переобрання на другий термін.

Отже, підсумовуючи все зазначене вище, можна дійти наступних висновків. На інституційному рівні, гендерній діяльності ООН, як і іншим сферам її діяльності, бракує координації між політикою та нормативною діяльністю. Той факт, що Конвенція щодо жінок забезпечується в Нью-Йорку Відділом з покращення положення жінок, на противагу Женеві, де знаходяться інші органи, визначені в угоді, спричинив деякі розлади між ними. Прогалини залишаються в роботі як Комісії зі статусу жінок, так і Комітету з прав людини. Зв'язок між Спеціальним доповідачем з питань насильства над жінками, який звітує Комітету з прав людини, та Конвенцією про заборону всіх форм дискримінації жінок і Комісією зі статусу жінок дуже слабкий, немає інституційного механізму для забезпечення зворотного зв'язку між ними. Необхідні нові методи для того, щоб позбутися цієї інституційної недосконалості. Деякі з цих питань вже поставлені для розгляду в процесі реформування ООН.

Таким чином, у статті було зроблено спробу проаналізувати діяльність ООН щодо захисту прав жінок у різні періоди. У подальших публікаціях слід було б зупинитися на розгляді світових конференцій з питань рівності прав чоловіків та жінок та визначити їх вплив на формування гендерної політики ООН.

1. Гендерные проблемы и развитие. Стимулирование через гендерное равенство в правах, в доступности ресурсов и возможности выражать свои интересы. – М.: Весь мир, 2001. – С. 1–4. 2. Капто А.С. Энциклопедия мира. – М., 2003. 3.Левченко К. Концептуальні питання гендерної політики // Формування гендерного паритету в контексті сучасних соціально-економічних перетворень: Матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. – К.: Держ. ін-т проблем сім'ї та молоді; Укр. ін-т соц. дослід., 2002. – С. 118–120. 4. Мэмфорд Л. Миф машины // Утопия и утопическое мышление. – М.: Прогресс, 1999. – С. 14. 5. Чернова И.И. Гендерные отношения в социальной стратификации современного общества: состояние и перспективы. – Н. Новгород: ВВАГС, 2001. – С. 11–18.

Надійшла до редколегії 25.10.07

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

О. Шнирков, д-р екон. наук

ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇН-НОВИХ ЧЛЕНІВ ЄС

The economic development of the EU new members is being analyzed. The conclusion is that the positive economic effects prevails incredibly over the negative effects of the EU enlargement.

Аналізується економічний розвиток країн-нових членів ЄС після вступу до Європейського Союзу. Зроблений висновок, що позитивні економічні ефекти суттєво переважають негативні ефекти розширення ЄС.

П'яте розширення Європейського Союзу 1 травня 2004 р. було найбільш амбітним за всю історію Союзу як за кількістю країн, що приєдналися, так й за складністю, оскільки новими членами стали країни із різною та часто відмінною соціальною та економічною історією розвитку. Пройшло вже більше двох років після останнього розширення, і цей термін є достатнім для аналізу коротко- та середньострокових наслідків для економічного розвитку країн-нових членів ЄС.

Сам процес останнього розширення ЄС з економічної точки зору мав декілька характерних рис. По-перше, це було приєднання 10 країн із суттєво нижчими показниками соціально-економічного розвитку у порівнянні з ЄС-15, що доводить принципову можливість об'єднання різних за рівнем розвитку груп країн не лише на стадіях вільної торгівлі або митного союзу, але й економічного союзу. По-друге, розширення Союзу стало важливим етапом достатньо м'якої, без економічних шоків, адаптації економік ЄС-10 до нових умов конкурентного середовища Єдиного внутрішнього ринку ЄС. По-третє, очевидні позитивні економічні наслідки розширення відчули як нові країни-члени (і перш за все), так й старі (у меншій мірі) на всіх рівнях реалізації економічних ефектів цього процесу: споживачі, виробники, національні економіки, інтеграційне об'єднання у цілому. Процес розширення був взаємовигідний як для ЄС-10, так й для ЄС-15. Нарешті, процес розширення був добре спланований, ефективно керувався, його ризики та витрати були інтернаціоналізовані та мінімізовані у межах Союзу та країн, що приєднувалися.

Реальне досягнення позитивних економічних очікувань є основним висновком з аналізу наслідків розширення ЄС для нових країн-членів. Країни ЄС-10 мають стабільні та достатньо високі темпи економічного зростання, посилюється макроекономічна стабільність їх розвитку, зростає зайнятість та зменшується безробіття, швидкими темпами відбувається соціальне зближення з найбільш розвиненими країнами ЄС, зростає конкурентоспроможність національних виробників як на ринках Союзу, так й третіх країн.

Фактично підготовка до вступу цих країн до ЄС тривала більше 10 років, більш інтенсивно з 1997 р., коли було прийнято рішення про перспективи розширення Союзу. З урахуванням перехідних положень у певних галузях та сферах цей процес для ЄС-10 повністю завершиться у 2009 р. За час підготовки до вступу ці країни успішно трансформували свої економіки з планових до ефективно функціонуючих ринкових (не стосується, ясно, центральноєвропейських країн, тобто ЄС-10 без Мальти та Кіпру). На відміну від інших держав Східної Європи, кризові явища в економіках цих країн на початку 90-х років були нетривалими, й з 1993–94 рр. вони вже мали позитивні темпи економічного зростання, у тому числі та перш за все внаслідок ефективних ринкових реформ, кардинальної переорієнтації зовнішньоекономічних зв'язків, інтеграції до Єдиного внутрішнього ринку ЄС. За час безпосередньої підготовки до вступу та після цього темпи економічного зростання ЄС-10 в 1,7 рази були вищими за відповідні економічні показники ЄС-15. За умов збереження цього співвідношення країни ЄС-10 за 35 років досягнуть рівнів економічного розвитку ЄС-15 (див. табл. № 1). Вже у 1997-2005 рр. ВВП на душу населення в ЄС-10 зріс з 44,3% до 52,1% від рівня ЄС-15. Темпи щорічного зростання реальної заробітної плати за останні 10 років в ЄС-10 були у 3,5 рази вищими, ніж в ЄС-15. За цей період країни ЄС-10 суттєво покращили індекси розвитку людського потенціалу за оцінками ПРООН, особливо це стосується Латвії, Литви, Естонії, Словаччини та Угорщини [1].

Таблиця № 1. **Темпи економічного зростання та рівень розвитку економік країн-нових членів ЄС**

Країни	ВВП на душу населення (% від ЄС-15, реальна купівельна спроможність)		Середній щорічний рівень зростання ВВП (%) у 1997–2005 рр.
	1997	2005	
Чеська Республіка	61,9	67,8	2,3
Естонія	35,0	51,7	6,8
Кіпр	71,5	77,5	3,7
Латвія	29,8	43,1	7,1
Литва	33,3	47,1	6,1
Угорщина	45,5	57,2	4,3
Мальта	69,3	64,3	2,1
Польща	40,1	46,0	3,4
Словенія	64,5	75,0	3,9
Словаччина	42,3	50,1	4,1
ЄС-10	44,3	52,1	3,9
ЄС-15	100,0	100,0	2,3

Джерело: складено за [3].

Країни-нові члени ЄС досягли та підтримують високий рівень макроекономічної стабільності (див. табл. № 2). За роки підготовки до вступу рівень інфляції скоротився у три рази, наблизившись до середніх показників ЄС-15. Разом з тим, у 2005 р. зберігалася суттєва різниця у її темпах по окремих нових членах: від 1,6% у Чехії до 6,9% у Латвії. Інфляційний тиск все ж таки залишився значним, він обумовлений процесами цінової конвергенції, зростанням заробітної платні, адаптацією непрямих податків до вимог ЄС, помітними коливаннями цін на товари по окремих країнах як складових Єдиного ринку ЄС.

© Шнирков О., 2007

Таблиця № 2. **Окремі показники макроекономічного розвитку країн-нових членів ЄС**

	Інфляція (%)		Відсоткова ставка (%)		Дефіцит державного бюджету(% від ВВП)		Державний борг (% від ВВП)		Рівень безробіття (%)
	1997	2005	2001	2005	1999	2005	1999	2005	2004
Чеська Республіка	8,0	1,6	6,3	3,5	-3,6	-2,6	15,8	30,5	7,9
Естонія	9,3	4,1	10,2	4,0	-3,7	1,6	6,2	4,8	7,9
Кіпр	3,3	2,0	7,6	5,2	-4,4	-2,4	59,7	70,3	5,3
Латвія	8,1	6,9	7,6	3,4	-5,3	0,2	12,4	11,9	9,0
Литва	10,3	2,7	8,2	3,7	-2,4	-0,5	23,0	18,7	8,2
Угорщина	18,5	3,5	8,0	6,6	-5,5	-6,1	60,0	58,4	7,2
Мальта	3,9	2,5	6,2	4,6	-7,7	-3,3	56,4	74,7	7,3
Польща	15,0	2,2	10,7	5,2	-1,8	-2,5	39,3	42,5	17,7
Словенія	8,3	2,5	…	3,8	-2,0	-1,8	24,6	29,1	6,3
Словаччина	6,0	2,8	8,0	3,5	-7,1	-2,9	47,4	34,5	16,4
ЄС-10	9,1	3,1	8,1	4,4	-3,2	-2,4	37,4	41,1	13,4
ЄС-15	1,9	2,2	5,1	3,5	-0,7	-2,3	67,0	64,6	7,9

Джерело: складено за [3].

Показником макроекономічної стабілізації та конвергенції з ЄС-15 стало суттєве зниження відсоткової ставки: у середньому по ЄС-10 за 2001–2005 рр. з 8,1% до 4,4%. Це стало наслідком позитивних очікувань щодо рівнів інфляції, зменшення премії за ризик, появи реальної перспективи входження нових членів ЄС до валютного союзу.

Суттєво покращилися також показники дефіциту державного бюджету країн-нових членів ЄС: у середньому з -3,2% до -2,9% від ВВП за цей же період, що відповідає Маастрихтському критерію (-3%). Найкращі показники тут мають Естонія та Латвія, найгірші Угорщина та Мальта. За цей час погіршили свої показники лише дві країни – Угорщина та Польща. Державний борг у середньому по нових членах Союзу зріс з 37,4% до 41,1% від ВВП, однак залишається суттєво нижчим відповідного Маастрихтського критерію (60%) та показника ЄС-15 (64,6%). При цьому у 5 країнах він зріс, а у 5 інших зменшився.

Непостійну тенденцію мала зміна рівнів безробіття. Її рівень зростав у 1998-2002 рр., а з 2002 р. почав зменшуватися, особливо у 2005 р., коли зайнятість зросла на 1,5%. За 2004–2005 рр. рівень безробіття в ЄС-10 зменшився з 14,3% до 13,4%, що, однак, суттєво перевищує відповідний показник в ЄС-15 – 7,9%. Незважаючи на позитивні тенденції до й після вступу до ЄС, характерними для ринку робочої сили в ЄС-10 залишається високий рівень безробіття, особливо серед молоді; значна незайнятість низькокваліфікованої робочої сили; суттєві регіональні розбіжності у рівнях безробіття.

До розширення значну ступінь невизначеності мали можливі наслідки масової міграції робочої сили з країн ЄС-10 до країн ЄС-15. Довготермінові прогнози (до 15 років) оцінювали загальний обсяг міграції робочої сили до 3 млн. чол., тобто всього 1,2% працездатного населення ЄС-15 у 2020 р. Короткотермінові прогнози визначили цей обсяг на рівні 300-350 тис. чол. у перші роки розширення. Однак перші два роки після розширення показали, що відсоток робочої сили з країн-нових членів на ринках ЄС-15 є достатньо стабільним до і після вступу, з невеликим збільшенням у Великобританії, Австрії та Ірландії. Її обсяг просто недостатній, аби мати суттєвий вплив на структуру та рівні заробітної платні на ринках робочої сили ЄС-15. Міграція з третіх країн викликає значно більшу стурбованість у країнах-реціпієнтах ЄС-15.

Суттєві зрушення саме після розширення відбулися і в галузі сільського господарства ЄС-10. По-перше, після зняття обмежень торгівля сільськогосподарською продукцією з країнами ЄС-15 та між самими новими членами у 2004 р. зросла на 30%. По-друге, вступ до ЄС привів до значного збільшення середніх доходів сільськогосподарських господарств в ЄС-10: за 2004–2005 рр. на 70% у порівнянні з періодом 1999–2003 рр. (особливо в Естонії +132%, Латвії +106%, Польщі +95%, Литві +92%). Це стало наслідком, перш за все, прямих виплат виробникам у межах Спільної сільськогосподарської політики ЄС, хоча їх вплив на підвищення продуктивності, рівень конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва, розвиток інших галузей національних економік нових членів оцінюється неоднозначно.

Вступ до ЄС нових країн став підтвердженням суттєвих структурних зрушень в їх національних економіках. По-перше, національні економіки нових країн-членів ЄС стають органічною складовою Єдиного внутрішнього ринку Союзу. На долю ЄС-15 припадає після розширення 62% зовнішньої торгівлі ЄС-10 (в експорті до 67%) при високій відкритості їх економік: зовнішньоторговельний обіг складає 93% від ВНП. Якщо врахувати також зростання частки взаємної торгівлі ЄС-10 (до 14% у 2005 р.), можна зробити висновок про високу самодостатність та значущість саме ринку ЄС-25 для розвитку малих економік нових членів.

По-друге, використовуючи існуючі конкурентні переваги, виробники ЄС-10 формують нові в якості ланцюжків європейських (і не тільки) інтегрованих виробничих систем, які об'єднують підприємства різних країн Союзу з метою організації досліджень, розробки, виробництва, збуту, обслуговування відповідної продукції. На внутрішньогалузеву торгівлю ЄС-10 з ЄС-15 припадає зараз до 60% взаємного товарообігу. Обсяг обміну проміжною продукцією складав у 1998-2003 рр. до 7% ВНП нових членів ЄС.

По-третє, орієнтація на попит Єдиного внутрішнього ринку ЄС сприяє дифузії передових технологій в їх економіках, активно формує виробництва III та IV технологічних укладів. Так, у 1995–2001 рр. практично всі країни-кандидати на вступ до ЄС суттєво підвищили свій індекс технологічного розвитку за оцінками ЮНКТАД та увійшли до групи країн з найвищою інноваційною активністю. При цьому питома вага філій іноземних компаній у прикладних науково-дослідних розробках у 2003 р. складала, наприклад, в Угорщині 62,5%, Чехії – 46,6% [2]. Разом з тим, різниця у рівнях технологічного розвитку між ЄС-15 та ЄС-10 залишається значною, нові члени спеціалізуються переважно у середньо-технологічних та трудоінтенсивних виробництвах у рамках ЄС-25.

Орієнтація на ємний та високотехнологічний ринок ЄС, успішна адаптація до його вимог суттєво покращили позиції ЄС-10 на світових ринках у цілому. Ця група країн активно почала використовувати комунітарні механізми ЄС для захисту своїх позицій на Єдиному внутрішньому ринку Союзу, а також для економічної експансії на ринки третіх країн. Так, зростання експорту цієї групи країн у 2004 р. склало 20%, їх питома вага у світовому експорті зросла з 1% у 1992 р. до 2,8% у 2003 р. При цьому суттєво зменшився й відносний обсяг дефі-

циту торговельного балансу з 7,8% ВНП у 1996–2000 рр. до 3% у 2005 р. [3].

Позитивний характер економічних наслідків розширення ЄС для нових членів обумовлений системою певних факторів. Перш за все мова йде про виникнення та реалізацію коротко- та середньострокових ефектів відповідних форм міжнародної інтеграції на етапах до і після вступу до Союзу – вільної торгівлі, митного союзу, спільного та єдиного ринків, економічного союзу. Усунення бар'єрів входу та виходу на Єдиний внутрішній ринок ЄС, відносно швидка та ефективна ринкова адаптація національних виробників до суттєвих змін у національних та зовнішніх конкурентних середовищах призвели до кількісних та якісних зрушень в економічному розвитку нових членів Союзу.

Успішно діяли парламенти й уряди країн-членів, впроваджуючи директиви Європейської Комісії у національні правові системи: за станом на 8 березня 2006 р. країни повідомили про імплементацію 2654 директив з обов'язкових 2683 (тобто приблизно 99%). У прийнятих восени 2005 р. Національних програмах реформ у країнах ЄС-10 акцент зроблений на подальший розвиток стабільності фінансової системи, сприяння інноваціям, покращення бізнес-середовища, інфраструктури, підвищення продуктивності праці, підготовці висококваліфікованої робочої сили.

Особливо треба підкреслити у цьому процесі значну цільову допомогу ЄС 10 країнам: за останні 15 років вони отримали 28 млрд. євро, лише у 2005 р. обсяг допомоги склав 2,1% ВНП ЄС-15 у порівнянні з 1,1% ВНП США за планом Маршала у 1948–52 рр.

Нарешті, за умов обмеженості внутрішніх ресурсів структурні зрушення та підвищення технологічного рівня національних економік ЄС-10 були б неможливі в існуючих термінах та обсягах без значних іноземних інвестицій. У 2004 р. накопичений обсяг прямих іноземних інвестицій досягнув 191 млрд. євро, або 40% відповідного сумарного показника ВНП країн-нових членів Союзу. Питома вага філій іноземних компаній у прикладних науково-дослідних розробках у Чехії, Угорщині, Польщі, Словаччині зросла з 9,3% до 41,3% у 1993–2003 рр. [2].

Однак, не слід думати, що вступ до ЄС вирішив всі соціально-економічні проблеми нових членів. Це далеко не так. Сам ЄС має певні проблеми економічного розвитку, тому після його розширення вони у тій або іншій мірі та різних формах проецируються на нові країни-члени. Вступ до ЄС дає можливість використовувати комунітарні механізми розв'язання економічних проблем розвитку, але не гарантує це автоматично. Тому в нових країнах ЄС суттєвими залишаються проблеми безробіття, відставання від рівня соціально-економічного розвитку ЄС-15, не подоланий технологічний розрив між цими групами країн, далеко не повністю вирішені питання соціальної конвергенції.

Перспектива розширення ЄС та безпосередньо вступ нових країн до Союзу стали важливим каталізатором ефективних ринкових трансформацій та позитивних структурних зрушень у національних економіках цих країн. Орієнтація на Єдиний внутрішній ринок ЄС сприяла модернізації технологічних основ їх національних економік, додала їм динамічності, підвищила конкурентоспроможність. Саме таким чином – як органічні складові економічної системи ЄС – нові країни-члени зустрічають виклики глобалізації, ефективно адаптуються до нових – більш жорстких – умов міжнародної конкуренції у XXI столітті. Їх досвід свідчить, що шлях входження малих економік до висококонкурентних міжнародних економічних угрупувань повністю себе виправдовує.

1. Доклад о развитии человека/ Пер з англ. – М.: Издательство "Весь Мир", 2006. – 440 с. 2. World investment report. 2005. – United Nations, 2005. 3. Enlargement, two years after: an economic evaluation. – European economy. European Commission, Occasional papers, May 2006. – № 24.

Надійшла до редколегії 10.10.07

О. Ступницький, канд. екон. наук

ІНДЕКСНІ ІНВЕСТИЦІЙНІ ФОНДИ – НОВІ ФІНАНСОВІ ІНСТИТУТИ КОЛЕКТИВНИХ ІНВЕСТИЦІЙ І БІРЖОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА СВІТОВОМУ ФІНАНСОВОМУ РИНКУ

У статті аналізується один з нових і стрімко зростаючих у Європі й США інвестиційних продуктів – індексні інвестиційні фонди (далі по тексту – "ІІФ"), портфель яких орієнтований на загальновизнані фондові індекси і які випускають цінні папери, що обертаються на фондових біржах, а також перспективи використання цього досвіду на українському фондовому ринку.

Article is devoted the index investment founds as a new investment product on western international financial and exchange markets and advantages, which receive Ukrainian's companies and individuals under planning and realizing investment strategy on Ukrainian local exchange market.

Індексний інвестиційний фонд – це пайовий фонд, інвестиційний портфель якого аналогічний фондовому індексу. Індекс формують цінні папери компаній – лідерів ринку, тому ризик таких інвестицій відносно невисокий. Інвестиційні аналітики усе більше схиляються до того, що індексні фонди, це надійний і вигідний спосіб інвестування в акції. Особливо він пасує інвесторам, які не хочуть витрачати значну частину свого часу на вивчення роботи ринків і не готові нести ризики, пов'язані із самостійним "трейдінгом" (9).

У найближчі роки під тиском зростаючої прозорості ринку й швидкості комп'ютерних технологій, що забезпечують роботу сучасних механізмів біржової торгівлі, ролі багатьох великих гравців світових фінансових галузей будуть змінюватися, зливатися або відмирати. Надмірні агентські прибутки зникнуть, коли "традиційних трейдерів" (посередників) замінить автоматика. Фонди з активним управлінням, питома вага активів яких сьогодні сягає 70% всіх світових активів, чекає колосальний відтік капіталу, коли інвестори звернуться до пасивних індексних інвестиційних фондів, що приносять прибуток того ж рівня. Багато регіональних брокерів/дилерів будуть викуплені універсальними банками, основним прагненням яких буде розширення масштабів. Критичним чинником успіху стануть нові альянси – в умовах, коли гравці ринку постануть перед вибором позиції у щодо реакції на різноманітні глобальні ризики. Управляючі активами й брокери/дилери підуть із посередницького бізнесу, вибравши партнерство із глобальними банками, що управляють капіталами або створять нові універсальні компанії по спільному наданню послуг. Усі, хто схоче досягти успіху у будь-якому сегменті ринку, будуть змушені змінити свої операційні моделі настільки, що вони стануть невпізнанними для попереднього покоління трейдерів-посередників, що управляють портфелями й консультантів. Джон Панчери (John

© Ступницький О., 2007

Panchery), директор Асоціації індустрії цінних паперів США стверджує: "У результаті впровадження більше розподілених підходів до ведення бізнесу ми очікуємо серйозних змін у глобальній операційній моделі підприємницької поведінки. Фірмам галузей необхідно заново оцінити, де і як вони здійснюють багато із своїх операцій – тому, що до 2015 року картина буде зовсім іншою" (5).

Консервативно налаштованого інвестора можуть зацікавити гарантовані індексні фонди. Ці фонди надають гарантію на основну інвестицію при падінні індексу. Якщо індекс зростає, прибутковість цих фондів може в 1,5–2 рази перевищувати зростання індексу. Інвестиції юридичних і фізичних осіб у фонди використовуються у операціях, пов'язаних з усіма основними світовими індексами, а серед них є й такі фонди, що деноміновані у різних валютах. Підібравши фонди, що відображають економічні показники найбільше динамічно розвинених країн, фізичні і юридичні особи мають можливість одержувати вигоду від зростання їх економіки, не витрачаючи на це ніяких зусиль.

ІІФ є продовженням традиційних схем колективних інвестицій, вони повною мірою використовують переваги організованих біржових ринків і технологій. Інвестори одержують можливість інвестувати свої заощадження в акції (паї, депозитарні розписки) ІІФ переважно шляхом здійснення угод їх купівлі-продажу на фондових біржах, а не шляхом придбання або викупу даних фінансових інструментів через спеціалізовані дистриб'юторські мережі, що організуються кожним інвестиційним фондом окремо.

За рахунок цього досягається не тільки скорочення трансакційних витрат, але й істотно підвищується ліквідність цінних паперів, що випускають ІІФ. На фондових біржах зазначеними цінними паперами, як і звичайними акціями, торгують протягом усього торговельного дня за цінами, що залежать від попиту та пропозиції на ці фінансові інструменти. При цьому значення фондового індексу, що визначає котирування акцій (паїв, розписок) ІІФ, є доступними навіть недосвідченим інвесторам практично в режимі реального часу або з незначними запізненнями. Більше повне й оперативне розкриття інформації про ІІФ – також чинник, що підвищує їх привабливість в очах приватних інвесторів (8, с. 5–9).

Угоди із цінними паперами, що випускають ІІФ, привабливі для великих інституціональних інвесторів, які одержують можливість здійснення арбітражних угод на первинному й вторинному (біржовому) ринку цих цінних паперів у випадку розбіжності котирувань на біржі й вартості акцій (паїв, депозитарних розписок), розрахованої на основі вартості чистих активів (ВЧА).

Подібного роду арбітраж є істотним чинником, що забезпечує відповідність біржових котирувань акцій (паїв, розписок) ІІФ та їх вартості на основі ВЧА. Наприклад, якщо біржове котирування акцій ІІФ істотно перевищують їх вартість на основі ВЧА інституціональний інвестор – учасник ринку одержує можливість заробляти додатковий прибуток, придбати зазначені акції прямо через їх первинний ринок. Після такої угоди біржова ціна акцій падає й наступає рівновага між ціною акцій ІІФ на біржі і її вартості на основі ВЧА.

За період 1994–2000 р.р. загальна ринкова вартість активів ІІФ у США щорічно подвоювалася й збільшилася з 0,5 млрд. доларів в 1994 р. до 56,1 млрд. доларів у листопаді 2000 р. За період 2000–2005 р.р. цей показник збільшився ще в 4 рази й перевищив 200 млрд. доларів США. При цьому частка активів ІІФ від загальної вартості портфелів американських інвестиційних фондів збільшиться з нинішніх 8–10% до 27% (3, с. 10–11). У США ІІФ створюються на підставі закону 1940 р. "Про інвестиційні компанії", як правило, у вигляді пайового інвестиційного фонду (unit investment trust) або акціонерного інвестиційного фонду відкритого типу (mutual fund). Перші кроки по створенню індустрії ІІФ були зроблені в США в 1993 році в процесі реалізації спільного проекту Середньоамериканської Фондової Біржі (далі – AMEX) і State Street Bank (далі – SSB) по організації обігу на AMEX депозитарних розписок, випущених пайовим інвестиційним фондом "SPDR Trust", керування яким здійснювала компанія State Street Bank and Trust Company, що входить до складу холдингу SSB. Склад і структура портфеля пайового інвестиційного фонду, яким керував SSB, відповідали складу й структурі портфеля акцій, що використовувалися для розрахунку фондового індексу S&P500, тому цінні папери, випущені цим фондом одержали назву депозитарних розписок на фондовий індекс S&P500 (Standard & Poor's Depositary Reciepts).

У Великобританії перший ІІФ, склад і структура портфеля якого відтворюють фондовий індекс FTSE 100, почав функціонувати з квітня 2000 року. Тільки за кілька місяців з моменту реєстрації вартість активів таких інвестиційних фондів досягла 11 млрд. фунтів стерлінгів, або 5% від загальної вартості активів пайових фондів (unit trusts). З огляду на очевидні переваги ІІФ у порівнянні з діючими у Великобританії схемами колективних інвестицій, ряд експертів прогнозує, що ІІФ у найближчі 10–15 років можуть стати переважною формою колективних інвестицій на британському фондовому ринку.

Пайовий інвестиційний фонд SPDR Trust заснований по законодавству Штату Нью-Йорк строком на 25 років. Засновником SPDR Trust, що оплатив початковий капітал пайового інвестиційного фонду, виступила дочірня компанія фондової біржі AMEX – "PDR Services, LLC". Такому рішенню є досить розумні пояснення. По-перше, засновник пайового інвестиційного фонду не грає активної ролі в розпорядженні й управлінні активами такого фонду, передаючи все його майно з першого дня існування пайового інвестиційного фонду управляючій компанії (довіреній особі). По-друге, функція засновника пайового інвестиційного фонду надалі дозволяє фондовій біржі визначати правила його функціонування, включаючи регулювання біржового обігу, розміщення й викупу депозитарних розписок, випущених пайовим інвестиційним фондом, з використанням клірингової організації й розрахункового депозитарію. Крім того, фондова біржа одержує можливість заохочення і більш активного використання в інвестиційному процесі загальноприйнятих зведених фондових індексів. І, нарешті, хто як ні фондова біржа зацікавлена в створенні й просуванні на фондовому ринку нових привабливих інвестиційних продуктів, що у повні мір базуються на перевагах новітніх біржових технологій.

У схемі пайового інвестиційного фонду, у тому числі SPDR Trust, депозитарні розписки є емісійними (або, відповідно до американського законодавства – "інвестиційними") цінними паперами, що засвідчують неподільні права власності на портфель цінних паперів, володіння яким здійснюється пайовим інвестиційним фондом. Депозитарні розписки пайових інвестиційних фондів у США випускаються у формі бездокументарних цінних паперів із централізованою формою зберігання їх глобального сертифіката в розрахунковому депозитарії фондової біржі (The Depository Trust Company). Права власників депозитарних розписок засвідчуються у вигляді записів по рахунках цінних паперів, відкритих учасниками ринку безпосередньо в DTC або в депозитаріях (брокерів-дилерів, банків-сберігачів), що мають в DTC рахунки номінальних власників. Право голосу по цінних паперах, що входять до складу портфеля пайового інвестиційного фонду, належить винятково управляючій компанії цього фонду, власники депозитарних розписок таким правом не володіють.

Склад і структура портфеля пайового інвестиційного фонду SPDR Trust повинні відповідати складу й структурі портфеля цінних паперів, що використовуються при розрахунку фондового індексу S&P500 (The Standard & Poor's 500 Composite Stock Price Index). Забезпечення зазначеної відповідності є обов'язком довіреної особи – управляючої компанії пайового інвестиційного фонду, контроль за належним виконанням цього обов'язку довіреною особою здійснюється з боку засновника пайового інвестиційного фонду – фондової біржі AMEX. При цьому пайовий інвестиційний фонд на підставі ліцензії й спеціальної угоди одержав право використовувати фондовий індекс S&P500 від власника даного інвестиційного продукту – компанії "The McGraw-Hill Companies, Inc.", підрозділом якої є агентство Standard & Poor's. Однак, слід звернути увагу, що склад і структура портфеля пайового інвестиційного фонду не завжди точно відповідає складу й структурі портфеля цінних паперів, що входять у розрахунок базисного фондового індексу. Окремі відхилення допускаються за рішенням довіреної особи ІІФ (6, с. 316–319).

Існують деякі особливості лістингових операцій й обігу депозитарних розписок у рамках ІІФ. Відповідно до правил торгівлі цінними паперами на AMEX встановлені наступні основні умови включення депозитарних розписок у лістинг фондової біржі (4, с. 118–124):

1. Портфель ІІФ або відповідний фондовий індекс не менше ніж на 90% повинні складатися з випусків акцій, кожний з яких повинен відповідати наступним критеріям:
   - ринкова вартість випуску цінних паперів становить не менше 75 млн. доларів США;
   - у продовж 6 місяців мінімальний обсяг акцій, якими торгують на фондових біржах за місяць, повинен становити не менше ніж 250 тисяч штук.
2. Питома вага будь-якого випуску акцій у структурі портфеля ІІФ або фондового індексу не повинен перевищувати 25%, а питома вага п'яти випусків акцій, які мають найбільшу питома вага в структурі портфеля ІІФ або фондового індексу, не повинен перевищувати в цій структурі 65%.
3. Склад портфеля інвестиційного фонду або фондового індексу складається не менше ніж з 13 випусків акцій.
4. Всі випуски цінних паперів у складі портфеля ІФФ або фондового індексу повинні входити у лістинг на національній фондовій біржі або у торговельній системі NASDAQ.
5. Фондовий індекс, на основі якого формується портфель ІІФ, відповідає наступним вимогам:
   - розрахунок індексу здійснюється відповідно до ринкової капіталізації, що модифікована ринковою капіталізацією або іншою загальноприйнятою методологією;
   - розрахунок індексу здійснюється особою, що не є брокером-дилером, а якщо розкриття інформації про фондовий індекс здійснюється брокером-дилером, останній повинен дотримуватися принципу "китайської стіни" навколо персоналу, що має доступ до непублічної інформації щодо змін й оперативних коректувань у розрахунку даного фондового індексу;
   - базовий фондовий індекс повинен переоцінюватися й розкриватися кожні 15 секунд.
6. Мінімальна кількість розміщених депозитарних розписок для наступного вторинного обігу повинне становити не менше, ніж 100 тисяч штук.
7. Виплата винагороди фондовій біржі за лістинг депозитарних розписок складає суму 5 тисяч доларів США.
8. Надання фондовій біржі права нагляду за процедурами обігу депозитарних розписок.

Обіг депозитарних розписок пайового інвестиційного фонду на фондовій біржі AMEX відбувається за цінами, максимально наближеними до їх вартості, розрахованої на основі ВЧА фонду. Великі інституціональні інвестори мають можливість укладати арбітражні угоди з депозитарними розписками, користуючись незначними відхиленнями цін на депозитарні розписки на біржовому ринку й ціною придбання й викупу зазначених цінних паперів на первинному ринку. З депозитарними розписками на вторинному ринку припустимі також угоди без покриття, що призводять до утворення "коротких" позицій в учасників ринку. На депозитарні розписки можуть бути випущені додаткові похідні фінансові інструменти.

Викуп і розміщення депозитарних розписок у рамках ІІФ також має ряд особливостей. Останні свідчать, що викуп і розміщення депозитарних розписок допускається лише у вигляді їх великих пакетів, що обмежує можливості дрібних і середніх інвесторів придбати й викупити депозитарні розписки прямо у пайового інвестиційного фонду. Проспектом емісії пайового інвестиційного фонду SPDR Trust, передбачається, що при розміщенні або викупі депозитарних розписок цього фонду мінімальний пакет цінних паперів, що вправі придбати або пред'явити до викупу інвестор становить 50 тисяч штук. З розумінням того, що ринкове котирування депозитарних розписок фонду становить близько 128 доларів, мінімальний обсяг угоди по придбанню або викупу зазначених цінних паперів на первинному ринку становить 6,4 млн. доларів США. Розрахунки з інвестором при викупі в нього депозитарних розписок провадиться, головним чином, шляхом передачі йому портфеля цінних паперів, що відповідає складу й структурі портфеля ІІФ. У таких умовах дрібні й середні інвестори воліють здобувати депозитарні розписки ІІФ на вторинному ринку, а не на первинному ринку прямо у фонді і його андеррайтера.

Поряд з пайовими інвестиційними фондами в США ІІФ створюються й здійснюють діяльність також у якості акціонерних інвестиційних фондів відкритого типу (mutual funds). У Великобританії ІІФ створюються у формі пайових фондів (unite trusts) або акціонерних інвестиційних фондів відкритого типу, причому вони створюються на підставі загальноєвропейського законодавства й здійснюючу свою діяльність тільки на території Великобританії (т.з. "OEICs"). Паї або акції, що випускають ІІФ у Великобританії, включені в лістинг Лондонської фондової біржі (ЛФБ) і обертаються у спеціальній торговельній системі "Extra Mark", створеної ЛФБ. Розрахунки за угодами з паями або акціями ІІФ у Великобританії здійснюються через централізовану клірингову організацію – "Хрест". Склад і структура портфеля ІФФ у Великобританії відповідає складу й структурі загальновизнаних фондових індексів, насамперед, індексу FTSE 100. Принципи створення й організації діяльності зазначених ІІФ багато в чому аналогічні принципам організації й функціонування пайових інвестиційних фондів у США.

ІІФ дозволяють інвесторові у *повній мірі використати переваги діючих схем колективного інвестування*, а саме (2, с.311-314; 4, с217-221):

- високий рівень диверсифікованості портфелів інвестиційних фондів, що дозволяє обмежувати ризики інвесторів;
- орієнтація при розміщенні, обігу й викупі цінних паперів, що випускаються інвестиційними фондами, на потенціал сформованої інфраструктури фондових ринків;
- високий рівень ліквідності цінних паперів, що випускають інвестиційними фондами відкритого типу;
- високий ступінь захищеності прав й інтересів інвесторів за рахунок введення підвищених вимог законодавства, створення спеціальної системи управління ризиками інвесторів і забезпечення жорсткого нагляду з боку регулюючих органів.

Разом з тим, ІІФ мають *додаткові переваги* в порівнянні з діючими схемами колективних інвестицій, які пояснюють їх випереджаюче зростання на фондовому ринку. ІІФ можуть забезпечити додаткову вигоду для інвесторів за рахунок економії по оплаті винагороди управляючим компаніям, агентам по розміщенню й викупу акцій (паїв, депозитарних розписок), що випускають ІІФ, а також по оплаті послуг посередників (наприклад, брокерських комісій) при здійсненні операцій з портфелем цінних паперів інвестиційного фонду. Витрати інвесторів на оплату послуг по управлінню ІІФ та послуг по випуску депозитарних розписок (SPDR) становлять 0.12% від ВЧА фонду в розрахунку за рік, що майже в 4 рази менше суми відповідних витрат інвесторів при інвестуванні ними коштів у традиційні акціонерні інвестиційні фонди зі структурою портфеля, орієнтованою на фондовий індекс S&P500. Крім того, в ІІФ не практикується стягнення надбавок і знижок до вартості акцій (паїв, депозитарних розписок) при їх придбанні або викупі на первинному ринку, які всі разом нерідко "з'їдають" до 5–10 % вартості фінансових вкладень інвесторів при традиційних схемах колективних інвестицій.

У близькій перспективі в умовах поширення електронних технологій на папери з фіксованим доходом клієнти будуть все частіше відмовлятися платити високі комісії за найпростіші угоди. Маючи практично необмежений електронний доступ до ринкової інформації, клієнти зможуть самостійно проводити дослідження ринку інвестицій. Практично не несучих ризиків посередник втратить колишню корисність. Падіння агентських прибутків призведе до капітальної перебудови моделі торгів, оскільки середня кількість трейдерів, яким готові будуть дати роботу банки Уолл-Стріт, знизиться на 90% (1). Бізнес буде організовуватися по галузях, на противагу організації по сукупностях продуктів, агентська торгівля збереже певну роль, але вона буде відігравати роль другорядного товару для залучення клієнтів до інших, більш прибуткових сфер бізнесу.

По іншому буде виглядати т.зв. поділ "альфи" й "бети". Сьогодні приблизно 70% всіх світових активів перебувають у формі традиційних, винятково довгострокових інвестицій (як правило, взаємних фондів). Ці продукти сьогодні поєднують інструменти альфа-класу (націлені на випередження ринкових індексів) і бета-класу (інструменти, які прагнуть відповідати окупності провідних ринкових індексів, таких як S&P 500). У майбутньому інвестори (як роздрібні, так й інституціональні) будуть усе менше готові платити тарифи альфа-рівня за прибутки бета-рівня, і способи ціноутворення й управління фондами остаточно потрібно буде міняти.

Поділу "альфи" й "бети" будуть сприяти два систематичних чинники: тенденції у фінансуванні пенсійних фондів і невисокі показники ефективності більшості управляючих активними фондами. У майбутнє десятиліття на пенсію у всьому світі піде рекордна кількість працівників, і зростаючі витрати зроблять нинішні державні й приватні пенсійні плани нездійсненними. Зростання числа компаній, що переходять від пенсійних планів по трудовому внеску працівників на пенсійні плани на базі внесків працівників у період роботи, уже відокремлюють "альфу" від "бети", відмовляючись від взаємних фондів на користь індексних.

Ще одна актуальна проблема – виконання нормативних вимог. Не доводиться дивуватися, що й для покупців, і для посередників, і для продавців одним з найвищих пріоритетів – як зовнішніх, так і внутрішніх – є дотримання нормативних вимог\стандартів. У середньому керівники компаній фінансового ринку витрачають від 20 до 30 відсотків свого часу на питання, пов'язані з нормативними вимогами. Очікується, що в найближчому майбутньому ця тенденція збережеться. У короткостроковій перспективі у виграші швидше за все виявляться покупці – у першу чергу завдяки росту хедж-фондів. Однак згодом інвестори почнуть усе настійніше вимагати кращого узгодження активів і відповідальності. Фірми-продавці, і що підтримуються постачальниками послуг, мають гарну можливість відповісти на потреби інвесторів, вживши заходів для зниження ризиків, наприклад, за рахунок створення структурованих продуктів. Фірми, що купують, очікують, що найбільші можливості для росту відкриються з боку приватних інвестиційних фондів і фондів хеджування, що обслуговують самих багатих інвесторів. В умовах, коли інвесторам будуть потрібні надійні поради, стратегії розподілу з боку покупця будуть змінюватися – шляхом від роздрібних брокерів і управляючих активами до незалежних фінансових консультантів й універсальних банків. У результаті фірми знову повернуться до питання про розміщення свого виробництва (управління активами) і дистрибуції (консультації) в одній і тій же фірмі.

Незалежно від розміру фірми для освоєння перспективних можливостей для росту будуть потрібні більше глибокі зв'язки із клієнтами й більше чітка концентрація на інноваціях. Всі компанії новітніх передових галузей, незалежно від своїх конкретних ролей у галузі, відзначають необхідність формувати міцні взаємини із клієнтами й створювати диференційовані продукти. Саме ці два чинники стануть, на їх думку, двома найважливішими джерелами конкурентних переваг у майбутньому десятиліття. Щоб досягти цих цілей, пов'язаних із клієнтами, компаніям фінансового ринку необхідно буде створити й підтримувати культуру постійних фінансових інновацій, щоб краще зрозуміти потреби клієнтів й одержати максимальну віддачу від цього визнаного джерела конкурентних переваг.

На українському ринку цінних паперів, на жаль, накопичений дуже незначний досвід застосування різних форм колективних інвестицій, а інвестиційних фондів, аналогічних ІІФ, у нашій країні всього декілька. На відміну від інших країн, за кордоном також не створені ІІФ, портфелі яких були б орієнтовані на емітентів України, Росії й інших країн колишнього СРСР, тим більше на які-небудь національні фондові індекси.

В Україні дотепер відсутня нормативно-правова база, яка б передбачала можливість організації вторинного ринку інвестиційних паїв пайових інвестиційних фондів. Досвід США свідчить, що пайові інвестиційні фонди (UITs) є інвестиційними компаніями, якими керують "довірені особи" (trustee), для яких характерна наявність фіксованого портфеля цінних паперів протягом установленого строку існування фонду. Ініціатором створення такого фонду, як правило, виступає компанія-засновник (Sponsor), що на етапі створення і реєстрації фонду вносить необхідний капітал у вигляді портфеля цінних паперів і передає його в довірче управління (траст) довіреній особі на підставі договору про довірче управління (Trust Agreement). На відміну від акціонерних інвестиційних фондів відкритого типу (mutual funds) в UITs не створюється Рада Директорів.

В умовах України, коли зруйнована система приватних заощаджень, а діючі схеми колективних інвестицій тільки починають розвиватися, необхідно ретельним чином осмислити досвід ІІФ, оскільки його використання може допомогти ефективно й у стислий термін вирішити наступні проблеми:

- значно знизити витрати інвесторів при вкладенні коштів у схеми колективного інвестування без шкоди для надійності інвестицій;

- створити на базі діючих інфраструктурних організацій простий і прозорий механізм функціонування колективних інвестицій, доступний дійсно широким верствам українських і закордонних інвесторів;
- істотно знизити ризики приватних інвесторів;
- вивести на фондовий ринок нові фінансові інструменти й задати потужний імпульс для прискореного розвитку української інфраструктури й відновлення системи приватних заощаджень.

1. Абрамов А. Бухгалтерский учет, издержки и оценка стоимости чистых активов инвестиционных фондов // Экономико-правовой бюллетень АКДИ "Экономика и жизнь". – Абрамов А.Е. Публикации. – http://www.aea.ru/data/article19.htm. 2. Абрамов С.И. Инвестирование. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2000. – 440 с. 3. Агеев В. Западные инвестиционные фонды в России. – М.: 2004. – 163 с. 4. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – К.: Ника-Центр, 2003. – 528с. 5. Для специалистов управляющих компаний и специализированных депозитариев паевых инвестиционных фондов // Информационный сервер Investfunds. – http://www.investfunds.ru. 6. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы : Учеб. пособие для вузов / Под ред. Я.В. Соколова. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 2003. – 576 с. 7. Норткотт Д. Принятие инвестиционных решений. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2002. – 247 с. 8. Паевые фонды – современный путь вложения денег. – М.: Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг, 2004. – 88 с. 9. Энциклопедия. Инвестиционные фонды // Информационный сервер Investfunds. – http://www.investfunds.ru.

Надійшла до редколегії 23.10.07

В. Мазуренко, канд. екон. наук, А. Аксенова, магістр

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПРЯМОГО МАРКЕТИНГУ В УКРАЇНІ

В статті авторами розкриваються актуальні питання розвитку прямого маркетингу в Україні. Проаналізовано інструменти прямого маркетингу, їх структуру на національному ринку, тенденції та перспективи розвитку окремих сегментів.

The authors of the article bring up the current issue of the direct marketing development in Ukraine. The direct marketing instruments, its structure on the national market, tendencies and prospects of the separate segments development were analyzed.

Відмінною рисую сучасного бізнесу є його інформатизація, що призводить до зміни базових джерел добробуту. Якщо раніше це були матеріальні активи – земля, капітал, робоча сила, то на сьогодні до сфери підприємницької діяльності все глибше проникають такі поняття, як "нематеріальні активи", "інтелектуальна власність", "торгові марки", "брендінг" тощо.

В процесі адаптації ведення підприємницької діяльності до умов інформаційних перетворень в суспільстві особливе місце відводиться розробці нових принципів, методів і моделей маркетингових комунікацій, оскільки класичні прийоми маркетингу на сьогодні відпрацьовані настільки віртуозно і використовуються такою множиною компаній, що просувати за їх допомогою нові товари і послуги стає з кожним роком все складніше. За таких умов досягти успіху і бути попереду можливо лише використовуючи як традиційні інструменти маркетингу, так і нові маркетингові технології, які дозволяють дивитися на природу маркетингових комунікацій принципово по-іншому.

На сьогодні конкурентні переваги отримують ті підприємства і організації, які вибудовують стратегічні схеми своєї діяльності, використовуючи маркетинговий підхід до усіх ланок управління підприємством, у тому числі з урахуванням усіх можливих комунікативних взаємодій.

Глобалізація світової економічної системи сприяє розвитку глобальної конкуренції на міжнародних ринках, основними трендами якої є "гомогенізація" споживання, глобальна експансія мегабрендів і розвиток глобальної роздрібної мережі. Оскільки попит стає все більше стандартизованим, а послуги уніфікованими, то це призводить до формування таких маркетингових рішень, які постійно повторюються. Тому єдиним засобом, який може утримати споживача та забезпечити ефективні довготривалі та взаємовигідні відносини з ним є індивідуалізація відносин. В даному контексті відносини є дуже важливим ресурсом, яким володіє компанія поряд з матеріальними, фінансовими, інформаційними, людськими тощо. Відносини, як результат ефективної взаємодії, становляться продуктом, в якому інтегровані інтелектуальні і інформаційні ресурси – головні фактори безперервності ринкових відносин. Така маркетингова концепція дозволяє підвищувати значущість особистості, її власних контактів в системі ефективних комунікацій, оскільки в умовах глобалізації ринку ефективне охоплення цільової аудиторії стає можливим лише через персоніфікований, індивідуальний підхід до кожного цінного для компанії клієнта. Розвиток інформаційних технологій дозволяє перейти до гнучкої глобальної комунікації, коли діалог між споживачем та продавцем стає більш продуктивним та ефективним. Найбільш виразно дана тенденція проявляється в прямому маркетингу (direct marketing, DM або ДМ), який за мету має створення ефективного механізму спілкування зі споживачем на довгостроковій основі. Отже, прямий маркетинг перетворюється в маркетинг прямих відносин, а в маркетингу відносин джерелом прибутку є клієнт, або споживач, а не товар чи марка.

Аналіз сучасних тенденції розвитку ринку маркетингових технологій свідчать, що в продовж декількох років прямий маркетинг стане домінуючим серед всіх інші видів рекламної діяльності в сфері маркетингових комунікацій. На світовому ринку прямий маркетинг розвивається в тричі швидше, ніж реклама в засобах масової інформації. На сьогодні співвідношення витрат на прямий маркетинг та масову рекламу в Західній Європі складає 50/50, у США – 70/30, у Росії – 7/93, в Україні – 5/95 [7, с. 253].

Золоте правило лояльності, за теорією Паретто, вказує на те, що 20% постійних споживачів приносять 80% прибутку компанії, утримання всього 5% клієнтів веде до збільшення прибутку на 35–85%, а ефективно реалізована програма лояльності зменшує плинність покупців на 30%. Встановлено, що кожного року фірма втрачає близько 10% своїх клієнтів, тільки 14% з яких відмовляються від послуг компанії через погану якість продукції, а дві третини залишають компанію через байдуже і неприйнятне ставлення до них. Дослідження показали, що компанія може втримати близько 62% невдоволених споживачів, якщо адекватно зреагує на їх скарги. У тих випадках, коли миттєво усувається причина невдоволення, компанія зберігає до 95% споживачів [3, с. 63].

Практика використання програми лояльності свідчить про те, що утримання постійних клієнтів в 11 разів дешевше для роздрібних торговців та в 6 разів – для інших сфер бізнесу, ніж знаходження нових [8, с. 24].

До переваг програми також можна віднести наступне:

- можливість матеріального та психологічного заохочення споживачів в залежності від їх активності;
- можливість більш вузької сегментації;
- збереження та збільшення рівня продажів від постійних клієнтів;
- контроль та моніторинг за активністю клієнтів;
- зменшення витрат на рекламу.

© Мазуренко В., Аксенова А., 2007

За розрахунками спеціалістів, вартість залучення нового споживача коштує компанії 3–5% від вартості покупки, при виведені на ринок товару для VIP-клієнтів ця вартість може бути збільшена до 10% [1, с. 72–74].

Дослідження компанії Yankelovich Inc. показали, що у 2004 році ключовими факторами впливу на створення лояльності були [9, с. 15]:

- позитивний досвід взаємодії – 72%
- позитивні рекомендації близьких друзів та родичів – 59%
- стійка репутація компанії – 55%
- позитивний рейтинг сторонніх організацій (Better Business Bureau, Consumer Reports) – 46%
- конфіденційність щодо споживчих даних – 45%
- позитивні відгуки клієнтури – 39%
- реклама за участю нікому не відомих людей – 26%
- благодійність та громадська діяльність компанії – 21%
- регулярна інформація про компанію на телебаченні та радіо – 7%

Відповідно до ключових факторів втрати лояльності було віднесено:

- негативний досвід взаємодії – 69%
- негативний рейтинг сторонніми організаціями (Better Business Bureau, Consumer Reports) – 61%
- негативні рекомендації близьких друзів –59%
- слабкі рекомендації компанії – 59%
- відсутність конфіденційності щодо споживчих даних – 53%
- негативний імідж – 50%
- неучасть компанії у благодійності та громадській діяльність – 23%
- реклама за участю відомих особистостей – 15%
- не регулярна поява компанії на телебаченні та радіо – 6%

В Україні впродовж останніх років прямий маркетинг набирає надзвичайно високі темпи розвитку. За словами президента Української асоціації директ маркетингу (УАДМ), генерального директора ДМ-агентства "Мета" Тараса Копитько, динаміка зростання ринку послуг прямого маркетингу становить не менш 50% на рік, а у 2006 році, за його прогнозами, ринок може збільшитися на 150% [10]. Зростає не тільки обсяг ринку, але й кількість спеціалізованих операторів прямого маркетингу, що створюють діалог між продавцями та споживачами, будують довготривалі взаємовигідні відносини. Світові тенденції посилення значення прямого маркетингу в загальній стратегії компанії відбиваються і на українському ринку.

Глобалізація ринку, загострення конкуренції змушують переглянути значення кожного клієнта для компанії. Сьогодні все більше вітчизняні компаній розглядають цільову аудиторію, як сукупність сегментів, що поділені за рівнем цінності споживачів для компанії. Найбільш лояльні споживачі мають найвищу цінність. Як зазначалося, постійні прихильники, за правилом Парето, приносять компанії 80% прибутку. Саме тому сьогодні зростають бюджети українських компаній на побудову лояльних відношень зі споживачами.

До інструментів прямого маркетингу відносять послуги щодо організації поштових розсилок і логістики, (УДППС "Укрпошта", приватні кур'єрські служби), продажу та оренди баз даних, організації комплексних ДМ-проектів, телемаркетингу, інтерактивних можливостей Інтернету, мобільного зв'язку тощо.

Організація поштових розсилок є найпоширенішим інструментом прямого маркетингу, витрати на яку складають понад 90% бюджетів українських компаній, тоді як німецькі підприємства, наприклад, виділяють біля 63% ДМ-бюджету [4, с. 24]. Це пояснюється тим, що на Україні існує поки що низький рівень розуміння ефективності інших технологій та інструментів прямого маркетингу.

Основним національним оператором поштової розсилки є Українське державне підприємство поштового зв'язку "Укрпошта", обсяг доходів якого в 2005 році від адресної прямої розсилки склав 21,4 млн. $ [4, с. 24]. Однією з найбільш суттєвих проблем, що гальмує розвиток прямого маркетингу в Україні, є структура поштових тарифів. Сьогодні будь-який клієнт може отримати стандартну 13% знижку за групову відправку понад 2000 листві. Але при збільшенні відправлень отримати додаткову знижку дуже важко, так як не існує чіткого механізму, що визначає її розмір. УДППЗ "Укрпошта" не має привілейованих знижок для професійних ДМ-компаній, тому українські компанії дуже часто приймають рішення самостійно проводити розсилку без залучення компетентних спеціалістів.

Поштових агентств, що стабільно працюють і які спеціалізуються на розсилках, на вітчизняному ринку існує 6–7. Близько 20–30 невеликих та середніх рекламних агентств, які здійснюють поштові відправлення в рамках комплексних рекламних проектів [5, с. 90–96]. Сьогодні все більше рекламних агентств починають пропонувати послуги щодо розповсюдження рекламних проспектів, каталогів, листів поштою з використанням креативних підходів.

Українські кур'єрські служби, як правило, функціонують на основі певної технологічної бази (доставка рахунків, підписні агентства тощо) через значні витрати на постійне утримання кур'єрської мережі в працездатному стані. Створити конкуренцію УДППЗ "Укрпошта" вони можуть тільки на певній локальній території (великих містах) за допомогою гнучкої системи знижок та більш прийнятних цін на більш вагомі розсилки (понад 100 г). Більш того кур'єрські служби можуть забезпечити доставку з підписом та печаткою адресата за меншу ціну, ніж в УДППЗ "Укрпошта". На сьогодні в м. Києві функціонують приблизно десять служб, що забезпечують рекламні доставки. Зокрема, кур'єрська служба "Офіс-Сервіс" розсилає в середньому 15–20 тис. адресних кожного місяця. На ринку вже сформувалося коло професійних операторів, що пропонують послуги по виконанню одного з декількох етапів кампанії прямого маркетингу. За оцінками спеціалістів, всього на національному ринку прямого маркетингу працює приблизно 40–30 операторів [2]. Деякі з них спроможні організувати весь процес ДМ-кампанії від розробки ідеї до контролю відгуків, але як правило, для виконання окремих етапів роботи вони все ж таки залучають посередників. Це пояснюється надзвичайно високою ціною професійного обладнання call-центра (близько 300 тис. $) та складністю у формуванні бази даних для певного ДМ-проекту.

Зазначимо, що стандартна ДМ-кампанія включає наступні етапи:

- постановка цілей, завдання, вибір цільової аудиторії;
- розробка комунікаційної схеми та мотивації адресата
- створення, покупка чи оренда бази даних, що відповідає задачам та цільовій аудиторії;
- виготовлення матеріалів, упаковка, доставка;
- розсилка поштою або кур'єрською службою;
- телемаркетинг;
- прийом та обробка відгуків, планування наступної активності.

Вітчизняних ДМ-агенств в Україні, що пропонують весь комплекс ДМ-послуг налічується приблизно 6–7, але навіть вони замовляють послуги call-центрів у субпідрядників. Рекламних агентств, що епізодично надають послуги прямих поштових розсилок налічується близько 20–30. Спеціалізованих торговців базами даних нараховується 7–8 та приблизно 4–8 професійних call-

центів. Оскільки на сьогодні не існує значних бар'єрів для входу на ринок прямого маркетингу, то щомісячно з'являються та зникають ще декілька операторів [9, с. 15]

Необхідно зазначити, що українське законодавство не дуже втручається в сферу прямого маркетингу. Законодавчі норми обмежують цю діяльність тільки у сегменті використання персональних баз даних, а саме, Конституцією (32 стаття) та Законом "Про інформацію" (23 стаття). За цими документами забороняється використовувати персональні дані без згоди їх власника. Саме тому, щоб формування адресної бази даних було легальним, організатори ДМ-кампанії обумовлюють своє право на використання персональних даних споживача їх участю в акціях. Для того, щоб чітко окреслити правила використання особистої інформації, вже не перший рік розробляється та обговорюється законопроект "Про захист персональних даних". Прийняття цього Закону зробить ринок більш закритим, що загострить конкуренцію та зменшить кількість непрофесійних операторів.

Всеукраїнська рекламна коаліція, професійна асоціація, що об'єднує провідні рекламні агентства і засоби масової інформації України, кожний рік проводить глибокий аналіз рекламного ринку та робить прогнози на наступний рік. За їх даними обсяг непрямої реклами становить:

Таблиця 1. **Обсяг непрямої реклами в Україні [11]**

Сегмент ринку	Обсяг, 2005 р., млн $	Обсяг, 2006 р. (прогноз), млн $	Приріст у 2006 році по відношенню до 2005 року (прогноз), %
Непряма реклама (BTL), всього	233	308,5	32,4

Оцінюючи обсяг BTL реклами Всеукраїнська рекламна коаліція окремо не виділяє витрати на прямий маркетинг.

Т. Копитько, президент Української асоціації директ маркетингу (УАДМ), вважає, що обсяг ринку прямого маркетингу оцінити достеменно не можливо, оскільки немає методики і критеріїв проведення таких досліджень. Але ДМ-компанії "OS-Direct" разом з дослідницькими компаніями "Некерманн Україна", ТОВ "Студіо Модерна", ТОВ "Таніт" все ж таки спробували зробити такий аналіз (див. табл. 2).

За результатами дослідження було зроблено висновок, що сумарних обсяг ринку прямого маркетингу в Україні за 2005 році склав 97,7 млн. $.

Таблиця 2. **Обсяг ринку прямого маркетингу в Україні за 2005 рік [4, с. 24]**

Сегмент	Обсяг, млн. $	Обсяг, млн. умовних одиниць	Вартість за умовну одиницю, $	Відношення об'єму сегмента до загального об'єму ринка, %
Виробництво поштового пакету для адресної розсилки	33,3	139	0,24	34,1
Безадресна розсилка	25	2774	0,009	25,6
Адресна розсилка	24	139	0,1727	24,6
Вкладки до ЗМІ, рахунків, листів	7,4	64,5	0,1147	7,6
Послуги call-центрів	3,3	-	-	3,4
Консультаційні, рекламно-креативні, організаційні послуги прямого маркетингу	2,7	-	-	2,8
Бази даних	2	-	-	2,0
Всього	97,7	-	-	100

Методика дослідження базувалася на тестуванні операторів прямого маркетингу та аналізі директ-маркетингових акцій, що проводились, як посередниками, так і самими компаніями. Вартість виробництва матеріалів для безадресної розсилки та вкладок, що використовуються в ході BTL-кампаній (приблизно 100 млн. $), до розрахунків не додавалася. Похибка складала 10%.

Таким чином, обсяг українського ринку безадресної розсилки в 2005 році складав 2774 млн. умовних одиниць, з яких 37,8% здійснювали безпосередньо самі компанії ("in house"). Основними замовниками такої розсилки були: безкоштовні рекламно-інформаційні газети (46%), роздрібна торгівля (19%), політичні партії (14%), сфера послуг (18%). За прогнозами спеціалістів в поточному році об'єм безадресної реклами збільшиться в кожному із сегментів, а у довгостроковій перспективі саме роздрібна торгівля буде найбільше використовувати дану технологію.

Обсяг адресної розсилки склав 139 млн. умовних одиниць. При цьому B2B комунікації складають приблизно 58% загального обсягу (78,5 млн. умовних одиниць). Важливою характеристикою даного ринку є те, що близько 39% розісланих листів, вироблені самими компаніями, власним силами, 89% з яких доставляється УДППЗ "Укрпошта" та 7% – кур'єрськими службами, решта – самостійно. Інші 81% виробляються спеціалізованими компаніями, але вже за значно вищу ціну.

На думку експертів із 380 млн. умовних одиниць письмової кореспонденції, що проходила через УДППЗ "Укрпошта" у 2005 році, приблизно 30% (114 млн. умовних одиниць) – кореспонденція фізичних осіб, 70% (266 млн. умовних один.) – кореспонденція юридичних осіб, 55% з якої пов'язана з договірними зобов'язаннями. Адресна пряма розсилка складає приблизно 43% кореспонденції юридичних осіб. Розподіл клієнтів українських операторів прямого маркетингу за сферами діяльності в 2005 році наведено в табл. 3.

Таблиця 3. **Розподіл клієнтів українських операторів прямого маркетингу за сферами діяльності в 2005 році [4, с. 24]**

Сфера діяльності	B2B, млн умов. один.	B2C, млн умов. один.	Загалом, млн умов. один.	Структура розподілу, %
Сфера послуг	44600	10000	54600	39,3
Дистанційна торгівля	1444	27439	28883	20,8
Фінансовий сектор	13250	2500	15750	11,3
Виробники FMCG	2000	13000	15000	10,8
Роздрібна торгівля	10000	3400	13400	9,6
Політичні партії, суспільні організації	2000	4120	6120	4,4
Навчальні заклади та тренінгові центри	2730	-	2730	2
Підписні агентства, видавництва	2500	-	2500	1,8
Всього	78524	60459	138983	100

Отже, саме сфера послуг та дистанційна торгівля найбільше користуються адресною прямою розсилкою. Найменше – навчальні заклади, тренінгові центри та підписні агентства, видавництва.

Середньорічний приріст адресної прямої розсилки в наступні три роки очікується на рівні 22%. Структура адресної прямої розсилки буде змінюватися через розвиток індустрії дистанційної торгівля, сфери послуг, фінансового сектора, операторів зв'язку. Медіа-інфляція традиційних рекламних каналів буде цьому сприяти. Саме тому основна частина збільшення буде сконцентрована в B2C сегменті.

Аналізуючи весь ринок послуг прямого маркетингу доцільно окремо виділити сегмент вкладок до друкованих ЗМІ. Як видно з табл. 2 дана послуга поки ще масово не використовується. Із загальної кількості 64,5 млн. умовних одиниць 65% становлять вкладки до друкованих ЗМІ, 31% – до рахунків, 4% – до інших паралельних поштових проектів. Характерною особливістю цієї галузі є значно висока вартість однієї умовної одиниці, а саме 0,115$. За прогнозами спеціалістів, очікується збільшення цього сегмента в середньому на 35% кожного року разом зі зменшенням вартості однієї вкладки.

Виробництво поштового пакету для адресної розсилки займає 34% від загального об'єму ринку прямого маркетингу. Сукупна вартість даного сегменту (33,3 млн. $) розраховувалась за допомогою середньостатистичної вартості виробництва одного поштового пакету, яка складає 0,23 $.

Об'єм українського ринку дистанційної торгівлі в 2005 році склав біля 110 млн $ [4, с. 24]. При цьому торгівля по каталогам поштою складає 40%, через Інтернет – 53%, телемагазини – 7%. Значний відсоток Інтернет-продажів пояснюється високою вартістю однієї покупки, особливо аудіо, відео техніки. На думку експертів, з 11 млн відправлень через УДППЗ "Укрпошта" в 2005 році близько 57% (6,3 млн. відправлень) здійснені через дистанційну торгівлю.

В 2006 році очікується значне зростання частки продажів по каталогам за допомогою книжкової продукції, косметики, парфумів. Таке збільшення пов'язане з активністю вітчизняних компаній та виходом на український ринок російських та європейських компаній за схемою поштової консигнації.

Послуги call-центрів на українському ринку в 2005 році оцінюються в 3,3 млн $, що складає лише 3,4% від загального об'єму прямого маркетингу. Це пояснюється незначною кількістю професійних, спеціалізованих call-центрів, таких як Beeper, Utel, Golden Telecom, у яких вартість години оператора знаходиться в межах від 3–4$, а вартість якісного запису – 0,5–0,6$ та великою кількістю власних гарячих ліній різноманітних компаній, відстежити які дуже важко. Очікується, що найближчим часом ситуація зміниться – вартість послуг зменшиться разом з появою більш якісних та професійних call-центрів. Попит на такий вид послуг дуже великий. Кожна директ-маркетингова кампанія включає в себе обробку дзвінків та поновлення баз даних, але через необхідність певного технологічного оснащення, компетентних спеціалістів та програмного забезпечення реалізувати телемаркетинг в змозі тільки професійний call-центр.

Консультаційні, рекламно-креативні, організаційні послуги прямого маркетингу складають 2,7 млн $. Цей сегмент є дуже важливим для українського ринку, так як необізнаність в ефективності сучасних технологіях та інструментах прямого маркетингу гальмує розвиток цього ринку. Очікується, що попит на комплексну організацію директ-маркетингових кампанії буде зростати, отже об'єм цього сегменту буде постійно збільшуватися. Значною проблемою для вітчизняного ринку є низький рівень професіоналізму операторів та відсутність спеціалізованого навчання по прямому маркетингу.

Послуги на оренду та продаж баз даних на українському ринку в 2005 році оцінені в 2 млн $. Потенціал даного сегменту дуже великий, оскільки ефективність директ-маркетингової кампанії на 40% залежить від правильної та актуальної бази даних [7, с. 52]. На жаль, в Україні дуже мало спеціалізованих компаній по формуванню та актуалізації баз даних. Характерною особливістю вітчизняного прямого маркетингу є неналежне ставлення до баз даних та занадто велика увага креативним підходам.

Досліджуючи національний ринок прямого маркетингу, його структуру, та перспективи розвитку його окремих сегментів, доцільно також проаналізувати рентабельність ДМ-послуг. За неофіційним опитуванням спеціалізованих ДМ-агентств, прибутковість від проведення комплексного ДМ-проекту складає 25–30% [10, с. 15]. При цьому в структурі послуг найменш рентабельним сьогодні є послуги call-центрів через необхідність покупки дорогого обладнання (приблизно 300 тис. $), підготовки персоналу та незначного рівня попиту на високопрофесійні та дорогі послуги телемаркетингу. Рентабельність послуг поштової розсилки складає 15–20%. Найбільший прибуток приносить інтерактивний маркетинг через мережу Інтернет та торгівля базами даних.

На II Міжнародній конференції "Інтернет-маркетинг в Україні 2006", яка пройшла 25–26 травня 2006 року, були оголошені цікаві факти щодо стану вітчизняного інтерактивного маркетингу. Директор з маркетингу ДМ-компанії "МЕТА" О.Чуксін в ході конференції заявив, що у 2005 році обсяг ринку реклами в українському Інтернеті становить 2,5 млн $, за прогнозами на 2006 рік – 6 млн $, на 2008 рік – 20 млн $. За його словами, в глобальній мережі Інтернет нараховується приблизно 140 тис. українських сайтів, рекламодавцями в Інтернеті є 2000 українських компаній, що витрачають менше 1% свого рекламного бюджету на інтерактивний маркетинг. Передусім це компанії-оператори мобільного зв'язку, банки, представники ринку нерухомості, продавці електроніки, автомобілів.

А. Чуксін також зазначив, що 80% відвідувачів Інтернету в Україні дають міста-мільйонники, оскільки кожен четвертий мешканець таких великих міст є користувачем мережі Інтернет. Поряд із цим він зазначив, що з рекламного обсягу в мережі в Україні на відвідувача витрачається 0,83$, а, зокрема, у США – понад 100 $. У цілому представники компанії "МЕТА" прогнозують вибухове зростання інтерактивного маркетингу в найближчі рока [4, с. 24].

Однією з основних проблем ринку прямого маркетингу є брак кваліфікованого персоналу. Швидко зростаючий ринок потребує великої кількості спеціалістів, але в Україні окремої спеціалізації по прямому маркетингу у вищих навчальних закладах не існує. Ця проблема вирішується впровадженням власних програм навчання працівників певної компанії.

Як правило, українське спеціалізоване ДМ-агенство не здійснює весь комплекс ДМ-послуг за рахунок власних ресурсів. Головна його задача полягає у розробці концепції, ідеї рекламної кампанії та координації, контролі діяльності субпідрядників. Визначення цілей та завдань ДМ-проекту часто затягується через нерозуміння замовника переваг та можливостей прямого маркетингу. Саме тому ДМ-агентства часто надають консалтингові послуги, розкриваючи специфіку та механіку прямого маркетингу.

Однією з головних тенденцій на українському ринку прямого маркетингу є спеціалізація та диференціація на певному сегменті. Сьогодні на ринку працюють наступні суб'єкти підприємницької діяльності:

ДМ-агенства повного циклу. Виконують функції по дослідженню компанії, формулюванню маркетингових стратегій, вибору цільової групи, знаходженню бази

даних, плануванню ДМ-проекту, контроль над виготовленням матеріалів, проведенням ДМ-кампанії.

Оператори баз даних. Знаходять інформацію, формують та поновлюють базу даних.

Брокери баз даних. Представники операторів, що займаються знаходженням клієнтів для оренди чи продажу баз даних.

Компанії по організації поштових розсилок. Займаються технологічним процесом відправлення листів: роздруківка, упаковка, наклейка, відправлення;

Call-центри. Організація телемаркетингу, забезпечення інформацією споживачів прийом замовлень, бронювання, резервування.

Сьогодні все більше українських компаній розуміють, що персональний контакт зі споживачем дає багато переваг: вибірковий характер взаємодії зі споживачами та концентрація на довготривалих відносин з постійними прихильниками компанії, побудова діалогу зі споживачами, вимірність ефективності технології прямого маркетингу, задоволення потреб споживачів та досягнення запланованого прибутку.

Отже, аналіз національного ринку прямого маркетингу показує, що основними сучасними тенденціями розвитку є:

- високі темпи зростання ринку прямого маркетингу;
- перевага технологій поштових розсилок над іншим сучасним інструментарієм прямого маркетингу;
- сфера послуг по виробництву поштового пакету для адресної розсилки має найбільші прибутки на ринку прямого маркетингу (33,3 млн. $);
- найбільш рентабельні є інтерактивний маркетинг та торгівля базами даних;
- спеціалізація та диференціація представників прямого маркетингу;
- найбільше розвивається сегмент вкладок до друкованих ЗМІ, де очікується зростання доходів на 35% кожного року;
- висока ціна послуг прямого маркетингу;
- концентрація ДМ-операторів у великих містах України, зокрема, Києві, Дніпропетровську, Донецьку, Львові;
- існуюча монополія УДППЗ "Укрпошта" гальмує розвиток прямого маркетингу;
- брак кваліфікованих спеціалістів по прямому маркетингу;
- брак легальних баз даних;
- невизначеність правового поля.

Дослідження якісного рівня розвитку прямого маркетингу в Україні на основі глибокого аналізу 40 ДМ-проектів поданих на конкурс "Direct Hit 2006" (26 квітня 2006 р.) під час бізнес-форуму "Дні директ маркетингу в Україні 2006", показало, що:

- занадто велика увага приділяється креативним, неординарним підходам у вирішенні поставлених задач, у той час як система фіксації відгуку й організація бази даних виявилися неефективною;
- не достатньо приділяється уваги формуванню та активізації бази даних;
- брак професійних операторів;
- перевага самостійно організованих ДМ-кампаній над замовленими;
- не достатньо розвинена технологія інтерактивного маркетингу.

В умовах глобалізації ринку ефективне охоплення цільової аудиторії стає можливим лише через персоніфікований, індивідуальний підхід до кожного цінного для компанії клієнта. Розвиток інформаційних технологій дозволяє перейти до гнучкої глобальної комунікації, коли діалог між споживачем та продавцем стає більш продуктивним та ефективним. Підхід до комплексу маркетингових комунікацій потребує якісних змін, де першочергову роль має грати прямий маркетинг.

1. Васин Ю.В. Эффективные программы лояльности: Как привлечь и удержать клиентов. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 2. Длигач А. Искусство создавать лояльных // & Стратегии. – 2005. – №7. 3. Дойль П. Маркетинг-менеджмент и стратегии. – СПб.: Питер, 2002. 4. Калашник В. Директ Маркетинг в Украине: Состояние и перспективы // REX Navigator. – 16 сентября 2004 г. 5. Ковтун Е. Чтобы послание не осталось без ответа: Приемы повышения количества откликов в директ-маркетинговых проектах: Дослідження проблем та пропозиція підвищення ефективності прямих комунікацій // Новый маркетинг. – 2005. – № 1. 6. Розенспен А. Исповедь одержимого эффективностью. – М., 2005. 7. Стоун Б. Директ-маркетинг: эффективные приёмы. – М., 2005. 8. Стоун М. Прямой и интерактивный маркетинг. – М., 2005. 9. Шайгорская Л. Лети с приветом, вернись с ответом! Обзор рынка услуг директ маркетинга // Маркетингпро. – 2004. – № 5. 10. http://www.directmarketing.com.ua/- "МЕТА" – полносервисное агентство прямого маркетинга, 11. http://www.adcoalition.org.ua/ – Всеукраїнська рекламна коаліція.

Надійшла до редколегії 04.10.07

О. Чугаєв, канд. екон. наук

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ НОВИХ КРАЇН-ЧЛЕНІВ У КОНТЕКСТІ РОЗШИРЕННЯ ЄС

Досліджено основні макроекономічні наслідки розширення ЄС для країн Балтії та Центральної Європи. Розглянуто зростання ВВП, безробіття, інфляцію, баланс державного бюджету і баланс поточного рахунку. Здійснено загальну оцінку рішення вступу до ЄС.

The article analyses the main macroeconomic consequences of the EU accession for the Baltic countries, as well as the countries of Central Europe. The GDP growth, unemployment, inflation, budget balance, and current account balance are considered. The author makes the overall evaluation of the decision to access the EU.

Результати розширення Європейського Союзу мають неабияке значення для нових країн-членів завдяки впровадженню нових стандартів в економічній, політичній та інших сферах, виникненню нових фінансових потоків між державами, об'єднанню ринків та змінам у сприйнятті перспективності та ризиків щодо інвестування у ці країни. Всі ці явища знаходять у кінцевому підсумку відображення у динаміці основних макроекономічних показників, за якими можна визначити економічний ефект від розширення. Досвід нових країн-членів впливатиме на рішення потенційних країн-членів Європейського Союзу про доцільність і перспективи вступу до цього інтеграційного утворення у майбутньому. Зокрема, це стосується і України. Серед нових країн-членів Європейського Союзу постсоціалістичні країни, і особливо країни Балтії, є найбільш наближеними до України за рівнем розвитку, тому їх досвід може бути особливо корисним для нашої держави.

Дослідженню наслідків вступу до Європейського Союзу для нових країн-членів присвячені ряд видань національних і наднаціональних європейських органів влади, міжнародних фінансових інституцій. Висвітленням цього також займалися М. Антчак, М. Горжелак, М. Дабровскі, Ф. Кереман, М. Холлет та інші дослідники. Але частина досліджень присвячена окремим аспектам наслідків вступу. Крім того, невеликий проміжок часу з моменту розширення обумовлює недостатній рівень розробки цієї проблематики.

У нашому дослідженні ми маємо за мету визначити у цілому ефективність рішення трьох країн Балтії поряд

© Чугаєв О., 2007

з п'ятьма країнами Центральної Європи про вступ до Європейського Союзу на основі таких показників: зростання реального ВВП, рівень безробіття, інфляція, баланс державного бюджету, сальдо поточного рахунку платіжного балансу.

Із вступом до Європейського Союзу в Естонії та Латвії зростання реального ВВП прискорилося, у той час як у Литві воно уповільнилося. Зокрема, за річними даними середні темпи економічного зростання у 2002 – 2003 і 2004 – 2005 роках становили в Естонії 7 і 8,8%, у Латвії 6,9 і 9,4%, у Литві 8,7 і 7,3% (якщо не вказано інакше, за даними або розраховано за даними [1]). Причому у 2005 році ситуація з економічним зростанням виглядала краще ніж у 2004 році одразу після приєднання. Прискорення економічного зростання відбулося і в усіх країнах Центральної Європи на 0,8–3 п.п.

В усіх трьох країнах Балтії продовжувалася тенденція до зменшення рівня безробіття, причому переважно із прискоренням від -0,5 до 2,2 п.п. у 2004–2005 роках порівняно з 2002–2003 роках (для віку старше 15 років). У Центральній Європі тенденція не була такою однозначною (рівень безробіття зріс в Угорщині та Словенії).

Якщо розглянути сукупний вплив на баланс державного бюджету, то за оцінками М. Холлета і Ф. Керемана, бюджетні трансферти з Європейського Союзу мали позитивний ефект у розмірі 1,3–1,8% ВВП за період 2004–2006 років. Але у країнах Центральної Європи цей ефект був помітно меншим (до 0,5% ВВП) [6, с. 5].

Обумовлене це тим, що зростання доходів бюджету країн було пов'язане із:

- впровадженням звичайних механізмів фінансування з боку інституцій Європейського Союзу поряд із тимчасово ще існуючими механізмами передвступної допомоги;
- позитивним впливом на бізнесове середовище і економічне зростання внаслідок впровадження спільного законодавства Європейського Союзу.

Збільшення витрат було викликане:

необхідністю співфінансування проектів, що фінансуються з боку інституції Європейського Союзу;

- витратами, пов'язаними із впровадженням спільного законодавства Європейського Союзу, зокрема у таких сферах, як захист навколишнього середовища, інфраструктура, транспорт, державне управління, соціальна політика, прикордонний контроль, які лише частково можуть покриватися трансфертами з Європейського Союзу (некомпенсоване зростання витрат може становити для нових країн-членів до 1,5% ВВП на рік [3, с. 10]);
- фінансуванням допомоги сільськогосподарському сектору тимчасово власними силами (у Литві такі витрати були найбільшими – у розмірі 0,4% ВВП) [4, с. 22–23];
- разовими витратами на референдум про вступ до Європейського Союзу.

Навпаки, негативний явищем із вступом до Європейського Союзу стало посилення інфляції. З 2002–2003 по 2004–2005 роки середньорічне зростання гармонізованого індексу споживчих цін змінилося: в Естонії з 2,5 до 3,6%, у Литві з -0,4 до 2%, і особливо у Латвії з 2,5 до 6,6%. Ще більше зросли ціни виробників (у промисловості без будівництва). У Латвії і Литві зростання інфляції за цим індексом становило 5–6 п. п. Зростання цін після розширення Європейського Союзу відбулося, у тому числі, завдяки адміністративним змінам цін – збільшенню акцизних зборів на паливо і алкоголь, митам, здійсненню спільної сільськогосподарської політики [7, с. 84]. Прискорення інфляції відбулося, зокрема, за рахунок цін на продукти харчування і безалкогольні напої, оренду житла, послуги ресторанів і готелів, страхування, транспортні послуги, паливо і мастила для особистого транспорту. Але у Центральній Європі динаміка інфляції не була такою однозначною (зростання цін уповільнилося у Словенії і Словаччині).

Із розширенням Європейського Союзу відбулося зростання і так вже значного дефіциту по поточних операціях, особливо у Латвії (в Естонії зростання було незначним). У III кварталі 2004 року – III кварталі 2005 року цей дефіцит в абсолютному розмірі зріс порівняно з аналогічним періодом до вступу в Естонії на 60 млн євро, Латвії – на 720 млн євро, Литві – на 260 млн євро – за рахунок дефіциту балансу торгівлі товарами та дефіциту балансу доходів. Відносно ВВП дефіцит поточного рахунку збільшився істотно лише у Латвії (на 4 п. п.). При цьому у країнах Балтії його покриття за рахунок прямих іноземних інвестицій зменшилося за винятком Литви. Серед країн Центральної Європи погіршення балансу поточних операцій відбулося у Словаччині, покращання – у Польщі та Чеській Республіці. Покриття цього дефіциту за рахунок прямих іноземних інвестицій за винятком Словаччини покращилося [1, с. 54].

З метою визначення сукупного ефекту від приєднання до Європейського союзу вирішимо задачу оптимізації за п'ятьма критеріями з вибором між двома альтернативами: вступ до Європейського Союзу і невступ до Європейського Союзу (за основу взято методику з [2]). Припускається, що значення критеріїв за альтернативи невступу передбачатимуть збереження тенденцій, що існували до вступу. Оптимізація за кожним з критеріїв здійснюється у напрямі максимізації. При цьому критерію прискорення економічного зростання надано більшу вагу. Значення критеріїв залежать від станів природи, яким ми ставимо у відповідність реальні ситуації в економіці, що склалися у Естонії, Латвії або Литві, як різні сценарії розвитку подій. Параметри задачі зведено у таблицю 1.

Таблиця 1. **Параметри задачі оптимізації із урахуванням досвіду країн Балтії**

Критерії (K_j)	Альтернативи (A_i)						Напрям оптимізації критерію	Коефіцієнт переваги критерію (ρ_j)
	вступ до ЄС (A_1)			невступ до ЄС (A_2)				
	$П^{(j)}_1$	$П^{(j)}_2$	$П^{(j)}_3$	$П^{(j)}_1$	$П^{(j)}_2$	$П^{(j)}_3$		
Прискорення зростання ВВП ($K_1(A_i)$), п.п.	1,8	2,5	-1,4	0	0	0	max	0,40
Прискорення зменшення рівня безробіття ($K_2(A_i)$), п.п.	-0,5	1,2	2,2	0	0	0	max	0,15
Зменшення інфляції ($K_3(A_i)$), п.п.	-1,1	-4,1	-2,4	0	0	0	max	0,15
Позитивний вплив бюджетних трансфертів з ЄС на баланс державного бюджету ($K_4(A_i)$), % ВВП	1,3	1,7	1,8	0	0	0	max	0,15
Зменшення дефіциту поточного рахунку платіжного балансу ($K_5(A_i)$), п.п. від ВВП	0,6	-4	-0,1	0	0	0	max	0,15
Імовірність настання стану природи (β^j_k)	0,33	0,33	0,33	0,33	0,33	0,33	-	-

Примітка: $П^{(j)}_k$ – k-тий стан природи за критерієм j, де k приймає значення 1 (Естонія), 2 (Латвія) або 3 (Литва). $K_1(A_1)$, $K_2(A_1)$, $K_3(A_1)$ – у 2004–2005 роках порівняно з 2002–2003 роками; $K_4(A_1)$ у 2004–2006 роках; $K_1(A_1)$ – у 2004 році порівняно з 2003 роком. За даними або розраховано за даними: [1, с. 54; 5; 6, с. 5].

Для зняття невизначеності стану природи використано методи Лапласа (всі стани природи вважаються рівноімовірнісними), Вальда (враховуються найгірші умови і наслідки), компромісу за Гурвіцем між оптимістичним та песимістичним поглядом та крайнього оптимізму (враховуються найкращі умови і наслідки). Для розв'язку моделі та знаходження оптимальної альтернативи застосовано систему прийняття рішень в умовах багатокритеріального компромісу "Салют-2". Розв'язок задачі показує, що за всіма критеріями вступ до Європейського Союзу є кращою альтернативою. Виключенням є лише випадок, коли як метод зняття невизначеності станів природи використовується метод Вальда.

Розширимо умови задачі за рахунок введення додаткових станів природи, що відповідають реальній ситуації у країнах Центральної Європи (додаткові параметри вказані у табл. 2). При цьому імовірність настання кожного з восьми станів природи становитиме 0,125. Результати вирішення задачі показують такі самі результати: кращою альтернативою є вступ до ЄС за винятком, коли використовується метод Вальда для зняття невизначеності станів природи.

Таблиця 2. **Додаткові параметри задачі оптимізації із урахуванням досвіду країн Центральної Європи**

Критерії (K_j)	Альтернативи (A_i)									
	вступ до ЄС (A_1)					невступ до ЄС (A_2)				
	$П^{(j)}_4$	$П^{(j)}_5$	$П^{(j)}_6$	$П^{(j)}_7$	$П^{(j)}_8$	$П^{(j)}_4$	$П^{(j)}_5$	$П^{(j)}_6$	$П^{(j)}_7$	$П^{(j)}_8$
Прискорення зростання ВВП ($K_1(A_i)$), п.п.	3	0,8	1,7	1	1,6	0	0	0	0	0
Прискорення зменшення рівня безробіття ($K_2(A_i)$), п.п.	1,2	-1,4	0,9	-0,6	1,3	0	0	0	0	0
Зменшення інфляції ($K_3(A_i)$), п.п.	-1,5	-0,2	-1,6	3,5	0,8	0	0	0	0	0
Позитивний вплив бюджетних трансфертів з ЄС на баланс державного бюджету ($K_4(A_i)$), % ВВП	0,1	0,2	0,5	0,3	0,4	0	0	0	0	0
Зменшення дефіциту поточного рахунку платіжного балансу ($K_5(A_i)$), п.п. від ВВП	0,9	0	0,7	0	-2,7	0	0	0	0	0

Примітка: П(j)k – k-тий стан природи за критерієм j, де k приймає значення 4 (Чеська Республіка), 5 (Угорщина), 6 (Польща), 7 (Словенія) або 8 (Словаччина). За даними або розраховано за даними: [1, с. 54; 5; 6, с. 5].

Таким чином, розширення Європейського Союзу мало позитивний вплив на економічне зростання і баланс державного бюджету у нових постсоціалістичних країнах-членах, та негативний на інфляцію. Також у статті наведено докази на користь в цілому позитивної оцінки рішення постсоціалістичних країн про вступ до Європейського Союзу, хоча повністю не виключається можливість сценаріїв, коли вступ є гіршою альтернативою. У подальших дослідженнях доцільно розширити кількість критеріїв оцінки та проаналізувати більш довгостроковий ефект від розширення.

1. Обзор экономического положения Европы, 2005 год. – № 2. – Нью-Йорк, Женева, 2005. 2. Тронь В.П. Стратегія прориву: Монографія. – К., 1995. 3. Dabrowski M., Antczak M., Gorzelak M. Fiscal Challenges Facing the UE New Member States. – Warsaw, 2005. 4. Enlargement, Two Years After: An Economic Evaluation / Ed. By T. Belessiotis, F. Keereman.. – Brussels, 2006. 5. Eurostat (http://epp.eurostat.cec.eu.int). 6. Hallet M., Keereman F. Budgetary transfers between the EU and the new Member States: manna from Brussels or a fiscal drag // ECFIN Country Focus. – 2005. – Vol. 2, № 2. – P. 1–6. 7. Republic of Estonia. Updated Convergence Program 2005. – Tallinn, 2005.

Надійшла до редколегії 15.10.07

Т. Римська, здобувач

МИТНО-ТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА РУХ В НАПРЯМКУ АДАПТАЦІЇ ДО ВИМОГ ЄС

В статті досліджується сучасний стан митної системи України, інструменти регулювання зовнішньої торгівлі та проблеми адаптації до вимог Європейського Союзу.

This article analyses the Ukrainian modern custom system and the instruments of external trade regulation and the problems of it's adaptation to the EU requirements.

Аналізуючи міжнародну торгівельну політику, необхідно звернути увагу на дослідження природи та економічної ефективності регуляторних важелів, які застосовують уряди для впливу на товарні потоки у світовій економіці. Традиційним інструментом торговельної політики виступає митний тариф. Тарифи можуть використовуватись з метою забезпечення доходів державного бюджету або захисту промисловості країни від зовнішньої конкуренції, і це є основними функціями митного тарифу. Проте фіскальна функція мита – поняття досить відносне, оскільки мито завжди несе захисну функцію, незважаючи навіть на свій незначний розмір. Винятком може бути хіба що чисто фіскальне застосування тарифу до імпортованого товару, аналогів якого в даній країні не виробляється.

Захисна функція тарифу залежить від ступеню обмежень на імпорт. Для досягнення достатнього рівня захисту мито повинне бути досить високим, щоб покрити різницю в граничних витратах (включаючи витрати, пов'язані з імпортом) внутрішніх та іноземних виробників. Але найбільш ефективним поєднанням цих функцій є зважений підхід до формування рівня тарифу. За умови оптимального вибору розміру тарифу захисна функція забезпечить і захист, і бюджетні надходження, хоча основним у цьому випадку є захист.

Хід становлення національної економіки України на шлях економічних перетворень свідчить, що для країни, яка бажає достойно приєднатися до вже розвиненої економічної спільноти, немає завдання важливішого за увагу до власного виробника для збереження його потенціалу та підтримки конкурентноздатності вітчизняної продукції.

Проблемі митно-тарифних відносин в українській економічній присвячено низку наукових праць. Для аналізу даної проблематики використовувалися роботи О. Гребельника, П. Пашка, К. Сандровського, М. Каленського та ін. українських та російських вчених.

Головна мета митно-тарифного регулювання – це регулювання зовнішньої торгівлі, захисту внутрішнього ринку та стимулювання експорту.

Статтею 75 Митного Кодексу України встановлено, що обкладення митом товарів та інших предметів, що переміщуються через митний кордон України, здійснюється відповідно до Закону України "Про Єдиний митний тариф України", введеного в дію з 01.03.92 (далі – Закон "Про ЄМТ").

© Римська Т., 2007

На даний час зазначений Закон є основним законом, який визначає загальні принципи та норми митно-тарифної політики України, порядок обкладення митом товарів та інших предметів при їх переміщенні через митний кордон України [1].

Основна мета Закону – встановлення порядку формування та застосування Єдиного митного тарифу України при ввезенні на митну територію України та вивезенні за межі цієї території товарів та інших предметів з метою їх обкладення митом.

З набуттям державою незалежності відповідним Декретом Кабінету Міністрів у 1993 році був затверджений Єдиний митний тариф України.

На даний час діють ставки Митного тарифу, затверджені Законом України "Про Митний тариф України", прийняття якого було значним кроком у розвитку митно-тарифного регулювання в Україні.

Внаслідок низки прийнятих законів України та постанов Кабінету Міністрів України (КМ України), якими змінювалися ставки ввізного мита, середньозважена ставка митого тарифу України збільшилася з 4,67% (1997 р.) до 5–6% у 1999 році. Аналогічний рівень середньозваженої ставки тарифу, що розраховувалася за методикою СОТ, відслідковувався і протягом 2002–2003 років.

Розглядаючи підсумки цих років, необхідно зазначити, що ставки мита для значної кількості тарифних позицій були підвищені до граничних меж (а у деяких випадках і вище), визначених Концепцією трансформації митного тарифу України на 1996–2005 роки відповідно до системи ГАТТ/СОТ. Це свідчить про те, що можливості подальшого регулювання імпорту механічним підняттям ставок ввізного мита на цей час практично вичерпані. Це пов'язано також і з зобов'язаннями, взятими Україною перед міжнародними організаціями. Систематично проводяться заходи щодо зниження ставок ввізного мита на товари текстильної промислової, що вже має свої позитивні результати у вигляді скасування з боку ЄС квотування до таких товарів українського походження [2]

З іншого боку, проводяться організаційно-технічні заходи, переважно пов'язані з питаннями встановлення митної вартості, відповідності товарів класифікаційним позиціям, а також достовірності визначення країни походження товарів, що значно сприяє підвищенню рівня бюджетних надходжень від мита. Це підтверджує важливу роль фіскальної функції мита в формуванні держбюджету України.

Одним з найбільш поширених інструментів регулювання зовнішньоекономічної діяльності є ввізне (імпортне) мито. Воно нараховується на товари та інші предмети при їх ввезенні на митну територію країни. Основними цілями застосування імпортного мита є створення сприятливих мов для національного виробника; регулювання конкурентного впливу іноземних товарів на ринок України з метою встановлення добросовісної конкуренції; захист окремих галузей економіки від можливого заподіяння їм збитків від іноземних виробників, сприяння структурній перебудові економіки України та ін. [3].

Вивізне мито нараховується на товари та інші предмети при їх вивезенні за межі митної території України. На нього може покладатися протекціоністська, фіскальна, регулятивна або політична функції. З метою збереження сировинної бази окремих галузей господарства у 1996 році було прийнято Закон України "Про вивізне (експортне) мито на "Живу худобу та шкіряну сировину", що має на меті скорочення експорту даних видів товарів та діє на даний час. Цим Законом дозволено сільськогосподарським товаровиробникам – юридичним особам здійснювати експорт таких товарів без сплати вивізного (експортного) мита, крім молодняку великої рогатої худоби вагою не більш як 350 кілограмів, якщо це товари власного виробництва.

Вивізне (експортне) мито нараховується митними органами та сплачується суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності. Хоча фіскальна функція цього платежу незначна: у 1998 році митними органами стягнено 1,4 млн. грн. експортного мита і нараховане умовно 2,5 млн. грн. (61,2% від загальної суми нарахування експортного мита). В наступних роках ця тенденція збереглася. Законом України "Про ставки вивізного (експортного) мита на насіння деяких видів олійних культур" та редакцією цього закону від затверджені досить високі ставки експортного мита на насіння льону, соняшника в розмірі 17% митної вартості, що було викликане низкою факторів, прямо пов'язаних з національною економічною безпекою.

Проте, з боку ЄС застосування Україною експортного мита оцінюється як створення бар'єрів у торгівлі, які суперечать положенням УПС, побудованої на засадах ГАТТ/СОТ. Тому ЄС наполягає на скасуванні в Україні експортних мит.

Сезонне мито. Згідно Закону України "Про державне регулювання імпорту сільськогосподарської продукції" встановлено, що сезонні ввізні мита запроваджуються щорічно у подвійному розмірі до розміру пільгових ставок ввізного мита на сільськогосподарську продукцію груп ТН ЗЕД Протягом строку збору і закладення на зберігання аналогічної продукції Українського виробництва.

Сезонні мита вважаються винятком з преференційних або пільгових режимів, у тому числі з угод про вільну торгівлю, митні союзи, виробничу Кооперацію та інших подібних міжнародних угод, якщо це передбачено такими угодами. Сезонні мита протягом часу їх дії заміщують ввізні мита, встановлені цим закону. Сезонні мита встановлюються на товари та оподатковуються за пільговою ставкою, яка дорівнює або перевищує 30 відсотків [1].

22 грудня 1998 року Верховна Рада прийняла три закони "Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту", "Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту" та "Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну", які можна умовно назвати Антидемпінговим кодексом України. Ці документи регламентують правила і механізми виявлення демпінгу та нелегітимних субсидій, процедуру запровадження санкцій, і відповідають нормам та вимогам ГАТТ/СОТ.

Спеціальне мито застосовується:

- як засіб захисту національного товаровиробника у разі, коли товари ввозяться митну територію України у обсягах та за таких умов, що спричиняють значну шкоду або створюють загрозу заподіяння значної шкоди національному товаровиробнику;
- як запобіжний засіб щодо учасників ЗЕД, які порушують національні інтереси у цій сфері;
- як заходи у відповідь на дискримінаційні та недружні дії інших держав, митних союзів та економічних угруповань, які обмежують здійснення законних прав та інтересів суб'єктів ЗЕД, ущемляють інтереси України.

Процедуру застосування спеціального мита затверджено Законом України "Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну", який регулює засади, порядок порушення та проведення спеціальних розслідувань фактів зростання імпорту в Україну, який заподіює значну Коду або загрожує заподіянням значної шкоди національному товаровиробнику. За результатами цих розслідувань Міжвідомча комісія з між народної торгівлі може прийняти рішення про застосування таких спеціальних заходів:

- обмеження строку дії дозволів на імпорт, які були видані Мінекономіки України відповідно Закону;
- запровадження режиму квотування імпорту в Україну, що є об'єктом спеціального розсліду-

вання, з визначенням обсягів квот та порядку їх розподілу (шляхом видачі спеціальних ліцензій).

За умови прийняття відповідного рішення Комісії про застосування попередніх спеціальних заходів визначається ставка спеціального мита, що сплачується імпортером товару в Україну незалежно від інших податків і зборів (обов'язкових платежів), у тому числі мита, митних зборів, які, як правило, сплачуються при імпорті в Україну.

Фактичне керування Комісією здійснюється міністром економіки. До складу комісії входять представники Комітету з питань промислової політики, Держмитслужби, МВС, Мінекономіки, МЗС, Мінагропрому, Мінфіну, Мінюсту, СБУ, Антимонопольного комітету.

Антидемпінгове мито. Термін демпінг взагалі означає продаж продукту на одному національному ринку за більш низькою ціною, ніж та, за якою він продається на іншому національному ринку. Тобто демпінг – це цінова дискримінація між двома національними ринками. Усі форми демпінгу вважаються нелегітимними заходами. Тому уряд України, як і більшість урядів інших держав, застосовує антидемпінгове регулювання, яке передбачає коригувальне або штрафне антидемпінгове мито.

В Україні антидемпінгове мито застосовується:

- у разі ввезення на митну територію України товарів, які є об'єктом демпінгу, що заподіює шкоду національному товаровиробнику;
- у разі вивезення за межі митної території України товарів за Ціною, істотно нижчою за ціни інших експортерів подібних або безпосередньо конкуруючих товарів на момент цього вивезення, якщо це Ввезення заподіює шкоду.

Процедуру застосування антидемпінгового мита затверджено Законом України "Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту".

Національним виробник – це юридична або фізична особа, на яку припадає більше 50% виробництва подібного товару в Україні. Закон застосовується щодо імпорту товару, який є об'єктом демпінгу, якщо такий імпорт заподіює шкоду національному товаровиробнику подібного товару.

Отримавши скаргу від національного виробника, за рішенням Комісії Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції України розпочинає антидемпінгову процедуру [1].

Якщо докази скаржника визнаються достатніми (в скарзі мають бути наведені конкретні докази того, що демпінг та істотна шкода мають місце), Міністерство за рішенням Комісії щодо позитивного або негативного висновку про наявність демпінгу (шкоди), розпочинає антидемпінгове розслідування, розглядає питання про позитивні або негативні висновки щодо наявності шкоди та її розмір, застосування антидемпінгових заходів. Період розслідування, як правило, не перевищує одного року. Країна-експортер офіційно повідомляється про ведення антидемпінгового розслідування.

Для встановлення факту наявності (або відсутності) демпінгу, .потрібно визначити нормальну вартість товару (еквівалент ціни товару на внутрішньому ринку, з якою порівнюється експортна ціна), який є об'єктом розслідування, його експорту ціну (за якою фактично оплачується або Підлягає оплаті товар в країні-імпортері) та демпінгову маржу.

За результатами розслідування, яке проводить Мінекономіки, Комісія приймає рішення про запровадження попередніх антидемпінгових заходів, які як правило, реалізуються у формі антидемпінгового мита.

Попереднє або остаточне антидемпінгове мито справляється митними органами України за ставкою і на умовах, встановлених відповідним рішенням Комісії про застосування антидемпінгових заходів. Зазначене мито сплачується незалежно від сплати інших податків і зборів.

Компенсаційне мито застосовується:

- у разі ввезення на митну територію України товарів, які є об'єктом субсидованого імпорту, що заподіює шкоду національному виробнику;
- у разі вивезення за межі митної території України товарів, для виробництва, переробки, продажу, транспортування, експорту або споживання яких безпосередньо або опосередковано надавалася субсидія, якщо таке вивезення заподіює шкоду.

Процедуру застосування компенсаційного мита затверджено Законом України "Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту", який визначає" механізм захисту національного виробника від субсидованого імпорту, регулює засади і порядок порушення та проведення відповідних розслідувань, а також застосування компенсаційних заходів.

Під нелегітимною субсидією розуміється фінансова або інша підтримка державними органами виробництва, переробки, продажу, транспортування, експорту, споживання подібного товару, в результаті якої суб'єкт господарських і правових відносин країни експорту одержує пільги (прибутки), що дає підстави для застосування компенсаційних заходів.

Ввезення в Україну товару вважається об'єктом компенсаційних заходів, якщо цей імпортований товар користується пільгами від нелегітимної субсидії. Проведення відповідного розслідування в Україні здійснюється Міністерством економіки та з питань європейської інтеграції України, Держмитслужбою України та Комісією щодо захисту національного товаровиробника від субсидованого імпорту [2].

Комісією приймаються рішення про порушення розслідування, виявляються позитивні або негативні висновки щодо наявності нелегітимної субсидії та методів, що дають можливість визначити її суму, висновки щодо наявності шкоди, рішення про застосування компенсаційних заходів. Справляння попереднього та остаточного компенсаційного мита здійснюється митними органами України за ставкою і на умовах, встановлених у відповідному рішенні Комісії компенсаційне мито сплачується незалежно від сплати інших податків та обов'язкових платежів, у тому числі мита і митних зборів тощо, які, як правило, справляються при ввезенні на митну територію України певних товарів.

Відповідно до законодавчого врегулювання питань про Єдиний митний тариф України відповідно до Конституції та Закону України від "Про систему оподаткування" Кабінет Міністрів України має право змінювати ставки мита щодо товарів та інших предметів, які переміщуються через митний кордон України, крім підакцизних товарів та товарів, стосовно яких ставки мита встановлені законами України.

Відповідно до Закону "Про Митний тариф України", який набув чинності з 01.07.2001, встановлення нових та зміна діючих ставок ввізного мита, визначених Митним тарифом України, здійснюється Верховною Радою з урахуванням висновків Кабінету Міністрів України.

Забороняється зменшувати ставки мита для окремих юридичних і фізичних осіб і за окремими контрактами або звільняти їх від сплати мита та переносити терміни його сплати. Відповідно до постанови КМ України від "Про Митно-тарифну раду України" на виконання статті 5 Закону "Про ЄМТ" було створено міжвідомчий колегіальний орган для розгляду пропозицій щодо зміни ставок ввізного мита – Митно-тарифну раду України. Митно-тарифна рада України діє при Кабінеті Міністрів і включає представників Мінекономіки, Держмитслужби, Мінфіну, інших центральних органів виконавчої влади [4].

Функції робочого апарату Митно-тарифної ради здійснює Державна митна служба України. Положення про Митно-тарифну раду та її склад затверджуються Кабінет Міністрів. Діяльність" Митно-тарифної ради ба-

зується на принципах проведення єдиної тарифної політики на основі врахування інтересів країни і суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, захисту внутрішнього ринку, обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції під час здійснення експортно-імпортних операцій, протидії дискримінаційним заходам окремих іноземних держав та їх союзів. Головними завданнями Митно-тарифної ради є:

- розробка пропозицій щодо основних напрямів і засобів реалізації митно-тарифної політики України;
- підготовка проектів законодавчих актів та міжнародних договорів України щодо митно-тарифного регулювання;
- підготовка пропозицій про встановлення, скасування або зміну ставок мита;
- підготовка правил визначення митної вартості товарів та країн їх походження;
- підготовка висновків та рекомендацій офіційним делегаціям України для проведення ними міжнародних переговорів і консультацій з питань митно-тарифного регулювання;
- розроблення та розгляд пропозицій про надання тарифних пільг і преференцій, застосування спеціального, антидемпінгового та компенсаційного мита, організацію та проведення необхідних процедур, що передують застосуванню зазначених видів мита, а також інших заходів, спрямованих на захист внутрішнього ринку України [5].

Чинна система прийняття рішень про зміну ставок ввізного мита діє за схемою: підприємства – галузеве міністерство – Митно-тарифна рада – Кабінет Міністрів – Верховна Рада України.

Для прискорення проходження матеріалів через Митно-тарифну раду, кращого їх опрацювання та розгляду, уніфіковано процедуру та форму підготовки матеріалів стосовно зміни ставок ввізного мита, що дало можливість значно посилити економічну обґрунтованість доцільності змін ставок ввізного мита.

Взагалі митне обкладення товарів та інших предметів при їх ввезенні на митну територію України здійснюється за ставками Митного тарифу України, затвердженого Законом України. Класифікаційна схема Митного тарифу базується на Гармонізованій системі опису та кодування товарів (ГС), в основу якої покладено узгоджену класифікацію товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТЗЕД).

УКТЗЕД, введена в дію з 01.07.2001 р. постановою Кабінету Міністрів України у редакції товарної номенклатури Митного тарифу України. Вона розроблена на базі Гармонізованої системи опису та кодування товарів (ГС) і Комбінованої тарифно-статистичної номенклатури Європейського економічного співтовариства (КН ЄЕС), і є основою системи заходів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності України.

Правильне визначення класифікації товару за УКТЗЕД має вирішальне значення для встановлення режимів державного регулювання. Усі предмети, що підлягають митному контролю, систематизовано у 21 розділі, 97 главах, 1241 товарній позиції і 5019 товарних підпозиціях, найменування і цифрові коди яких уніфіковано з ГС. У чотиризначний цифровий код товарної номенклатури закладено основні відомості про товар та його місце в товарній номенклатурі. Перші два знаки означають товарну групу, другі два відповідно товарну позицію. Чотиризначний цифровий код уніфіковано з ГС. У разі застосування більш детальної товарної класифікації використовуються п'ятий, шостий і подальші знаки цифрового коду. Шість цифр плюс сьомий і восьмий знаки складають код товару по КН ЄЕС, дев'ята та десята Цифри призначені для деталізації певних товарних позицій з урахуванням інтересів України.

Митні органи при класифікації товару, який перетинає митний кордон керуються Основними правилами інтерпретації класифікації товарів Гармонізованої системи опису та кодування товарів. Введення та застосування національного товарного класифікатора УКТЗЕД, побудованого на ГС, дає можливість Україні приєднатися до Конвенції з Гармонізованої системи опису та кодування товарів від 14.06.83 р.

Нарахування мита на товари та інші предмети, що підлягають митному обкладенню, проводиться на базі їх митної вартості, тобто ціни, яка фактично сплачена або підлягає сплаті за товари та інші предмети на момент перетину митного кордону України.

При визначенні митної вартості, до неї включаються ціна товару, зазначена в рахунку-фактурі, та деякі фактичні витрати: на транспортування, навантаження, розвантаження, перевезення до пункту перетину митного кордону України та страхування; комісійні та брокерські витрати; плата за використання об'єктів інтелектуальної власності, що належить до даних товарів та інших предметів і яка повинна бути сплачена імпортером (експортером) прямо чи опосередковано як умова їх ввезення (вивезення).

Постановою Кабінету Міністрів України "Про затвердження порядку визначення митної вартості товарів та інших предметів у разі переміщення їх через митний кордон України" систематизується порядок визначення митної вартості товарів при здійсненні ЗЕД, в тому числі, наводяться наступні методи визначення митної вартості та застосування мінімальної митної вартості (таблиця 1).

Таблиця 1. **Розрахунок митної вартості**

1. За ціною угоди	Митна вартість визначається шляхом додавання певних витрат, відповідно до ст. 16 Закону, до фактурної вартості залежно від умов поставки згідно з правилами ІНКОТЕРМС (якщо митному органу надаються документальні підтвердження ціни та зазначені в них відомості не викликають сумніву)
2. За ціною угоди щодо ідентичних товарів	Митна вартість визначається за ціною товарів, однакових за всіма ознаками з товарами, що оцінюються (ознаки: призначення, характеристики, якість, той самий товарний знак, репутація на ринку, країна походження, виробник, інші)
3. За ціною угоди щодо подібних товарів	Митна вартість визначається за ціною товарів, що не є однаковими за всіма ознаками, проте мають схожі характеристики і складаються з однакових компонентів, виконують однакові функції у порівнянні з товарами, що оцінюються, та вважаються взаємозамінними (враховуються призначення, технічні характеристики, якість, товарний знак, репутація на ринку)
4. На підставі віднімання вартості	Митна вартість обчислюється відніманням від ціни одиниці товару звичайних надбавок на прибуток, ввізного мита, податків та зборів, сплачених у зв'язку з митним оформленням товару (визначена митна вартість менша за мінімальну митну вартість, якщо така передбачена законодавством)
5. За мінімальною митною вартістю	Якщо на імпортований товар рішенням уряду встановлено мінімальну митну вартість (на сьогодні в Україні скасована)
6. Експортна митна вартість	Вартість підтверджується калькуляцією витрат на виробництво одиниці товару за комерційними, транспортними, банківськими, бухгалтерськими та іншими документами, що містять відомості про вартість товарів
7. За формулою	При розрахунку передбачається, що у контракті відсутня фіксована ціна товару та встановлено лише умови її визначення. Тоді розрахунок проводиться на основі формули розрахунку ціни на визначену дату або за біржовими даними на дату продажу товару

Заявлена декларантом митна вартість і дані, що стосуються її визначення, повинні базуватися на достовірній та документально підтвердженій інформації. У разі потреби, для підтвердження достовірності заявлених Даних можуть бути використані рахунки-фактури (інвойси) або рахунки-проформи, специфікації, коносаменти, товарно-транспортні накладні, ліцензії, картки реєстрації контрактів, сертифікати походження, банківські Документи, угоди на поставку, договори про спільну діяльність тощо.

У разі відсутності достовірної інформації митні органи вправі використовувати цінову інформацію, що міститься в їх базі даних, в каталогах торговельних фірм, інших довідниках, а також інформацію організацій, які проводили відповідну експертизу. Однак, слід підкреслити, що такі дані можуть використовуватись лише як орієнтовна, довідкова інформація, допоміжний матеріал. У кожному конкретному випадку здійснюється коригування митної вартості з урахуванням технічних, функціональних та якісних: характеристик товару, сортності, умов угоди, сезонних коливань цін, витрат на транспортування та страхування тощо.

Визначення країни походження товару. Країною походження товарів вважається країна, де товари було повністю вироблено або де товар зазнає достатньої переробки чи обробки. Повністю виробленими в даній країні вважаються наступні товари: корисні копалини, видобуті в межах її території або економічної зони; рослинна продукція, вирощена на її грунті; живі тварини, вирощені в ній; продукція, одержана від живих тварин; вироблена в даній країні продукція мисливського, рибальського та морського промислу; продукція морського промислу, видобута або вироблена у Світовому океані суднами даної країни, а також суднами, орендованими нею; вторинна сировина і відходи, які є результатом виробничих та інших операцій, здійснюваних у даній країні; товари, вироблені в даній країні виключно з вищезазначеної продукції.

Переробка або обробка товарів в даній країні вважається достатньою, якщо:

- декларовані товари класифікуються в іншій тарифній позиції, ніж матеріали чи вироби, що походять з третіх країн і були використані для їх виготовлення;
- у вартості декларованих товарів частка доданої вартості становить не менше 50 відсотків (правило адвалерної долі).

Не можуть визнаватися як достатня переробка товарів операції щодо зберігання товарів під час їх транспортування; підготовка товарів для продажу і транспортування (подрібнення партії, формування відправлень, сортування та перепакування); прості складальні операції; змішування товарів (компонентів) без надання одержаній продукції характеристик, що істотно відрізняють її від вихідних складових.

Лібералізація зовнішньоторговельної політики держави полягає в зниженні тарифних ставок імпортних і експортних мит, наданні пільг стосовно товарів, що ввозяться з інших країн. Тому тарифні пільги та преференції використовуються державою як елемент керування торговельною політикою

На даному етапі економічного розвитку України тенденція розбудови правової бази митного законодавства в галузі митно-тарифної політики спрямована на гармонізацію ЗЕД та вирішення проблемних питань відповідності зі світовою практикою. Це має зробити суттєвий внесок у лібералізацію товарних ринків. Починаючи з 1994 року Україною було розпочато переговорний процес щодо вступу до Світової організації торгівлі (СОТ) та приєднання до Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ), що передбачає введення до національного законодавства України нових норм з метою регламентування участі України в процесі міжнародної торгівлі, прийняття зобов'язань щодо різноманітних поступках. У зв'язку з цим вже з 1995–1996 років в Україні проводиться робота щодо поступового приведення національного законодавства до вимог ГАТТ та основних рішень Уругвайського раунду переговорів (1994 рік), метою яких є лібералізація міжнародної торгівлі та зняття будь-яких обмежень у цій сфері.

Так, Законом України визначається перелік країн, з якими Україна складає торговельно-економічні угоди з наданням режиму найбільшого сприяння або національного режиму, а також встановлюються пільгові ставки мита при ввезенні на митну територію України товарів та інших предметів походженням із зазначених у переліку країн. Станом на квітень 2002 року крім зазначених у даному переліку, режим найбільшого сприяння у торгівлі також розповсюджується на Японію, Норвегію, Люксембург, Ліхтенштейн, Австралію та Кубу.

З набуттям чинності підписаних Україною протягом 1993–1998 років Угод про вільну торгівлю з країнами колишнього СРСР, які передбачають звільнення від оподаткування ввізним і вивізним митом товарів походженням з цих країн, мають місце випадки ухилення від сплати податків шляхом декларування країни походження товарів, з якою укладено ці Угоди. В першу чергу, це стосується представлення на митницю підроблених сертифікатів походження товару та порушення вимог виконання правил "прямого відвантаження" та "безпосередньої закупівлі" [6].

Особлива увага при визначенні країни походження товару з метою надання тарифних преференцій приділяється імпорту таких видів товарів, як нафтопродукти, рибопродукція, що експортується з Росії та краї Балтії, аудіо-відео та побутова техніка, автомобілі, що збираються з імпортних комплектуючих у країнах СНД.

Під "безпосередньою закупівлею" розуміють закупівлю товарів безпосередньо у підприємств, фірм, зареєстрованих у встановленому порядку в країні експорту. Це правило не виконується у разі закупівлі товару країни-експортера у представництвах фірм чи підприємств, які не є резидентами цієї країни.

"Пряме відвантаження" – це пряме переміщення товарів з країни-експортера в країну імпорту, при якому допускається переміщення товарів через територію однієї чи кількох країн та тимчасове їх ввезення або складування на території цих країн за умови, що ці товари весь час перебувають під митним контролем країн транзиту.

Товари та інші предмети, що тимчасово ввозяться на митну територію України і призначені для зворотного вивезення за її межі у встановлені строки у незмінному стані або відремонтованому вигляді, а також товари та інші предмети, що тимчасово вивозяться за межі митної території України та призначені для зворотного ввезення на цю територію у встановлені строки у незмінному стані, пропускаються через митний кордон України без сплати мита. Строки умовно-безмитного ввезення та вивезення визначаються МК України (стаття 71 – на строк, що не перевищує 1 року з дня перетину митного кордону України). Мито, сплачене за товари, ввезені на митну територію України для складання, монтажу, переробки або обробки з подальшим зворотним вивезенням протягом одного року, може бути повністю або частково повернене власнику товарів при їх вивезенні за межі митної території України та пред'явленні свідоцтв про використання цих товарів для цілей, зазначених у цій статті [2].

Повернення надміру стягненого та стягнення недобраного мита: сума надміру стягненого мита підлягає поверненню власникові товарів та інших предметів на його вимогу протягом одного року з моменту митного оформлення. Мито, не сплачене у період, на який надавались відстрочки та розстрочки платежів, а також не

сплачене в результаті інших дій, що спричинили його недобір, стягується за розпорядженням митних органів України безсуперечно. Своєчасно не сплачене мито стягується за весь час заборгованості бюджету з нарахуванням пені в розмірі 0,2 відсотка суми недоїмки за кожний день прострочення, включаючи день сплати.

Що ж стосується проблеми вільного руху товарів між Україною та ЄС, то на даний момент регулювання зовнішньої торгівлі товарами між Україною та ЄС, крім вищезазначених правових актів, також регулюється Митним кодексом України, Законами України "Про зовнішньоекономічну діяльність", "Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах", "Про стимулювання виробництва автомобілів в Україні", "Про регулювання товарообмінних операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності", іншими актами законодавства.

УПС створює можливість для обох сторін узгодити торговельну та пов'язану з торгівлею політику. Проте поняття "вільний рух товарів" потребує уточнення, оскільки навіть за умови існування між державами угоди про вільну торгівлю, товари, якими вони торгують між собою, не звільняються від обкладення внутрішніми податками, а також від проведення сертифікації та оцінки відповідності [7].

Таким чином, пріоритетами на найближчий час можна вважати лише забезпечення порівняно вільного руху товарів, і насамперед максимальне спрощення митних процедур з урахуванням досвіду країн ЄС. У проекті нового Митного кодексу України передбачаються нові, більш прозорі та демократичні процедури митного контролю. Митною службою України впроваджується принцип "зеленого" коридору стосовно добросовісних суб'єктів підприємницької діяльності. Передбачається незастосування деяких заходів нетарифного регулювання до товарів, що надходять на підприємства, які є прибутковими, не мають заборгованості за зовнішньоекономічними операціями та з податків і зборів до бюджетів, не допускають порушень митного та податкового законодавства. Затверджено критерії та порядок визначення таких підприємств.

Згідно з Програмою діяльності Кабінету Міністрів України посилюється діяльність щодо підвищення експортного потенціалу промисловості, зменшення обсягу бартерних операцій, залучення іноземних кредитів та інвестицій, створення бар'єрів від недобросовісної конкуренції на вітчизняному ринку шляхом удосконалення тарифного регулювання, впровадження механізмів, передбачених Антидемпінговим кодексом.

Статтею 5 Угоди по сільському господарству ГАТТ/СОТ передбачається можливість захисту власного товаровиробника та внутрішнього ринку шляхом застосування кількісних обмежень імпорту, додаткових змішаних імпортних зборів, мінімальних імпортних цін, вибіркового ліцензування тощо. Статтею 6 цієї Угоди передбачається також можливість застосування внутрішньої підтримки сільгоспвиробників за певних умов, які конкретизовані у додатку 2 до Угоди; статтею 8 – можливість експортних субсидій за умови додержання певних вимог Угоди, а стаття 12 передбачає можливість застосування експортних обмежень. Угодою про застосування санітарних і фітосанітарних заходів передбачається прийняття та застосування заходів, необхідних для охорони життя або здоров'я людей, тварин чи рослин, до яких, зокрема, належить контроль за проникненням на територію шкідників, захворювань, токсинів тощо. Актами чинного українського законодавства також передбачається застосування захисних механізмів, передбачених ГАТТ/СОТ.

У 1996 році вийшов Указ Президента України № 255 "Про Концепцію трансформації митного тарифу України на 1996–2005 роки відповідно до системи ГАТТ/СОТ". Згідно з пунктом 3 цієї Концепції, трансформація митного тарифу здійснюється з метою запобігання імпорту певного товару, що призводить або може призвести до заподіяння серйозної шкоди національному виробництву, реформування внутрішнього ринку шляхом поступової – від 3 до 10 років – гармонізації згідно з вимогами ГАТТ/СОТ граничних рівнів ставок ввізного мита; гарантування на засадах взаємності доступу до внутрішнього ринку. При цьому мають встановлюватися ставки ввізного мита на промислові товари, граничний рівень яких не перевищує 30 відсотків, а на сільгосппродукцію – 70 відсотків від їхньої митної вартості, а також низькі ставки ввізного мита на сировину та високі ставки на готову продукцію.

Складовою забезпечення вільного руху товарів є усунення технічних бар'єрів у торгівлі, яке повинно проходити шляхом гармонізації національних нормативно-правових актів з міжнародними та європейськими. Крім державних стандартів України (ДСТУ), в Україні діє близько 18 тис. міждержавних стандартів, частина яких ще є не гармонізованою чи гармонізована з попередніми виданнями міжнародних або європейських стандартів. Це ж стосується і галузевої стандартизації, адже в усіх галузях економіки нині діє близько 40 тис. галузевих стандартів колишнього СРСР. Запровадження багатьох міжнародних та європейських стандартів можливе лише за умови освоєння нових технологій та матеріалів, нового обладнання, навчання кадрів.

Згідно з положеннями статті 56 УПС Кабінет Міністрів України 19 березня 1997 р. прийняв постанову № 244 "Про заходи щодо поетапного впровадження в Україні вимог директив Європейського Союзу, санітарних, екологічних, ветеринарних, фітосанітарних норм та міжнародних і європейських стандартів", яка визначає основні напрями та пріоритети зближення системи національного технічного регулювання через розроблення 25 нормативно-правових: актів (змін і доповнень до актів законодавства) та 14 програм, впровадження в Україні стандартів для конкурентоспроможної продукції за галузями економіки, гармонізованих з міжнародними та європейськими стандартами. Укладення угод про взаємне визнання оцінки відповідності між Україною та ЄС, Україною та державами-членами ЄС сприятиме усуненню зайвих перешкод у торгівлі товарами.

Отже, можна підкреслити, що митні правила і процедури в Україні поступово наближаються до європейських норм та міжнародних стандартів. Аналіз діючих ставок ввізного мита Єдиного митного тарифу України, дозволяє говорити про неможливість здійснення широкомасштабних заходів щодо їх підвищення на значні групи товарів. Практично ставки ввізного мита на готову продукцію, аналоги якої виробляються в Україні, встановлені на максимальному рівні, затвердженому Концепцією трансформації митного тарифу. В той же час залишається можливість корегування ставок мита на окремі види товарів. Це в першу чергу стосується окремих товарів широкого вжитку.

Великої роботи потребує реалізація нових підходів у тарифному регулюванні, митній оцінці товарів, впорядкуванні тарифних преференцій до окремих країн та визначенні країни походження товарів закладені в новому Митному кодексі, прийнятому Верховною Радою України в грудні 2001 року. Необхідним є проведення широкомасштабного аналізу стану відповідності національного законодавства у сфері зовнішньоекономічної діяльності правилам і нормам ЄС та імплементація правил і норм ЄС в законодавче поле України та національну торговельну практику.

Забезпечення порівняно вільного руху товарів повинно реалізовуватись шляхом максимального спрощення митних процедур з урахуванням досвіду країн ЄС та

запровадження правил недискримінації згідно з правилами та нормами багатосторонньої торгівельної Угоди. При розробці нових актів законодавства слід враховувати відповідні нормативні акти ЄС.

1. Закон України "Про Митний тариф України" від 05.04.2001 № 2371-III. 2. Митний кодекс України від 11.07.2002 № 92-IV. 3. Гребельник О.П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – с. 122. 4. Основи митної справи. За ред. П.В. Пашка 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Т-во "Знання", КОО, 2002. 5. Сандровский К.К. Международное таможенное право Ученик. – К.: О-во "Знання", КОО, 2000. 6. Указ Президента України від 10.02.96 № 124/96 "Про заходи щодо вдосконалення кон'юнктурно-цінової політики у сфері зовнішньоекономічної діяльності". 7. Україна на шляху європейської інтеграції / наук. ред.: Т. Пахомова, С. Будаговська. – К.: Товариство Карала Дуйсберга, 2003. – с.192. 8. Каленський М.М., Пашко П.В Митний контроль та митне оформлення. – К.: Т-во "Знання", КОО, 2002. 9. Власюк О.С., Ямпольська І.Л. Зовнішня торгівля України: стан та прогноз. – К.: НІСД, 2004.

Надійшла до редколегії 16.10.07

К. Гурильова, асп.

ОСНОВНІ ЧИННИКИ ТА МОТИВИ ОБ'ЄДНАННЯ МІЖНАРОДНИХ КОМПАНІЙ

The article deals with the most common reasons for starting the process of company merger or acquisition. It also gives the most important periods of m&a development process in economic history.

Дана стаття пропонує найбільш загальні причини для проведення процесу злиття чи поглинання компанії. Вона також наголошує та основних етапах процесу розвитку злиттів та поглинань в історичній ретроспективі.

Процес злиття та поглинання компаній розпочався ще в кінці XIX століття і триває донині, охопивши не лише глобалізований простір розвинутих країн, а й країни, що розвиваються. На сьогодні практика укладання угод про злиття чи поглинання компаній поширилась і на український бізнес. Це зумовило зростання інтересу до цієї проблеми з боку фінансових аналітиків, менеджерів компаній та інших фахівців.

Для повного розуміння понять "злиття" та "поглинання" зазначимо авторський підхід до даних дефініцій. У найбільш поширеному розумінні злиття чи поглинання (mergers/acquisitions) є одним із додаткових способів укрупнення бізнесу, розширення компанією своєї діяльності та сфер впливу на окремому ринку. В економічному словнику термін "злиття" має кілька значень. Зокрема, узагальнюючи різні підходи, на нашу думку, даним поняттям можна дати таке означення: об'єднання підприємств з метою їхнього спільного прогресу [3].

Злиття чи поглинання, як угоди щодо придбання одних компаній іншими, в різні часи, незалежно від країни, привертали до себе увагу, породжували тривалі дискусії, обговорення та прогнози у фінансових колах. Це пов'язано з тим, що здійснювались вони у переважній більшості між відомими компаніями, які до того ж були конкурентами. Залежно від мети та налаштованості компанії-ініціатора такі альянси з конкурентами мають дружній чи ворожий характер.

Для повного розуміння суті даного процесу, його витоків та мотивів, розглянемо історичну ретроспективу проведення злиттів та поглинань.

Перші хвилі угод про злиття компаній мали місце ще в XIX ст. і зумовили процеси горизонтальної інтеграції компаній-учасників та появу потужних монополій в індустріальній економіці. Характерною особливістю моделей злиття чи поглинання у цей період був множинний характер укладених між компаніями угод. Так, у 75% укладених угод учасниками в середньому були п'ять компаній, а в решті – більше десяти компаній. Створення монополістичних гігантів у різних галузях не могло лишатися непомітним, тому розпочалась активна робота законодавчих органів ряду країн із вдосконалення існуючого та розробки нового антимонопольного законодавства.

Введення обмежень на деякий час зменшило кількість укладених угод і створених альянсів між компаніями-конкурентами. Однак із часом, а саме у 30-х роках XX ст., бізнес пристосувався до нових умов, і процес злиття чи поглинання компаній перейшов до іншого етапу свого розвитку – створення олігополістичних альянсів шляхом диверсифікації та вертикального злиття [1].

Якісно новим етапом розвитку процесу злиття чи поглинання стали 70-ті роки минулого століття, коли почали створюватися альянси конгломератного типу між компаніями різних галузей економіки.

Зауважимо, що практично всі укладені угоди про злиття компаній характеризувались взаємною заінтересованістю учасників, тобто мали дружній характер. Починаючи з 80–90-х років характер угод про злиття та поглинання змінився: виникає тенденція ворожих поглинань та укладення угод із чітким стратегічним розрахунком отримати синергічний ефект від нового бізнес-альянсу.

Сьогодні феномен злиття та поглинання перейшов до нового етапу розвитку, характерними ознаками якого є злиття транснаціональних корпорацій, тобто підвищення рівня концентрації бізнес-альянсів у світовому масштабі. У кінці 2000 року, за оцінками аналітиків, було зафіксовано близько 40 000 угод про злиття чи поглинання загальною вартістю понад $3,4 трлн. Масштаби цих угод спричинили фундаментальні зміни у ряді галузей економіки, зокрема хімічній, телекомунікаційній, а також у банківській сфері [7].

Оцінюючи тенденції існування феномену злиття та поглинання як варіанту розвитку компаній, можна дійти висновку, що способи їх здійснення ускладнювалися з кожним наступним етапом розвитку світової економіки. З цього приводу логічним стає питання, якими ж є сучасні мотиви укладання угод про злиття чи поглинання між компаніями-конкурентами?

На сьогодні в національній літературі існують різні підходи щодо мотивів та причин злиттів і поглинань. В основі їх групування, зазвичай, виділяють три групи чинників:

- внутрішня потреба компанії, зумовлена необхідністю пошуку нового напрямку чи способу свого розвитку;
- зовнішні умови, спричинені зміною бізнес-середовища, що загрожує зниженням ефективності діяльності компанії та змушує її шукати нові шляхи розвитку;
- власні бажання, плани та амбіції менеджменту компанії [4].

Дія внутрішніх мотиваційних чинників проявляється у прагненні компанії-ініціатора злиття чи поглинання отримати нові навички (наприклад, технологічні досягнення, кращі способи організації бізнес-процесів чи досвід персоналу компанії-конкурента). Найчастіше внутрішніми мотивами компанії створення альянсу з конкурентом шляхом злиття є бажання отримати доступ до нових продуктів, ринків, каналів дистрибуції та фінансових ресурсів іншої компанії. Цей мотив, зокрема, є домінуючим при купівлі іноземними компаніями вітчизняних підприємств-конкурентів у харчовій промисловості (наприклад, галузь виробництва пива). Компанія-ініціатор планує таким чином отримати додаткову перевагу від розширення ринку збуту, економії на витратах

© Гурильова К., 2007

входу на ринок тощо. Менш поширеним, але не менш значущим мотивом є бажання компанії-ініціатора злиття отримати податкову економію за рахунок придбання збиткового конкурента.

Вплив зовнішніх мотивів злиття чи поглинання пояснюється прагненням компанії максимально використати власні виробничі потужності в умовах загального скорочення ринку. Така можливість виникає у разі злиття з компанією, яка виробляє диференційовану щодо даної компанії продукцію. Придбання такої компанії дозволить уникнути процесу скорочення чи згортання власного виробництва завдяки використанню надлишкових потужностей для виробництва продукції іншої компанії. Розглянемо зміни у зовнішньому середовищі функціонування компаній, які підштовхують їх до злиття.

Транснаціоналізація компаній, що виступають клієнтами даної галузі.

Втрата ринкових позицій унаслідок збільшення розмірів конкурентів.

Посилення конкуренції з боку компаній з інших регіонів.

Посилення конкуренції з боку іноземних виробників внаслідок лібералізації та приватизації галузі.

Розвиток нових технологій, що дозволяє компаніям діяти в світовому масштабі [2].

Мотиви, викликані власним бажанням менеджерів, проявляються в основному в їх прагненні отримати певні фінансові вигоди від купівлі компаній-конкурентів (наприклад, розширення контролю над компанією-конкурентом та її персоналом і впливу на них, отримання додаткової винагороди від власників за рахунок зростання обороту та курсу акцій після поглинання чи злиття тощо). Зауважимо, що в більшості випадків злиття чи поглинання, що зумовлені саме таким мотивом, є ворожими щодо компаній-конкурентів і найменше керуються досягненням економічної чи фінансової ефективності для бізнесу в цілому.

У практиці злиттів та поглинань є також приклади, коли мотивом для укладання угоди було спільне бажання компаній-учасників отримати практично однакову вигоду. Приміром, злиття компаній однієї галузі дозволяє їм вести переговори з постачальниками про зниження закупівельних цін та отримати вигоду від зниження витрат за рахунок здійснення великих партій закупівель.

Одним із внутрішніх спонукальних мотивів обох компаній може бути їхнє прагнення знизити власні витрати на здійснення науково-дослідних робіт і розробок нових продуктів чи технологій.

Зовнішніми мотивами, що спонукають компанії об'єднуватися, є також вимоги кредиторів до розмірів компанії, обсягу обороту та прибутку останньої в разі оформлення великих позик, а також у разі її виходу на світовий ринок капіталу. Злиття ж двох чи більше компаній, що мають спільні інтереси, дозволяє підвищити кредитний рейтинг і скористатися перевагами компанії-ініціатора.

У разі, якщо цілі, мотиви та бажання компаній збігаються, їх злиття чи поглинання набуває статусу дружнього. Ключовим чинником дружнього поглинання є правильна оцінка перспектив злиття та процедура оформлення угоди про купівлю [6].

Взагалі, оцінюючи приклади та досвід компаній, що уклали угоди про злиття чи поглинання, можна стверджувати, що ця процедура є особливо привабливою для компаній, які перебувають у скрутному фінансовому становищі. Для вітчизняних компаній, що стоять на межі банкрутства, злиття з потужним конкурентом, на нашу думку, є більш прийнятною перспективою, ніж тривала та часто безрезультатна санаційна процедура.

Однак необхідною умовою для укладення взаємовигідних угод про злиття чи поглинання вітчизняними компаніями є більш динамічний розвиток фондового ринку. Одним зі способів організації та здійснення взаємовигідних розрахунків за подібними угодами є випуск опціонів. На відміну від України, у зарубіжній практиці цей похідний фінансовий інструмент широко використовується як механізм розрахунку в процесі злиття компаній. Тому вивчення європейського досвіду та зразків укладання угод про злиття чи поглинання має важливе значення для їх цивілізованої організації у практиці заінтересованих українських компаній [5].

Таким чином, аналізуючи доцільність проведення злиття чи поглинання компаній, необхідно перш за все прогнозувати синергетичний ефект від проведення даної операції. Стосовно України ж, слід зазначити, що хвиля злиттів та поглинань останніми роками набирає все більшу силу і чинить вплив на конкурентне середовище в межах країни. Отже, наголос слід зробити знову ж таки на глибинному аналізі доцільності проведення злиття та поглинання, а також на подоланні можливих негативних наслідків проведення даних операцій.

1. Бородаевская О.А. Масштабы превыше всего, или Новая волна слияний в мировой экономике // Международные отношения. – 2001. – с. 205. 2. Владимирова И.Г. Слияния и поглощения компаний: характеристика современной волны // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – №1. 3. Гохан П. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний. – М., 2004. 4. Ионцев П.В. Корпоративне захваты: слияния, поглощения, гринмейл. – М., 2003. 5. Пирогов А.Н. Слияния и поглощения компаний: зарубежная и российская теория и практика // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – №5. 6. Рудык Е.В. Рынок корпоративного контроля: слияния, жёсткие поглощения и выкупы с долгосрочным финансированием. – М., 2000. 7. Тимоти Дж., Хэндон М. Полное руководство по слияниям и поглощениям компаний. – М.-С-Пт.-К., 2005.

Надійшла до редколегії 22.10.07

В. Намонюк, асп.

МІЖНАРОДНА БАНКІВСЬКА КОНСОЛІДАЦІЯ: АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ЕФЕКТИВНОСТІ

В статті розглянуті питання ефективності міжнародних злиттів і поглинань в банківській сфері. Виділено основні фактори, які впливають на успіх реалізації угоди. Проаналізовано логіку визначення ціни та рівня премії, виходячи з розміру можливої синергії.

In the article the issue of international mergers and acquisitions efficiency in banking is considered. The main determinants which effect the success of such agreements are emphasized. The logic of price assessment and premium level based on synergy effects is analysed.

Міжнародна консолідація в банківській сфері продовжується і, навіть, посилюється попри відсутність значного позитивного економічного ефекту. Практика показує, що дві з трьох укладених транскордонних угод зі злиття і поглинання (ЗіП) не досягають поставлених цілей. Таке негативне співвідношення зумовлює необхідність ретельного дослідження процесу реалізації міжнародних ЗіП в банківській сфері.

Попередні наукові роботи щодо цієї проблеми, як вітчизняні, так і зарубіжні, в основному, стосуються можливості підвищення акціонерної вартості новостворених банківських установ. Метою нашого дослідження є аналіз факторів ефективності здійснення міжнародних банківських ЗіП.

Найважливішим моментом при розгляді результату будь-якої діяльності є визначення критеріїв ефективнос-

© Намонюк В., 2007

ті. Загалом, ефективною можна назвати таку діяльність, яка має результатом досягнення повною мірою поставлених цілей при найменшому використанні ресурсів. Найчастіше, як головна мета консолідаційних процесів, згадується максимізація вартості новоствореної установи. В основі цього підходу лежить ефект синергії, який проявляється через якісне та кількісне перевищення показників діяльності об'єднаної кредитної організації над простим сумарним результатом окремо функціонуючих частин. Наслідком позитивної реакції ринку на таке покращення діяльності і є підвищення вартості.

$$V_{A+B} > V_A + V_B ,$$

де V_{A+B} – вартість об'єднаного банку; V_A – оцінка банком А своєї власної вартості; V_B – ринкова вартість банку В.

Звідси, ЗіП є економічно виправданими, якщо в результаті їх здійснення створюється додаткова (нова) вартість. Тобто, новий фінансовий інститут за своєю вартістю переважає суму вартостей фінансових інститутів учасників.

Успіх у досягненні синергетичних вигод починається з ретельного стратегічного планування. Таке планування повинне базуватися на глибокому аналізі, бути вичерпним та реалістичним. Чим краще продуманий процес ЗіП, тим вищі шанси на його успіх.

Процес планування ЗіП включає три основні аспекти:

- стратегічний (ідентифікація критеріїв вибору партнера з урахуванням стратегічної мети і основних характеристик банку, визначення і оцінка можливості використовування всіх стратегічних можливостей планованого ЗіП);
- фінансовий (фінансовий аналіз партнера по угоді, визначення джерел синергії і кількісна оцінка чистого приросту вартості в результаті ЗіП, прогнозна оцінка тривалості інтеграційного процесу фінансових інститутів, аналіз впливу умов злиття і структури операції на ключові показники діяльності банку, визначення реальної вартості банку-цілі, визначення обгрунтованої ціни операції з урахуванням всіх названих умов);
- організаційно-управлінський (вибір оптимальної організаційної структури нового фінансового інституту, оцінка сумісності корпоративних культур банків і проблема розподілу керівних функцій) [3; 5; 8].

Найбільше уваги під час планування слід приділяти фінансовій стороні міжнародних банківських ЗіП. Саме на цьому рівні вирішується якою буде угода: вартісноформуючою чи вартісноруйнуючою. Головним фактором успіху в цьому зв'язку називають ціну. При її визначенні слід враховувати можливість створення нової вартості – $NAV = V_{A+B} – V_A – V_B – E$ – тобто чистої вартості приросту грошового потоку за рахунок збільшення доходу або зменшення витрат з урахування інтеграційних витрат (Е) [4].

Потрібно відзначити, що NAV сприймається як реальна оцінка максимальної додаткової вартості, яка теоретично може бути створена в результаті певного ЗіП при умові оптимального використання усіх наявних можливостей. Дана величина визначає максимальний розмір премії, а тому і верхню межу ціни, яку покупцю доцільно платити за фінансовий інститут: $P_{max.} = V_B – NAV$. Виходячи з цього, максимальна економічно обґрунтована ціна купівлі банку ($P_{B)}$ дорівнює реальній вартості банку та величині синергетичного ефекту від реалізації угоди. Такий розподіл ціни ЗіП говорить про те, що навіть у випадку неефективного співвідношення ціни угоди та балансової вартості банку, така ціна може бути доволі виправданою, оскільки інвестор бачить для себе стратегічні можливості у здійсненні такої купівлі. $P_B < V_B + NAV$ – це є головна умова ефективності злиття для покупця. Тобто, ціна угоди не повинна бути більшою від дійсної вартості банку-цілі та синергетичного ефекту.

Проте головна проблема полягає у тому, що на практиці покупець має справу з двома різними величинами. По-перше, затрати носять визначений об'єм, в той час як результат має очікуваний характер. Тобто можна говорити про реальні величина та оціночні. Можливими причинами неспівпадання оціночних та реальних величин є: відсутність у інвестора достовірної інформації про об'єкт купівлі, що ускладнює правильну оцінку реальної вартості банку-цілі і, відповідно, об'єктивну можливість створення нової вартості; невірна ідентифікація та оцінка об'єктивних та суб'єктивних факторів, які впливають на можливість виявлення латентної вартості угоди [9].

Прийнятна для покупця ціна базується на його суб'єктивних оцінках внутрішньої вартості об'єкту купівлі та очікуваного від злиття синергетичного ефекту. Потрібно враховувати, що інвестор може переоцінити об'єкт купівлі та стратегічні можливості від злиття. В такому випадку ціна покупця може виявитися завищеною по відношенню до реальної ціни банку-цілі і скорочувати реальний виграш від злиття.

Для того, щоб врахувати співвідношення ціни угоди та вартості об'єкта купівлі, реальний виграш покупця від злиття становить:

$$V_{РЕАЛ} = (V_{A+B} – V_A – V_B) + (V_B – P_{РЕАЛ}),$$

де $P_{РЕАЛ}$ – реальна ціна угоди; V_A – дійсна вартість банку-покупця; V_B – дійсна вартість банку-цілі; V_{A+B} – вартість банку створеного в результаті ЗіП.

Загалом, може існувати чотири загальні випадки співвідношення ціни угоди та реальної вартості об'єкта купівлі:

- $V_B – P_{РЕАЛ} >0$ – якщо банку купується за ціною, яка нижча від його реальної вартості. В цьому випадку потенційний виграш покупця збільшується на величину "недооцінки" об'єкту купівлі;
- $V_B – P_{РЕАЛ} <0$ – якщо банк купується за ціною, яка вища від його реальної вартості, тоді виграш для покупця зменшується на величину переоцінки;
- $V_B – P_{РЕАЛ} = 0$ – якщо банк купують за ціною, яка дорівнює реальній його вартості, тоді реальний виграш покупця становить $V_{A+B} – V_A – V_B$;
- якщо банк купується за ціною, яка дорівнює його обґрунтованій ринковій вартості та певній премії, тобто $P_{РЕАЛ} – V_B = P$, то виграш покупця становить $V_{РЕАЛ} = V_{A+B} – V_A – V_B – P$.

Якщо розглядати злиття чи поглинання з точки зору продавця, то угода буде вигідною, якщо ціна перевищує реальну вартість банку. Виграш акціонерів банку-цілі включає два компоненти: премія над поточною вартістю ринкової ціни акції та виграш, який акціонери отримують від купівлі нових акцій. Прийнятна для обох сторін ціна угоди знаходиться в межах оцінки продавцем реальної вартості банку та оцінки покупцем стратегічних можливостей угоди [6].

При оцінці майбутніх синергетичних ефектів важливим є визначення джерел скорочення видатків та збільшення прибутків. Потенційне збільшення прибутків виправдовує виплату значної премії. Заплановане зменшення видатків дозволить покупцю виплатити більшу премію, тому що банк-ціль виявиться більш прибутковим для покупця, ніж він є для самого себе.

Скорочення витрат може бути досягнуте за рахунок скорочення дублюючих функцій і підрозділів, створення єдиної операційної системи і єдиної системи обробки даних, інтеграції інформаційних систем і впровадження за рахунок економії нових інформаційних технологій, продажі нестратегічних напрямів бізнесу або напрямів бізнесу, які не відповідають цільовій структурі витрат, або не мають відповідної частки ринку. Важливим джерелом економії на непроцентних витратах при ЗіП банків є скорочення середніх витрат на інформаційні системи. Факторами, які визначають можливість скорочен-

ня витрат, є співвідношення ринків, на яких здійснюється діяльність учасників злиття, рівень стандартизації продуктів і послуг банків-учасників угоди, сумісність інформаційних систем, вибір організаційної структури фінансового інституту, що виник в результаті ЗіП, особливості регулювання ринку праці і роль профспілок в приймаючій країні, а також інші законодавчі обмеження.

Джерелами збільшення доходу в результаті злиття фінансових інститутів є ефект масштабу (economies of scale), ефект охоплення (economies of scope), а також їх комбінація, наприклад: приріст доходу в результаті розширення банківського портфеля продуктів і послуг, можливого за рахунок досягнутої в результаті злиття економії на масштабі; приріст доходу банку в результаті збільшення частки банку на ринку унаслідок ефективної маркетингової політики банку; приріст доходу в результаті упровадження нових інформаційних технологій, збільшення ринкової частки банку за рахунок нової (як варіант – утвореної з марок учасників злиття) марки фінансового інституту; збільшення потоку доходів, що не компенсується паралельним збільшенням витрат за рахунок здійснення перехресних продажів банківських продуктів і послуг клієнтам партнера по угоді; приріст доходу за рахунок можливості фінансування капіталомістких проектів, що було неможливо при колишньому рівні капіталу банку [7].

Хоча досягти збільшення прибутків важче, проте збільшити акціонерну вартість банків шляхом зменшення витрат найчастіше не вдається через ряд причин. Зокрема, очікуване зниження витрат є зрозумілим для продавця, а тому зазвичай їх розмір включається до складу премії. Більшість з цієї вартості переходить до акціонерів банку-цілі. Зменшення витрат може бути здійснене лише один раз, в той час як збільшення прибутків завдяки новим продуктам та розвиткові нових каналів їх продажу носить багаторазовий характер [2].

Важливим фактором успішності міжнародних банківських ЗіП є правильне структурування операції, особливо це стосується інструментів фінансування. На відміну від 80-х рр. XX ст., коли фінансування операцій ЗіП в більшості галузей здійснювалося за допомогою готівки, в 90-і роки основним інструментом стали акції. В банківській сфері в 75% операцій акції виступали в якості, принаймні, одного з інструментів фінансування. Слід відзначити, що привабливість фінансування акціями пов'язана, принаймні, з двома обставинами. По-перше, операції, які фінансуються акціями, не породжують податкових зобов'язань. По-друге, використовування акцій як інструмента фінансування дозволяє здійснювати дорожчі операції.

До інших чинників, які впливають на вибір інструментів фінансування, можна віднести вплив боргового фінансування на вартість банку-покупця і наявність у нього надмірних грошових коштів [1]. Зокрема, фінансування великої операції за рахунок боргових зобов'язань може негативно позначитися на вартості інвестора і, відповідно, інституту, що виникає в результаті ЗіП, внаслідок погіршення структури капіталу.

Надзвичайно важливим для ефективної реалізації ЗіП є період після оголошення угоди – інтеграція. Саме тут вирішується питання про те, чи зможе менеджмент обох організацій справитися з поставленими завданнями. Успішне здійснення інтеграційного процесу залежить від виявлення прихованої вартості в результаті використання на практиці стратегічних можливостей, які виникають як результат ЗіП, та збереження конкурентних переваг купленого банку, що впливає на вартість новоствореної банківської установи.

Сумісність корпоративних культур банків та оптимально вибрана організаційна структура значно пришвидшує та полегшує процес інтеграції. При виборі моделі інтеграції важливо встановити ієрархію цілей, зокрема співставити необхідність і можливість скорочення витрат з іншою цілю і можливостями ЗіП. Можна виділити 3 моделі інтеграції банків. При першому типі інтеграції один банк повністю переймає операційну систему іншого. Дана модель сприяє найбільшій економії витрат серед всіх трьох даних альтернатив, оскільки відкриваються широкі можливості для економії на масштабі, ліквідації відділів, які дублюються, мінімізуються витрати поєднання операційних систем (оскільки зберігається лише одна з них).

Другий тип інтеграції ґрунтується на збереженні банками своїх операційних систем. Збереження окремих систем передбачає автономію банків при веденні операцій, допомагає захистити індивідуальність обох інститутів, і уникнути необхідності припинення ряду діючих контрактів, що часто пов'язано з високими витратами. Проте потенційна величина економії на витратах в даному випадку менш значна. оскільки банки продовжують функціонувати як дві різні фінансові установи. Дана модель буде найприйнятнішою у випадку, якщо банки розташовані достатньо далеко один від одного. Слід брати до уваги, що збереження декількох варіантів одного і того ж продукту та декількох підходів до здійснення однієї і тієї ж функції може нівелювати виграші від злиття.

При третьому типі інтеграції створюється змішана операційна модель, яка поєднує найефективніші елементи ведення операцій кожного з банків в окремих областях (наприклад, модель кредитування одного банку і модель депозитних операцій іншого банку). Останній підхід з трьох альтернатив є найскладнішим і найбільш витратним (у тому числі, за часом) і часто супроводжується протистоянням менеджменту банків-учасників ЗіП [3].

В контексті розгляду факторів успішності виконання міжнародних банківських ЗіП доцільно розглянути можливі причини такого негативного співвідношення між кількістю транскордонних ЗіП та їх ефективністю. На нашу думку, їх є три. По-перше, якщо ЗіП на практиці примножує вартість акціонерів, то, скоріше за все, невірними є результати досліджень, що може бути зумовлено методологічними особливостями аналізу. Таку суперечність можна пояснити характером наявних для аналізу даних бухгалтерської звітності, який приховує реальний економічний ефект злиття. Чинниками, які перешкоджають визначенню реального ефекту злиття, можуть бути недоліки інформації про злиття, тривалість аналізованого періоду після ЗіП (процес злиття пов'язаний з витратами інтеграції, величина яких може нівелювати виграші, які проявляються на початкових етапах інтеграційного процесу), обмежена можливість відтворення результатів злиття (наприклад, отримання нових стратегічних можливостей) в бухгалтерській звітності.

Іншою важливою причиною вказаної суперечності можуть бути відмінності інтересів різних груп, які мають безпосереднє відношення до банку, що ухвалив рішення про злиття. Тобто результати досліджень правильні, і максимізація вартості на практиці не є метою ЗіП. Дане пояснення базується на управлінських теоріях і теорії агентських відносин.

Найпопулярнішим поясненням відсутності виграшу в результаті банківського злиття в теорії корпоративних фінансів є саме неспівпадання інтересів керівників (агентів) і власників (принципалів). Тому ЗіП, як правило, представляють інтерес для менеджменту, але не обов'язково для акціонерів банку. Менеджмент ухвалює рішення про поглинання, керуючись метою збільшення своєї персональної влади і значущості, яка часто співвідноситься з масштабом керованої компанії. Проте амбіції менеджменту реалізуються за рахунок акціонерів банку-покупця, результатом чого є його зниження вартості, оскільки фактична ціна операції, як правило, перевищує обгрунтовану ринкову вартість банку-цілі. Таким чином, відповідно до даної теорії, по-перше, рішення менедж-

менту приймаються на основі особистих інтересів, а не відповідно до мети збільшення вартості банку. По-друге, виграш від злиття розподіляється між менеджментом обох банків. В результаті злиття менеджмент інвестора досягає більшої влади і положення в суспільстві, тоді як менеджмент банку-цілі одержує значну компенсацію.

В даному контексті потрібно зауважити, що сучасна трансформація критерію лідерства банку спонукає менеджмент все більше концентруватися не на масштабі банку, а на рівні прибутковості. Адже світовий досвід свідчить, що банки середнього розміру у багатьох випадках є більш прибутковими в порівнянні з великими банками. Проте, масштаб як критерій лідерства продовжує залишатися достатньо поширеним в країнах континентальної Європи, для якої типова сімейна форма власності, а також в Японії.

Згідно з теорією гординні, ефективність банку дійсно не підвищується в результаті злиття у зв'язку з тим, що менеджмент банку, як правило, переоцінює свої здібності і можливості, вважаючи, що зможе отримати виграш від придбання іншого банку.

По-третє, в результаті реалізації ЗіП нова вартість може і не створюватися взагалі. Однак, теоретично уже давно обґрунтована відповідність злиття меті максимізації вартості акціонерного капіталу. Хоча, звичайно, теоретичні переваги ЗіП можуть нівелюватися практичною складністю їх реалізації.

Таким чином, міжнародні банківські ЗіП мають потенційні можливості для збільшення акціонерної вартості їх учасників. Невдалі спроби консолідації можуть бути пояснені поганим планування угоди та її проведення. Надзвичайно важливим фактором успішності є ціна та правильне структурування угоди. Негативне співвідношення між кількістю угод та їх ефективністю можна пояснити також певними недоліками оцінки результатів, оскільки кожна угода є особливою і вимагає індивідуального підходу, а також власними інтересами менеджменту, які не відповідають принципу максимізації акціонерної вартості банку.

1. Ahmad I., Davidson I. Further analysis of mergers and shareholder wealth effects in European banking // Applied Financial Economies. – 2005. – Vol. 15. – № 1. – P. 13–30. 2. Bank-to-bank deals seldom add value // ABA Banking Journal. – 2003. – № 12. – P. 7–10. 3. Beitel P., Schiereck D., Wahrenburg M. Explaining the M&A success in European bank mergers and acquisitions. – Witten/Herdecke, 2003. 4. Campa H. Value creation in European M&A // IESE Business School and Banco de España. – 2003. – № 10. – 35 p. 5. Cybo-Ottone A., Murgia M. Mergers and shareholders wealth in European banking // Journal of Banking and Finance. – 2000. – Vol. 26. – № 24. – P. 831–859. 6. DeLong G. Stockholder gains from focusing versus diversifying bank mergers // Journal of Financial Economics. – 2001. – Vol. 59. – Issue 3. – P. 221–252. 7. Houston J., James C., Ryngaert M. Where do merger gains come from? Bank mergers from the perspective of insiders and outsiders // Journal of Financial Economics. – 2001. – Vol. 60. – № 2. – P. 285–331. 8. Hudhings S., Seifert B. Stockholders and international acquisitions of financial firms: an emphasis on banking // Journal of Financial Services Research. – 1996. – Vol. 10. – № 6. – P. 163–180. 9. Pautler P. The effects of mergers and post-merger integration: a review of business consulting literature. – Washington, 2003.

Надійшла до редколегії 02.10.07

СУЧАСНА СИСТЕМА МІЖНАРОДНОГО ПРАВА

В. Муравйов, д-р юрид. наук, проф.

ЗБЛИЖЕННЯ ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ З ПРАВОМ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ

У статті аналізуються теоретичні та практичні питання гармонізації законодавства України з правом Європейського Союзу. Спеціальна увага приділена правовим розгляду правових засад, механізмів та наслідків такої гармонізації. На основі узагальнення досвіду нових держав-членів Євросоюзу містяться пропозиції щодо вдосконалення правового забезпечення процесу гармонізації в Україні.

The article analyses theoretical and practical issues of the harmonization of Ukrainian legislation with the European Union law. Special attention is paid to the consideration of the legal foundations, mechanisms and consequences of that harmonization. The proposals on the improvement of the legal grounds for paving the way for the process of harmonization that are based on the experience of the European Union new member-state have been made.

Зближення законодавства України з правом Європейського Союзу (Євросоюзу) є однією з важливих умов поглиблення співпраці нашої країни з європейськими інтеграційними об'єднаннями та його державами-членами. Воно створює необхідні передумови для переходу до наступних стадій інтеграції, включаючи членство України в Євросоюзі. Європейська політика сусідства, як проміжний етап на цьому шляху, спрямована на надання Україні багатьох переваг, що раніше асоціювалися з членством в європейських інтеграційних об'єднаннях, таких, як забезпечення для нашої країни певної частки на внутрішньому ринку Європейського співтовариства (ЄС), залучення до окремих програм Євросоюзу тощо [1]. Чиновники Євросоюзу постійно наголошують, що зближення законодавства стане ключовим елементом нової посиленої угоди між Україною та європейськими інтеграційними об'єднаннями.

Укладання Україною Угоди про партнерство та співробітництво з європейськими співтовариствами та їх державами-членами у 1994 році (УПС), а також ухвалення інших документів, які визначають правові засади співпраці між Євросоюзом та Україною, створило належні передумови для гармонізації українського законодавства з правом Євросоюзу.

Гармонізація, яка передбачена УПС, Планом дій Україна – Євросоюз [3] та іншими документами, що регулюють співробітництво України з європейськими інтеграційними об'єднаннями, має як спільні риси, так і суттєві відмінності від аналогічного процесу, здійснюваного на рівні Співтовариства та у відносинах ЄС з третіми країнами. Спільною для них є загальна мета всякої гармонізації, яка полягає у створенні уніфікованого правового середовища для суб'єктів ринкових відносин. А для цього необхідно нівелювати відмінності у національних правилах, які регулюють ці відносини [див. 9]. Проте гармонізація в рамках співробітництва України з Євросоюзом спрямована також на створення сприятливих умов для доступу українських виробників та провайдерів послуг на спільний ринок ЄС та на ринки країн, які визнають стандарти Співтовариства.

Крім того гармонізація українського законодавства з правом Євросоюзу закладає правові засади для появи правового середовища, наближеного до вже існуючого в країнах-членах Співтовариства, і тим самим допомагає залучити бізнесменів з країн-членів європейських інтеграційних організацій до більш активної діяльності в Україні. Така присутність повинна сприяти економічному розвитку країни, а також залученню іноземних інвестицій в українську економіку.

© Муравйов В., 2007

Тим самим гармонізація об'єктивно прискорює інтеграцію України до Євросоюзу. І це визначає особливу зацікавленість України у процесах гармонізації свого законодавства з правом Євросоюзу.

Разом з тим, гармонізація українського законодавства з правом Євросоюзу повинна враховувати характер відносин сторін, що визначає особливі способи та принципи її здійснення.

У відносинах між Україною та Євросоюзом можна виділити два етапи гармонізації: добровільну і організовану.

Треба відзначити, що процес гармонізації українського законодавства з правом Євросоюзу розпочався ще до набуття чинності УПС. Зокрема, спроби узгодити норми українського законодавства з правом ЄС робилися у галузях, що регулюють конкуренцію, трудові та соціальні відносини. Цей період можна назвати етапом добровільної гармонізації [8, 163]. Для нього характерним є те, що він здійснювався за відсутності конкретних зобов'язань сторін у цій сфері. Він також проходив за умов, коли дії України з метою гармонізувати своє законодавство з правом Євросоюзу не були погоджені з європейськими інтеграційними організаціями і носили односторонній характер.

Однак слід зауважити, що цей процес не був абсолютно стихійним. Справа в тому, що у України були можливості використовувати відповідні акти органів Співтовариства та аналізувати практику інших країн, в яких здійснювалася гармонізація національного законодавства з правом ЄС. Зокрема, Біла книга, ухвалена Комісією ЄС у 1995 році, визначала пріоритети гармонізації для країн Центральної та Східної Європи [5]. Звісно, одного тільки переліку пріоритетних галузей з гармонізації було недостатньо для того, щоб надати цьому процесу необхідну динаміку. Перш за все треба було рахуватись з тим, що для започаткування процесу гармонізації необхідно було мати переклад хоча б частини документів ЄС на українську мову. Проте, враховуючи, що акти, визначені Білою книгою в якості пріоритетних займають об'єм у 10 000 сторінок, одне це вже стало значною технічною перешкодою на шляху добровільної гармонізації, яку почала здійснювати Україна.

Треба зазначити, що першим документом, який заклав правові засади для гармонізації українського законодавства з правом Євросоюзу ще до набуття чинності УПС, стала Тимчасова угода між Україною та ЄС про торгівлю та торгівельне співробітництво, підписана 1 червня 1995 року у Брюсселі [9]. Вона набула чинності 1 лютого 1996 року. У травні 1998 року Тимчасову угоду замінила УПС.

Тимчасова угода передбачала гармонізацію законодавства України з правом ЄС у галузях конкуренції (ст. 17) та захисту права на інтелектуальну власність (ст.18, Додаток III). Положеннями цих статей були передбачені різні способи гармонізації.

Зокрема, що стосується правил конкуренції, то Тимчасова угода зобов'язувала сторони ухвалити та виконувати закони, спрямовані проти обмежень конкуренції з боку підприємств, які знаходяться у їх юрисдикції. Угодою була передбачена також можливість надання технічної допомоги для розвитку і запровадження правил конкуренції. Ці положення лише непрямо вказували на необхідність для сторін мати схожі закони щодо регулювання конкуренції, а також на орієнтацію при цьому на законодавство ЄС, як сторони, яка на відміну від України, має досвід у впровадженні правил конкуренції.

На противагу цим положенням ст.18 та Додаток III тимчасова угода містила більш чіткі щодо змісту та терміну виконання зобов'язання для України у галузі гармонізації. В ній було передбачено, що Україна до кінця п'ятого року після набуття чинності Угодою забезпечить рівень захисту прав на інтелектуальну власність аналогічний тому, який існує у Співтоваристві на засадах, визначених актами ЄС, і, зокрема, тими, які зазначені у Додатку III, включаючи ефективні засоби забезпечення дотримання таких прав.

У свою чергу Додаток III включав перелік цілої низки директив та регламентів ЄС, які регулюють сферу захисту прав на інтелектуальну власність на рівні Співтовариства. Ці акти стосуються, зокрема, зближення законодавства держав-членів ЄС щодо торгівельних марок, захисту топографічних назв напівпровідникової продукції, захисту комп'ютерних програм, створення сертифікатів з додаткового захисту медичної продукції, захисту географічних покажчиків та визначників щодо походження сільськогосподарської продукції та продуктів споживання, координації деяких правил щодо авторських прав та прав стосовно авторства на супутникове віщування та кабельну ретрансляцію, гармонізації термінів захисту авторських та суміжних прав, прав на орендну плату та кредитування та деяких суміжних прав у галузі інтелектуальної власності.

Тим самим при здійсненні гармонізації у сфері захисту прав на інтелектуальну власність Тимчасова угода в якості форми гармонізації також визначила ухвалення національних правових актів, які б враховували у тій чи іншій мірі положення вторинного права ЄС.

Що стосується виконання Україною закріплених в Тимчасові угоді зобов'язань з гармонізації законодавства у сфері охорони прав на інтелектуальну власність, то тут виникла ситуація непевності. Справа в тому, що відповідно до ст. 109 УПС вираз "дата набуття чинності Угодою" означає дату набуття чинності Тимчасовою угодою, тобто 1 лютого 1996 року. Це означає, що Україна повинна була забезпечити досягнення рівня захисту інтелектуальної власності, аналогічного тому, який існує у Співтоваристві до 1 лютого 2001 року, шляхом гармонізації свого законодавства з вказаними у Додатку III до Тимчасової угоди нормативно-правовими актами ЄС. Проте після набуття чинності УПС, яка замінила Тимчасову угоду, зобов'язання України з захисту прав на інтелектуальну власність теж дещо змінилися. Зокрема, Додаток III до УПС замість списку нормативних актів інститутів ЄС містив перелік багатосторонніх міжнародних, до яких повинна була приєднатися Україна з тим, щоб забезпечити належний рівень захисту прав на інтелектуальної власності. А зазначені в Тимчасовій угоді діючі у цій галузі нормативні акти ЄС в УПС взагалі не згадуються.

Проте, на наш погляд, перелічені в Тимчасовій угоді нормативні акти ЄС все ж можуть бути використані Україною в процесі гармонізації її законодавства з правом ЄС для створення правового режиму у сфері захисту прав на інтелектуальну власність, аналогічного тому, який існує в Євросоюзі, з урахуванням, звісно, змін, внесених до них за останній час.

Треба відмітити, що після набуття чинності УПС процес гармонізації українського законодавства з правом Євросоюзу отримав вже не тільки чіткі правові засади, але й набув організованого характеру і більш різноманітних форм.

Насамперед треба зазначити, що УПС приділяє особливу увагу гармонізації існуючого і майбутнього законодавства України з законодавством Співтовариства, розглядаючи гармонізацію як важливу умову для зміцнення економічних зв'язків між сторонами (ст.51.1).

В УПС не дається визначення поняття гармонізації. Сама ж Угода оперує такими традиційними й для права Євросоюзу термінами як "зближення" (ст.ст. 51, 76), "адаптація" (ст.ст. 53, 77), "наближення" (ст. 60), "встановлення еквівалентних норм " (ст. 67) тощо. Як й у випадку з установчими договорами про європейські інтеграційні організації, це може означати, що в Угоді йдеться про різні способи визначення одного й того

самого процесу, головною метою якого є створення однакових правових умов для суб'єктів співробітництва між Україною та ЄС. Про це свідчать й положення ст. 51.2 УПС, з яких випливає, що цей процес повинен забезпечити "приблизну адекватність законів".

Той факт, що УПС оперує різними термінами, не могло не викликати дискусії серед українських вчених та практиків з метою з'ясування відмінностей між ними щодо змісту та доцільності їх використання. Існування розбіжностей у цьому питанні є об'єктивним явищем, викликаним тим, що, як вважає Н. Малишева, "ні у міжнародно-правовій теорії, ні в сучасній правотворчій практиці до останнього часу не приділялося належної уваги теорії гармонізації законодавства, з'ясуванню базових понять та підходів, хоча прикладні аспекти гармонізації законодавства є одними з найбільш актуальних і широкодосліджуваних у зарубіжній правовій теорії, особливо в сучасному праві ЄС" [7, 88].

Слід одразу зазначити, що переважна більшість українських юристів, які досліджували це питання, застосовує термін "гармонізація". У "Словнику термінів і понять з міжнародного та європейського права", виданому Інститутом законодавства Верховної Ради України, гармонізація законодавства визначається як приведення законодавства держав-членів та країн – не членів у відповідність з вимогами Європейського Союзу на підставі правових актів Євросоюзу. Гармонізація відбувається у різних формах (адаптація законодавства, імплементація, стандартизація та ін.) [12].

Проте в офіційних документах дуже часто використовується термін "адаптація". Відповідно до положень Загальнодержавної програми адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу, затвердженої Законом України від 18 березня 2004 р. № 1629 – IV, адаптація полягає у приведенні законів України та інших нормативно-правових актів у відповідність з "acquis communautaire" [9].

З іншого боку, План дій Україна – Євросоюз прямо говорить про гармонізацію законодавства.

Як показує практика діяльності європейських інтеграційних об'єднань, не зважаючи на застосування різних термінів як в праві Євросоюзу, так й в угодах Співтовариства з третіми країнами, йдеться по суті про один і той самий процес приведення національного законодавства у відповідність з приписами права європейських інтеграційних організацій. На нашу думку, термін "гармонізація" найбільш адекватно характеризує мету цього процесу: узгодити національні норми таким чином, щоб в обох випадках вони створювали однакові правові умови для діяльності суб'єктів господарювання в межах спільного ринку. На це вірно вказує Н. Малишева, яка пише: "Гармонізація, заявлена як цільова настанова правотворчого процесу, повинна "вмикати" певні механізми отримання найбільш високого ступеня узгодженості та сумісності систем, які гармонізуються" [7, 88].

Положення стосовно гармонізації, закріплені в УПС та Плані дій Україна – Євросоюз, мають рамковий характер і їхня імплементація залежить від ухвалення законодавства, створення необхідних інституційних механізмів та здійснення відповідних дій як на міжнародному рівні у взаємовідносинах сторін, так й в правопорядку України.

У відносинах між європейськими інтеграційними організаціями та третіми країнами таке узгодження національного законодавства з правом Євросоюзу, може здійснюватися на різних рівнях (на рівні міжнародних зобов'язань, на рівні зобов'язань ЄС). На кожному з цих рівнів гармонізація забезпечується різними способами (шляхом приєднання до міжнародних договорів, узгодження положень національних нормативно-правових актів з приписами постанов інститутів Євросоюзу, визнання Україною національних стандартів держав-членів Євросоюзу.

Зазначені особливості гармонізації відрізняють її від уніфікації. Хоча за допомогою уніфікації також створюється однакові правові умови для суб'єктів господарювання, проте це досягається іншим шляхом: через ухвалення постанов, які безпосередньо регулюють поведінку суб'єктів господарювання і не передбачають узгодження з ними актів національного законодавства [13, 2].

Треба також відмітити, що гармонізація українського законодавства з правом Євросоюзу має більш обмежену мету, ніж реформування правової системи України. Як слушно зауважує у цьому зв'язку Н. Малишева, "до гармонізації stricto sensu вдаються, виходячи не з внутрішніх потреб (розвиток власної правової системи), а з необхідності зовнішньої взаємодії однієї системи з іншою" [7, 88].

УПС визначає основні сфери, в яких гармонізація здійснюється шляхом приєднання до міжнародних зобов'язань у певній галузі міжнародних відносин. Ними є захист прав на інтелектуальну власність, енергетика, охорона навколишнього середовища та відмивання грошей. УПС також вміщує перелік міжнародних конвенцій, до яких має приєднатися Україна. План дій Україна – Євросоюз згадує практично ті ж самі галузі та додає кілька нових конвенцій.

Відповідно до положень ст. 50. 2 та Додатку III Україна до 1 березня 2003 року повинна була приєднатися до низки міжнародних конвенцій з захисту прав на інтелектуальну власність. До них віднесені, зокрема, Бернська конвенція про охорону літературних та художніх творів (Париж, 1971 р.), Міжнародна конвенція про охорону прав акторів-виконавців, виробників фонограм і органів радіомовлення (Рим, 1961 р.), Протокол до Мадридської угоди про міжнародну реєстрацію торгових знаків (Маддрид, 1989 р.), Ніццька угода про міжнародну класифікацію виробів та послуг для цілей реєстрації знаків (Женева, 1977 р. з поправками, внесеними в 1979 р.), Будапештський договір про міжнародне визнання депонування мікроорганізмів для цілей патентних процедур (1977 р. зі змінами, внесеними в 1980 р.), Міжнародна конвенція про захист нових сортів рослин (Женевський акт, 1978 р.) тощо.

Характеризуючи особливості гармонізації у галузі охорони прав на інтелектуальну власність шляхом приєднання до міжнародних угод, слід зауважити, що вибір такого способу гармонізації у цій сфері є закономірним і обумовлений самою природою відносин з охорони інтелектуальної власності. Оскільки охорона здійснюється в межах території окремих держав, то питання, пов'язані з забезпеченням захисту прав на інтелектуальну власність, регулюються переважно шляхом укладання міжнародних угод між державами.

Треба, однак, зазначити, що шляхом приєднання до міжнародних угод, вказаних у Додатку III, Україна може отримати більш широкі зобов'язання ніж ті, які мають деякі держави-члени Євросоюзу, оскільки не всі з них є учасникам усіх цих конвенцій у галузі охорони прав на інтелектуальну власність.

Україна практично виконала майже усі ці зобов'язання, що випливають з положень ст. 50.2 УПС та Плані дій Україна – Євросоюз, приєднавшись до усіх багатосторонніх конвенцій про права на інтелектуальну власність, зазначених в пункті 1 Додатку III. Відповідні законодавчі акти були ухвалені протягом 1995–2001 років.

Можна вважати, що в країні вже створені певні правові засади для регулювання відносин у сфері інтелектуальної власності. Відповідні положення про захист прав на інтелектуальну власність включені до Конституції України, кодексів (цивільного, кримінального, ад-

міністративного, арбітражного, митного), законів. Діє більше 100 підзаконних актів.

Зокрема, з метою імплементації міжнародно-правових зобов'язань України по УПС були прийняті законодавчі акти в окремих галузях права на інтелектуальну власність [16].

Проте, поки що не вирішеною залишається проблема досягнення в Україні рівня захисту прав на інтелектуальну власність, аналогічного до існуючого в Співтоваристві, включаючи ефективні засоби забезпечення дотримання таких прав, що випливає з зобов'язань, закріплених у ст. 50.1 УПС. Однією з причин такого незадовільного становища є те, що положення багатьох актів законодавчої та виконавчої влади, прийнятих з метою імплементації зобов'язань Україні з охорони права на інтелектуальну власність, не відповідають нормам багатосторонніх міжнародних конвенцій у цій сфері, які містяться у Додатку III до УПС. Фактично невідповідність у тій чи іншій мірі існує відносно майже всіх конвенцій, окрім Ніццької угоди про міжнародну класифікацію виробів та послуг для цілей реєстрації знаків (Женева 1977 рік, з поправками, внесеними в 1979 році).

Крім того, часто положення низки нормативно-правових актів національних властей, які регулюють окрему галузь права інтелектуальної власності суперечать одне одному. Зокрема, це стосується нормативно-правових актів, які повинні бути приведені у відповідність до Міжнародної конвенції про захист нових сортів рослин (UPOV) (Женевський акт, 1978 р.).

З іншого боку, усунення протиріч між нормами національного права та міжнародними конвенціями з охорони права на інтелектуальну власність є лише першим кроком на шляху виконання положень ст. 50.1 УПС. Більш важким та важливим завданням є створення цілісного правового механізму, здатного забезпечити ефективний захист права на інтелектуальну власність на національному рівні. В Україні такий механізм знаходиться у процесі становлення, а це закладає підґрунтя для конфліктів у відносинах між Україною та Євросоюзом.

Ще однією серйозною проблемою об'єктивного характеру, з якою стикаються усі країни не члени Євросоюзу у процесі гармонізації національного законодавства з правом європейських інтеграційних організацій, стає необхідність враховувати при здійсненні гармонізації подальший розвиток права ЄС у галузі інтелектуальної власності. Щоб забезпечити рівень захисту інтелектуальної власності, аналогічний до існуючого у Співтоваристві, вони вимушені враховувати як нові міжнародні конвенції, так й акти ЄС, які регулюють відносини у цій сфері в межах Спільного ринку [13, 105]. Кожна з країн не членів використовує свої підходи до вирішення цієї проблеми.

У галузі енергетики УПС передбачає розвиток співпраці в межах Європейської енергетичної хартії (ст. 66). Хоча терміну виконання цього положення не визначено, таке його формулювання вимагає від України ухвалити цей документ без зайвих затримок. Україна вже ратифікувала цю Хартію і таким чином виконала свої зобов'язання по Угоді.

Що стосується забезпечення охорони навколишнього середовища, то закріплюючи положення про співробітництво сторін на регіональному (в тому числі в рамках Європейського агентства по навколишньому середовищу) та міжнародному рівнях (ст. 63), УПС тим самим закладає основи для гармонізації положень українського законодавства та права Євросоюзу у цій галузі.

У сфері боротьби з відмиванням грошей, Україна взяла на себе зобов'язання щодо встановлення норм, еквівалентних тим, які прийняті міжнародними форумами у цій галузі, включаючи цільову групу з фінансових питань (ЦГФП). Термінів виконання цих зобов'язань не визначено. Оскільки сфера боротьби з відмиванням грошей відноситься до компетенції Євросоюзу, то тим самим й процес гармонізації українського законодавства поширюється на рівень цього об'єднання.

Треба зазначити, що гармонізація українського законодавства з правом Євросоюзу шляхом приєднання до міжнародних стандартів може поширюватися й на галузі, які не охоплені співпрацею в межах УПС. Це стосується, насамперед, сфери трудових та соціальних відносин, міжнародного приватного права тощо. Зокрема, держави-члени Євросоюзу регулюють своє співробітництво у сфері трудових та соціальних відносин не тільки шляхом створення норм права ЄС, але за допомогою міжнародних конвенцій, які приймаються в рамках Міжнародної організації праці (МОП) [13, 92].

Україна також має можливість приєднатися до певних конвенцій у галузі міжнародного приватного права, укладених на засадах ст. 293 Договору про заснування ЄС і тим самим гармонізувати своє законодавство з європейськими нормами. До них відносяться, зокрема, Конвенція стосовно юрисдикції та забезпечення виконання судових рішень у цивільних та комерційних справах 1968 року, Конвенція щодо взаємного визнання компаній та юридичних осіб 1968 року, Конвенція щодо усунення подвійного оподаткування прибутків компаній 1990 року, Конвенція про патент Співтовариства 1989 року, Конвенція щодо законодавства з питань, пов'язаних з виконанням договірних зобов'язань [12, 117].

На наш погляд, гармонізація, що здійснюється шляхом приєднання до міжнародних документів, які закріплюють міжнародні стандарти у певних галузях, виступає скоріше як допоміжний спосіб забезпечення приблизної адекватності законів України та права Євросоюзу. Вона, як правило, не є самодостатньою і вимагає здійснення додаткових правових заходів у формі ухвалення національних актів з метою імплементації положень міжнародних угод, які укладає або до яких приєднується Україна.

Більш поширене застосування у відносинах між Україною та Євросоюзом отримав інший спосіб гармонізації – це прийняття національних правових актів, положення яких повинні відповідати нормам права ЄС. Правові засади для здійснення такої гармонізації визначені в УПС (ст.ст. 50, 51, 60, 61, 63, 68, 71, 75, 76, 77), українському законодавстві. Сферами гармонізації українського законодавства з правом Євросоюзу є захист прав на інтелектуальну власність, митна справа, право компаній, банківська справа, бухгалтерський облік компаній, податки, охорона праці, фінансові послуги, правила конкуренції, державні закупки, охорона здоров'я та життя людей, тварин і рослин, навколишнє середовище, захист права споживачів, технічні правила і стандарти, ядерна енергія, транспорт, промисловість, сільське господарство, енергетика, відмивання грошей, соціальна сфера, діяльність малих та середніх підприємств, статистика тощо.

Слід також додати, що План дій Україна – Євросоюз встановлює пріоритети у гармонізації та включає нові сфери. Ними є забезпечення поваги до прав дитини, запобігання фінансовому тероризму, фінансовий контроль, міжнародні та європейські стандарти у сфері трудових відносин, європейські стандарти відповідності щодо промислових товарів, ліцензування імпорту тощо.

Як свідчать аналіз положень УПС, Плану дій Україна – Євросоюз та інших документів, що стосуються гармонізації, майже всі вони відносяться до категорії так званого "м'якого права", тобто мова йде переважно про наміри, а не чіткі зобов'язання сторін. А це ставить весь процес гармонізації законодавства в залежність від зацікавленості сторін у його просуванні і це, в свою чергу, надає їх діям політичного забарвлення.

Важливо також відзначити, що в УПС практично нічого не говориться про терміни здійснення гармонізації.

Єдиним винятком з цього є сфера захисту прав на інтелектуальну власність, в якій Україні було надано п'ять років на виконання своїх зобов'язань по угоді. З іншого боку, План дій Україна – Євросоюз надає Україні три роки для імплементації його положень.

З боку Євросоюзу передбачено надання технічної допомоги з метою здійснення заходів щодо гармонізації. Така допомога повинна включати обмін експертами, завчасне надання інформації стосовно законодавства Євросоюзу, організацію семінарів, професійну підготовку, допомогу у здійсненні перекладів законодавства Співтовариства у відповідних секторах, розробку необхідних документів (ст.ст. 51.3, 53, 61, 71, 73 тощо).

Треба підкреслити, що положення стосовно надання допомоги процесу гармонізації є обов'язковими для Співтовариства, хоча вони не встановлюють термінів щодо їх виконання. До певної міри це впливає на їх реалізацію з боку Євросоюзу. Проте це не єдина причина того, що ці зобов'язання не виконуються повною мірою. Головною причиною явної затримки з виконанням зобов'язань щодо допомоги Україні у цій важливій сфері співпраці є упередженість Комісії ЄС відносно активності України у вирішенні питань гармонізації свого законодавства. Чиновники Комісії ЄС впевнені, що Україна поспішає з реалізацією положень про гармонізацію нібито для того, щоб через невеликий проміжок часу заявити: ось ми гармонізували наше законодавство з правом Євросоюзу як це зробили асоційовані країни Центральної та Східної Європи, і тепер можна ставити питання про отримання статусу асоційованої країни, а в невдовзі й дійсного членства.

Хоча Україна не має з ЄС угоди про створення асоціації і тому до неї не відносяться безпосередньо документи Співтовариства, які повинні упорядкувати процес гармонізації національного законодавства країн Центральної та Східної Європи з правом європейських інтеграційних організацій, зокрема, Біла книга, але ніщо не може стати на заваді використання з боку українських органів влади та управління таких документів та досвіду у цій сфері, набутого асоційованими країнами. Це стосується, насамперед, визначення пріоритетів, створення необхідної інституційної інфраструктури, урахування характеру гармонізації та особливостей з використанням способів здійснення цього процесу [15, 159].

Перш за все треба звернути увагу на те, що Україна сама може вирішувати, яка галузь законодавства вважатиметься пріоритетною для гармонізації, беручи до уваги національні інтереси. Особливе значення надається створенню механізму для управління процесом гармонізації на національному рівні за допомогою організаційних засобів. Такий механізм включає скринінг, засоби контролю, оцінки впливу, уточнення пріоритетів тощо. Його правові засади визначені у Загальнодержавній програмі адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу та у Постанові Кабінету Міністрів України від 15 жовтня 2004 року "Деякі питання адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу" [16]. Важливе значення у цьому процесі відіграє й План дій Україна – Євросоюз. Головними інститутами, які займаються гармонізацією законодавства України з правом Євросоюзу є Верховна Рада, Кабінет Міністрів, Міністерство юстиції, міністерства та інші центральні органи виконавчої влади, Комітет Верховної Ради з питань європейської інтеграції, Координаційна Рада з адаптації законодавства України до законодавства Євросоюзу.

Загальнодержавна програма встановлює процедуру співпраці між законодавчою та виконавчою владами в сфері гармонізації. Кожен проект закону, зареєстрований у Верховній Раді, повинен на протязі семи днів бути переданим до Комітету Верховної Ради з питань європейської інтеграції для визначення того, чи підпадає він під сферу дії норм права Євросоюзу. У випадку позитивного рішення такий проект відсилається до Міністерства юстиції, де він проходить правову експертизу на відповідність acquis communautaire. Після цього проект повертається до Верховної ради з зауваженнями Міністерства юстиції.

При здійсненні процесу гармонізації законодавства Україна стикається з низкою труднощів об'єктивного характеру.

Україна повинна враховувати, що цей процес має односторонній характер, оскільки при цьому не йдеться про взаємні кроки з обох сторін по узгодженню своїх правових норм, а тільки про зміни в українському законодавстві з метою його гармонізації з нормами права Євросоюзу. Україна фактично ніяким чином не може впливати на процес нормоутворення в системі Євросоюзу, а тільки виступає як дестінатор правових приписів Євросоюзу.

Багато невизначеностей існує й стосовно встановлення точного змісту актів Євросоюзу, з якими треба гармонізувати українське законодавство. Справа в тому, що ці акти може тлумачити тільки Суд ЄС. Завдяки такому тлумаченню зміст атів може частково змінюватись. Але країна, яка гармонізує своє законодавство з правом Євросоюзу не в змозі слідкувати за такими змінами і вчасно їх враховувати шляхом внесення змін до свого законодавство, яке підлягає гармонізації. Відповідні ж структури Євросоюзу не зобов'язані інформувати Україну про зміни у своєму праві. Все це може викликати невідповідність національних норм нормам Євросоюзу та знизити ефективність реалізації положень права Співтовариства в національному порядку України. В кінцевому випадку не досягається основна мета гармонізації щодо створення однакових правових умов для суб'єктів, діяльність яких регулюється базовими та гармонізованими нормами.

З іншого боку, при гармонізації законодавства України з правом Євросоюзу обов'язково треба врахувати те, що акти інститутів Співтовариства діють у відповідному правовому середовищі. Вони є частиною правової системи Євросоюзу. Гармонізація ж практично призводить до перенесення положень певної частини актів Євросоюзу до правової системи іншої країни, яка функціонує за своїми, відмінними від існуючої в межах ЄС закономірностями. Зокрема, Україна не завжди може врахувати усі юридичні тонкощі відповідного документу Євросоюзу, включаючи чітке розуміння юридичної технології, яка використовується в цих документах, причини його прийняття та особливості його реалізації. Все це може призвести до перекручення змісту національних норм, які є наслідком процесу гармонізації [13, 104].

Незважаючи на існування вищезгаданих проблем в Україні вже зроблені перші практичні кроки на шляху гармонізації окремих галузей національного законодавства з правом Євросоюзу. Це стосується, насамперед, галузей, визначених як пріоритетні в УПС (т. 51.2). В багатьох з них вже ухвалені окремі закони чи підготовлені законопроекти, спрямовані на створення умов для діяльності суб'єктів господарювання аналогічних тим, які існують в Євросоюзі. До таких галузей можна віднести правила конкуренції, промислове та митне законодавство, інтелектуальну власність, технічні правила і стандарти тощо [17].

Гармонізація законодавства України з правом європейських інтеграційних організацій надає можливості для дії норм права Євросоюзу у правопорядку України. При цьому треба зауважити, що процес гармонізації законодавства України з правом європейських інтеграційних організацій має свої особливості, які зумовлені рівнем відносин між партнерами. Той факт, що УПС не передбачає підготовки до приєднання України до Євросоюзу, визначає межі співробітництва сторін у правовій

галузі, й зокрема у сфері гармонізації. З іншого боку, як показує практика здійснення гармонізації на рівні Співтовариства, а також у відносинах ЄС з іншими країнами, зокрема, з тими, що мають з ЄС угоди про асоціацію, практично не можливо чітко визначити межі гармонізації. Тому Україна має достатньо широкі можливості у разі необхідності форсувати або призупиняти процес гармонізації своїх правових норм з правом Євросоюзу. Це безпосередньо стосується цілей, засобів та організаційно-правового механізму гармонізації.

Що стосується підходів до процесу зближення законодавства, то зараз Україна використовує переважно так званий "еволюційний підхід". Його суть полягає у поступовому приведенні українського законодавства у відповідність зі змістом та цілями, закріпленими у нормах права Євросоюзу. Такий підхід є виправданим, коли національна система права має розвинений характер, тобто коли внутрішнє законодавство охоплює переважну більшість сфер, що входять до acquis communautaire. Проте у сферах, де не існує розвиненого національного законодавства, може бути задіяний так званий "революційний підхід", особливо коли необхідно терміново прискорити процес гармонізації шляхом безпосереднього включення положень права Євросоюзу у внутрішнє законодавство України і відміни існуючих нормативно-правових актів. У цьому випадку більшу компетенцію отримують виконавчі органи влади щодо ухвалення нормативно-правових актів, як це було зроблено у Угорщині, Балтійських країнах, Болгарії, частково у Польщі до їх вступу у Євросоюз.

1. COM (2004) 373 final. 2. O. J. 1998, L 49. 3. Муравйов В. План дій Україна – Європейський Союз, як перехідний етап на шляху до Європейської інтеграції України // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць. – К., 2005. – Вип. 54. Ч. І. – С. 78–81. 4. Evans A., Falk. Law and Integration. Sweden and the European Community. – Umea 1990. 5. COM (95) 163 final. 6. O. J. 1995, L 311/2. 7. Проблеми гармонізації законодавства України з міжнародним правом. – К., 1998. 8. Законотворчість: словник термінів і понять з міжнародного і європейського права. – К., 2005. 9. Закон України про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу від 18 березня 2004 р. №1629-IV // Урядовий кур'єр. – 2004. – 20 бер. 10. L'influence des Communautes europeennes sur le droit international prive des Etats membre. – Bruxelles 1981. 11. Закон Україні "Про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо посилення відповідальності за порушення прав на об'єкти права інтелектуальної власності" від 5 квітня 2001 року № 2362-III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 23. – Ст.117. 12. Herrnfeld H-H. Europeans by Law. – Gutersloh 1996. 13. Татам А. Право Європейського Союзу:Підручник для студентів вищих навчальних закладів / Переклад з англійської. – К., 1998. 14. Louis J-V. The Community Legal Order. – Brussels 1990. 15. Preston C. Poland and EU Membership: Current Issues and Future Prospects // Journal of European Integration. – 1998. – Vol. 21, №2. – P. 147-168. 16. Постанова Кабінету Міністрів України від 15.10.2004 р. №1365 "Деякі питання адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу" // Офіційний вісник України від 05. 11. 04. – 2004 – № 42. – С. 35. 17. Урядовий кур'єр 10 січня 2002 року №5.

Надійшла до редколегії 25.10.07

К. Смирнова, канд. юрид. наук

ПРАВОВІ АКТИ У МЕЖАХ СПІВРОБІТНИЦТВА В СФЕРІ ОХОРОНИ ПРАВОПОРЯДКУ ТА ПРАВОСУДДЯ У КРИМІНАЛЬНИХ СПРАВАХ ЯК ДЖЕРЕЛА ПРАВА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Стаття присвячена аналізові актів, що приймаються в рамках співробітництва в сфері охорони правопорядку та правосуддя у кримінальних справах, як особливого виду джерел права Європейського Союзу. Досліджена вітчизняна та західна доктрина щодо юридичної природи актів третьої опори Євросоюзу. Проаналізовано особливості правових актів третьої опори, їх відмінності від актів, що приймаються в рамках ЄС та другої опори Євросоюзу, доведено можливість їх долучення до системи джерел права Євросоюзу, а також розглянуто тенденції видозміни цих актів у зв'язку з проектом Конституції Євросоюзу.

This article is devoted to the analysis of acts within the sphere of policy and judicial cooperation in criminal matters (PJCC) as the specific type of the EU law sources. Ukrainian & foreign doctrine of third pillar acts legal nature was researched. Pecularities of third pillar acts, their differencies from the EC & the second pillar acts were analysed, the possibility to compine the whole mass of the EU law sources was proved, tendencies of acts modification under the Constitution of the EU.

У праві Європейського Союзу (Євросоюзу) за час його діяльності вироблено багато зовнішніх форм для вираження правових актів. Ці форми постійно змінюються кількісно та якісно. Їхньою особливістю є те, що одна частина з них має обов'язковий, а друга – рекомендаційний характер. Через це праці юристів-міжнародників, присвячені праву Євросоюзу, характеризуються хаотичністю у визначенні змісту його джерел та їх наповнення.

Дослідники права Євросоюзу, такі відомі вітчизняні та зарубіжні правники як Сорон Ж.-Л., Татам А., Кернз В., Хартлі Т., Муравйов В., Топорнин Б., Ентін М., Кроненбергер В. та інші [1–6] дотримуються єдиної точки зору щодо визначення поняття джерел права Євросоюзу. Отже, джерела права Євросоюзу є зовнішніми формами вираження правових актів останнього. Однак дискусійним питанням для кожного правника залишається наповнення цього поняття. Відсутність нормативного закріплення системи джерел права Євросоюзу, складний механізм нормотворення та постійний процес удосконалення правових актів є причиною відсутності серед юристів-міжнародників єдиного погляду щодо вирішення питання, які правові акти належать до джерел права Євросоюзу. Чи є достовірним обмеження джерел права Євросоюзу тільки правовими актами європейських співтовариств? Сфери співробітництва, якими доповнене Європейське Співтовариство (ЄС), – спільна зовнішня політика та політика безпеки (СЗППБ) й співробітництво у сфері охорони правопорядку та правосуддя у кримінальних справах (СОППКС) – разом формують так звані три "опори" Євросоюзу.

Друга (СЗППБ) і третя (СОППКС) опори Євросоюзу також не позбавлені юридичного механізму прийняття рішень. Своєю появою ця категорія актів завдячує неоднорідній структурі як правової, так і інституційної надбудови Євросоюзу [9]. Європейська інтеграція тривалий час обмежувалася лише економічною співпрацею через неготовність держав-членів передати всю сукупність владних повноважень єдиному наднаціональному центру [3, 81].

Одним з аргументів віднесення актів сфер співробітництва до системи джерел права Євросоюзу є вимога взаємоузгодженості та взаємоприйнятності (абз. 1 ст. 3 Договору про Євросоюз) у сукупності з керівною роллю Європейської Ради (абз. 1 ст. 4 Договору), а це означає, що заходи в рамках Євросоюзу можуть слугувати підставою для видання правових актів у європейських співтовариствах. Таким чином, Договір про Євросоюз прямо передбачає таку ситуацію тільки у двох випадках: у разі застосування санкцій до держав-членів (ст. 7 Договору про Євросоюз, а також ст. 309(1) Договору про заснування ЄС) та в разі введення економічних санкцій стосовно інших суб'єктів міжнародних відносин

© Смирнова К., 2007

(ст. 23 Договору про Євросоюз, а також ст. 301 Договору по заснування ЄС).

Поряд з цим після підписання Амстердамського договору можна говорити про наявність тенденції зближення права ЄС із правовими актами, ухвалюваними у сферах політики та співробітництва, що в сукупності становить право Євросоюзу. Форми рішень, ухвалюваних Радою у сфері кримінально-правових питань (СОППКС), стають такими, що їх можна зіставити із системою правових актів ЄС (ст. 34 Договору про Євросоюз, ст. 249 Договору про заснування ЄС). Наступним чинником такого зближення є подібність процедурного порядку прийняття рішень:

- у сферах співробітництва збільшується кількість випадків голосування більшістю в Раді (ст.ст. 23(2), 34(2) Договору про Євросоюз);
- розширюється компетенція Комісії ЄС, Європарламенту та Суду ЄС у галузі співробітництва у сфері охорони порядку та правосуддя в кримінальних справах (ст. 46 Договору про Євросоюз);
- виникають правові паралелі між процедурою утримання від голосування (ст. 23(1) Договору про Євросоюз) і засобами захисту (ст. 95 Договору про заснування ЄС);
- механізм "люксембурзького компромісу" переноситься у право Євросоюзу у вигляді права вето (ст. 23(2) Договору про Євросоюз).

Крім того, спостерігається подібність процедури набрання чинності рішеннями Ради в рамках першої і третьої опор, коли у сфері співробітництва вони не підлягають ратифікації державами-членами, однак за деякими винятками – наприклад, відповідно до ст. 42 Договору про Євросоюз, Рада може рекомендувати державам-членам прийняти рішення про введення в дію ст. 29 Договору про заснування ЄС щодо компетенції Євроатому згідно з їхніми конституційними вимогами.

Наведені вище критерії не дають змоги стверджувати, що акти ЄС і рішення, ухвалювані в рамках другої і третьої опор, мають однакову юридичну природу. Тим часом, говорячи про джерела права Євросоюзу, потрібно охопити всі складові такого багатогранного інтеграційного об'єднання.

Таким чином, з метою виокремлення актів, що входять до системи джерел права Євросоюзу, слід визначитися зі змістом поняття цієї системи та у зв'язку з цим узагальнити поняття джерел права Євросоюзу. Отже, джерелами права Євросоюзу є зовнішні форми вираження правових норм, які дістають відображення в обов'язкових для виконання актах. До кола джерел права Євросоюзу, окрім джерел права ЄС, окреме місця займають правові акти, ухвалені в рамках "другої" та "третьої" опор Євросоюзу.

"Третю" опору Євросоюзу – співробітництво у сфері охорони порядку та правосуддя в кримінальних справах (СОППКС) – юридично було інституційовано Договором про Євросоюз, відомим як Маастрихтський договір, що набрав чинності 1 листопада 1993 року. Таке співробітництво мало своїм завданням співпрацю в судових та поліцейських справах, оскільки була потреба в лібералізації руху людей в рамках внутрішнього ринку. Міжурядова конференція 1996 року вирішила розширити мету третьої опори Євросоюзу задля забезпечення більш високого рівня безпеки для громадян у межах сфер свободи, безпеки та правосуддя. Співробітництво в рамках забезпечення правосуддя в кримінальних справах, що його регулює Розділ VI Договору про Євросоюз, спрямоване на запобігання злочинності та іншим організованим правопорушенням. Зазначається також, що, не порушуючи повноважень ЄС, Євросоюз має на меті забезпечити громадянам усіх держав-членів високий рівень безпеки у сфері охорони порядку та правосуддя в кримінальних справах, боротьби з расизмом та ксенофобією (ст. 29 Договору про Євросоюз).

На жаль, правові акти третьої опори Євросоюзу недостатньо досліджені доктриною. Небагато вчених розглядає їх як повноправні акти Євросоюзу та звертається до їх класифікації [2; 10]. До числа таких дослідників належить В. Муравйов, який спробував здійснити порівняльний аналіз та визначити правову природу актів СОППКС [2]. На його думку, за рахунок збільшення повноважень інститутів ЄС у рамках третьої опори та процесу комунітаризації деяких галузей співробітництва акти СОППКС були наближені до нормативно-правових актів ЄС значно більше, ніж акти другої опори Євросоюзу. Зокрема, ця тенденція проглядається в поширенні (відповідно до ст. 35(1) Договору про Євросоюз) факультативної юрисдикції Суду ЄС щодо тлумачення в преюдиційному порядку рамкових рішень, рішень, різноманітних підготовчих документів та конвенцій, укладених у рамках Розділу VI Договору про Євросоюз, а також у тому, що Суд ЄС має юрисдикцію вирішувати будь-які суперечки між державами-членами щодо тлумачення та застосування актів, перелічених у ст. 34(2) Договору про Євросоюз, якщо Рада Євросоюзу не спроможеться врегулювати такий спір протягом шести місяців з моменту звернення до неї одного з її членів.

У межах співробітництва в СОППКС Договір про Євросоюз у ст. 34 передбачає такі види актів: спільні позиції (common positions), рамкові рішення (framework decisions) та рішення (decisions) і конвенції (conventions), рекомендації та кваліфікована думка.

Спільні позиції в рамках СОППКС дуже подібні до свого аналогу в рамках СЗППБ. Їхнім основним призначенням є нормативне закріплення спільного підходу держав – членів Євросоюзу до певного питання або проблеми. Спільні позиції є обов'язковим актом, що визначає дії держав-членів на міжнародній арені. Останні не лише мають привести свою власну позицію у відповідність до ухваленої спільної платформи, а й захищати та обстоювати її в міжнародних організаціях та на міжнародних конференціях, де вони беруть участь (ст. 37 Договору про Євросоюз). Отже, під спільною позицією слід розуміти офіційний документ, ухвалений Радою Євросоюзу з метою нормативного закріплення спільного підходу держав-членів до питань та проблем, що існують на міжнародному рівні в галузі поліцейського та судового співробітництва. Прикладом може слугувати Спільна позиція Ради 2005/69/JHA від 24.01.2005 року про обмін певними даними з Інтерполом [11], метою якої є запобігання та боротьба з кримінальною та організованою злочинністю, включаючи тероризм, шляхом зміцнення співробітництва держав-членів між собою та їх співробітництво з відповідними органами третіх країн у обміні паспортних даних з Інтерполом (ст. 1).

Рамкові рішення. СОППКС отримало цей інструмент правового регулювання завдяки нововведенням Амстердамського договору про Євросоюз. Комунітаризувавши певну частину питань, що раніше належали до третьої опори Євросоюзу, автори нової редакції установчих договорів вирішили створити основу для подальшого зближення внутрішніх законодавств держав-членів у галузі боротьби зі злочинністю та правосуддя, яка мала згодом перерости в одну зі спільних політик Євросоюзу. З цією метою до нормативного інструментарію, що його раніше мала Рада в рамках третьої опори, було долучено рамкові рішення. Цей вид нормативно-правових актів є обов'язковим до виконання всіма державами-членами стосовно очікуваного результату, хоча за національними органами влади зберігається право вибору форми та методів їх реалізації. Наприклад, рамкове рішення Ради 2005/222/JHA від 24.02.2005 року про замах на інформаційні системи [12] встановлює, що

держави-члени мають забезпечити у національних законодавствах кримінальний злочин неправомірний міжнародний доступ до інформаційних систем або їх частини (ст.2). Рамкове рішення також встановлює межі кримінальної відповідальності за такі злочини, що можуть бути від одного до трьох років ув'язнення (ст. 6).

Отже, рамкові рішення за своїми основними елементами нагадують директиви ЄС: вони так само покликані сприяти гармонізації внутрішнього законодавства, адресуються державам-членам, створюють зобов'язання щодо мети та терміну їх імплементації. Важлива відмінність між двома видами актів полягає в тому, що відповідно до ст. 34(2) Договору про Євросоюз рамкові рішення адресуються тільки всім державам-членам, а директиви можуть адресуватись як усім, так і окремим державам-членам.

Рішення. Рішення як окремий вид нормативно-правових актів третьої опори теж є новелою Амстердамського договору про Євросоюз. Раніше вони мали лише додаткове значення, висловлюючи спільні позиції або закріплюючи спільні дії держав – членів ЄС, проте з ухваленням нової редакції установчих договорів отримали самостійну роль у процесі європейської інтеграції. На сьогодні рішення є багатофункціональним інструментом в арсеналі СОППКС. У цю правову форму втілюються майже всі рішення, яким планується надати загальнообов'язкового нормативного характеру. Виняток становлять питання зближення законів і підзаконних актів держав-членів, віднесені до сфери регулювання рамкових рішень. Рішення, ухвалювані в рамках Договору про Євросоюз, не можна ототожнювати з рішеннями, прийняття яких передбачене ст. 249 Договору про заснування ЄС. Ці два види актів мають більше відмінних, ніж спільних рис. Єдине, що робить їх подібними, – зобов'язальний характер.

Прикладом цього виду актів можу слугувати Рішення Ради № 2005/211/JHA від 24.02.2005 року [13] стосовно запровадження нових функцій Шенгенської інформаційної системи, включаючи боротьбу з тероризмом, яким фактично вносяться зміни до Шенгенської угоди 1990 року. Окрім цього рішення можуть також стосуватися призначення на посаду, наприклад, рішенням Ради від 24.02.2005 року [14] був переобраний на посаду директора Інтерполу М.Г. Сіманкас Карріон на строк до 31 грудня 2009 року.

Такі засоби правового регулювання є обов'язковими для виконання державами-членами, а рамкові рішення та рішення ще й входять до сфери компетенції Суду ЄС (ст.ст. 35, 46 Договору про Євросоюз).

Рекомендації та кваліфікована думка. Якщо раніше йшлося про юридично обов'язкові правові акти СОППКС, то час звернутися до таких актів, що не тягнуть за собою жодних правових наслідків, а мають суто допоміжний характер. Своєю появою вони зобов'язані підвищенню ролі Європарламенту як у процесі економічної, так і в процесі політичної інтеграції. Постійні закиди стосовно дефіциту демократії та транспарентності призвели до того, що автори установчих договорів не тільки запровадили процедуру спільного прийняття рішень у рамках ЄС, а й поширили певні елементи цієї процедури на другу й третю опори. Зокрема, ст. 39 Договору про Євросоюз визначила, що Рада Євросоюзу, перш ніж вдатися до інструментів, передбачених ст. 34, має запросити кваліфіковану думку Європарламенту і, лише не отримавши її у встановлений термін, може самостійно приймати той чи інший нормативно-правовий акт. До того ж, Європарламент здобув право звертатися до Ради із запитами та надсилати їй рекомендації з питань СОППКС. Таким чином, у рамках третьої опори з'явилося два нових види нормативних актів: кваліфікована думка, що відображає позицію Європарламенту стосовно певної проблематики СОППКС; та рекомендації, що визначають міру належної, на думку Європарламенту, поведінки держав – членів Євросоюзу. Європарламент – не єдиний орган, що може ухвалювати такі акти. З цього випливає висновок, що в разі потреби це можуть робити й усі інші органи, компетентні в даній сфері співробітництва, наприклад – Координаційний Комітет (ст. 36 Договору про Євросоюз). Рекомендація Ради від 12.10.2005 року [15] щодо сприяння доступу громадян третіх країн до наукових розробок в ЄС не зобов'язує держав-членів, однак рекомендує надати такий же режим для науковців з третіх держав та прирівнювати їх з правами громадян держав-членів, обмежити застосування квотування у доступу до наукових розробок, гарантувати громадянам третіх країн можливість працювати як науковці, включаючи можливість подовження або оновлення дозволів на працевлаштування.

У Договорі про Євросоюз відсутні положення, що вказували б на необхідність публікації актів, ухвалюваних у рамках СЗППБ та СОППКС, або на необхідність їх нотифікації, як це відбувається з актами ЄС. Проте внутрішній регламент Ради передбачає можливість публікації в офіційному друкованому виданні ЄС – Official Journal – актів СЗППБ (ст. 15(3, 4)), а акти СОППКС обов'язково мають бути опубліковані (ст. 15(1d, e)).

Зважаючи на тенденцію до так званої "кодифікації" та вдосконалення установчих договорів Євросоюзу, не можна не залишити поза увагою Угоду про заснування Конституції для Європи (Конституція Євросоюзу). Незважаючи на поки що незрозумілу долю Конституції у зв'язку з прийняттям негативного рішення на референдумах у Франції та Нідерландах, з метою вивчення прогресивних потенційних тенденцій європейської інтеграції ми звернемося до новел цього документа. Навіть якщо Конституція не набере чинності внаслідок того, що її ратифікують не всі 25 держав-членів, вона є історичним документом і залишиться основою для подальших переговорів держав-членів стосовно поглиблення та зміцнення інтеграції.

Конституція Євросоюзу [16] передбачає, що у результаті поширення повноважень наднаціональних органів ЄС на СЗППБ й СОППКС та уніфікації операційного інструментарію, ці сфери співробітництва будуть об'єднані у правовому полі Євросоюзу. Простежуючи процес зникнення другої і третьої опор Євросоюзу, можна зробити висновок, що таке розмаїття актів у рамках СЗППБ та СОППКС зникне, оскільки Конституція чітко визначає види актів, які мають укладатися в рамках цих опор, що їх уже буде включено в систему актів Євросоюзу загалом. Так, ст.ст. I-40, I-41 Конституції чітко окреслюють можливість прийняття Європейських рішень Радою ЄС та Європейською Радою; ст. I-42 визначає інструменти СОППКС, якими є Європейські закони та Європейські рамкові закони.

Окрім цього, Конституція називає нові види правових актів та розрізнює законодавчий і незаконодавчий рівні, кожному з яких у ній присвячено окрему статтю (ст.ст. I-34 та I-35, відповідно). Законодавчими із наведеного переліку виступають Європейський закон та Європейський рамковий закон, прийняття яких і можливе тільки після отримання згоди Європарламенту та Ради на пропозиції Комісії ЄС.

1. Кернз В. Вступ до права Європейського Союзу: Навч. посібник. – К.: Знання, 2002. – 381 с. 2. Муравйов В.І. Правові засади регулювання економічних відносин Європейського Союзу з третіми країнами (теорія і практика). – К.: Академ-Прес, 2002. – 425 с. 3. Сорон Ж.-Л. Курс європейських інституцій: європейська головоломка: Підручник: Пер. з франц. – К., ІМВ, 2001. – 444 с. 4. Татам А. Право Європейського Союзу: Підручник для студентів вищих навч. закладів. – К.: Абрис, 1998. – 424 с. 5. Топорнин Б.Н. Европейское право: Учебник / Институт государства и права РАН. – М.: Юристъ, 2001. – 455 с. 6. Хартли Т. К. Ос-

новы права Европейского сообщества. Введение в конституционное и административное право Европейского сообщества : Пер. и науч. ред. В.Г. Бенды. – М.: ЮНИТИ, 1998. – 647 с. 7. Hartley T.C. The foundations of European Community Law: An introduction to the constitutional and administrative law of the European Community. – Oxford; NY: Oxford university press, 1998. – 495 p. 8. The European Union & the International Legal order: discord & harmony / Edited by Kronenberger V. – Hague: T.M.C. Asser Press, 2001. – 639 p. 9. Смирнова К.В. Акти спільної зовнішньої політики та політики безпеки як джерела права Європейського Союзу // Вісник Київського національного ун-ту ім. Тараса Шевченка. Міжнародні відносини. – К.: Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка, Видавн.-поліграф. центр "Київський університет". – Вип. 29–30. – 2004. – С. 136–139. 10. Hillon C. Common Strategies & the Interface between EC External Relations & the CFSP: lessons of the partnership between the EU & Russia // Dashwood A., Hillon C., The general law of EC External relations. – London: Sweet & Maxwell, 2000. – P. 287–301. 11. OJ L 27, 29/01/2005, p. 61. 12. OJ L 69 of 16/03/2005, p. 67. 13. OJ L 68, 15/03/2005, p. 44. 14. OJ C 60, 10/03/2005, p. 1. 15. OJ L 289, 03/11/2005, p. 26. 16. OJ 2004, C 310/01, volume 47.

Надійшла до редколегії 08.10.07

О. Довжук, канд. юрид. наук, Р. Колишко, канд. юрид. наук

ПРАВОВІ ЗАСАДИ СПІВРОБІТНИЦТВА МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ У СФЕРІ СВОБОДИ, БЕЗПЕКИ ТА ПРАВОСУДДЯ

Стаття присвячена реалізації широкого співробітництва між Україною та ЄС в таких важливих сферах як свобода, безпека та правосуддя. В контексті співробітництва між Україною та ЄС у сфері додержання свобод, основним вважається забезпечення демократії та верховенства права, приділяючи основне питання таким аспектам як зміцнення демократії, повагу до прав людини, принципу розподілу влади та незалежності суду тощо. У сфері безпеки у взаємовідносинах України та ЄС ключова роль відводиться спільній європейській політиці безпеки та оборони, враховуючи співпрацю в рамках НАТО та BLACKSEAFOR. У сфері розвитку системи правосуддя між Україною та ЄС необхідно зосередити увагу на безпеці кордонів, боротьбі з нелегальною міграцією, торгівлею людьми, організованою злочинністю тощо.

The article is devoted to realization of wide co-operation between Ukraine and EU in such important spheres as freedom, security and justice. In the context of co-operation between Ukraine and EU in the field of inhibition of freedoms, one of the most important questions is consider providing of democracy and supremacy of law, respect of human rights, division of powers and independence of court etc. In the sphere of co-operation between Ukraine and EU is security the key role is given to the European policy of security and defense, including co-operation within the framework of NATO and BLACKSEAFOR. In the field of development of a system of justice it is important to concentrate on safety of borders, common actions against illegal migration, trading of people, organized crime etc.

Розпад СРСР і Ради економічної взаємодопомоги спричинив геополітичні зміни в Європі та світі, які в поєднанні з рішенням про розширення ЄС (1993р.) обумовили європейську спрямованість зовнішніх зв'язків країн Східної Європи, в тому числі й України. Першим кроком до налагодження зв'язків з ЄС стало підписання у Люксембурзі 16 червня 1994р. Угоди про партнерство та співробітництво. Угода була остаточно ратифікована після складної процедури правового затвердження парламентами країн – членів Європейського Союзу та набула чинності 1 березня 1998 р. Положення угоди заклали міцну правову основу для розвитку всіх форм співробітництва.

У вересні 1997 р. був проведений перший самміт Україна – ЄС. Керівництво української держави виступило з новими пропозиціями стосовно розвитку відносин між Європейським Союзом і Україною. Була відзначена зацікавленість України у довгострокових двосторонніх відносинах з ЄС. Свідченням того, що в Україні надавалося важливе значення співробітництву з Євросоюзом, стало створення 24 лютого 1998 р. спеціальної урядової організації – Національного агентства з питань розвитку та європейської інтеграції (нині не існує у зв'язку із загальною реорганізацією та скороченням урядового апарату), а також розробка "Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу" (затверджено Указом Президента 11 червня 1998 р.).

Паризькій самміт Україна – ЄС (15 вересня 2000 р.) став важливою віхою на шляху зміцнення і подальшого розвитку стратегічного партнерства та окреслив домовленості щодо підтримки фінансового зобов'язання з боку ЄС. Останні були закріплені та втілені в життя під час візиту Президента Європейської Комісії Р. Проді в Україну 9–10 листопада 2000 р. 19 січня 2001 р., в рамках Міжнародного форуму "Європа без кордонів", відбулися робочі зустрічі Президента Україна Л. Кучми з Головою Єврокомісії Р. Проді та Генеральним секретарем Ради ЄС, Високим представником з питань Спільної зовнішньої політики та політики безпеки ЄС Х. Соланою.

22 січня 2001 р. був схвалений третій Робочий план головуючої в ЄС Швеції (1 січня – 30 червня 2001 р.) стосовно реалізації Спільної стратегії ЄС щодо України. Робочий план дозволив Україні ухвалити план спільних дій "Україна-Євросоюз" у сфері юстиції, внутрішніх справ, поглибити співробітництво у сфері зовнішньої політики та політики безпеки.

4 липня 2002р. пройшов Копенгагенський самміт Україна – ЄС, де Євросоюз підтвердив свою готовність продовжувати співробітництво і підтримку України в адаптації законодавства, що є одним з основних напрямків співробітництва між Україною та ЄС.

11 березня 2003 р. Комісія ЄС прийняла нові рамки своїх взаємовідносин із Україною. У Посланні, озаглавленому "Ширша Європа – Сусідство: Нові рамки взаємовідносин із нашими східними та південними сусідами". Комісія чітко визначила, що метою Нових рамок є утворення зони процвітання та добросусідства – кола друзів, – із якими вона матиме тісні мирні стосунки та співробітництво.

Основною метою такої політики є налагодження ефективної співпраці із країнами-партнерами заради сприяння процесу політичних та економічних реформ, підтримки тіснішої економічної інтеграції, сталого розвитку та забезпечення політичної підтримки і допомоги.

У Посланні Україна є однією з пріоритетних країн, якій пропонується новий курс на співробітництво, включаючи, між іншим, перспективу тіснішої інтеграції у єдиний ринок ЄС, преференційних торговельних відносин, подальшого співробітництва у сфері культури та взаєморозуміння, інтеграції у транспортну, енергетичну та телекомунікаційну мережі та європейський дослідницький простір. Також, нові рамки забезпечують нові конкретні інструменти для їх втілення, включаючи участь у європейських програмах і діях, нові джерела фінансування, Програму Дій для України та щорічні огляди.

У цьому відношенні Послання пропонує амбіційну та реалістичну мережу для зміцнення нашого стратегічного партнерства, дозволяючи Україні повністю отримати користь від розширення ЄС. Нові підходи до співробітництва запропоновані "Ширшою Європою" включають перспективу майбутньої поступової інтеграції у внутрішній ринок ЄС кількістю у 450 мільйонів споживачів.

© Довжук О., Колишко Р., 2007

Ефективним інструментом, метою якого є реалізація Нових Рамок, є План Дій, який, будучи обов'язковим політичним документом, закріплює заходи та виступає своєрідним індикатором політичної волі України на шляху до повноцінної інтеграції до Європейського Союзу.

Наступним кроком до подальшої інтеграції є прийняття Європейської політики сусідства (ЄПС), якій передувало Повідомлення Комісії ЄС для Ради та Європарламенту "Розширена Європа – сусідні країни: Нова структура відносин з нашими східними та південними сусідами", в якому був наведений процес розробки і впровадження ЄПС, нового Європейського механізму сусідства (ЄМС) шляхом затвердження Планів дій. Перший етап передбачав діалог існуючих структур в системі інституційного механізму відповідно до УПС, у ході якого проводиться спільний аналіз досягнень і невдач у процесі здійснення заходів з реформування, вже завершених до цього часу. Щодо України на виконання цього етапу було видано Спільний Звіт про імплементацію УПС між Україною та ЄС, в якому містяться зобов'язання України що були виконані та майбутні кроки України та її зобов'язання. Другий етап виконання концепції передбачає безпосереднє представлення документу, що має бути узгоджений з кожною з країн, який визначає загальні цілі, критерії оцінки та терміни їх досягнення.

План дій щодо України, розроблений під час тісних консультацій з Україною протягом 2004 року, схвалений та підписаний 21 лютого 2005 року Радою Євросоюзу і Радою з питань співпраці між Україною та ЄС, тобто ухвалений у рамках інституційного механізму, створеного УПС, є політичним та правовим документом, у якому викладено пріоритетні цілі співпраці між Україною і Євросоюзом на трирічний (до 2008 року) термін. Він був підготовлений так, щоб відображати політичну та економічну ситуацію України. Фактично "План дій Україна–Євросоюз" замінив Спільну стратегію Ради щодо України, термін дії якої закінчився 23 грудня 2004 року.

Імплементація Плану дій Євросоюзу щодо України стане одним з шляхів виконання положень УПС між Україною та ЄС. План дій щодо України зокрема пропонує:

- допомогу з приведення законодавчо-нормативної бази у відповідність до законодавства ЄС для розширення доступу до внутрішнього ринку ЄС;
- участь у певних програмах ЄС у сфері освіти, науки та охорони довкілля;
- підвищення співпраці щодо управління кордонами, міграції, боротьби з торгівлею людьми, організованою злочинністю, відмиванням грошей, а також фінансово-економічними злочинами;
- вдосконалення зв'язків з ЄС у таких галузях, як енергетика, транспорт, охорона довкілля та інформаційні технології;
- підвищення рівня діалогу та співпраці у сфері боротьби з тероризмом, нерозповсюдженням зброї масового знищення, а також діяльність, спрямована на вирішення регіональних конфліктів.

Серед усього іншого План дій передбачає співпрацю у напрямку посилення структур, які гарантують демократію, права людини та верховенство права. Особлива увага у ньому приділяється демократичному проведенню виборів у відповідності до норм і стандартів ОБСЄ та Ради Європи. Проведення нинішніх виборів Президента України, а також парламентських виборів 2006 року у відповідності до стандартів ОБСЄ та рекомендацій ОБСЄ/БДІПЛ, включаючи і ті, що стосуються ЗМІ, належать до одних із найважливіших положень зазначеного Плану дій. Таким чином згідно з Планом дій Україна бере на себе відповідальність забезпечити повну повагу до свободи слова та ЗМІ, прав журналістів, включаючи вдосконалення адміністративно-правового поля. Україна також продовжуватиме впровадження судової реформи для забезпечення незалежності, неупередженості та дієвості правосуддя. Іншим важливим напрямком Плану дій є вжиття заходів для боротьби з корупцією.

На особливу увагу заслуговує той факт, що План дій містить вказівки стосовно подальшого наближення законодавства України до законодавства Євросоюзу, включно з його ефективною імплементацією в зазначених у ст. 51 УПС сферах стосовно доступу України до чотирьох свобод Євросоюзу: свободи пересування товарів, надання послуг, руху капіталів та робочої сили. Проте навіть сумлінне виконання завдань Плану дій у сфері застосування чотирьох свобод практично не приведе до поширення на Україну положень, що регулюють відносини на спільному ринку Євросоюзу, оскільки передбачені в документі заходи стосуються лише вузьких сегментів кожної із зазначених свобод. Наприклад, завдання щодо свободи пересування товарів поставлені в таких сферах, як митні справи, стандарти, технічне регулювання та оцінка відповідності, скасування обмежень та поліпшення управління, санітарні та фітосанітарні заходи; для забезпечення свободи заснування діяльності компаній та надання послуг Україна повинна запровадити низку заходів, що випливають з відповідних положень УПС (частини IV Розділу II і частини IV Розділу III) та пов'язані з підготовкою до вступу до СОТ; свобода руху капіталів та платежів теж пов'язана з вимогами виконання відповідних положень УПС (частина V); забезпечення свободи пересування людей, у тому числі працівників, обмежене імплементацією Україною та Євросоюзом положень УПС про недискримінаційне ставлення до працівників-мігрантів та координацію систем соціального забезпечення (ст.ст. 24–26 УПС).

Нагляд за виконанням Плану дій Євросоюзу щодо України здійснюватимуть спільні органи, що створюють інституційний механізм відповідно до УПС між Україною та ЄС. Перший перегляд імплементації Плану дій передбачається протягом перших двох років з дня його прийняття. Передбачається також можливість його регулярного перегляду та доповнення в процесі виконання зобов'язань у пріоритетних сферах.

На шостому засіданні Комітету з питань співробітництва (22 квітня 2005 року) було представлено документ "Дорожня карта" на 2005 рік, що є засобом конкретизації Плану дій "Україна–Євросоюз". Цей документ щодо співробітництва України та Євросоюзу включає в себе механізм координації двосторонніх відносин. Зокрема, йдеться про координацію діяльності органів співробітництва України з Євросоюзом. "Дорожня карта" також включає в себе деталізацію механізму впровадження Плану дій з процедурою звітування та розгляду пропозицій урядових установ України. Документ містить перелік імплементаційних актів з боку України відповідно до пріоритетних завдань Плану дій, серед яких – закони України, укази Президента України, постанови Кабінету Міністрів України, міжнародні угоди тощо. Окрім цього, Кабінет Міністрів України ухвалив план заходів щодо виконання Плану дій "Україна–Євросоюз" (Розпорядження КМУ №117-р від 22 квітня 2005 року) на 2005 рік, а також на 2006 рік (Розпорядження КМУ №243-р від 27 квітня 2006 року, в яких подано перелік імплементаційних заходів із термінами та відповідальними за виконання органами державної влади.

7 жовтня 2003 року відбувся Ялтинський самміт Україна – ЄС, на якому країни досягли спільного рішення щодо інтенсифікації роботи у напрямі адаптації національного законодавства, норм і стандартів до відповідних норм ЄС.

Важливим кроком у відносинах України з ЄС стало підписання 29 квітня 2004 р. протоколу до Угоди про партнерство і співробітництво (УПС) між Україною і Європейськими співтовариствами та їх державами – членами про приєднання Чеської Республіки, Естонської Республіки, Республіки Кіпр, Латвійської Республіки, Литовської Республіки, Угорської Республіки, Республіки Мальта, Республіки Польща, Республіки Словенія та Словацької Республіки до ЄС та внесення змін до УПС. Завдання України полягають у тому, щоб скористатися уроками країн Центральної та Західної Європи, які у 2004 р. приєднались до Євросоюзу.

Отже перейдемо до більш детального аналізу правових засад співробітництва між Україною та Європейським Союзом у сфері свободи, безпеки та правосуддя.

1. Співробітництво у сфері додержання свобод.

Основою додержання свобод є забезпечення демократії та верховенства права. Відповідно до міжнародних зобов'язань України та її стратегічної мети щодо подальшої європейської інтеграції Україна продовжуватиме внутрішні перетворення на основі зміцнення демократії, верховенства права, поваги до прав людини, принципу розподілу влади та незалежності суду, демократичних виборів відповідно до норм і стандартів ОБСЄ та Ради Європи (політичний плюралізм, свобода слова та ЗМІ, повага до прав осіб, що належать до національних меншин, недискримінація за ознакою статі, політичної, релігійної та етнічної приналежності).

Таке посилення стабільності та забезпечення основних свобод, зокрема, передбачає:

- проведення демократичних виборів відповідно до міжнародних зобов'язань та рівні політичні права;
- завершення та втілення у життя реформу судової систем з метою забезпечення незалежності, неупередженості та ефективності судової влади;
- ефективне виконання рішень Європейського Суду з прав людини;
- забезпечення дотримання права на свободу об'єднань та залучення громадян до процедури прийняття рішень, у тому числі через організації громадянського суспільства;
- покращення та посилення законодавчих та адміністративних умов для свободи ЗМІ, беручи до уваги відповідні рекомендації Ради Європи;
- продовження діяльності, спрямованої на створення відповідної законодавчої бази і дієвий захист прав осіб, що належать до національних меншин на основі європейських стандартів;
- запобігання неналежному поводженню з людьми та застосування тортур;
- подальше удосконалення законодавчої бази та практики у сфері утримання під вартою;
- активізація зусиль для забезпечення рівності чоловіків і жінок у суспільному та економічному житті;
- впровадження рекомендацій Комітету ООН з прав дитини;
- забезпечення повного виконання стандартів ювенальної юстиції згідно з відповідними міжнародними стандартами;
- налагодження ефективного обміну інформацією щодо результатів імплементації Конвенції ОНН і Гаазьких Конвенцій про захист прав дитини;
- забезпечення поваги до прав об'єднань найманих працівників та роботодавців та основних стандартів праці.

В Угоді про партнерство і співробітництво визначено, що повага демократичних принципів та свобод особи має відбуватись згідно з Гельсінським актом 1975 року та Хартії для Нової Європи 1990 року. Взаємодія в галузі дотримання основних свобод передбачає односторонню адаптацію права Європейського Союзу. Це є характерною рисою співробітництва України та Європейського Союзу у сфері дотримання основних свобод та демократичних принципів. Співробітництво в цій сфері передбачає: спільну розробку національних законодавчих актів, створення інформаційних центрів, підвищення ефективності громадських організацій, розробка спільних засобів досягнення демократичних принципів та свобод. Для досягнення мети по забезпеченню основних прав, свобод та принципів правової держави Європейський Союз здійснює заходи по стимулюванню розвитку відповідних інституційних реформ.

Відповідно до існуючих угод Україна має забезпечити дотримання основних принципів та свобод громадянина в повному розумінні таких свобод правом Європейського Союзу. Такими принципами є принцип рівності, принцип поваги прав людини та його основних свобод, принцип гарантування прав та свобод. Останній принцип є найбільш важливим на сучасному етапі. Так, в плані дій Україна–ЄС зазначено, що даний принцип направлений на те, щоб суб'єктивні права та свободи особи, що задекларовані в юридичних нормах, були дотриманні, були реальними та ефективними.

Як вже зазначалось, основним напрямком співробітництва в даній галузі є адаптація законодавства України до законодавства ЄС в галузі захисту основних прав та свобод. Адаптація законодавства України до законодавства ЄС полягає у зближенні із сучасною європейською системою права, що забезпечить розвиток політичної, підприємницької, соціальної, культурної активності громадян України, економічний розвиток держави у рамках ЄС і сприятиме поступовому зростанню добробуту громадян та приведення його до рівня, що склався у державах – членах ЄС. Адаптація законодавства передбачає реформування її правової системи та поступове приведення у відповідність із європейськими стандартами і охоплює приватне, митне, трудове, фінансове законодавство, законодавство про охорону праці, а також інші галузі визначені Угодою про партнерство та співробітництво.

Важливим чинником співробітництва у сфері дотримання свободи є політична консолідація та зміцнення демократії. Політична консолідація передбачає неухильне поглиблення політичного та соціального діалогу і поліпшення загальної атмосфери стосунків між Україною та ЄС (самміти, міністерські консультації, зустрічі на експертному рівні). Така консолідація спрямована на: гарантування дотримання прав та свобод згідно з визначенням права ЄС, забезпечення мирного співіснування всіх національних меншин, що проживають на цій території, зміцнення демократичних засад. Політичну консолідацію слід розглядати у двох площинах. Зовнішньополітична консолідація спрямована на входження України в європейський політичний простір. Внутрішньополітична консолідація включає зміцнення демократії та верховенство права в державі.

Необхідно зазначити, що співпраця України з ЄС у сфері свободи відбувається на основі відповідних протоколів, програм співпраці України та ЄС, а також включення відповідних положень в Плани співпраці на певний період. Відповідно до вищезазначених документів система гарантування прав та свобод включає в себе три основних елементи:

- Інституційні гарантії;
- Процесуальні гарантії;
- Матеріальні гарантії.

Треба зауважити, що з прийняттям нового Цивільного та Цивільно-процесуального кодексів стан дотри-

мання прав і свобод дещо покращився, але ще не досяг рівня визначеного у відповідних документах про співробітництво. Саме тому в новому плані дії Україна – ЄС пріоритетним є гарантування на всіх рівнях прав та свобод, реформування інституційної системи та впровадження нового механізму контролю за дотриманням прав та свобод.

2. Співробітництво в сфері безпеки.

З глобальними геополітичними змінами у світі та Європі значення Європейського Союзу значно зростає. Одним із головних засобів цього зростання стає новий вектор європейської інтеграції – спільна європейська політика безпеки та оборони. Намагаючись адекватно реагувати на сучасні виклики і загрози, Євросоюз почав розробку концепції загальноєвропейської системи безпеки та власних сил швидкого реагування. У цьому напрямку одним із основних завдань стає діяльність із попередження та врегулювання криз поблизу кордонів ЄС.

Стає очевидною важливість і необхідність активної участі України в новій системі європейської та євроатлантичної безпеки. Для нашої держави розвиток структур безпеки ЄС – це можливість паралельно зі зміцненням особливого партнерства з НАТО розвивати відносини у сфері безпеки та оборони з ЄС, вступ до якого є стратегічною метою України. Зосередження інтересів ЄС не лише в політиці та економіці, але й у сфері безпеки, збільшує шанси нашої країни на досягнення стратегічного завдання – членства в ЄС.

Сучасне розуміння безпеки виключає статичний підхід. Мова йде про широкий погляд на безпеку, що охоплює не тільки військові, а й економічні та політичні чинники, проблеми демократизації та стабільності окремих держав і груп держав, формування дружніх міжнародних відносин.

Йдеться також про колективну спроможність протистояти новим загрозам безпеці, зокрема поширенню зброї масового знищення, міжнародному тероризмові, організованій злочинності, нелегальній міграції, масштабним екологічним лихам. Європейський Союз – одне з найвпливовіших політико-економічних об'єднань світу – прагне зміцнити свою роль як повноправного суб'єкта геополітики.

Якісно новим етапом у розвитку стосунків між Україною та Європейським Союзом став 1998 рік. Курс України на інтеграцію до ЄС було проголошено одним з головних пріоритетів української зовнішньої політики У березні 1998 року набула чинності Угода про партнерство і співробітництво між Україною та ЄС (УПС), якою регламентовано розвиток відносин сторін з широкого кола питань. Серед основних напрямків спільної діяльності була зазначена співпраця у контексті загальноєвропейської безпеки. Для посилення та реалізації намагань зазначених в Угоді про партнерство та співробітництво 11 червня 1998 року було затверджено Стратегію інтеграції України до Європейського Союзу. Ця Стратегія визначає основні напрями співробітництва України з Європейським Союзом (ЄС). І в даному документі серед основних напрямків інтеграційного процесу зазначений такий напрямок, як інтеграція України до ЄС у контексті загальноєвропейської безпеки.

У 1999 році на Гельсінському самміті ЄС було прийнято Спільну стратегію розвитку відносин ЄС з Україною. Зокрема, Європейський Союз вперше визнав європейські прагнення України, привітав її європейський вибір. До сфери двостороннього співробітництва було залучено такі нові важливі напрями, як зовнішня політика та політика безпеки, юстиція та внутрішні справи, по яких сьогодні відбувається практичне співробітництво України з ЄС.

Важливим аспектом співробітництва Україна – ЄС в сфері безпеки стала участь України у всіх етапах підготовки та затвердження Пакту стабільності для Південно-Східної Європи (ПС ПСЄ) і засіданнях його Робочих столів з питань демократизації та прав людини, економіки, безпеки.

Наступним кроком у співробітництві України та ЄС в сфері забезпечення безпеки стало схвалення Європейською радою 11 грудня 1999 р. Спільної стратегії ЄС щодо України та визначення рівня стратегічного партнерства. Згодом виникло питання про інституціоналізацію відносин у сфері зовнішньої політики та безпеки. У вересні 2000 р. Україна подала до ЄС меморандум про зміцнення співробітництва між Україною і ЄС у сфері зовнішньої політики, безпеки, військового та військово-технічного співробітництва. На спільному засіданні за підсумками Ялтинського самміту Україна – ЄС 11 вересня 2001 р. сторони визначили подальший розвиток діалогу, співробітництва та консультацій з питань безпеки та оборони, а також констатували, що Україна може бути запрошеною до участі в операціях ЄС. Перспективні напрями співпраці між Україною та ЄС у рамках СЄПБО: надання послуг з переміщення військ та перевезення військових вантажів авіатранспортом України; залучення українських військових підрозділів до проведення миротворчих операцій під егідою ЄС; розвиток співробітництва між підприємствами ВПК України і держав ЄС з реалізації спільних проектів з розробки нових видів озброєнь та військової техніки, модернізації наявних видів; космічні програми тощо. Знаковим для розвитку співробітництва України з ЄС у сфері безпеки є прийняття у лютому 2005 р. Радою Міністрів ЄС (із загальних справ та зовнішніх відносин) резолюції щодо України в контексті зміцнення двостороннього співробітництва у сфері зовнішньої політики та політики безпеки, що не виключає залучення українських військових підрозділів і до складу європейських сил швидкого реагування, і до участі в об'єднаних тактичних силах Союзу.

Також активна співпраця між Україною та ЄС з питань безпеки проходить в рамках *Підкомітету № 6 "Юстиція, свобода та безпека"*, який є робочим органом Комітету з питань співробітництва між Україною та ЄС. Основним документом, в рамках якого здійснюється співробітництво в даній сфері є План дій ЄС в сфері юстиції та внутрішніх справ в Україні затверджений 12 грудня 2001 року на спільному засіданні Комітету з питань співробітництва між Україною та ЄС.

Цей документ охоплює співробітництво в наступних сферах: "Міграція та притулок", "Прикордонне співробітництво та візова політика"; "Боротьба з організованою злочинністю", "Боротьба з тероризмом"; "Співробітництво в сфері судочинства"; "Співробітництво в правоохоронній сфері"; "Посилення ролі судової влади, верховенства права та належного управління".

Фактично щорічно Кабінетом Міністрів України затверджується відповідний план заходів, наприклад, останній план заходів щодо виконання у 2006 році Плану дій Україна – ЄС затверджено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 27 квітня 2006 року.

Також перспективним напрямом співробітництва України та ЄС у сфері безпеки є миротворча діяльність. Цьому сприяють великий досвід і високий авторитет українських миротворців, здобутий під час урегулювання багатьох конфліктів у рамках ООН та ОБСЄ, а також тісні стратегічні відносини з Північноатлантичним альянсом й антитерористичною коаліцією під проводом США. Діяльність військових миротворчих контингентів ЄС розпочинається саме з тих регіонів, у яких неоціненний багаторічний досвід роботи мають українські миротворці. Участь України в миротворчих і стабілізаційних операціях сприяла як суттєвому наближенню

стандартів українських сил до рівня НАТО, так і швидкій адаптації можливих українських підрозділів до норм і стандартів сил швидкого реагування ЄС. Окрім того, потрібно зважати на проблеми ЄС у формуванні власних сил безпеки. Зокрема, це не повна готовність європейських держав організувати необхідну кількість військовослужбовців та техніки, а також забезпечити операції відповідним до норм ЄС фінансуванням. Європейському Союзу важко буде обійтись без залучення України й до такої необхідної справи у процесі здійснення миротворчої діяльності, як стратегічні авіаційні перевезення.

ЄС й надалі приділятиме увагу розбудові регіональних структур безпеки біля кордонів держав – учасниць ЄС. Нині реалізують спільну ініціативу щодо створення та функціонування багатонаціонального військово-морського з'єднання BLACKSEAFOR. У 2005 р. Україна отримала статус повноправного члена в рамках Ради міністрів оборони держав Південно-Східної Європи .

Один із напрямів співпраці України і ЄС у сфері регіональної безпеки – це врегулювання конфліктів на пострадянському просторі, насамперед придністровському. В Угоді про партнерство та співробітництво між ЄС та Україною 1994 р. зазначено, що сторони зобов'язуються співпрацювати у напрямі розв'язання придністровської проблеми.

Безумовно, швидкість зближення України з ЄС залежить перш за все від зміцнення демократичних основ українського суспільства, розвитку ринкової економіки. Незважаючи на наявність низки проблем у цих сферах, навіть за теперішніх умов потенціал поглиблення співробітництва України з ЄС у сфері безпеки не варто недооцінювати. Саме співробітництво в галузі безпеки та оборони може надати потужний поштовх Україні в напрямку її інтеграції до ЄС, адже спільна політика безпеки й оборони ЄС є тією сферою європейської інтеграції, в якій важливість та необхідність участі України є незаперечною.

По-перше, серед інших країн, що бажають приєднатися до ЄС, Україна у сфері безпеки може стати не лише споживачем, але й реальним вкладником – у галузі стратегічних транспортних перевезень, використання космосу, розвідки, миротворчої участі, правоохоронної діяльності, ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій тощо.

По-друге, перспективною є співпраця України з ЄС у боротьбі з міжнародним тероризмом, організованою злочинністю, відмиванням "брудних" грошей, контрабандою, торгівлею наркотиками, торгівлею людьми, нелегальною еміграцією та ін.

По-третє, в напрямі євроінтеграції Україна може рухатися, як через безпосереднє співробітництво з ЄС, так і використовуючи існуючі можливості стратегічного співробітництва з НАТО. Статус України як держави, що має особливі відносини з НАТО, відкриває реальні перспективи для наближення до стартової позиції, з якої вона могла б розглядатися як потенційний член Європейського Союзу.

Варто відзначити, що сьогодні відбувається складний процес формування у суспільній свідомості ставлення до ключових для нашої держави процесів: розширення ЄС та матеріалізації Спільної європейської політики безпеки та оборони. Певні протиріччя, невизначеність позицій населення України щодо процесів, які відбуваються на Європейському континенті, обумовлені як складністю внутрішніх трансформацій у середині ЄС (зокрема у військовій галузі), так і браком інформації. При здійсненні відповідної роз'яснювальної й інформаційної політики в Україні зазначені результати можуть бути значно покращенні. Сьогодні є доцільно конкретизувати деякі положення чинних документів. Українській стороні варто розробити та подати на розгляд ЄС більш прагматичні пропозиції з метою інтенсифікації співробітництва між Україною і ЄС у сфері зовнішньої політики, безпеки, військо-політичної та військово-технічної діяльності. А отож, буде подолана низка перешкод (у вигляді сьогоднішнього досить негативного ставлення населення до військового співробітництва України з впливовими європейськими інституціями) на шляху європейського прориву нашої держави, її інтеграції до загальноєвропейської системи безпеки.

3. Співробітництво в галузі правосуддя.

Співробітництво у сфері правосуддя є одним із ключових напрямків співпраці між Україною та Європейським Союзом. Це положення закріплено цілою низкою документів, як суто європейських або українських, так і спільних, розроблених за участю представників України та ЄС. Зокрема, серед таких документів варто відмітити План дій Європейського Союзу в галузі юстиції та внутрішніх справ, Указ Президента України від 11 червня 1998 року N 615/98 про затвердження Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу, Спільну стратегію Європейського Союзу щодо України від 11 грудня 1999 року тощо.

Вперше питання співробітництва у галузі правосуддя піднімаються в Указі Президента України від 11 червня 1998 року N 615/98 про затвердження Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу, де зазначається, що пріоритет на найближчі роки у галузевій співпраці слід віддати поряд з іншими сферами співробітництву у галузі юстиції, запобіганню та боротьбі з організованою злочинністю, поширенням наркотиків, а також митній справі.

У Спільній стратегії Європейського Союзу щодо України про співробітництво у сфері правосуддя зазначається, що ЄС та Україна мають спільну зацікавленість у розвиткові співробітництва у боротьбі з нелегальною імміграцією та торгівлею людьми. ЄС та Україна поділяють зацікавленість у розвиткові співробітництва в галузі безпеки кордонів та боротьби проти спільного лиха організованої злочинності, включаючи відмивання грошей, нелегальну торгівлю зброєю та наркотиками.

Основним документом, який містить найбільш докладні положення щодо співпраці України з ЄС в галузі правосуддя є План дій Європейського Союзу в галузі юстиції та внутрішніх справ, погодженого на IV засіданні Комітету з питань співробітництва між Україною та ЄС 12 грудня 2001 року. Цей документ мітить перелік завдань та цілей такого співробітництва, документів, які закріплюють засади співпраці у галузі правосуддя, перелік сфер співробітництва, а також порядок імплементації та необхідні заходи для впровадження положень Плану.

Серед завдань та основних цілей співробітництва між Україною та ЄС План дій підкреслює необхідність розвивати партнерство та практичне співробітництво між Європейським Союзом, його країнами-членами, сусідніми країнами-кандидатами на вступ до ЄС та Україною в галузі юстиції та внутрішніх справ; розвивати разом з Україною принципи законності, доступу до правосуддя, незалежності судової влади та ефективної системи управління, на яких базується мета Європейського Союзу – створення "зони свободи, безпеки і справедливості"; створити відповідну законодавчу базу для ефективного співробітництва в галузі юстиції та внутрішніх справ у відповідності до міжнародних стандартів та стандартів ЄС та працювати в напрямку забезпечення ефективної імплементації та застосування цих стандартів; підвищити рівень обізнаності з правами людини та законністю та сприяти прозорості; забезпечити ратифікацію та імплементацію найбільш важливих міжнародних документів, спрямованих на боротьбу з

нелегальною міграцією, організованою злочинністю та корупцією тощо. Перелік пріоритетів, зазначених в цьому Плані, не є вичерпним. При необхідності до Плану можуть бути додані інші заходи в галузі правосуддя.

План дій містить цілу низку сфер, співробітництво у яких є пріоритетними, в тому числі і у галузі правосуддя. У документі зазначено, що одним із пріоритетів у відносинах між Україною та ЄС є співробітництво у сфері судочинства. З метою досягнення найкращих результатів План дій відзначає необхідність прийняття в Україні відповідного законодавства та заходів для розвитку міжнародного співробітництва в сфері судочинства; ратифікації та застосування в повному обсязі міжнародних інструментів, які мають першочергове значення для розширеного співробітництва в галузі судочинства, зокрема Європейської конвенції про взаємну допомогу в кримінальних справах 1959 року та Додатковий протокол 1978 року, ратифікований Україною 16 січня 1998 р.; Європейську конвенцію про екстрадицію 1957 року, Додаткові протоколи 1975 р. та 1978 р., ратифіковані Україною 16 січня 1998 р. і набули чинності 9 червня 1998 р.; створення мережі контактів для швидкого обміну інформацією про взаємну правову допомогу та співробітництво в сфері судочинства, координацію процедур стосовно транскордонної злочинності, сприяння збору доказів, надання спеціалізованої допомоги; розроблення інструкції по співробітництву в сфері судочинства між Україною та країнами-членами ЄС та заяви про добросовісне відношення до подібного співробітництва; забезпечення захисту фізичних осіб, наприклад, за схемою захисту свідків, які допомагають органам правосуддя з метою заохочення осіб поривати стосунки з кримінальними структурами.

Окремо в Плані дій виділені дії, яких необхідно вжити для посилення ролі судової влади, верховенства закону та покращення управління. Зокрема, для цього необхідні підтримка з боку європейських країн зусиль України по встановленню на конституційних засадах незалежної, компетентної та неупередженої судової влади, забезпеченої необхідними процедурними механізмами та гарантіями для виконання своєї ролі; забезпечення освіти українських суддів з наголосом на права людини, захист особистих (персональних) даних, цивільне право, (та) організацію та адміністрацію правосуддя, міжнародне право; підтримка українських реформ судів загальної юрисдикції та адміністративного судочинства та пенітенціарної системи відповідно до Конституції України та нового законодавства про судочинство; створення українських національних баз даних найважливіших судових рішень в справах про кримінальні злочини та з процедурних питань; здійснення боротьби з корупцією та її попередження шляхом зменшення впливу факторів, які заохочують корупцію та роблять її можливою; популяризація принципів кращого управління шляхом внесення змін та доповнень до законодавчої процедури з метою зробити її більш ефективною, сучасною та відповідною європейським стандартам; посилення ролі державних інституцій, зміцнення міжгалузевого співробітництва та обміну даними; здійснення реформи громадських служб з метою використання більш комплексних, адекватних та сучасних підходів; забезпечення прозорості та звітності рішень та управління; здійснення координованої боротьби проти корупції, в тому числі карними заходами, та діяльності, пов'язаної з корупцією; сприяння співробітництву з громадянським суспільством для забезпечення ефективності заходів проти корупції; створення інституту Омбудсмену або незалежного органу з питань запобігання неналежного управління та корупції в органах державної влади.

Для досягнення зазначених цілей при співробітництві між Україною та ЄС у галузі правосуддя план пропонує Спільно з українськими органами влади розробити план-графік, включаючи такі пріоритети як: імплементація, моніторинг та оцінка та визначення щорічних пріоритетів. Функції моніторингу та оцінки імплементації Плану дій, як це передбачено планом-графіком, повинні бути доручені відповідному підкомітету в рамках Угоди про партнерство та співробітництво між Україною та ЄС. Підкомітет, як зазначено у Плані дій, зустрічатиметься щонайменше раз на рік, а при необхідності частіше, для обговорення конкретних питань. На вищезгаданих зустрічах встановлюватимуться щорічні пріоритети. Окрім того, Представництва Єврокомісії та країн-членів ЄС в Києві мають проводити регулярні зустрічі для обговорення питань, що містяться з даному Плані дій. Оскільки представники української місії при ЄС в Брюсселі відіграють важливу роль в імплементації Плану дій, доцільним є проведення періодичних спільних засідань. Окрім обміну відповідною інформацією, представництва повинні мати можливість оцінювати виконання Плану дій та виступати з пропозиціями про покращення цього процесу. Необхідно також передбачити можливість розширення використання інституту контактних осіб України в країнах-членах ЄС. План дій передбачає для досягнення поставлених цілей необхідність залучення Парламенту, ЗМІ та громадськості з метою підвищення рівня обізнаності серед політичних лідерів (Парламенту, Уряду) та громадян, а також забезпечити дотримання стандартів, встановлених міжнародними конвенціями, з наголосом на імплементацію та належну участь України в програмах ЄС та країн-членів.

Таким чином, за попередніми оцінками, реалізація плану заходів співпраці України та ЄС у сфері свободи, безпеки та правосуддя досягла етапу, який характеризується відповідними показниками.

Так, завершено реалізацію Плану дій ЄС в сфері юстиції та внутрішніх справ в Україні, розрахованого на 2002–2005 роки. У грудні 2005 р. та лютому 2006 р. проведено експертні оціночні місій ЄС, за результатами яких підготовлено Звіт щодо оцінки сучасного стану у сфері справедливості, свободи та безпеки.

Узгодження оновленого Плану дій Україна – ЄС у сфері юстиції, свободи та безпеки на наступний період відбулося під час засідання міністрів юстиції та внутрішніх справ у форматі "Україна – Трійка ЄС" (4 жовтня 2006 р.).

У липні 2005 р. рішенням Президента України встановлено безвізовий режим для громадян держав-членів ЄС, Швейцарії та Князівства Ліхтенштейн.

27 жовтня 2006 р. під час Десятого Саміту Україна – ЄС парафовано угоди між Україною та ЄС про спрощення візового режиму та про реадмісію осіб.

Завершено внутрішньодержавне погодження проекту угоди про реадмісію між Україною та Російською Федерацією. 25 жовтня 2006 р. Міністра внутрішніх справ України уповноважено підписати Угоду між Урядом України та Урядом Російської Федерації про реадмісію. Продовжується переговорний процес щодо укладення угоди про реадмісію України з Білоруссю.

В цілому Україною ратифіковано угоди про реадмісію осіб з Туреччиною, Швейцарією, Грузією та Туркменістаном.

У червні 2006 р. у м. Гаазі відбувся перший раунд офіційних переговорів щодо укладення Угоди про співробітництво між Україною та європейською організацією з питань юстиції (Євроюст), в ході яких в цілому узгоджено основні положення тексту проекту. Започатковано переговорний процес з Європолом.

Серед першочергових завдань, які є актуальними в контексті подальшої реалізації плану дій України – ЄС, можна назвати наступні:

- реалізація Плану дій Україна – ЄС у сфері юстиції, свободи та безпеки;
- синхронне підписання угод про реадмісію України, ЄС, Росії та Білорусі;
- проведення переговорів та укладення угод про співробітництво України з Європолом та Євроюстом;
- розширення участі представників України у програмах ЄС у сфері юстиції та внутрішніх справ, подальше налагодження партнерських відносин з відповідними органами держав – членів ЄС.

І. Нормативно-правові документи:

1. Угода про партнерство та співробітництво. Повний текст Угоди, підписаної між Європейським Союзом та Україною в Люксембурзі 16 червня 1994 року. – К.: Делегація Європейської Комісії в Україні, 1994. 2. План дій Україна–ЄС на 2005–2007 роки – www.mfa.gov.ua/data/ upload/publication/mfa/ua/2820/plan.doc. 3. План дій Європейського Союзу в галузі юстиції та внутрішніх справ від 12.12.2001 р. – http://www.mfa.gov.ua/mfa/ua/publication/content/ 2999.htm. 4. Пріоритети імплементації Угоди про партнерство та співробітництво між Україною та ЄС, визначені Радою з питань співробітництва Україна-ЄС (18.03.03 м. Брюссель) // www.mfa.gov.ua. 5. Указ Президента України "Про затвердження Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу" від 11 червня 1998 р. № 615/98. // Орієнтир: Інформаційний додаток до газети "Урядовий кур'єр" від 18 червня 1998 року. – с. 1–3. 6. Указ Президента України "Про забезпечення виконання Угоди про партнерство та співробітництво між Україною та ЄС і вдосконалення механізму співробітництва з ЄС" від 24 січня 1998. – № 148 98. // www.me.gov.ua. 7. Указ Президента України "Про Положення про Державну раду з питань європейської та євроатлантичної інтеграції" від 30.01.2003 р. №48. www.me.gov.ua. 8. Розпорядження Президента України "Про підготовку та проведення самміту "Україна – Європейський Союз" від 04.07.2003 р. № 187. www.mfa.gov.ua. 9. Спільна стратегія Європейського союзу щодо України від 11 грудня 1999 року // www.me.gov.ua. 10. Самміт Україна – ЄС (Ялта, 07.10.2003 р.) Спільна заява// www.me.gov.ua. 11. Спільна заява за результатами Шостого самміту Україна-Європейський Союз // www.me.gov.ua.

ІІ. Література:

12. Украина заинтересована участвовать в создании сил быстрого реагирования Европейского Союза – сообщение Центра Исследования армии, конверсии и разоружения от 26 июля 2001 года – http://www.defense-ua.com/rus/news/?id=1184. 13. Україна – ЄС у сфері миротворчості. – http://www.niss.gov.ua/book. 14. ВМС Украины направили корабль и спасательный буксир для участия в BLACKSEAFOR. – http://www.proua.com/news/2005. 15. Поляков Л., Пашков М. Треугольник НАТО–ЕС–Украина: Новые угрозы требуют новых подходов и совместных усилий //Европа. – 2001. – № 1. – С. 176–178. 16. Право Европейского Союза: под. Ред. С.Ю. Кашкина. – М.: Юристь, 2004. – 925 с. 17. Право Європейського Союзу: під.ред. В.Ф. Опришко. – К., 2002. – 458 с. 18. Європейський Союз і Україна: перспективи та можливості співробітництва у сфері безпеки. – О. А. Корнієвський, С. В. Терешко – http://www.niisp.gov.ua/vydanna/ panorama/. 19. Європейська інтеграція та Україна: Навч.- метод. посібник за ред. Будкина В.С., Бураковського І.В., Віткіна Л.М. – К.: Макрос, 2002. – 480 с. 20. Україна–ЄС: Правова база, – Центр Європейських досліджень – http://eu.org.ua/ua&eu/.

ІІІ. Інші інформаційні джерела:

21. Матеріали сайту Міністерства закордонних справ України – http://www.mfa.gov.ua/. Матеріали сайту Центру Європейських Досліджень – http://eu.org.ua/

Надійшла до редколегії 09.10.07

Н. Яковенко, д-р іст. наук

ВНЕСОК ВЕЛИКОЇ БРИТАНІЇ В ДІЯЛЬНІСТЬ НАТО

В статті йдеться про участь Сполученого Королівства в діяльності НАТО як другого за впливовістю члена Альянсу. Наголошено на важливості "особливих відносин" для британської діяльності в НАТО.

The article deals with the impact of the United Kingdom as the second largest member-state of the Alliance. The importance of "special relations" for Britain's participation in NATO is stressed.

Наріжним пунктом розвитку атлантичної стратегії вважається підписання в 1949 році багатостороннього договору про утворення Організації Північноатлантичної Угоди (НАТО), де було зафіксовано спільність принципів, цінностей, інтересів щодо збереження стабільності та процвітання держав північноатлантичного регіону. НАТО виступила основою атлантизму та забезпечила безперечне лідерство Сполучених Штатів в союзницькій єдності.

Активна участь Великої Британії і зокрема ініціатива тодішнього міністра закордонних справ Е. Бевіна [1] наприкінці 40-х – початку 50-х років в утворенні Північноатлантичного союзу була обумовлена метою Великої Британії в західному протистоянні та забезпеченням її інтересів в Західній Європі, які вимагали тісного військово-політичного співробітництва з США та західноєвропейськими державами в рамках НАТО. "Особливі відносини" зі Сполученими Штатами уможливлювали британське привілейоване положення порівняно з іншими державами-членами Альянсу.

З утворенням НАТО в 1949 р. Британія стає постійним прихильником забезпечення американської військової присутності на європейському континенті. На її території вже в 1950 році було дисльоковано 180 бомбардувальників "В-29" та тисяча військовослужбовців США [2]. "Ми заявили абсолютно однозначно, що НАТО є основою нашої оборонної політики, і ми не бачимо практичної альтернативи тому захисту, що надається цим союзом", – зазначав Дж.Келлаген в 1974 році [3].

Впродовж кількох десятиліть, починаючи з кінця 40-х рр. британські уряди не були палкими прихильниками європейської оборонної самостійності. Вони вважали, що демонстрація Європою певних можливостей до самостійного вирішення проблем безпеки та оборони зумовлюватиме повернення Сполучених Штатів до політики "ізоляціонізму", що виступає руйнівним для НАТО.

Водночас амбівалентним було і ставлення Сполучених Штатів до військового посилення Європи. З одного боку, вони сприяли цьому посиленню та зростанню європейської оборонної самостійності, з іншого – дещо побоювалися його. Дж.Ф. Кеннеді в 1962 р. вперше заявив про необхідність утворення двох опор НАТО – американської та європейської. Саме американцям завжди вдавалося долати суб'єктивні ставлення та зосереджуватися на зусиллях допомоги Європі, оскільки було зрозуміло, що це сприяє розвиткові євроатлантичного співтовариства. Велика Британія, виступаючи надійним союзником США, мала стояти на захисті їхніх інтересів на континенті.

Європейська безпека на той час в розумінні британського істеблішменту визначалася двома складовими – запобіганням розповсюдження комунізму та контролюванням розвитку Західної Німеччини. Завдання, окреслені ціма складовими, мав вирішувати НАТО, на захисті інтересів якого Велика Британія стояла з моменту започаткування Альянсу. Так, Британія засудила рішення Франції про вихід з військової організації НАТО. В своєму виступі 14 березня 1966 р. міністр закордонних справ М. Стюарт назвав акцію Парижа "надзвичайно серйозним ударом по інтегрованій системі оборони, від якої залежить безпека Заходу та свобода людства" [4].

Відомою є заява британського уряду, що зроблена в липні 1967 р. про майбутнє воєнної політики, де робиться наголос на збереження "воєнної ефективності та політичної солідарності НАТО", та що заради цієї мети Велика Британія, як і раніше, робитиме відчутний внесок в збройні сили Північноатлантичного пакту [5]. Практичним втіленням названої заяви була передача під командування НАТО ще двох британських військових угруповань, що поверталися з районів "на Схід від Суецу" [6].

Досліджено, що впродовж "холодної війни" військова та оборонна політика Великої Британії була спрямована на підтримку і зміцнення Північноатлантичного Альянсу, де вона посідала друге після Сполучених Штатів місце [7] за своїм внеском в розвиток та діяльність НАТО. Британський істеблішмент наголошував на невід'ємності Британії від НАТО, розглядав активну участь Сполученого Королівства в НАТО в якості головного завдання військово-політичного курсу держави в умовах системи біполярності, про що світчать тогочасні Білі книги британського уряду, парламентські дебати, виступи британських лідерів, передвиборчі маніфести політичних партій [8]. Згідно з висловлюванням колишнього міністра оборони Д. Хілі, Велика Британія посідає провідне місце серед західноєвропейських членів Альянсу, оскільки саме ця держава виконує "значні військові зобов'язання впродовж всього фронту від Скандинавії до Середземного моря, а також в такому важливому регіоні, як Центральна Європа" [9]. Найбільш суттєвим внеском Британії в діяльність Альянсу були її ядерні сили, зокрема впродовж 70-х рр. основу ядерного потенціалу НАТО складали головним чином літаки з ракетами "повітря – земля" – англійські літаки "Вулкан" та американські F-111 [10]. Водночас, за твердженням британських науковців, наявність ядерної зброї уможливила значне скорочення звичайних збройних сил. Так, їхня чисельність скоротилася з 690000 в 1957 р. до 375000 у 1962 р. [11].

За ініціативою Великої Британії в листопаді 1968 року в рамках НАТО була утворена Єврогрупа, яка діяла до 1993 р. в якості об'єднання європейських урядів в рамках НАТО. Метою Єврогрупи було одночасне посилення військової могутності НАТО та зміцнення співробітництва між західноєвропейськими членами блоку. Така "поведінка" держави пояснена в британській історіографії фактом усвідомлення "другорядності" заокеанських володінь, об'єктивним сприйняттям промови Г. Макміллана про "вітер змін", що і зумовило Сполучене Королівство зосередитися на розбудові європейської безпеки та НАТО [12].

З 70-х років британські збройні сили зазнали перебудови своєї структури, зміни планування, була поширена їхня взаємодія із збройними силами інших держав-партнерів по НАТО і проведена модернізація ядерної зброї. Водночас в середині 70-х рр. спостерігалося деяке

© Яковенко Н., 2007

зменшення обсягу британського внеску в діяльність Альянсу. Так, була скорочена британська військова присутність в басейні Середземного моря, ліквідовані військові бази на о.Мальта. Згодом частина витрат на утримання британської "рейнської" армії була покладена на ФРН. Згідно з офіційними даними, на кінець 70-х рр. Британія надавала командуванню НАТО біля 8% численності сухопутних військ, 9% танків, 11% літаків [13].

Досліджено, що впродовж 70-х– початку 80-х років внесок Великої Британії в діяльність чотирьох постійних міжнаціональних формувань, підпорядкованих командуванню НАТО, був досить скромним. До "мобільних сил" Альянсу входила батальйонна група (біля 1,5 тис. віськових), одна ескадрілья "Харріерів" та декілька гелікоптерів [14]. До "постійних атлантичних сил" від Сполученого Королівства надходив один з семи кораблів держав НАТО. Навіть меншими були внески до об'єднаних військово-морських сил в проливі Ла-Манш та Середземному морі. Витрати Британії на розвиток інфраструктури НАТО в Західній Європі складали трохи понад 10% від загального обсягу [15].

Головна частина британських військових сил, зорієнтованих на виконання завдань Альянсу, не була підпорядкована командуванню НАТО, а перебувала в складі національних сил. Доведена активна участь Великої Британії в тогочасних тренувальних маневрах військових сил держав НАТО [16].

До того ж, уряд М. Тетчер найактивніше з європейських членів Альянсу підтримував рішення НАТО 1979 р. про розміщення ядерних ракет типу Круз та Першинг-II в Західній Європі на початку 80-х рр. Уряд М. Тетчер послідовно поводив курс на зміцнення "особливих відносин" з США, збільшення внеску Великої Британії в НАТО, активну участь у військових програмах Альянсу. Впродовж 80-х рр. першочергова увага приділена зміцненню стратегічних ядерних сил морського базування.

В 1980 р. було завершено програму модернізації англійських ядерних ракет типу "Поларіс" (програма "Шевалін"), досягнуто рішення про закупку у Сполучених Штатів нового типу ракет "Трайдент-1" та співробітництво в переобладнанні британських ядерних субмарин для використання нового покоління ядерної зброї "Трайдент-2". Найбільший обсяг витрат на програму "Трайдент" прийшовся на кінець 80-х років, коли він складав 6–8% військового бюджету, або 11–12% асигнувань, призначених на закупку Великою Британією озброєнь та військової техніки.

Модернізація озброєнь впродовж 80-х років спричиняла додаткові фінансові витрати. Як зазначив в Палаті громад колишній британский міністр оборони Ф. Пім, реальна вартість нового покоління танків перевищує попередню вдвічі, фрегатів – в 2,5 разів, літаків – в 3 рази, субмарин – в 6 разів [17]. Згідно з зобов'язаннями Британії як члену Альянсу щодо щорічного збільшення військового бюджету на 3%, британські витрати на військовий бюджет було збільшено на 27% впродовж 1978 – 1986 рр. або в 2,4 рази – з 7,5 млрд. ф.ст. до 17,9 млрд. ф.ст. До того ж, військові сили Сполученого Королівства на континенті (в Західній Німеччині) налічували 55000 [18].

Загалом досліджено, що рівень військових витрат Великої Британії впродовж 50-х – 80-х років був найвищим в порівнянні з усіма європейськими державами-членами Альянсу [19].

Швидке зближення Великої Британії та США на початку 90-х років, її активна участь в операції "Буря в пустелі" обумовили формування британської позиції щодо майбутньої ролі НАТО в світі за нових умов. В цей період, як це не раз відбувалося в критичних ситуаціях, Велика Британія підтвердила свій статус найнадійнішого союзника США. Дж. Мейджор надав американському президентові підтримку не лише в безпосередньому проведенні військової операції, а й у внутрішньополітичній боротьбі, коли пообіцяв приєднатися до силової операції в Іраці ще до того, як пройшли слухання в Конгресі з цього питання, що полегшило Дж. Бушу прийняття потрібного рішення щодо іракської проблеми. Така позиція Лондона запевнила США, що вони "можуть розраховувати на безсумнівну підтримку лише однієї держави – Великої Британії, головного "командного гравця", який не лише бажає, а й, що є більш цінним, здатний надати таку підтримку" [20].

Крім того, Велика Британія проголосувала за рішення проведення силової операції в Іраці в рамках Ради Безпеки ООН. Звичайно, безпосередня спільна участь у військових діях, яка і надалі зміцнила відносини двох держав, зумовила спільну роботу над розробкою нової концепції військово-політичного блоку. До того ж, суттєве подальше зближення позицій відбулося не лише на рівні держав, а й на рівні їхніх лідерів, що узгодило їхні позиції в питанні майбутньої ролі НАТО в Європі.

"Буря в пустелі" продемонструвала, що НАТО є найефективнішим військовим механізмом Заходу, і це підсилило значущість Альянсу для Великої Британії. Сподівання Великої Британії отримати якомога більшу вагу в оновленому НАТО базувалися саме на її активній участі в операції "Буря в пустелі" та зміцнілих на той час "особливих відносинах" зі Сполученими Штатами.

Останнє великою мірою сприяло формуванню нової концепції стратегічного розвитку НАТО, в розробці якої Велика Британія взяла активну участь. Концепція, як відомо, була прийнята 8 листопада 1991 року в Римі і віддзеркалювала особливості постбіполярного світу, де основний наголос робився не на протидії зовнішній загрозі, а на запобіганні конфліктам, що могли виникнути на релігійній, етнічній або територіальній основі. Подальший розвиток подій впродовж двох років, однак, не вирізняє Велику Британію з-посеред інших партнерів НАТО. Цей період співпадає з тимчасовим занепадом "особливих відносин".

Фактичне закінчення "холодної війни" співпадає також зі скороченням британських збройних сил та витрат на потреби оборони. Коментуючи "Стратегічний огляд з питань оборони", міністр оборони СК Т.Кінг в липні 1990 р. повідомив про 20% скорочення армії, повітряних та морських сил. Частка оборонних витрат щодо ВНП мала зменшуватися поступово – з 5,3% в 1984–1985 рр. до менше 4% на середину 90-х, хоча навіть такий рівень був вищим, ніж у континентальних партнерів Альянсу [21].

Участь у миротворчій операції в колишній Югославії стала наступним внеском Великої Британії в діяльність НАТО. Як один з п'яти учасників Контактної групи, Британія взяла участь у Дейтонських переговорах та підписанні загальної рамкової угоди щодо миру в Боснії та Герцеговині. Британія виступила одним з ініціаторів зустрічей в Рамбуйє (лютий 1999 р.) та Парижі (березень 1999 р.) щодо югославської кризи. Вона була одною з перших держав, що відрядила свої збройні сили у розпорядження ООН в Боснії та Герцеговині, спочатку у складі Сил захисту ООН (UNPROFOR), а пізніше до Сил стабілізації (СФОР) та сил у Косові (КФОР). В складі КФОР британський контингент був чи не найчисленнішим [22].

Конфлікт, що поступово розгортався, призвів до силових дій авіації та бомбардуванню тариторії Боснії та Герцеговини. Підходи Великої Британії щодо розв'язання югославської кризи характеризуються наявною непослідовністю. Сполучене Королівство, яке досить повільно було втягнуто в цей конфлікт, спочатку засуджу-

вало американські дії. Спроба США відмінити заборону на поставку озброєнь боснійським мусульманам викликали протест Великої Британії. Однак, поступово позиція Сполученого Королівства кардинально змінюється, і уряд Д. Мейджора доклав всіляких зусиль для доведення необхідності британської участі у врегулюванні югославського конфлікту.

Восени 1992 р. парламентські дебати були зосереджені навколо питання стосовно доцільності участі держави у врегулюванні конфлікту, влючаючи безпосередню військову участь [23]. Загалом уряд консерваторів, на відміну від урядів інших європейських держав, мав більш збалансований підхід до конфліктуючих сторін і досить скептично ставився до будь-якої форми військового втручання як методу тиску в розв'язанні югославської кризи. Він виступав як проти бомбардувань позицій сербів, так і проти зняття ембарго на поставки зброї для будь-якої з сторін, що воюють. Непослідовність політики уряду Д. Мейджора виявилася в приєднанні до участі військових миротворчих сил під егідою ООН, хоча й з наголосом на тім, що вони не братимуть участі у збройних зіткненнях в колишній Югославії. Британія неохоче погодилась з рішеннями ООН та НАТО щодо нанесення ракетних (в квітні 1994 р.) та бомбових ударів (в серпні-вересні 1995 р.) по позиціям боснійських сербів, сподіваючись, що такі удари сприятимуть припиненню збройного конфлікту та прискорюватимуть розвиток переговорного процесу.

Протягом липня 1992 р. – лютого 1994 р. військові сили Альянсу були зосереджені на контролюванні дотримання санкцій Ради Безпеки ООН щодо держав колишньої СФРЮ. Британський військовий контингент був найбільшим серед миротворчих сил Альянсу і налічував у 1996 р. 10500 людей. Тим не менш, в багатьох випадках, як вважають експерти [24], Британія діяла самостійно, часто всупереч акціям більшості держав ЄС і навіть Сполучених Штатів. Така політика спричиняла певні непорозуміння і навіть конфронтацію, особливо щодо Німеччини або США, але ніколи не загрожувала порушенню "союзницької єдності" та пошкодженню британсько-американських "особливих відносин".

Позиція уряду Блера докорінним чином відрізнялася від його попередників. Вона стала виявляти ознаки більшої рішучості та агресивності. Лондонська зустріч міністрів закордонних справ держав Контактної групи в січні 1999 р. підготувала наступні переговори з делегацією сербського уряду та представниками косівських албанців в Рамбуйє та Парижі (лютий-березень 1999 р.). На цих переговорах в Рамбуйє саме британський міністр закордонних справ Р. Кук, що був одним з головуючих, відіграв особливу роль в цілеспрямованому тиску підписаня проекту заключного документу косівською стороною. Це пізніше слугувало обгрунтуванням воєнної інтервенції та уможливило початок бомбардувань колишньої Югославії. Варто зазначити, що британські представники на зустрічі в Парижі були заздалегідь ознайомлені з так званим "військовим додатком" до угоди, що був запропонований адміністрацією США.

Рішення генерального секретаря НАТО Х.Солани щодо збройної атаки сил НАТО на колишню Югославію без згоди Ради Безпеки ООН було ухвалено всіма членами Альянсу. Головними ж прихильниками воєнної інтервенції виступали адміністрація США та уряд Сполученого Королівства. Т. Блер неодноразово аргументовано доводив британську позицію, наполягаючи на відсутності альтернативи розв'язати конфлікт мирним шляхом і відмовою сербської сторони прийняти запропоновані умови: "Ви не повинні забувати, що НАТО не хотіло розпочинати військової дії. Впродовж місяців ми намагалися досягти мирного врегулювання. Мілошевич постійно порушував свої обіцянки та застосовував терористичні дії в Косово. Ми розпочали військово-повітряну кампанію лише тоді, коли всі інші засоби було вичерпано" [25].

Згідно з позицією британського уряду, військова інтервенція є останнім з можливих засобів розв'язання конфлікту. Такий засіб може бути виправдано лише в двох випадках: по-перше, коли порушення прав людини досягло такого рівня, що перетворилося на систематичний процес етнічної "чистки", з численними людськими жертвами і неможливістю їхнього захисту; по-друге, коли така політика являє загрозу миру і безпеці сусідніх держав. На думку британського уряду, обидва випадки були наявними в Косово, і всі спроби мирного врегулювання виявилися марними. Саме так пояснював прем'єр-міністр політику Сполученого Королівства щодо ситуації в колишній Югославії [26].

Попередня одностайність держав-членів НАТО щодо повітряних бомбардувань колишньої Югославії стала давати ознаки розколу одразу після початку військових дій. В лавах НАТО стала спостерігатися певна поляризація опіній: з одного боку – Велика Британія зі Сполученими Штатами як ініціатори військової інтервенції та прихильники силового розв'язання конфлікту в Косово; з іншого – невеликі держави-члени НАТО, які не брали участі в бомбардуваннях або відмовилися від цього, як, наприклад, Норвегія. Позиція Греції, Іспанії, Італії була нерішучою і залежала від розвитку подій. Франція та Німеччина наполягали на пошуках компромісу, хоча в їхніх урядах також спостерігалася неодностайність.

Як і в багатьох інших випадках британсько-американський альянс виступив "лідером агресивності" впродовж всього процесу врегулювання ситуації в колишній Югославії [27]. Британія протистояла всім спробам припинення бомбардувань. Британія підтримувала наміри НАТО щодо проведення наземної військової операції в разі невдачі повітряних бомбардувань. Британія наполягала на продовженні інтенсивних бомбардувань та початку наземних операцій до кінцевої перемоги НАТО і не визнавала прийняття ніякої "половинчастої" угоди. Вона дотримувалася таких підходів навіть наприкінці травня – початку червня 1999 р., коли з'явилися ознаки дипломатичного вирішення конфлікту і підписання відповідної угоди. На вашингтонському саміті НАТО в квітні 1999 р. США та Велика Британія ініціювали ембарго на постачання енергоносіїв в Югославію. Така політична лінія зумовила ізоляцію держави серед членів Альянсу.

Визначено, що жорстка зовнішньополітична лінія уряду Блера щодо силового вирішення югославської кризи, а також тенденційне перекручування фактів окремими британськими ЗМІ зумовили втрату лейбористами парламентських місць за результатами виборів 1999 року, а також їхню поразку на виборах до Європарламенту [28] 11 червня 1999 р. Уряд Т.Блера зазнав нарікань з боку консервативної опозиції щодо зневаги до Парламенту в вирішенні питань британської участі в силовій акції НАТО. В травні 1999 року консерватори навіть вимагали створити парламентську комісію для розслідування обставин щодо інтервенції НАТО, що було відхилено лейбористським урядом як "безпідставна вимога з політичної, юридичної та військової точок зору" [29].

Беззаперечна підтримка Сполучених Штатів Британією впродовж югославських подій може бути пояснена, з одного боку, важливістю збереження "особливих відносин", а з іншого – прагненням втілити амбіційні наміри Блера щодо відновлення міжнародного престижу держави, її глобального впливу в світовій політиці. Ініціатива Великої Британії в прийнятті рішень НАТО під-

твердила її статус вагомого політичного актора та одного з лідерів Альянсу.

Важливим аспектом діяльності Сполученого Королівства в рамках НАТО є його ухвала заходів, пов'язаних з експансією Альянсу на схід. Беззаперечна підтримка Британією стратегії поширення НАТО, втіленої в п'яти послідовних раундах розширення (у 1952, 1955, 1982, 1999 та 2004 рр.), віддеркалює її позитивне ставлення до американських ініціатив. Водночас така позиція Сполученого Королівства відповідає і його власним національним інтересам.

Доведено, що підтримка поширення НАТО співпадає з метою держави розповсюдження власного впливу на Східну Європу з економічних, а також і політичних міркувань. Процес експансії НАТО на схід було супроводжено аналогічним процесом поширення ЄС в тому ж напрямку. На сьогодні європейські кордони цих організацій майже співпадають. Однак, якщо серед держав-членів ЄС Велика Британія належить до групи розвинутого "ядра" об'єднання, то в НАТО Сполучене Королівство виступає беззаперечним європейським лідером. Власну впливовість на нових східноєвропейських партнерів можна реалізувати набагато успішніше з позиції лідера. Саме цей фактор, на наш погляд, слід вважати вирішальним в формуванні британської стратегії, спрямованої на підтримку поширення НАТО. Можна запропонувати гіпотетичний висновок, що низка нових східноєвропейських держав стала членами Альянсу раніше, ніж приєдналася до Європейського Союзу, як результат втілення гнучкої та зваженої стратегії Великої Британії щодо поширення НАТО. Перед поширеним НАТО за нових умов поставатимуть і нові завдання.

Аналіз показує, що роль майбутнього НАТО, головними союзницькими опорами якого мають виступити США та ЄС, залежить від еволюції європейських збройних сил та ефективності пристосування структур Альянсу до тих змін, що відбуваються в Євросоюзі. Велика Британія залишається головним пов'язувальним елементом в співробітництві США-ЄС. На сучасному етапі зовнішня або внутрішня загроза безпеці членів Альянсу може бути спричинена лише природними катастрофами або недержавними акторами.

На думку британського прем'єр-міністра Тоні Блера, головна роль сучасного НАТО як гаранта національної та колективної безпеки залишається незмінною. Але вона стала надто більшою. Після швидкої реакції Альянсу на трагічні події 11 вересня задіянням стабілізаційних сил в Афганістані продемонстровано, що НАТО в змозі дати відповідь новим викликам та загрозам за межами своїх кордонів [30].

Велика Британія відігравала провідну роль у виконанні протинаркотичних та реконструкційних програм Альянсу, у підтримці передвиборчої підготовки в Афганістані. Силами британської провінційної реконструкційної бригади в Мазар-е Шарифі забезпечується безпека поза межами Кабулу. В складі Сил міжнародної безпеки та допомоги під егідою НАТО задіяно понад 300 британців [31].

На сьогодні переважна частина британських військових сил, ядерних та звичайних озброєнь та біля 95% витрат на оборону [32] підпорядковані НАТО. Внесок Британії до цивільного бюджету НАТО складає 15, 7 мільйонів ф.ст., що є другим за обсягом після США [33].

З 1992 року Велика Британія відмовилась від своїх систем "Ленс" та ядерної ствольної артилерії, тактичних ядерних озброєнь морського базування, що раніше були розташовані на надводних кораблях, та усіх ядерних озброєнь повітряного базування, припинивши таким чином використовувати свої літаки подвійного призначення в ролі носіїв ядерної зброї. Підводні човни "Трайдент" залишились єдиною ядерною системою Великої Британії [34].

Досліджено, що на сучасному етапі внесок Британії до військової потужності НАТО складають її військово-морські, наземні та повітряні сили. Більшість суден королівського військово-морського флоту підпорядкована командуванню Альянсу. Його головними компонентами виступають:

- три авіаносці та гелікоптерні авіаносці;
- 31 есмінці та фрегати та мінно-тральних контрнаступних судна;
- 12 ядерних субмарин з балістичними ракетами типу Томагавк;
- амфібії з командною бригадою та спеціальним вантажем.

Під командуванням британського генерала перебувають чотири дівізії Сил швидкого реагування НАТО. З десяти дивізій корпусу НАТО дві є британськими, дислокованими в Німеччині та Сполученому Королівстві. Чисельність британських військ складає 55 000 чоловік. В Британії також перебуває аеромобільна бригада багатонаціональних сил корпусу НАТО.

Визначено, що військово-повітряні сили Британії, підпорядковані НАТО, складають біля 100 літаків та 40 гелікоптерів [35].

Військова доктрина Сполученого Королівства побудована на принципі, згідно з яким військові сили мають зустріти противника на якомога більшій відстані від території своєї держави. Велика Британія виявилася найактивнішим з членів Альянсу, коли Статтю 5 Вашингтонської угоди було вперше введено в дію у вересні 2001 року в зв'язку з терористичними актами проти Сполучених Штатів. "Сполучені Штати та Сполучене Королівство мають разом дуже розвинуте партнерство, – зазначив Т.Блер під час візиту до Вашингтону, – ми поділяємо однаковий світогляд, однакові цінності, ми маємо багато спільного в історії, і звичайно ми завжди разом в одному таборі при вирішенні великих проблем, що постають перед світом" [36].

Після 11 вересня спостерігається суттєве коригування атлантичного вектора зовнішньої політики Сполучених Штатів. Саме поділ на "до" і "після" 11 вересня віддзеркалює кардинальний перелом світосприйняття Сполученими Штатами і багато в чому посилює їхнє бажання диктувати світові свої умови. Спроба силового впровадження проекту Pax Americana, який був блакитною мрією багатьох американських адміністрацій, починаючи з президента Трумена, стала конкретним втіленням політики Буша-молодшого.

В особі міжнародного тероризму США отримали нового довгоочікуваного опонента, і на основі боротьби проти нього намагатимуться будувати свою глобальну стратегію. "Ніколи раніше сила Америки не була так необхідна світові," – підкреслив Тоні Блер в липні 2003 р.

Ситуативно Європа поступово перестає бути першочерговою сферою політики США: пріоритетом стає боротьба з тероризмом у глобальному вимірі, і на перший план виходить домінування англо-американського альянсу, його диктат. Пройшовши кілька випробувань (колишня Югославія, Афганістан, Ірак), практичний вияв атлантизму у вигляді британсько-американських "особливих відносин" поступово набуває рис одного з майбутніх центрів світового устрою.

Відтак європейський континент гіпотетично може стати більш "європейським", позбавленим активного американського втручання. Водночас, оскільки втрата своєї присутності в Європі напевне не входить до американських стратегічних намірів, можна якоюсь мірою припусти-

ти, що "американський патронат" в Європі підготував собі надійного наступника. В такім разі протягом найближчого десятиліття можна очікувати активне просування Великої Британії як найближчого союзника і особливого атлантичного партнера США на позиції європейського лідера. Згідно з запевненням Блера, Британія стоятиме пліч-опліч зі Сполученими Штатами. При цьому британський прем'єр закликав США не лише бути попереду, а й прислуховуватися, щоб притягнути до себе світ. Відносини з Великою Британією як найважливіша складова трансатлантичного співробітництва виступатимуть як підґрунтя американського домінування.

1. Кальвокоресси П. Мировая политика после 1945 года: В 2-х кн.: Пер. с англ. Кн. 1. – М.: Международные отношения, 2000. – С. 283; Jones B., Gray A., Kavanagh D., Moran M., Norton P., Seldon A. Politics UK. – London, New York, Toronto: Prentice Hall, 1991. – P. 27. 2. Щелокова И.Н. Проблемы европейской безопасности и политика Англии. – М.: Международные отношения, 1982. – С. 9. 3. NATO Review. – 1974. – July-August. – P. 13. Маклэйн Д. Внешняя политика Англии после Суэца. – М.: Издательство "Прогресс", 1972. – С. 46. 4. Там само. 5. Маклэйн Д. Внешняя политика Англии после Суэца. – М.: Издательство "Прогресс", 1972. – С. 47. 6. Щелокова И.Н. Проблемы европейской безопасности и политика Англии. – М.: Международные отношения, 1982. – С. 19; Колосов Г.В. Военно-политический курс Англии в Европе. – М.: Наука, 1984. – С. 28; Яковенко Н.Л. Велика Британія в сучасній системі міжнародних відносин: заявка на європейське лідерство. – К.: Науковий світ, 2003. –С. 128. 7. Parliamentary Debates. House of Commons // http://www.parliament.the-stationery-office.co.uk/pa/cm; 1973 Britannica Book of the Year. – Chicago: by Encyclopaedia Britannica, Inc., 1973; The Conservative Manifesto, 1979. – L.: Conserv. centr. off., 1979; Manifesto. A Radical Strategy for Britain's Future. – London and Sydney: Pan Books, 1981; Signposts for the Sixtieth. – L.: Labour Party, 1961; The Conservative Manifesto, 1983. – L.: Conserv. centr. off., 1983. 8. Колосов Г.В. Военно-политический курс Англии в Европе. – М.: Наука, 1984. – С. 28. 9. Кальвокоресси П. Мировая политика после 1945 года: В 2-х кн.: Пер. с англ. Кн. 1. – М.: Международные отношения, 2000. – С. 60. 10. Jones B., Gray A., Kavanagh D., Moran M., Norton P., Seldon A. Politics UK. – London, New York, Toronto: Prentice Hall, 1991. – P. 28. 11. Там само. – С. 31. 12. Колосов Г.В. Военно-политический курс Англии в Европе. – М.: Наука, 1984. – С. 105. 13. Там само. – С. 107. 14. Там само. – С. 114. 15. Там само. – С. 109–110. 16. Parliamentary Debates. House of Commons // http://www.parliament.the-stationery-office.co.uk/pa/cm. 17. Jones B., Gray A., Kavanagh D., Moran M., Norton P., Seldon A. Politics UK. – London, New York, Toronto: Prentice Hall, 1991. – P. 582. 18. Coxall B., Robins L. Contemporary British Politics. Third Edition. – London: Macmillan Press Ltd., 1998. – P. 25. 19. Капитонова Н.К. Приоритеты внешней политики Великобритании (1990-1997 гг.). – М.: Московский государственный институт международных отношений (университет); "Российская политическая энциклопедия" (РОССПЭН), 1999. – С. 14–15. 20. Jones B., Gray A., Kavanagh D., Moran M., Norton P., Seldon A. Politics UK. Third Edition. – London, New York, Toronto: Prentice Hall, 1998. – P. 498. 21. Markovic B. Britain and the Kosovo Crisis // Review of International Affairs. – 1999. – Vol. L, № 1085-86, October-November. – P. 2. 22. Parliamentary Debates. House of Commons //http://www.parliament.the-stationery-office.co.uk/pa/cm. 23. Markovic B. Britain and the Kosovo Crisis // Review of International Affairs. – 1999. – Vol. L, № 1085-86, October-November. – P. 4. 24. The Observer. – 1999. – May 16. 25. The Observer. – 1999. – May 16. 26. Markovic B. Britain and the Kosovo Crisis // Review of International Affairs. – 1999. – Vol. L. – № 1085-86, October-November. – P. 6. 27. Markovic B. Britain and the Kosovo Crisis // Review of International Affairs. – 1999. – Vol. L, № 1085-86, October-November. – P. 7. 28. The Times. – 1999. – July 7. 29. Financial Times. – 2004. – June 28. 30. Financial Times. – 2004. – June 28. 31. Britain in NATO. – London: Foreign & Commonwealth Office, 1992. – P. 16. 32. The Government's Expenditure Plans 2001-02 to 2003-04 and Main Estimates 2001-02: Presented to Parliament by the Secretary of State for Foreign & Commonwealth Affairs and the Chief Secretary to the treasury by Command of Her Majesty. March 2001. – London: Foreign & Commonwealth Office, 2002. – P. 21. 33. Довідник НАТО. – Brussels: Office of Information and Press, 2001. – С. 57. UK 2004. The Official Yearbook of the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland. – London: TSO, 2004. – P. 82-83. 34. The Government's Expenditure Plans 2001-02 to 2003-04 and Main Estimates 2001-02: Presented to Parliament by the Secretary of State for Foreign & Commonwealth Affairs and the Chief Secretary to the treasury by Command of Her Majesty. March 2001. – London: Foreign & Commonwealth Office, 2002. – P. 28.

Надійшла до редколегії 09.11.06

В. Константинов, канд. політ. наук

ЕВОЛЮЦІЯ МІЖНАРОДНИХ РЕГІОНІВ У СИСТЕМАХ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

У статті досліджено еволюцію наукової категорії "регіон" у дослідженнях міжнародних відносин в умовах різних типів організації глобальної системи міжнародних відносин. Запропоновано критерії визначення міжнародного регіону, доведено, що регіони відіграють у структуруванні міжнародних відносин одну з ключових ролей.

This article traces evolution of the concept of 'region' in the reserch of international relations under various types of organization on the global level of IR system. It introduces criteria of intrernational region, and argues that regions plays decisive role in the process of ctructuring of international relations.

Феномен регіоналізму проявляється в багатьох сферах міжнародних відносин. Багатозначність концепцій регіоналізму пов'язана з численними факторами, що його визначають, із різними за природою, динамікою та спрямуванням процесами, що впливають на організацію регіонального простору, із специфічними механізмами об'єднання зусиль різними міжнародними акторами в межах систем міжнародних відносин. Але не меншою мірою розмаїття трактувань регіоналізму як суспільно-політичного феномена сучасних міжнародних відносин витікає з поліваріантності визначення практично всіх дотичних йому наукових категорій, зокрема, категорії міжнародного регіону. Гнучкість та поліваріантність категорії регіону, складність процесів оформлення регіонального простору та функціонування структур взаємодії у межах таких організованих регіональних просторів спонукала дослідників шукати не стільки універсальне визначення регіону, яке було б пристосовано для використання у межах окремої дисципліни, скільки прикладного визначення з позицій міждисциплінарного підходу. Відсутність чіткого наукового визначення приймалось в якості характеристики самого феномена регіону в суспільних дисциплінах, а емпіричні критерії – достатніми для визначення ступеню гомогенності регіонального простору та його відмінності від оточення, відмежування від нього.

Поява категорії міжнародного регіону пов'язана з геополітичними дослідженнями початку XX ст., в яких використовувалось поняття пан-регіонів як інструментів сегментації глобальної системи міжнародних відносин. В основу концепції пан-регіону було покладено ідею побудови великих політико-економічних блоків, в кожному з яких існував виражений лідер, що домінував у межах свого пан-регіону [11, с. 10–11]. Особливість світосистемної моделі пан-регіонів полягала в тому, що кожна така регіональна система фактично була автаркізованою, а контакти між пан-регіонами зводилися до мінімуму. Таким чином, в світі фактично мало існувати три напівізольовані одна від одної системи, зв'язки, між якими були прерогативою лідерів пан-регіонів. Хоча модель пан-регіонів не знайшла поширення за межами німецьких геополітичних досліджень 1930-х рр., сама ідея використання міжнародних регіонів як зручної категорії у геополітичних дослідженнях набула популярності. Особливо значущим внеском у закріплення поняття "міжнародний регіон" у дослідженням міжнародних відносин були роботи С. Коена, який запропонував модель світу, в якій існувало одразу два типи міжнародних регіонів. Перший тип складали т.зв. "геостратегічні регіони",

© Константинов В., 2007

які формувались під проводом двох наддержав. В кожному геостратегічному регіоні існувало одразу кілька геополітичних регіонів, що відрізнялись певним рівнем гомогенності та взаємодоповнюваністю ресурсної бази елементів, що їх складали [4].

Запровадження регіонального рівня як засобу системного аналізу міжнародних відносин, адекватного методологічним потребам дослідження світу, який з 60-х рр. XX ст. значно ускладнився, й вже не міг бути втиснутий у спрощену бінарну систему біполярності, було підґрунтям усіх концепцій регіонального устрою світу, які з'являлися в той час. Так Л. Канторі та С. Шпігель вважали, що "обмеження досліджень міжнародних відносин лише національним рівнем прийняття рішень та взаємодії між міжнародними акторами являє собою надмірно обмежений підхід; навпаки, дослідження міжнародної системи як єдиного цілісного й багаторівневого комплексу дозволяє отримати більш адекватні реальності результати аналізу тенденцій міжнародних відносин" [3, с. 1–2]. З цих досліджень розпочинається використання регіонального рівня як повноцінного в межах системного аналізу міжнародних відносин. З розширенням кола держав у світі та укріпленням самостійної економічної ролі державами Західної Європи "регіон став ключовим елементом міжнародних відносин" [3, с. 40].

З цією тезою погоджувались інші дослідники, які також відзначали поступове перенесення частини функцій із забезпечення динаміки в системі міжнародних відносин на регіональний рівень [5; 8; 15]. Для тогочасної системи міжнародних відносин були вже характерними зменшення активності взаємодії центру з деякими частинами периферії й одночасна активізація взаємодії між державами периферії. Сегментація глобальної системи супроводжувалась "консолідацією на регіональному рівні та перетворенні системи міжнародних відносин на поліцентричну" [5, с. 207]. Причиною перенесення центру прийняття рішень на регіональний рівень Р. Вайрінен вважав утрату активного зв'язку між світовими лідерами та більшою частиною периферії. Але важливим у його висновку є констатацію факти, що наддержави й навіть великі держави вже втратили монополію на структурування мезорівню системи міжнародних відносин, отже, регіональний рівень перетворився на самостійний рівень прийняття рішень, вплив яких ставав значущим для всієї системи міжнародних відносин [16]. Фактично перенесення основної ваги у оформленні регіональних просторів на регіональний рівень зумовлювало й трансформацію всіх регіональних процесів.

Власна модель Л. Канторі та С. Шпігеля також базувалась на сегментації глобального простору в межах структури відносин, що існувала між наддержавами та контрольованими ними системами. Але в їх моделі вперше вводяться системні критерії аналізу окремих регіональних просторів. Таким чином, дискурс щодо регіональної сегментації у межах суспільних систем не лише номінально, але повною мірою концептуалізується в дослідження міжнародних відносин. На основі застосування критеріїв єдності в цій моделі виділялися п'ятнадцять політичних регіонів, які автори називали підпорядкованими системами. Ці регіональні системи не були ізольованими чи автаркізованими й становили елементи глобальної структури, що визначалась трьома глобальними акторами: США, СРСР та КНР. Ці глобальні актори виконували, з-поміж іншого, роль ключових чинників у забезпеченні взаємодії між підпорядкованими системами.

Із активізацією економічного співробітництва між сусідніми державами та розгортанням економічної інтеграції у регіональних просторах проблеми визначення меж міжнародних регіонів поступово почала відокремлюватися від структури глобальної біполярності. Р. Гілпін відзначав, що сегментація у світі дедалі більше залежить від економічних відносин, аніж від характеру стратегічної конфронтації наддержав. На його думку, у 80-і рр. XX ст. у світі з'явились міжнародні економічні регіони, які не мали жорсткої централізованої структури та не утворювали чітку ієрархізовану систему в глобальному вимірі. Мотивами згуртування в регіональних просторах також стали не спільні ідеологічні, культурні або етнічні ознаки, але функціональні потреби підвищення державами власної конкурентоспроможності в міжнародній торгівлі та світовому розподілі праці. Спонукальними мотивами до формування та укріплення регіональних комплексів, на думку Р. Гілпіна, були боротьба за світові ринки, спільні протекціоністські заходи, вирішення питань монетарної політики та подолання боргових проблем.

Відповідно, регіональні комплекси формувалися навколо центрів світового економічного розвитку. Перший регіон утворювався на основі Західної Європи з її високим ступенем розвитку регіональної економічної інтеграції. До цього регіону тяжіли не тільки європейські держави, що не входили до ЄЕС, але також значна частина колишніх колоній європейських держав, а також деякі держави Близького Сходу. Другий регіон утворювався навколо Сполучених Штатів, й до нього входили Канада, Мексика, значна частина Центральної Америки та Карибського басейну, північна частина Південної Америки. Третій регіон утворювався в Тихоокеанському просторі, й хоча він був набагато аморфніший ніж попередні два, в ньому також були виражені лідери – перш за все Японія,а також нові індустріальні країни Східної Азії. Частинами цього регіону Р. Гілпін вважав країни АСЕАН, Австралію та Океанію, частину Латинської Америки, а також тихоокеанські узбережні райони Канади та США [6, с. 398–399].

Для Р. Гілпіна невисокий рівень формалізації відносин у межах регіонів, однак не означав їх неусталеності. Навпаки, такі регіони мали лише укріплювати владу єдність навіть попри активізацію взаємодії з іншими регіональними просторами. Міжнародні економічні регіони, як будь-які інші, мали надалі консолідуватися та укріплювати свою згуртованість. Більше того, із плином часу межі між цими регіонами мали ставати дедалі чіткішими та виразнішими. Три міжнародні регіони не охоплювали всі держави світу, зокрема, доволі потужні в економічному потенціалі КНР, Індію, південь Південної Америки та СРСР. Частина цих просторів, на думку Р. Гілпіна, мала піддатися фрагментації, інша – сегментації, в наслідок якої виникали б інші міжнародні регіони [6, с. 00]. Але для цієї концепції більш важливим не чітко поділити світову систему на вичерпні за своїм територіальним охопленням регіони, але відобразити тенденцію сегментації світового простору та зростання ролі регіонів як специфічних акторів міжнародних відносин.

Визначення регіонального рівня як впливового та самостійного в системі міжнародних відносин, з одного боку, та, в наслідок цього, поступове закріплення за регіональними комплексами ролі самостійних міжнародних акторів зумовили потребу від описового підходу до міжнародних регіонів, їх використання в якості визначення проміжного рівня міжнародних відносин, перейти до пошуку категорії, яка врахувала б власні ознаки міжнародних регіонів, процесів їх формування та критерії міжнародних регіонів, що визначалися в рамках цих процесів. Спираючись на тенденції розвитку регіонального рівня системи міжнародних відносин й, водночас, виходячи з усталених підходів до визначення

регіонів субнаціонального рівня, міжнародний регіон може бути визначений як географічний простір, що включає кілька держав, взаємозалежних одразу у кількох різних сферах.

Таке визначення мало на меті, перш за все, відобразити тенденції економічного розвитку на регіональному рівні, відобразити зростання обсягів економічної взаємодії та інтенсивності комунікацій між державами в межах регіональних економічних просторів. Але, з іншого боку, це визначення вказувало, що міжнародні регіони також є суспільно сконструйованими феноменами, що походять від національних держав та розвиваються у функціональних сферах співробітництва між цими національними державами. Таким чином, існування незалежних держав виступає важливим принципом поділу світової системи, в тому числі й її поділу на регіональному рівні; державний устрій та управління всередині держави впливають на характер та динаміку формування регіону. Попри зміну типології регіонів, характеру внутрішньої ієрархії регіональних структур та сфер взаємодії й конфронтації, регіон залишається консолідованою зоною, чий розвиток залежить від внутрішніх тенденцій, від еволюції самої структури взаємодії та від розширення або звуження функціональних сфер взаємодії між державами, що його утворюють.

Еволюція системи міжнародних відносин, завершення біполярного протистояння вивільнило системоутворюючий потенціал регіонального рівня системи міжнародних відносин. В регіональному будівництві з'явилися нові тенденція, а традиційні видозмінювалися або укріплювались. Значні зміни у регіонотворення спричинили перегляд підходів до дослідження регіонального рівня міжнародних відносин, до визначення його ролі та місця в структуруванні всієї системи міжнародних відносин. Б. Хеттне пропонує побудувати класифікацію міжнародних міжнаціональних регіонів на основі двох визначальних характеристик: по-перше, за рівнем внутрішньої стабільності міжнародних регіонів; по-друге, за сталістю та динамікою економічного розвитку регіону. На основі цих характеристик Б. Хеттне виділяє три типи міжнародних регіонів: регіони в ядрі світової системи (регіони-центри), регіони в проміжній зоні та регіони на периферії світової системи [7, с. 3–11].

Регіони-центри відрізняються високим ступенем стабільності, політичної згуртованості та організації на субнаціональному рівні, а також сталим економічним зростанням та технологічною інноваційністю економіки. Завдання регіонотворення в регіонах-центрах пов'язані із прагненням держав, що до них входять, досягти високого ступеня контролю над середовищем поза межами регіонів, тобто, над рештою світу, а також забезпечити кращі умови для конкуренції за глобальний вплив з іншими регіонами-центрами. На думку Б. Хеттне, одним із важелів впливу на інші регіони у світової системи для цих регіонів є встановлення ідеологічної гегемонії, особливо в економічній сфері, в якій регіони-центри сповідують неоліберальні цінності. Ці цінності регіони-центри намагаються розповсюдити по всьому світу як єдину та беззаперечну ідеологічну схему [7, с. 4].

Але Е. Мансфілд та Г. Мілнер вважають, що доктринальною основою глобальних зусиль регіоналізації є виключно ідеологія глобалізму, а її провідником виступають не всі держави регіонів-центрів, а лише США. Інші розвинені держави, що знаходяться в провідних регіональних центрах світу, просто поступилися Сполученим Штатам у першості через відсутність універсальної зацікавленості в участі у формуванні регіональних комплексів по всьому світу [10, с. 589]. Звісно, така абсолютна спільність в ідеологічній сфері характерна лише для поведінки елементів регіонів-центрів поза межами власного регіонального простору. Адже в середині регіонів держави також продовжують конкурувати між собою, в тому числі, й в ідеологічній сфері, особливо стосовно умов формування глобальної системі вільної торгівлі та вільного доступу до ринків усередині відповідних регіональних просторів.

Б. Хеттне виділяє три регіони-центри в сучасній світовій системі: Європу, Північну Америку та Східну Азію [7, с. 5]. На його думку, саме ці три центри є основами нової структури світової системи, орієнтованої на регіональне розшарування світу. Саме Європа, Північна Америка та Східна Азія досягли такого рівню консолідації власних регіональних просторів, що вже сьогодні здатні політично та економічно впливати на розвиток світової системи так, як ніби вони є одним єдиним міжнародним актором. При цьому, роль формальних інститутів регіонального співробітництва та ступінь їх розвитку не є принциповою передумовою забезпечення належного рівня ефективності впливу регіонів-центрів на світовий простір (адже з трьох регіоні-центрів лише Європейський Союз на сьогодні має високий ступінь політичного злиття, відтак, можна говорити про політичний критерій європейської регіоналізації; натомість, два інших регіони ще не збудували власних регіональних політичних організацій).

У свою чергу, Е. Пейн та Е. Гембл пропонують виокремлювати більшу кількість глобальних центрів регіоналізації: Північну Америку, ЄС, Латинську Америку та Азійсько-Тихоокеанський регіон при цьому вони відводять роль ядра не цілим регіонах, а окремим державам, що визначальним чином впливають на характер регіоналізації в усіх провідних центрах регіоналізації: США, провідні західноєвропейські держави, перш за все, тандем Франції та ФРН, й Японія [12, с. 17]. Кожна з цих держав не лише сама виступає ініціатором та провідником регіоналізації у певному просторі (США – у Північній Америці, ФРН та Франція – у Європі, Японія – у Південно-східній Азії), але й забезпечує просування проектів регіоналізації в інших регіональних просторах (США підтримують такі зусилля в Африці та Центральній Америці та прагнуть поглибити регіоналізацію всієї Західної півкулі; Франція та ФРН сприяють регіоналізації Балкан та Середземномор'я). Регіони в проміжній зоні світової системи як правило тісно пов'язані з одним із регіонів-центрів, політичний та, економічний устрій якого вони намагаються імітувати й у власному регіональному устрої. Траєкторія руху таких регіональних комплексів прив'язана до перспектив злиття з відповідним регіоном-центром. Цей процес злиття буде відбуватися із плином часу, в разі, якщо регіон проміжної зони закріпить відповідні до стандартів регіонів-центрів рівні політичної стабільності та економічного розвитку.

До проміжної зони світової системи потрапляють дуже різні за історією виникнення та критеріями формування регіональні комплекси. По-перше, це Центральна Європа (або Центрально-Східна, Балтія та частина Балкан), яка фактично являла собою перехідний субрегіон (при цьому субрегіональність її була не тільки географічною, але й функціональною, оскільки справжніх власних ознак регіональності в цього простору було обмаль; однозначно можна знайти лише два важливих критерії спільності регіону: історичну спадщину за короткий соціалістичний період та однакове прагнення вступити в НАТО та ЄС). До цієї зони також належать Латинська Америка, пострадянський простір, Південно-Східна Азія, південна частина Тихого океану та Північна Африка. Кожен із цих регіонів має певний рівень внутрішньої згуртованості, виражені ознаки спільності (хоча ці озна-

ки й відрізняються в кожному з цих регіонів) та помірний ступінь економічної та політичної стабільності. Водночас, для них характерний нижчий рівень економічного розвитку, аніж для регіонів-центрів, а також наявність високого конфліктного потенціалу в безпековій сфері.

Виокремлення проміжної зони у дослідженні регіоналізму в постбіполярний період виправдано тим, що за допомогою цього прийому дослідники намагається підкреслити відхід від логіки регіонотворення, притаманної періоду "холодної війни". Адже в межах біполярної системи на глобальному рівні всі держави, які зараз долучені до проміжних зон, фактично виступали в ролі об'єктів глобальної політики наддержав, так само, як й регіональні простори, до яких ці держави належать. Однак ідея виокремлення регіонів проміжної зони має один концептуальний недолік, який зменшує цінність всієї класифікації регіонів як методологічного засобу у дослідженні регіоналізму. Адже в запропонованій моделі основна увага приділяється ролі регіональних просторів та міжнародних регіонів у формуванні нового світового порядку. Але такий світовий порядок фактично вибудовується за рахунок нехтування порядками регіональними, оскільки задля консолідації світового простору осторонь залишаються специфічні мотиви та процеси, що виступають рушійними силами творення та розвитку окремих міжнародних регіонів. Так, до регіонів проміжної зони потрапила Латинська Америка з її давніми (хоча й не завжди успішними) традиціями регіоналізму, а також Південно-Східна Азія, яка пройшла самостійну трансформацію від регіоналізації за традиційним регіоналізмом до втілення в життя моделі нового регіоналізму, віднайшовши при цьому суттєві підстави для самозабезпечення регіонального розвитку власними, внутрішніми регіональними мотивами та ресурсами.

Нарешті, регіони периферійної зони світової системи становлять простори нестабільності та економічного занепаду. Збройні конфлікти, низький рівень життя та неефективність економічних моделей зумовлюють перебування держав, що ці простори утворюють, не периферії світового розвитку. Мотивом до регіоналізації в цих просторах виступають системні проблеми, що з ними стикаються ці держави, оскільки вирішення цих проблем самотужки не видається реальним для цих держав; отже, у створенні регіонів вони прагнуть знайти спільні механізми вирішення нагальних потреб у сфері безпеки та розвитку. З точки зору концептуальної ці регіони є цікавими прикладами регіоналізму, оскільки їх регіональні структури організовані, як правило, у безпекові регіональні комплекси, а специфічні спонукальні мотиви до формування регіональних інститутів зумовлюють розвиток в цих регіонах безпекового регіоналізму.

Отже, для такої ієрархії міжнародних регіонів характерною ознакою є географічний принцип побудови міжнародних регіонів, коли об'єднання в межах одного простору кількох держав обумовлюється не глобальною структурою міжнародних відноси, приналежністю до певного географічного простору. Звісно, необхідна для визначення регіону спільність спостерігається й у цій ієрархії, але вона не має тої універсальності та уніфікованості, які були притаманні попереднім схемам регіональної сегментації світу. Водночас, фактично всі регіони визначені в межах національних кордонів держав, що їх утворюють. Винятки є поодинокими та мають радше маргінальний характер (як правило, мова йде про безпекові комплекси в периферійній зоні світу, де конфліктні простори виходять за межі держав). Таким чином, міжнародний регіон залишається територіальним феноменом, але його просторові параметри визначаються відповідно із кордонами держав або з межами регіонів усередині держави. Перші визначення міжнародних регіонів взагалі виводилися за їх кореляцією з існуючими межами територіально-політичного устрою, "наповнювалися головно географічним, територіальним змістом. Однак, із часом воно все більше починають включати інші критерії: подібність культур, політичну орієнтацію, оборонну взаємодію, морально-ціннісні і релігійні ознаки, не забуваючи й про економічну взаємодію і спільні економічні інтереси" [2, с. 87]. Прикладами таких великих міжнародних регіонів є Західна Європа, Східна Азія, Північна Америка, Близький Схід тощо.

У глобальному ж контексті регіон виступає групою держав, що межують одна з одною та становлять окремий економіко-географічний, або близький за національним складом та культурою, або однотипний за суспільно-політичним ладом район світу. Міжнародний регіон позначає формальну чи неформальну асоціацію незалежних держав. Міжнародний регіон не може ставити за мету конструювати регіональний простір, який виходив би за межі встановлених державами зовнішніх або внутрішніх кордонів. Отже, хоча держави й не є монопольно одиницями міжнародних регіонів, вони виступають фактично єдиними джерелами визначення регіонального простору та формування регіональної структури.

Міжнародний регіон виступає у якості окремого актора в системі міжнародних відносин. Але задля того, щоб діяти як міжнародний актор, регіон має досягти доволі високого рівня консолідації, економічної взаємозалежності, інтенсивності взаємодії в середині регіонального простору, культурної гомогенності й, нарешті, створити принципи та механізми прийняття спільних рішень та їх упровадження. Отже, саме здатність до спільних дій визначає універсальну функцію міжнародного регіону. Відповідно, критерії формування регіону також витікають із необхідності гомогенізації регіонального простору. Консолідований регіональний простір має власну ідентичність й може генерувати наднаціональні структури співробітництва, перетворюючись на регіон-державу. Як зазначає Дж. Раггі, "у сучасній світовій політиці інституційна відмова від територіальності слугує засобом ствердження та узгодження таких вимірів колективного співіснування, що за своїм характером набувають надтериторіального вигляду" [13, с. 165].

Постбіполярній системі властиве зростання значення транснаціональних відносин, їх розширення та поглиблення. В умовах підвищення ролі транснаціональних акторів їх вплив на формування структур взаємодії особливо помітний на регіональному рівні. Тому визначати міжнародний регіон можна ще й як територію, що охоплює разом із державами адміністративно-територіальні одиниці держав. Такий міжнародний регіон є транснаціональним (або мультинаціональним). Транснаціональні регіони є поширеним випадком у регіональному просторі Європейського Союзу. Їх головною дієвою особою є субнаціональні одиниці в межах держав-членів ЄС. Унаслідок виділення в межах регіональної політики ЄС значних обсягів фінансування та сприяння з боку комунітарних інститутів закріпленню самостійності субнаціональних регіонів ці регіони вже сьогодні мають достатньо фінансових ресурсів та забезпечені відповідним законодавством, в тому числі й комунітарним, щоб проводити власну економічну політику.

В основу концепції "Європи регіонів" закладено принцип субсидіарності, згідно якому регіональний рівень управління в країн-членах ЄС отримує можливість безпосередньо приймати участь в процесі прийняття рішень у комунітарних інституціях. Саме цей аспект субсидіарності перебуває у конфлікті з принципами організації традиційної ієрархічної структури влади в

національній державі, яка не передбачає делегування по суті зовнішньополітичної суб'єктності субнаціональним органам самоуправління; тобто, принцип субсидіарності вимагає запровадження децентралізації управління на національному рівні [9, с. 61]. Субнаціональні одиниці становлять основу для створених у межах ЄС та разом із територіями сусідніми із ЄС країн єврорегіонів. Єврорегіони є класичним прикладом транснаціональних регіонів. Вони виступають функціональним мезорівнем регіону ЄС, оскільки на їх основі в ЄС створено підпростори єдиного економічного простору.

Форму транснаціонального регіону, що втілена в єврорегіонах, можна назвати транскордонним регіоном; поширення цієї форми міжнародного регіону припадає на сучасний період, після закінчення "холодної війни". Існування подібних транскордонних регіонів, чиї межі не мають формального закріплення й можуть змінюватися в залежності від характеру та інтенсивності співробітництва в середини такого регіону, в умовах біполярності було ускладнене. Адже держави залишались провідними й визначальними для міжнародних відносин акторами, а регіональні структури взаємодії розглядались, перш за все, як взаємодії на міждержавному (міжурядовому) рівні. Єврорегіони пропонують схему прямих контактів сусідніх субнаціональних територій, що входять до складу різних держав. Ці ініціативи базуються на взаємодії, що оминає державні урядові інститути й стосується, як правило економічних питань, а також використання природних ресурсів, охорону навколишнього середовища, захист прав людини, забезпечення прав національних меншин тощо. Така форма співробітництва характерна не тільки для Європи: тісне транскордонне співробітництво існує, наприклад, між штатами США та провінціями Канади.

Транскордонний регіон як будь-який транснаціональний регіон може включати як держави, так й субнаціональних акторів. Головними компонентами транскордонного регіону виступають мережі зв'язків між цими акторами; ці зв'язки можуть бути як між однотипними акторами, так і між акторами різних рівнів (держава – держава, субнаціональний регіон – субнаціональний регіон, субнаціональний регіон – держава). В таких структурах зв'язків широко представлені й інші транснаціональні актори, як то господарюючі суб'єкти держав, неурядові організації, культурні та освітні установами тощо, які й наповнюють транскордонне співробітництво власною функціональністю, перетворюючи відповідний територіальний комплекс на міжнародний регіон. Виникнення транскордонного регіону, так само як його межі визначаються характером взаємодії у цьому просторі.

Транскордонний міжнародний регіон містить одночасно дві виражені площини взаємодії: міждержавну і між субнаціональними суб'єктами. Головною функцією першої є формування умов, заохочення до встановлення транскордонних зв'язків, наділення субнаціональних суб'єктів більшою автономією в міжнародній сфері. Основні ж взаємодії відбуваються на субнаціональному рівні, на якому й забезпечується у формування структури співробітництва регіону [1, с. 37]. Оскільки транскордонні регіони не є природними регіональними комплексами, їх соціальна конструйованість визначає важливість обох площин співробітництва для формування міжнародного регіону; обидві площини забезпечують одночасно й визначення меж регіону, й забезпечення належного рівня його консолідації. Транскордонний регіон з'являється як політичний проект, а згодом реалізується у економічних та інших зв'язках. Саме економічний інтерес переважно виступає відправною точкою формування транскордонного регіону; однак цю функцію можуть виконувати й інтереси етнонаціонального та культурного розвитку, як наприклад, у випадку транскордонних регіонів, що створюються для підтримання розвитку національних груп, ареал проживання яких простягається на територію кількох сусідніх держав (подібне співробітництво характерно для Баренцева/Арктичного регіонального співробітництва).

Основною структурною ланкою формування транскордонних регіонів є субнаціональні прикордонні регіони. Чим більше географічні розміри держави, тим більше ймовірність того, що регіони, що мають вихід до її зовнішніх кордонів відчувають потужне тяжіння до сусідніх держав; для прикордонних субнаціональних регіонів інколи інтенсивність відносин із сусідами за межами національного кордону перевищу. інтенсивність контактів у середині держави (наприклад, суб'єкти Російської Федерації на Далекому Сході мають більш інтенсивні відносини із провінціями Китаю, аніж з іншими російськими регіонами).

Транскордонне співробітництво із залученням прикордонних регіонів свідчить про тенденцію інтернаціоналізації функцій регіонів субнаціонального рівню. В дослідженні регіонального чинника у міжнародних відносин міжнародна діяльність адміністративно-територіальних регіонів держави займає окреме місце. Як правило, мова йде про реалізацію регіонами своїх зовнішньоекономічних інтересів, яке здійснюється за допомогою впливу на центральну владу зсередини, у рамках системи державного управління та на підставі національного законодавства, що наділяє субнаціональні адміністративно-територіальні утворення відповідними повноваженнями. П. Шмітт-Егнер виділяє такі типи міжнародних регіонів: міждержавний, транснаціональний та субнаціональний [14, с. 187]. Міждержавний регіон складається з держав й функціонує як окремий актор у межах систем міжнародних відносин (перш за все глобальної). Основними завданнями функціонування регіону є геополітичні,геостратегічні та геоекономічні, а структурування регіон відбувається формально, перш за все, за рахунок створення міждержавних регіональних організацій.

До складу транснаціонального регіону входять субнаціональні та транскордонні суб'єкти, які здійснюють переважно транскордонне співробітництво з метою сприяння розвитку регіональної економіки, культурної сфери, сфери охорони навколишнього середовища тощо. Нарешті, субнаціональний регіон складаються з колективних та індивідуальних акторів субнаціонального рівню, які взаємодіють у регіональних інститутах транснаціональної регіональної системи.

Міжнародна діяльність субнаціональних акторів здійснюється в таких сферах, як вже згадане транскордонне співробітництво, невоєнні аспекти безпеки, зокрема, екологічна й культурна безпека, міжнародне співробітництво у сфері інвестицій та кредитних відносин, спрямоване на залучення міжнародних ресурсів для регіональних програм, економічне й гуманітарне співробітництво. Законодавство багатьох федеративних держав дозволяє своїм суб'єктам здійснювати самостійну зовнішньоекономічну діяльність та долучатися до прямих контактів на міжнародній арені у інших згаданих сферах; інколи адміністративно-територіальні утворення отримують закріплене національними законодавством право підписувати міжнародні угоди (наприклад, в Росії таке право надано Татарстану).

Ці форми міжнародної діяльності субнаціональних суб'єктів сприяє розвитку транснаціональних відносин, розширює коло функцій самого регіону, інтернаціоналізує його діяльність. Але з точки зору структурування

міжнародних регіональних просторів такі дії не виконують творчої ролі. Фактично ця діяльність не призводить до формування сталої міжнародної структури взаємодії у межах певного міжнародного простору. Отже маємо справу щонайбільше з прикладом інтернаціоналізації регіонів, але не з міжнародним регіоном. Виняток, як уже зазначалося, становить діяльність прикордонних субнаціональних регіонів, котрі долучаються до процесів формування транскордонних регіонів.

Міжнародний регіон визначаються не тільки своїм місцем у структурі системи міжнародних відносин або географічними параметрами. Міжнародні регіони виступають цілісним суспільним феноменом, який характеризується високою ступінню взаємозв'язків між суб'єктами, що його складають. Крім того, для міжнародних регіонів характерно не просто взаємодія, але організована співпраця в економічній, безпековій, політичній або культурній сфері. Злиття цих складових призводить до якісних змін у регіональному просторі, формування спільної системи цінностей, тобто, до відтворення спільної ідентичності. Адже в міжнародних відносинах ідентичність являє собою сукупність базових характеристик міжнародних акторів, які виражають якраз його ототожнення (або самоототожнення) із певними цінностями. Таким чином, міжнародні регіони відтворюють власну колективну ідентичність, яка забезпечує їх цілісне сприйняття поза регіональними державами, потребу вибудовувати політику стосовно цих консолідованих просторів, яка не рідко заступає місце політики стосовно окремих держав регіону.

Особливе місце міжнародні регіони займають у процесах формування зовнішньої політики та політики безпеки окремих держав. Роль міжнародних регіонів у визначенні завдань зовнішньої політики держави та шляхів їх досягнення традиційно розглядалась у зв'язку з безпосереднім міжнародним оточенням держави, тим регіональним простором, в якому вона розташована. Активна або реактивна роль держави у своєму регіональному оточенні, прагнення її використати природно високій ступінь взаємодії із сусідніми державами для вирішення зовнішньополітичних завдань традиційно становило основу діяльності держави на міжнародній арені, особливо у випадку т.зв. "середніх" або "малих" держав. Історично, становлення міжнародний регіон, до якого держава належала, фактично виступав безпосереднім зовнішнім середовищем й з ним були пов'язані умови та форми існування держави в міжнародному середовищі в цілому.

Водночас, еволюція міжнародної системи шляхом її широкої інтеграції та ущільнення глобального простору, особливо, утвердження глобалізації у якості однієї з провідних тенденцій розвитку світової системи, зумовили й зміну ролі міжнародних регіонів у визначенні зовнішньополітичного курсу та поведінки держави у міжнародних відносинах. В постбіполярному світі жодна держава не може обмежувати свої зовнішньополітичні інтереси лише безпосереднім оточенням. Зростання залежності держав від міжнародного середовища підштовхує їх до формування більш складної та різноспрямованої зовнішньої політики: вона не лише визначає в загальних рисах політику стосовно держав, географічно віддалених, але також має будувати на відповідних напрямах активну повсякденну політику.

Фактично, консолідація та інтеграція міжнародних регіонів у свою чергу спричиняє перебудову структури зовнішньої політики держав, які відповідно виробляють комплексні й інтегровані підходи до міжнародних регіонів. Останні набувають ролі самостійних об'єктів зовнішньої політики держави, чинників її формування та реалізації. Сьогодні в структурі зовнішньої політики переважної більшості держав світу регіональні напрями та пріоритети стали звичайними; до того ж, поміж таких пріоритетів усе частіше визначаються географічно віддалені міжнародні регіони.

На цьому тлі особливого значення в структурі зовнішньої політики практично кожної окремої держави набуває вже не просто безпосереднє географічне оточення, власний її міжнародний регіон, але міжнародні регіони як такі, як загальний феномен, що визначає характер організації всієї системи міжнародних відносин. Активізація регіоналізму в умовах постбіполярного світу, його домінування у розбудові середнього рівня глобальної системи міжнародних відносин, виводить міжнародні регіони на чільне місце також у структуруванні зовнішньої політики окремої держави.

Роль міжнародного регіону у формуванні та здійсненні зовнішньої політики держави також безпосередньо проявляється у реалізації проектів регіоналізації або регіональної політики. Регіоналізація передбачає реалізацію потенціалу міжнародного регіону у творчій формі: через безпосередній вплив держави на систему міжнародних відносин, коли держава сприяє активізації регіонального співробітництва або створенню регіональних структур. Остаточною метою таких дій держави є формування регіональної системи, найчастіше, під власним проводом. Фактично регіоналізація є проектом мобілізації однією з держав регіонального простору або позарегіональною державою потенціалу співробітництва певного простору. Регіональна політика є інструментом реалізації інтересів держав у регіональному просторі або в регіональній системі, й необов'язково передбачає активні дії держави, спрямовані на перетворення структури відносин у певному регіональному комплексі.

Таким чином, значення міжнародного регіону визначається, з одного боку, консолідацією регіонального простору та конструюванням структури взаємодій у ньому, а, з іншого – його статусом як специфічного актора в міжнародних відносинах. Міжнародний регіон визначається групою основних критеріїв. Територіальний характер регіону залишається визначальним чинником й для регіону міжнародного. Для міжнародних регіонів важливим чинником є географічна близькість елементів, що їх утворюють. В межах регіонального простору взаємодії між державами та іншими міжнародними акторами є, як правило, регулярними, а актори спричиняють один на одного взаємний вплив. Нарешті, усі міжнародні актори, що є частиною регіонального простору, визнають свою приналежність до регіону, тобто самоідентифікуються з цим регіоном.

Така самоідентифікація як прояв регіональної ідентичності спирається на історичну, культурну, етнічну, лінгвістичну, культурну спільність тощо. Міжнародний регіон стає провідною творчою одиницею міжнародних відносин, яка забезпечує відтворення провідних тенденцій глобального розвитку. Регіональні структури забезпечують розвиток економічної інтеграції й створення ефективних безпекових систем, виступають механізмом консолідації дипломатичних зусиль середніх та малих держав й інструментом врегулювання міжнародних та внутрішньодержавних конфліктів.

1. Макарычев А.С. Российские регионы и глобализация. – Нижний Новгород, 2001. 2. Мурадян А. Регионализм как проблема политологии. – М., 1995. 3. Cantori L., Spiegel S. The international politics of regions: a comparative approach. – Englewood Cliffs, 1970. 4. Cohen S. B. Geography and politics in a world divided. – New York, 1973. 5. Dominguez J. Mice that do not Roar: Some Aspects of International Politics in the World's Peripheries // International Organization. – 1971. – Vol. 25. – № 2. 6. Gilpin R. The Political Economy of International Relations. – Princeton, 1987. 7. Hettne B. Regionalism, Security and Development: A Comparative

Perspective // Comparing Regionalism: Implications for Global Development. – London, 2001. 8. Keating M. The New Regionalism in Western Europe, Territorial Restructuring and Political Change. – Cheltenham, 1998. 9. Koutrakou V. The European Union and Britain // The European Union and Britain: debating the challenges ahead. – N. Y., 2000. 10. Mansfield E. D., Milner H. V. The Political Economy of Regionalism. – N. Y., 1997. 11. Nierop T. Systems and Regions in Global Politics. An Empirical Study of Diplomacy, International Organization and Trade 1950–1991. – Chichester, 1994. 12. Payne A., Gamble A. The Political Economy of Regionalism and World Order // Regionalism and World Order. – London, 1996. 13. Ruggie J. Multilateralism matters: the theory and praxis of an institutional form. – N. Y., 1993. 14. Schmitt-Egner P. The Concept of 'Region' // European Integration. – 2002. – Vol. 24, № 3. 15. Vayrynen R. Economic and Military Position of the Regional Power Centers // Journal of Peace Research. – 1979. – Vol. 16, № 4. 16. Vayrynen R. Regional Conflict Formations: An Intractable Problem of International Relations // Journal of Peace Research. – 1984. – Vol. 21, № 4.

Надійшла до редколегії 17.10.07

А. Грушова, канд. політ. наук

ВПЛИВ СВІТОВИХ КОНФЕРЕНЦІЙ НА ФОРМУВАННЯ "ЖІНОЧОЇ ПОЛІТИКИ" ООН

Стаття визначає основних параметрів міжнародних режимів гендерної рівності в контексті роботи ООН. Вона містить огляд та аналіз основних інституційних, політичних та нормативних систем, що приділяють увагу питанню захисту жінок. Таким чином, вона аналізує роль захисту жінок та впливу чотирьох міжнародних конференцій, присвячених цим проблемам, так само як і ряд світових конференцій 1990-х років щодо розширення програми ООН щодо забезпечення гендерної рівності.

This article outlines the main parameters of the regimes of gender equality that emerged within the framework of the UN activity. It contains the review and analyzes of the basic institutional, political and legal systems that pay attention to the women rights protection. In such way it analyzes the role of women protection and the influence of four international conferences of 1990th concerning the enlargement of the UN gender equality program.

У Статуті ООН, підписаному 26 червня 1945 р., зазначено три основних цілі: попереджувати майбутні війни шляхом сприяння миру та безпеці; сприяти економічному та соціальному прогресу; визначати та захищати права та свободи кожної людини, незалежно від її раси, статі, мови та релігії. Преамбула не лише підтверджує "вірність основним правам людини" та "честі і гідності людської особистості", а також "рівним правам чоловіків та жінок". Жінки, що брали участь у створенні ООН рішучо вимагали, щоб необхідність розгляду питання рівності між чоловіками та жінками була визнана новою Організацією.

Після Пекінської конференції, коли права людини були визначені як питання, що вимагає особливої уваги, проблема прав людини включила всі суттєві питання, що вимагали вирішення. Платформа дій, прийнята на Пекінській конференції засвідчила, що забезпечення жінкам всіх прав людини є невід'ємною частиною наділення жінок повноваженнями і є кінцевою метою. Ця ідея була чітко висловлена у гаслі Віденської конференції: "Права жінок – це права людини".

Автор даної статті ставить за мету визначити вплив світових конференцій на формування "жіночої політики" ООН.

У зв'язку з визначеною метою постає завдання – проаналізувати рішення конференцій ООН, присвячених гендерним питанням.

Проблемі формування системи захисту прав жінок в рамках ООН присвячено низку робіт вітчизняних та зарубіжних авторів. Особливо корисною при написанні даної статті була робота Капто А.С. "Гендерні проблеми культури миру", в якай автор розглядає завдання та рішення світових конференций подо махисту прав жінок.

На особливу увагу заслуговує також публікація Козлової Н. "Гендер та входження в модерн", у якій висвітлено теоретичний аспект даної проблеми.

В той час як конференція в Пекіні, а також 10 її переглядів, довели, що ситуація з жінками в світі далеко відстає від тієї мети, яка була викладена півстоліття тому, тим не менш, постійні намагання жіночих рухів призвели до створення міжнародного режиму гендерної рівності, який надавав жінкам багато міжнародно-визнаних інструментів та механізмів для продовження їх боротьби за рівність на місцевому, національному та міжнародному рівнях [1, С. 357].

Одним з таких інструментів став Жіночий фонд розвитку ООН, який був офіційно створений у 1976 році як Добровільний фонд Десятиліття жінок в ООН. У результаті резолюції Генеральної Асамблеї A/39/125 1984 року, Фонд став окремою установою з автономними зв'язками з Програмою розвитку ООН.

Фонд забезпечує фінансову та технічну допомогу інноваційним ініціативам щодо жінок та має на меті забезпечити внесок жінок в досягнення гендерної рівності. Він також забезпечує можливість для жінок бути почутими на міжнародних форумах та залучає жінок до участі в діяльності ООН.

Діяльність Фонду зосереджена на 4 стратегічних цілях: зменшення жіночої бідності та ізоляції; припинення насильства над жінками; припинення розповсюдження ВІЛ/СНІДу серед жінок та дівчат; підтримка жіночого лідерства в управлінні та пост-конфліктній розбудові.

Три зазначені вище установи є основними опорами покращення положення жінок. Саме вони допомогли досягти компромісу стосовно дій, які повинні бути вжиті для підтримки покращення положення жінок, як однієї з цілей ООН щодо питань пов'язаних з розвитком, правами людини та миром. Не маючи спеціальних повноважень щодо розгляду питань жінок Управління Верховного комісара з прав людини також займається певною діяльністю щодо розвитку та захисту прав людини для жінок.

У 1972 році, через 25 років після першого засідання Комісії зі статусу жінок, Комісія рекомендувала ЕКОСОР та ГА ООН проголосити 1975 рік Міжнародним роком Жінки. Це, на думку Комісії, повинно було нагадати спільноті, що дискримінація жінок, закріплена в законах та глибоко укорінена в культурній свідомості, є постійною проблемою в більшості країн світу і що уряди, міжнародні неурядові організації та окремі особи повинні об'єднати зусилля для досягнення рівності чоловіків і жінок, а також забезпечити активну участь жінок в діяльності стосовно національного та міжнародного розвитку [2, С. 164]. Ініціатива, запроваджена на Першій світовій конференції з питань жінок в Мексиці в 1975 році, була продовжена в Копенгагені в 1980 р., в Найробі в 1985 р. та на Четвертій всесвітній конференції з питань жінок в Пекіні в 1995 році.

З кожною наступною конференцією гендерні програми ООН розвивалися і привертали все більшу увагу жінок та чоловіків з різними соціальними цінностями. Програмна діяльність ООН щодо прав жінок та гендерної рівності розширювалася з цими конференціями. Платформа дій, визначена в Пекіні як "програма дій з надання жінкам прав", окреслює стратегічні цілі в 12 важливих сферах.

© Грушова А., 2007

Пекінська Декларація та План дій, побудовані на консенсусі 189 країн світу, становлять собою основний документ, який об'єднав усі напрямки діяльності, які виникли під час роботи ООН стосовно проблем жінок з моменту її заснування, зокрема в контексті жіночих конференцій та інших конференцій ООН. Найголовніше, цілком справедливо говорять про те, що Платформа відображає погляди та потреби жінок всього світу.

Прийнявши Платформу, уряди зобов'язалися реалізовувати її на національному рівні. ГА ООН підтримала Пекінську Декларацію та Платформу і заснувала триетапний міжурядовий механізм, що складається з Асамблеї, ЕКОСОР та Комісії зі статусу жінок, для здійснення ними основних завдань в сфері формування програм та їх виконання і координації та спостереження за Платформою дій. В цьому світлі Комісія зі статусу жінок переглянула кожну з 12 важливих сфер, розробивши рекомендації щодо конкретних заходів та дієвих інструментів політики та планування для прискорення реалізації Платформи.

В 2000 р., для того щоб переглянути та оцінити досягнення в сфері реалізації Платформи дій, ГА ООН провела спеціальну сесію під назвою "Жінки 2000: гендерна рівність, розвиток та мир в XXI столітті". На спеціальній сесії було прийнято заключний документ, який визначив подальші дії та ініціативи для повної реалізації Платформи дій. Розгляд національних доповідей показав, що відбулися суттєві зміни в статусі та ролі жінки протягом років з часу запровадження Десятиліття Жінок в рамках ООН в 1976 році, зокрема після Четвертої Всесвітньої конференції. Жінки почали працювати у великій кількості, зросла можливість для них брати участь у прийнятті економічних рішень на різних рівнях, починаючи з домашнього господарства. Жінки, окремо або спільно, стали відігравати значну роль в поширенні ідей громадянського суспільства в світі, розповсюджуючи знання про гендерну рівність в усіх сферах, а також вони почали прагнути зайняти чільне місце в національному та міжнародному процесах прийняття рішень. Тобто, роль неурядових організацій, зокрема жіночих, у вирішенні питань жінок та гендерної рівності в національних та міжнародних програмах була високо оцінена багатьма урядами.

Попри значний прогрес, з реакції урядів було зрозуміло, що ще багато треба працювати над реалізацією цілей Пекіну [3, С. 11]. Дві основні проблеми, насилля над жінками та бідність, стали основними перешкодами на шляху досягнення гендерної рівності в світі. Глобалізація призвела до нових проблем в обох сферах, ставлячи під сумнів можливість реалізації Платформи, зокрема її положень щодо торгівлі жінками та дівчатами; зміни природи збройних конфліктів; недержавних ініціаторів визначення прав на основі культури, релігії, традицій та етнічних особливостей; збільшення розриву між націями, класами та статями; зростання расизму, ксенофобії та політики, що не відображає інтересів всіх верств населення; відриву макроекономічних програм від проблем соціального захисту.

Загалом, аналіз національних доповідей показав, що прориву в гендерній рівності в процесі прийняття рішень на національному і міжнародному рівнях не було. В більшості держав, жінки мало представлені в політиці. Навіть в країнах де було досягнуто "критичної маси" в прийнятті рішень в громадському секторі, все ще невелика кількість жінок представлена в радах директорів більшості бізнесових корпорацій, що свідчить про необхідність жорстокого контролю за досягненнями для того, щоб запроваджувати нові стратегії для ефективної відповіді новим проблемам.

Спеціальна сесія була досить суперечливою як в плані переговорів, що тривали до самої ночі, так і в плані перешкод, створених організованою коаліцією правого крила, що складалася з представників різних культур, релігій та регіонів, які намагалися заблокувати досягнення Пекіну. Така негативна реакція, без сумніву, свідчить про зростаючу тенденцію до політичної та культурної фрагментації, що стала наслідком нерівності, та про нову поляризацію внаслідок глобалізації та появи фундаменталізму. Зрозуміло, що через 5 років на "Пекіні + 10", голос опозиції був помітний серед деяких офіційних делегацій. Хоча в результаті "Пекіну + 10" не було прийнято документу, прийняття короткої політичної декларації, яка підтвердила зобов'язання, окреслені в Платформі, та містила результати спеціальної сесії, виявилося важким процесом. Зрозуміло, що 30 років після конференції в Мексиці та 10 років після Пекіну порушення прав жінок, зокрема в сфері сексуальних та батьківських прав, насильства над жінками, отримали новий вимір і, таким чином, створюють нові проблеми жінкам та ООН в боротьбі за гендерну рівність.

Хоча ці досягнення доводять, що досягти консенсусу серед держав в сфері прав жінок стає дедалі важче, є достатньо підстав вважати, що програми стосовно прав жінок залишаються актуальними.

Більше того, крім Четвертої всесвітньої конференції жінок в Пекіні [4, С. 17], інші конференції ООН 90-х років також включили в свій порядок денний гендерні питання, серед таких конференцій: Конференція ООН з проблем навколишнього середовища та розвитку (1992 р., Ріо-де-Жанейро); Всесвітня конференція з прав людини (1993 р., Відень); Міжнародна конференція з популяції та розвитку (1994 р., Каїр); Всесвітній самміт з соціального розвитку (1995 р., Копенгаген); Конференція ООН з людських поселень (1996 р., Стамбул); Світовий продовольчий самміт (1997 р., Рим). "Конференції та самміти 1990-х та їх результати протягом 5 років виявилися суттєвими в розповсюдженні гендерної інформації в світі. Адже вони разом сприяли тому, що гендерні проблеми стали основною темою міжнародних дискусій в рамках розробки екологічних, популяційних, продовольчих, соціальних програм, та програм з прав людини.

Для подальшого зміцнення вищезазначених ініціатив щодо покращення положення жінок ЕКОСОР прийняла висновки 1997/2 по залученню гендерних питань до всіх проектів та програм системи ООН. Ідея була визначена в Платформі як основна стратегія для зміни політики та інституцій для того, щоб гендерна рівність активно розвивалася та підтримувалася. Загально визнано, що як тільки гендерна рівність буде визнана основною стратегічною метою, цілі гендерної рівності вплинуть на низку економічних і соціальних курсів та програм, які мають на меті отримання ресурсів. Зусилля для досягнення гендерної рівності стали таким чином головним критерієм прийняття рішень та процесів і спрямовані на боротьбу з причиною проблеми, а не її наслідками. Бути членом суспільства означає мати рівний доступ до ресурсів, включаючи суспільні цінності, можливості та винагороди. Це також передбачає рівну участь у визначенні цінностей, формуванні напрямків розвитку та виборів, а також у розподілі можливостей. Однак, стратегія залучення жінок до участі в суспільному житті сильно постраждала від самого поняття статі, що звузило процес до визнання, оцінки та розгляду відмінностей жінок від чоловіків без аналізу питання, в чому причина цієї різниці. Очевидно необхідно переглянути деякі концептуальні інструменти в світлі уроків, які вже засвоєні на практиці.

З моменту прийняття Статуту ООН кодифікація та розвиток механізму імплементації норм міжнародного права стала центральним завданням ООН. Починаючи з Універсальної декларації прав людини 1948 року з'явилося багато документів та механізмів. Деякі документи, що безпосередньо вплинули на життя жінок, вже були згадані.

Протягом 1960-х років стало очевидним, що формальна рівність жінок була лише частковим вирішенням проблеми. Необхідно було розробити стратегію, яка розглянула б історично укорінені фактори, що лежать в основі гендерної дискримінації, і які постійно підживлюють статеву нерівність за різних обставин. Цікаво відмітити, що Міжнародний біль про права людини містить всеохоплюючий комплекс прав, якими наділені всі люди, в тому числі і жінки. Однак, міжнародна спільнота вважає за необхідне мати окремі документи щодо жінок. Додаткові засоби захисту прав людини для жінок вважаються необхідними, адже єдиного факту, що жінки також є частиною людства не достатньо для захисту їх прав. З усвідомленням цього в 1979 р., після семирічного підготовчого періоду ГА прийняла особливий документ стосовно прав жінок – Конвенцію про заборону всіх форм дискримінації жінок.

Як пояснюється в преамбулі конвенції, незважаючи на існування інших документів, жінки не мають рівних прав з чоловіками. Конвенція, яку ще називають Білем про права жінок, є важливим багатостороннім договором, який не лише гарантує рівність та рівний захист перед законом в існуючих нормативних актах, а також визначає юридично обов'язкову форму, всесвітньо визнані принципи щодо прав жінок, які належать всім жінкам, незважаючи на їх статус, матеріальне становище тощо у всіх сферах політичного, економічного, соціального та культурного життя. Вона також передбачає спеціальні тимчасові заходи для компенсації та зобов'язує Держави змінити стереотипні цінності та підходи до жіночих та чоловічих ролей і особистостей. Основна юридична норма Конвенції – заборона всіх форм дискримінації жінок. Для забезпечення цієї норми недостатньо лише ввести гендерно нейтральні закони. Крім вимоги, щоб жінкам були надані рівні з чоловіками права, Конвенція передбачає заходи, які повинні вживатися для того, щоб забезпечити можливість для жінок користуватися наданими їм правами. Комітет із заборони дискримінації жінок був заснований на підставі статті 17 зазначеної конвенції. Комітет складався з 24 незалежних експертів, на яких покладалося завдання по спостереженню за реалізацією конвенції державами – учасницями.

Дискримінація жінок продовжує існувати в будь-якому суспільстві [5, С. 9]. Однак, конвенція створює для жінок міжнародну основу для розгляду питань порушення їх прав. На відміну від попередніх договорів, таких як Міжнародна конвенція про громадянські і політичні права та економічні, соціальні та культурні права, які звертаються до дискримінації та відмінностям за ознакою статі, стаття 1 Конвенції про заборону всіх форм дискримінації жінок всесторонньо охоплює дискримінацію жінок. Дискримінаційна практика визначається як така, що включає диференціацію шляхом виокремлення, або виключення або обмеження, за ознакою статі, мета якої полягає в тому, щоб унеможливити або перешкодити жінкам, заміжнім чи незаміжнім, в користуванні правами людини в такому ж об'ємі, як і чоловіки. Стаття містить положення про те, що метою конвенції є заборонити будь-яку форму дискримінації в громадській та приватній сферах, в тому числі в політичній, економічній, соціальній та цивільній сферах. В світлі того, що дискримінація жінок є, мабуть, найбільш помітною в приватному житті, вона також включає дискримінацію в "будь-якій іншій сфері", охоплюючи таким чином приватну або сімейну дискримінацію.

Під час роботи над проектом Конвенції, майже не було суперечок з приводу того, чи повинен договір передбачати процедуру для того, щоб особи або групи осіб могли подавати скарги Комітету на порушення держав-членів. Така можливість (як і у факультативному протоколі до міжнародної конвенції громадянських і політичних прав) була запропонована у Віденській декларації та програмі дій, прийнятій на Всесвітній конференції з прав людини в 1993 році. В результаті конференції Комісія зі статусу жінок розглянула проект Факультативного протоколу на сесіях 1997 та 1998 років та прийняла його шляхом консенсусу у 1999 р. Факультативний протокол був прийнятий ГА ООН пізніше у тому ж році.

Факультативний протокол до Конвенції про заборону всіх форм дискримінації жінок містить процедуру подання Комітету скарг окремими жінками або групами жінок про порушення Конвенції їх урядами, після того як вичерпані національні засоби захисту; а також уповноважує Комітет проводити розслідування серйозних та систематичних порушень прав людини у відношенні жінок в країнах, що приєдналися до протоколу. Крім того для покращення та внеску в існуючий механізм забезпечення прав жінок, протокол є важливим інструментом для покращення розуміння державами та особами обов'язків, передбачених конвенцією; протокол є поштовхом для держав реалізувати конвенцію та забезпечити зміни в дискримінаційних законах та практиках, а також механізмом для поширення серед населення знань про права людини та дискримінацію жінок [6, С. 3].

Таким чином, можемо зробити певні висновки. Діяльність ООН, як програмна, так і нормативна, являє собою найвищій рівень міжнародної згоди щодо зобов'язань урядів вирішувати проблеми жінок від місцевого до світового рівнів.

Тісна співпраця урядів, жіночих організацій та інших учасників зробила діяльність ООН життєздатним проектом. Така коаліція в багатосторонньому діалозі дозволила ООН бути форумом для розбудови та розвитку загальних програм щодо рівності між чоловіками та жінками попри численні форми постійних невідповідностей та конфліктів, які продовжують розколювати сучасний світ.

Досвід борців за захист прав людини для жінок у боротьбі з новими проблемами показує, що діяльність ООН буде еволюціонувати у нові програми для того, щоб якнайкраще вирішувати існуючі проблеми. Одне з питань, яке вимагає вирішення, полягає в тому, що необхідно інкорпорувати економічний аспект у сучасне розуміння прав людини. За останні 2 десятиліття культурний аналіз в рамках багатосторонніх програм превалював над зусиллями вирішити питання нерівності. В результаті, культура та релігія були визначені як перешкоди універсальним принципам прав людини без належного аналізу питання рушійних сил, що лежать в їх основі.

Таким чином, у статті було зроблено спробу оцінити вплив світових конференцій під егідою ООН на формування діяльності Організації у зазначеній сфері. У подальших працях варто було б приділити увагу внеску міжнародних неурядових організацій у співробітництво з ООН з метою вирішення окресленої проблеми.

1. Капто А.С. Гендерные проблемы культуры мира // От культуры войны к культуре мира. – М., 2002. – С. 355–361. 2. Козлова Н. Гендер и вхождение в модерн // Общественные науки и современность. – 1999. – №5. – С. 164–-174. 3. Хрестоматия к курсу "Основы гендерных исследований". – М.: МЦГИ-МВШСЭН-МФФ, 2001. – 368 с. 4. Advancing Gender Equality: World Bank Ation since Beijing. – Washington, D.C., 2000. – 36 p. 5. Gender in Transition. Pierella Pace (ECSHD) Human

Development Unit Eastern Europe and Central Asia Region. The World Bank, D.C., 2002. – 154 p. 6. Report from the Commission to the Council, the EP and ECOSOC on the implementation of Council Recommendation 96/594 on the balanced participation of women and men in the decision-making process, Doc.COM (2000) 120 of 7-3 2000. – 25 p.

Надійшла до редколегії 05.10.07

І. Гуцуляк, асп.

ТРАНСКОРДОННЕ СПІВРОБІТНИЦТВО НА СХІДНОМУ ТА ПІВДЕННОМУ КОРДОНІ ПОЛЬЩІ

Досліджено участь південного та східного польського прикордоння в транскордонних інтеграційних процесах в рамках т.зв. єврорегіонів у 1989–2005 рр.

This article is devoted to the investigations of the participation of southern and eastern Polish borderlands in transfrontier integration processes within the frames of so-called Euroregions in 1989–2005.

Польський досвід здійснення транскордонного співробітництва є одним із найбільших в регіоні Центральної та Східної Європи. На сьогоднішній день єврорегіони охоплюють близько 40% території Польщі, де проживає майже третина її населення. На кордонах Польщі майже не залишилося місця, яке б не входило до складу якогось з єврорегіонів.

Єврорегіони – це форма співпраці двох або більшої кількості адміністративних одиниць, які репрезентують регіони кількох країн. Вони є результатом порозуміння органів територіального самоврядування (локальних, регіональних). Метою створення єврорегіонів є, перш за все, розгортання діяльності, яка допомагала б зближенню локальних спільнот і органів влади прикордонних регіонів, економічна співпраця, розвиток комунікацій, захист довкілля, культурно-освітня діяльність, туризм. Незважаючи на те, що термін "єврорегіон" унормований у внутрішньому законодавстві багатьох країн, він не зустрічається ані в офіційних документах про прикордонне співробітництво між державами, ані в офіційних документах Європейського Союзу. Хоч офіційними термінами є "транскордонна співпраця" і "транскордонні регіони", однак "єврорегіон" став терміном, який для окреслення такої форми спільної діяльності використовують найчастіше [1].

Кордони національних держав поділили багато спільнот, які проживають в одному регіоні і мають подібну історичну спадщину. Часто трапляється, що одна й та сама етнічна група проживає по різні сторони одного кордону. В багатьох випадках це сприяло подоланню давніх територіальних суперечок. В регіоні Центральної і Східної Європи завданням прикордонної співпраці стало також політичне прискорення європейської інтеграції.

Прикордонні території можуть розглядатися в кількох аспектах: географічному, історичному, політичному, соціальному, культурному тощо. Так в політичному значенні прикордонні території означають території, що розташовані по обидва боки кордону сусідніх держав.

До основних передумов розвитку прикордонної співпраці належать:

- історичні передумови: кордони національних держав поділили історичні спільноти, регіони і етнічні групи, але не спричинили їх зникнення. Окрім спільної історичної спадщини часто існує подібність географічних умов, є також функціональні і структурні подібності;
- політичні передумови: прикордонна співпраця для країн Європейського Союзу і країн-кандидатів у члени ЄС є суттєвим елементом і складовою частиною процесу європейської політичної інтеграції;
- економічні передумови: необхідність економічної активізації прикордонних регіонів, а також можлива економічна вигода від пріоритетного статусу таких територій;
- соціальні передумови: головною соціальною метою прикордонної співпраці є налагодження позитивних між людських відносин [1].

Падіння "залізної завіси" створило суспільствам держав Центральної та Східної Європи умови для нормального влаштування зовнішніх відносин в регіоні, в тому числі через зміцнення автентичних зв'язків поміж народами цього субрегіону. Розпад радянського блоку і економічних зв'язків між державами, що входили до його складу з одного боку, стриманість Заходу щодо прийняття цих держав до західних структур створили в цій частині континенту певну політичну напругу.

В результаті політичних перетворень змінилася ситуація в прикордонних регіонах. Це було пов'язано з відходом від економічної автаркії, а також з ліквідацією бар'єрів для розвитку міжнародного співробітництва. У просторовому сенсі кордони перестали бути бар'єрами, або ж якщо говорити про історичні події в регіоні своєрідними "шрамами", а набули нової якості – добросусідства та нормального обміну. Колишнє транскордонне співробітництво між державами Центральної та Східної Європи керувалося згори і реалізувалася на ідеологічних засадах. На противагу цьому, починаючи з 1990-х років, контакти виникали з потреби активізації економічного потенціалу прикордонних територій.

Після Другої світової війни міста, що були розташовані біля кордону у переважній більшості були відгороджені колючим дротом, а їх мешканці не мали жодного досвіду у сусідських контактах. Їх розділяли як негативні стереотипи, так і щільно замкнутий кордон. Прикордонні території були маргіналізовані щодо основних економічних регіонів тогочасних державних організмів. Тут знайшла своє відображення модель "центр-периферія". Держави реалізували відмінну політику розвитку цих периферійних регіонів, що виникали із завдань планово-централізованої економіки.

Зміна політичних систем в регіоні змінили підходи до визначення державного інтересу, основою якого для держав Центральної Європи стала інтеграція із Західною Європою. Польща, яка розташовувалася між сильною Німеччиною та радянською державою, прагнучи вступити до Європейського Союзу, здійснюючи істотну перебудову економічної, суспільної та політичної сфер, висловила підтримку для транскордонної співпраці, вважаючи її "першим кроком до інтеграції" [2, с. 143–145].

З іншого боку транскордонну та міжрегіональну співпрацю Польща розглядала як важливий інструмент створення та розбудови нових міждержавних відносин, оскільки вона слугує безпосереднім міжособистісним контактам, формуванню економічних відносин та підтримує локальну демократію [3].

Транскордонна співпраця на західному кордоні Польщі виходить за рамки предмету даного дослідження і має свою специфіку, оскільки це сфера співробітництва із значно сильнішим від Польщі партнером, яким є Німеччина.

© Гуцуляк І., 2007

Південні рубежі це сусідство із партнерами того самого рівня розвитку – Чехією та Словаччиною. Крім того ці держави поєднує участь у Вишеградській групі та CEFTA. На сході проглядалася значна асиметрія у розвитку між Польщею та її сусідами – Білоруссю, Литвою та Україною. Переміни зачепили і морський кордон Польщі, який тепер виконує нові функції в рамках співробітництва держав Балтійського регіону [2, с. 145].

В результаті підписання Польщею двосторонніх угод про співробітництво і добросусідські відносини з усіма її сусідами, а також завдяки приєднанню в 1993 р. до Європейської рамкової Конвенції про транскордонне співробітництво (Мадридська конвенція) та Європейської Хартії місцевого самоврядування Польща стала активним учасником транскордонних структур.

З 1994 року Польща є членом Асоціації прикордонних європейських регіонів, неурядової організації, яка утворена в 1977 р. В її рамках було опрацьовано Європейську Хартію прикордонних та транскордонних регіонів, оновлену версію якої було прийнято в Щецині 1 грудня 1995 р. (на першому засіданні організації в державах Центральної та Східної Європи). З 1998 р. в Щецині діє постійне Інформаційне бюро АПЄР, а поляки входять до керівництва Асоціації входять з 1996 року.

Варто згадати, що Польща включена до розвитку транскордонного та міжрегіонального співробітництва в рамках існуючих регіональних утворень. Так, в Раді держав Балтійського моря функціонує постійна Конференція субрегіонального співробітництва Балтійського моря та Союз балтійських міст. В рамках ЦЄІ Польща підтримала створення робочої групи з транскордонного співробітництва. Спеціальний документ, який спрямованих на підтримку транскордонної співпраці прийняли міністри закордонних справ Вишеградської групи у травні 1992 р.

Відповідно до європейських стандартів РП також уклала угоди про транскордонну співпрацю з усіма своїми сусідами (більшість у період з 1991 по 1996 рр.). Переговори щодо укладення таких угод відбувалися не без проблем, зокрема у випадку Словаччини та України, де складність була зумовлена неврегульованістю відносин центральної та регіональної влади сусідів Польщі [4, с. 294]. Ці угоди визначили основні напрямки та засади такого співробітництва, створили правові підстави для створення двосторонніх міжурядових комісій, що координують, планують та оцінюють двосторонню транскордонну та міжрегіональну співпрацю.

В кожній з цих угод транскордонне співробітництво (окрім угод з Україною, Латвією та Естонією, де мова йде про "міжрегіональне співробітництво") дефініюється як "усі погоджені заходи економічного, суспільного, правового, технічного, наукового, культурного характеру, які спрямовані на зміцнення і розвиток відносин між регіональними та місцевими органами влади обох держав". Сторони зобов'язуються до розв'язання проблем правового, адміністративного технічного характеру, що перешкоджають цьому типу співпраці. Визначені також галузі транскордонного співробітництва, які сторони зобов'язуються підтримувати. До галузей співробітництва визначених у всіх угодах належать:

- розвиток регіонів, міст і сільських місцевостей;
- економічне планування розвитку територій;
- транспорт і комунікація;
- охорона навколишнього середовища (природні парки, заповідники, рекреаційні об'єкти);
- промислове співробітництво торгівельний обмін;
- сільське господарство (розвиток аграрної культури, переробка і збут аграрної продукції);
- молодіжні контакти та обміни;
- спорт, рекреація і туризм;
- освіта і підвищення кваліфікації;
- прикордонний рух осіб і транспорту;
- боротьба зі злочинністю;
- взаємодопомога у випадку катастроф та стихійних лих;постачання електроенергії, газу та води (в угодах з Білоруссю, Росією),
- вивчення іноземних мов учасників співробітництва.

В прикордонних регіонах Польщі функціонує 15 єврорегіонів. Найстарший з них "Ниса" був заснований в 1991 р., а наймолодший "Добрава" в 2001 р.

Преамбули угод, що укладалися між сторонами закладають економічну, суспільну та культурну співпрацю. Серед цілей, які ставили собі єврорегіони на перший план висуваються покращення рівня життя мешканців по обидва боки кордону, зближення місцевих громад і подолання історичних упереджень.

Усі єврорегіони створені за двома моделями: т.зв. самоврядною (створення з польської сторони митного об'єднання територіальних одиниць (гмін, повітів) з подальшим укладенням угоди і створення організаційної структури з подібним утворенням закордонного партнера, наприклад "Цешинська Сілезія") або адміністративно-самоврядною (створення міжрегіонального об'єднання з обох сторін кордону, який має спільний для усіх сторін статут, наприклад "Карпати", "Неман", "Балтик"). Єврорегіони мають подібну організаційну структуру, механізм прийняття рішень та діяльності [4, с.293].

Предметом зацікавленості багатьох єврорегіонів є покращення стану природного середовища ("Балтик", "Татри", "Цешинська Сілезія", "Ниса"). Важливим аспектом є також економічний розвиток територій ("Балтик" "Неман"). Діапазон статутних завдань єврорегіонів включає також такі цілі: підтримка освітніх, молодіжних та спортивних заходів, культурний обмін ("Цешинська Сілезія", "Ниса", "Гляценсіс", "Праджяд"). Варто зазначити, що частина єврорегіонів декларує взаємну допомогу на випадок стихійних лих ("Цешинська Сілезія") і співпрацю рятувальних та гірських служб (переважно "гірські" єврорегіони на південному кордоні). В рамках єврорегіонів провадиться співпраця на різних площинах між адміністраціями, поліцією, митними службами, пожежними службами, культурними інституціями, екологами на навчальними закладами [2, с. 158-160].

Фінансування діяльності єврорегіонів здійснюється з чотирьох джерел:

- власних засобів єврорегіонів: з членських внесків або створених фондів (наприклад Фонду розвитку Карпатського регіону);
- регіонального (воєводського) та державного бюджету;
- європейських допоміжних фондів (наприклад PHARE, PHARE Crossborder Cooperation, Interreg тощо);
- зовнішніх фондів, таких як Фонд Конрада Аденауера, Фонд Фрідріха Еберта, Інституту Схід-Захід та ін. [4, с. 293].

Південний кордон. У 1991 р. керівники Польщі, Чехословаччини та Угорщини в т.зв. Краківській декларації висловилися за необмежений розвиток форм регіональної та транскордонної співпраці, яка мала подолати поділ Європи.

Польсько-чеські відносини у минулому не належали до взірцевих. Претензії чехів щодо околиць Цешина, зайняття польською стороною Заольжя, вирівнювання кордону після II світової війни, обмеження у прикордонному русі, які тривали до 1960-х років, а після короткого пожвавлення денонсація у 1982 р. угоди про прикордонний рух не сприяли подоланню упереджень та стереотипів.

1990-ті роки позначилися пожвавленням контактами між різними суб'єктами у прикордонній зоні… Подібність культур і мов, відсутність суттєвих економічних асиметрій, подібність господарських і суспільних перетворень, а також прагнення до інтеграції з Європою та участь у спільних регіональних ініціативах сприяли започаткуванню нових проектів та налагодженню співпраці [2, с. 153–154].

На південному кордоні функціонує найбільше – вісім єврорегіонів: "Татри" (з 26.08.1994), "Бескиди" (з 18.02.2000), "Цешинська Сілезія" (з 22.04.1998), "Сілезія" (з 03.11.1997), "Праджяд" (з 02.07.1997), "Гляценсіс" (з 05.12.1996), "Добрава" (з 24.01.2001) і "Ниса" (з 21.12.1991).

Співробітництво на польсько-чеському кордоні відбувалася спочатку в рамках створених "транскордонних регіонів", таких як Транскордонний регіон Цешинської Сілезії, ТР Сілезія-Моравія або Регіональна асоціація для прикордонного співробітництва Чехії, Моравії та Клодзької землі. Зміни настали у 1994 році, коли на засіданні польсько-чеської міжнародної комісії з питань транскордонної співпраці обговорено проблематику перетину кордонів, охорони навколишнього середовища. В 1995 р. підписано угоду про малий прикордонний рух.

Прикордонна співпраця, особливо в рамках Єврорегіонів, має фундаментальне значення для розвитку польсько-чеських добросусідських відносин. В прикордонній зоні Польщі та Чехії діє 7 з перерахованих вище єврорегіонів – найбільше серед усіх сусідів.

Перші єврорегіональні структури за участю Польщі повстали на південно-західному відтинку кордону. Мова йде перед усім про єврорегіон "Ниса" із штаб-квартирою в Цітау. Ця прикордонна спільнота займає суміжну територію трьох країн: Польщі, Чехії та Німеччини. Тристороння співпраця повинна була включати: здійснення заходів, що слугують розвитку прикордонних регіонів, підтримання прагнення Польщі та Чехії інтегруватися до європейських структур.

На польсько-чеському кордоні зацікавлення новими можливостями співробітництва було настільки сильним, що випереджало прийняття та ратифікацію обома сторонами правових норм. Темп формалізації прикордонної співпраці був дещо повільніший, ніж на польсько-німецькому кордоні з огляду на брак фінансових засобів на підтримання такої форми співробітництва, початкове небажання чеських партнерів, а також брак до 1994 р. правового регулювання. Єврорегіони функціонують тут як і на західних рубежах і реалізуються через діяльність органів місцевого самоврядування. Цілі були дуже подібними, що створило умови для розвитку такого виду співпраці по всіх прикордонних територіях.

В результаті угоди про транскордонне співробітництво між Польщею та Словаччиною у серпні 1994 р. скликано польсько-словацьку комісії з питань транскордонного співробітництва.

Інтенсивно розвивається прикордонна співпраця, основу якої закладено угодою від 1996 року про прикордонний рух з доповненнями від 2000 року. Співробітництво відбувається і на міжрегіональному рівні (зокрема між Малопольським воєводством та Жилінським краєм). Ефективність розвитку транскордонних контактів між місцевими громадами підтвердила польсько-словацька конференція у квітні 2003 року, на якій були присутні обидва президенти. Пріоритетом прикордонного співробітництва залишається транспорт та розвиток транспортної інфраструктури [5].

Найважливішим елементом транскордонної польсько-словацької співпраці залишаються єврорегіони, які покривають увесь 550-кілометровий спільний кордон.

Важливим аспектом співробітництва стала охорона навколишнього середовища, оскільки польсько-словацький кордон має високу туристичну цінність.

Співробітництво розвивається також в науковій та освітній сферах завдяки постійним зустрічам науковців та представників вищих навчальних закладів прикордонних територій, а також реалізацію спільних дослідницьких проектів, спрямованих на регіональний розвиток.

Різноманітність культур сприяє розвитку культурних ініціатив на цьому просторі, таких як фестивалі, виставки, конкурси тощо.

Єврорегіон "Бескиди" утворюють Асоціація общин та повітів Жилінського краю Словацької Республіки та Асоціація "Регіон Бескиди" із штаб-квартирою у м. Бєльсько-Бяла. Метою єврорегіону є розвиток туризму, малого та середнього бізнесу, а також розвиток дорожньої інфраструктури.

Але не зважаючи на відсутність істотних бар'єрів історичного чи національного характеру багато ініціатив і спроб зближення залишається лише на папері. Причиною цього є брак фінансових засобів, слабка інфраструктура і порівняно однаковий рівень розвитку обох держав, а також бідність прикордонних регіонів. Але й існують певні успіхи – спільна популяризація єврорегіонів, опрацювання концепції охорони навколишнього середовища, вивчення мови сусідів. Крім того польсько-словацький кордон має шанс перетворитися на туристично-рекреаційний простір європейського масштабу [2, 154–155].

Східний та північний кордон. Східні воєводства Польщі були і залишаються найбільш відсталими регіонами держави. На початку періоду трансформації тут панував економічна рецесія, спричинена втратою зв'язків з колишнім радянським ринком. Рівень іноземних інвестицій був мінімальним, а безробіття продовжувало зростати.

На східному кордоні функціонує три єврорегіони: "Неман" (з 06.06.1997), "Буг" (з 29.09.1995) та "Карпати" (з 14.02.1993). Процес створення східних єврорегіонів не відбувався безперешкодно. Частина соціальних груп та політичних партій виступала проти ідеї створення єврорегіонів. Найбільше дискусій спричинило створення єврорегіону "Карпати". На початку 1993 р. в Сеймі відбувалися гарячі дебати щодо створення цього єврорегіону. Дискусія показала розділення думок – для частини депутатів була недопустимою сама ідея "Європи зникаючих кордонів", яку порівнювали з черговим "поділом Польщі". Врешті Польща стала однією із сторін, які створили єврорегіону, але гострі дебати ще деякий час відбувалися на шпальтах польської преси.

Певним зразком при створенні цього єврорегіону був "Регіо", однією з цілей якого було подолання напруженості у відносинах німців та французів.

14 лютого 1993 року в Дебрецені було підписано угоду про створення єврорегіону "Карпати". Учасниками цієї транскордонної співпраці стали: Польща, Україна, Словаччина, Угорщина та Румунія (з 1997 року).

Єврорегіон "Карпати" мав для держав-учасниць політичне та економічне значення. Політичне, оскільки став буферною зоною між державами Центральної Європи та колишнім Радянським Союзом і створив можливості залагодження міжнаціональних проблем, економічне, бо розвивав торгівельну та комунікаційну співпрацю [2, с.155–156].

Єврорегіон "Карпати" є найважливішою складовою міжрегіонального співробітництва Польщі та Угорщини, які є його найактивнішими учасниками.

Угода про створення єврорегіону "Буг" була підписана у м. Луцьк (Україна) 29 вересня 1995 р. Підписували угоду тогочасні воєводи холмський, любельський, тарнобжеський і замойський, а також голова Волинської обласної ради. До партнерів з Польщі та України у

1998 році долучилася білоруська сторона. Головною метою цього утворення є покращення умов життя мешканців єврорегіону, підтримка соціально-економічного розвитку, охорона навколишнього середовища (наприклад в рамках проекту "Чистий Буг"), використання спільної культурної спадщини.

На жаль до цього часу не реалізовано конкретних проектів, окрім деяких дослідницьких.

Єврорегіон "Неман" було створено у 1997 р. після підписання угоди представниками польської, литовської та білоруської сторін. Розвиток прикордонної співпраці у сфері економічного розвитку територій, комунікації, транспорту і зв'язку, освіти, охорони здоров'я, охорони навколишнього середовища а також контактів між мешканцями є головними цілями єврорегіону. Однак співробітництво спостерігається лише на польсько-литовському кордоні.

Взагалі Мінськ доволі пасивно реагував на ініціативи польської сторони щодо розвитку прикордонної співпраці і не дуже активно співпрацював в рамках єврорегіонів "Буг" та "Неман".

Нову роль також виконує морський кордон Польщі. В інтеграційні процеси Європи вписується угода країн Балтійського моря, в якому Польща відіграє активну роль. Метою регіональної та транскордонної співпраці в регіоні Балтійського моря є активізація темпів економічного розвитку цілого регіону через полегшення доступу до технологій, товарів, ідей та осіб. Серед завдань, які повинне вирішувати транскордонне співробітництво – розбудова комунікаційних мереж та збереження природного середовища Балтійського моря. Останні роки позначилися активізацією співробітництва на місцевому рівні між державами регіону. Найбільшим єврорегіоном є "Балтик", утворений Польщею, Швецією, Данією, Латвією, Литвою та Росією [2, с. 157–158].

***

Таким чином, на польському кордоні транскордонна співпраця розвинулася до досить високого рівня, ставши невід'ємною частиною життя цих регіонів. Вона відкриває перед мешканцями нові горизонти, нове бачення взаємних контактів, які протягом довгого часу складалися далеко не найкраще. Сьогодні прикордонні території стають полем виключно партнерських відносин.

Починаючи з 1989 року значно змінився вигляд польського прикордоння. На територіях, які раніше були периферійними зараз помітне більше чи менше економічне пожвавлення. Значні суспільні і міжособистісні контакти (переважно на південному кордоні) є доказом того, що гасла добросусідської та дружньої співпраці стають реальними.

Дослідження співробітництва Польщі в рамках єврорегіонів вказує на те, що існує чотири групи бар'єрів, які перешкоджають нормальному розвиткові транскордонних структур, можна поділити на чотири групи: правові (брак відповідних нормативних урегулювань у внутрішньому законодавстві або його невідповідність міжнародним нормам); економічні (асиметрія економічних, фінансових та інфраструктурних потенціалів); суспільні (від різних особистих зацікавлень до мовних бар'єрів); організаційні (брак досвіду інституційної організації транскордонного співробітництва). Втім Польщі вдавалося доволі ефективно долати ці труднощі, окрім східного прикордоння, де відчувався брак політичної волі сусідніх держав.

1. Єврорегіони. – Warsaw, 2000. 2. Dudek M. Niektóre aspekty współpracy transgranicznej na pograniczach polskich / Kraje Europy Środkowej i Wschodniej na drodze przemian / pod redakcją B.J. Albina, J.M. Kupczaka. – Wrocław, 2004. 3. Expose z 1995 roku, Informacja Ministra Spraw Zagranicznych RP Władysława Bartoszewskiego w Sejmie na temat polityki zagranicznej Polski. 4. Kuźniar R., Szczepanik K. Polityka zagraniczna RP 1989-2002. – Warszawa, 2002. 5. Poland's Bilateral Relations / Yearbook of Polish Foreign Policy 2003. – Warszawa, 2004.

Надійшла до редколегії 16.10.07

Т. Кулінич, здобувач

ГРОМАДЯНСЬКІ СУСПІЛЬСТВА КРАЇН ІБЕРОАМЕРИКИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ. ІБЕРОАМЕРИКАНСЬКА СПІЛЬНОТА НАЦІЙ

У нижченаведеній статті автор робить спробу проаналізувати діяльність громадянських суспільств країн Іберо-америки на політичному, економічному і соціальному рівнях враховуючи теперішній стан світового розвитку, а також вплив цієї діяльності на подальше співробітництво ібероамериканських країн. Враховуючи актуальність дослідження інтеграційних процесів, а також обов'язкове залучення України до них, як держави, що прагне бути повноправним членом світової спільноти, на теперішньому етапі розвитку нашої держави важливим є вивчення механізмів залучення її (держави) до співробітництва не лише з окремими країнами світу, але й інтеграційними утвореннями. Серед українських джерел не існує жодних фундаментальних наукових праць із даної проблематики, що зумовлене, перш за все, низьким рівнем активності у двосторонніх взаєминах нашої держави як з Іспанією, так і з латиноамериканським світом. Відтак, можна говорити про певний ступінь наукової новизни дослідження даної статті. Під час проведення дослідження, я, здебільшого, користувався іспаномовними та російськими джерелами. Стосовно перших, це книга "España 1995" (Secretaría General del Portavoz del Gobierno, Madrid, 1995), де викладений історичний аспект розвитку іспанської зовнішньої політики; публікації міністерств закордонних справ Іспанії та деяких латиноамериканських країн. Серед російських джерел – праця "Интеграция в западном полушарии на пороге XXI века" Інституту Латинської Америки Російської Академії Наук (Институт Латинской Америки РАН, Москва, 1999), а також періодичні наукові публікації та статті в журналі "Латинская Америка".

In the article below author makes an attempt to analyze the activity of Civil society in the Iberoamerican countries in political, economic and social areas taking into consideration the present stage of development and also influence of that activity onto further cooperation between the Iberoamerican countries. Taking into consideration the urgency of integration processes research and also obligatory attracting of Ukraine into them as a state that intends to be full member of international community on the present stage of development of our country it is of high importance study of State's bringing in not only to cooperation with separate countries of the world but also with integration formations. Among Ukrainian sources there are no fundamental scientific researches on this matter, that is conditioned, first of all, by the low level of our State bilateral cooperation with Spain and same with Latin America's world. So far, we can point to certain scientific novelty of the research in this article. While making this research I mostly used Spanish and Russian languages sources. Among the first ones, worth mentioning is a book "España 1995" (Secretaría General del Portavoz del Gobierno, Madrid, 1995), where the historical aspect of Spanish foreign policy development is thoroughly described, publications of Ministries for Foreign Affairs of Spain and several Latin America countries. Among Russian sources – research "Integration in the western hemisphere on the threshold of XXI century" (Institute for Latin America of Russian Academy of Science, Moscow, 1999), and also periodical publications and articles in the magazine "Latin America".

В контексті глобалізації міжнародних відносин та зростання кількості регіональних інтеграційних утворень дедалі актуальнішим стає вивчення двосторонніх відносин окремої країни з певним регіоном чи інтеграційним утворенням. У цьому випадку рівень політичного, економічного та соціального співробітництва корін-

© Кулінич Т., 2007

ним чином різниться з рівнем взаємин між двома окремими державами. Проте цей аргумент не є вирішальним, якщо говорити про відносини між громадянськими суспільствами Іспанії та Іберoамерики, оскільки існує цілий ряд специфічних чинників, які надають обраній проблематиці додаткової актуальності.

По-перше, це культурно-історичний зв'язок між іспанською та іберoамериканською цивілізаціями, завдяки якому інституціоналізація міжрегіональних взаємин взагалі стала можливою. До того ж, певна схожість традицій та спільна мова значним чином пом'якшують конфліктні ситуації та надають атмосферу певною неофіційності під час зустрічей на найвищому рівні.

По-друге, це взаємини між Іспанією та Іберoамерикою в контексті членства першої в Європейському союзі: численні програми двостороннього співробітництва та економічної допомоги з боку ЄС країнам регіону, ініціатором яких виступає Королівство.

В Україні взагалі не існує детальних досліджень з даної теми. Враховуючи актуальність дослідження інтеграційних процесів, а також обов'язкове залучення України до них, як держави, що прагне бути повноправним членом світової спільноти, важливим є вивчення механізмів залучення нашої держави до співробітництва не лише з окремими країнами світу, але й інтеграційними утвореннями. Відтак, можна говорити про певний ступінь наукової новизни дослідження у цій статті.

На початку роботи я спробую розкрити феномен іберoамериканської спільноти націй, спільноти громадянських суспільств країн Іберoамерики, вказавши визначення, витоки та територіальний склад.

Термін "Іберoамерика" практично не вживається в українській науковій думці, проте є широко застосованим в іспаномовному світі. Власне слово "іберoамерика" складається з двох частин: "іберо" – тобто іберійський, той, що походить з Іберійського півострова, а це, у свою чергу, значить – іспанський або португальський, та "америка", що вказує на безпосередню належність до Американського континенту. Таким чином, в одному понятті стало можливим поєднання двох континентів, двох культурних світів та цивілізацій.

Відоме іспанське енциклопедичне видання "Larousse" пропонує наступне визначення терміну "Іберoамерика" – це іспаномовна спільнота тієї частини Американського континенту, яка була колонізована іспанцями та португальцями.

Отже, під терміном "Іберoамерика" слід розуміти сукупність усіх країн Латинської Америки, які були свого часу іспанськими або ж португальськими колоніями. Слід враховувати також іншу особливість Американського континенту в цілому: окрім Канади та США всі інші країни розмовляють іберійськими мовами – іспанською або португальською (щоправда, остання стосується лише Бразилії). Проте, через узагальнюючий характер терміну та його поширеність, в деяких наукових працях до зазначеної сукупності країн відносять власне Іспанію та Португалію. Яскравим прикладом цього є назва "Самміт Іберoамериканських країн", щорічна зустріч на найвищому рівні голів держав та урядів країн Латинської Америки, Іспанії та Португалії.

Феномен латиноамериканського фактору у політичній та суспільній думці Іспанії бере свій початок з часів відкриття Колумбом американського континенту для країн Західної Європи. Протягом наступних п'яти століть відносини між Королівством та рештою країн іберoамериканського світу кардинальним чином зміняться від патерналістсько-залежних до взаємозалежних.

Улюблений учень видатного іспанського філософа Х. Ортеги-і-Гассета – відомий іспанознавець Х. Маріас – сказав наступне: "Інші країни Європи є європейськими, бо вони є такими за суттю: чим ще вони мають бути? Іспанія – є країна, яка хотіла стати європейською. Окупована мусульманами з початку VIII століття, вона побачила себе "погубленою Іспанією", а потім наполегливо, вік за віком, здавалося, всупереч очевидності та "історичній долі", прагнула стати християнською країною, що в ті часи означало "європейською", "західною". В період Середньовіччя іспанський народ, що переживав період свого становлення, під настороженими поглядами решти Європи, спрямовує на завоювання свого великого майбутнього: на Захід, через Атлантичний океан. Досить важко дослідити феномен цього процесу, а головне – пояснити його. За термінологією Л.Н. Гумильова серед народу відбувається спалах "пасіонарності", під якою він розуміє масову появу на певній території надактивних людей – "пасіонаріїв", які готові йти на нелюдську напругу та величезні жертви заради високої мети. Саме такими були іспанські конкістадори – Кортес, Пісарро та інші. Ці люди зламали багатовікову традицію і почали створювати нові великі етнічні системи – суперетноси. Так народилася цивілізація, яка згодом одержала назву "іберoамериканська".

Іспанія за своєю культурою, історією та географічним розташуванням є європейською державою, але іспанці також звикли себе вважати іберoамериканцями, невід'ємною часткою усього іспаномовного світу, чого до речі, не можна сказати про традиції британців.

Для аналізу діяльності громадянських суспільств іберoамериканських країн, слід розглянути політичні та соціально-економічні чинники сучасного етапу світового розвитку, які зумовлюють ті або інші напрямки суспільної діяльності цих країн.

Вступ у чергову фазу динамічного росту на початку нового століття неминуче стимулює інтеграційні процеси у світовій економіці та активізацію суспільних зв'язків. Додатковим фактором став початок формування структур демократичної мультиполярної системи міжнародних відносин, хоча повномасштабне її становлення займе, очевидно, не менше п'яти десятиліть.

Мультиполярна модель, що за рядом істотних ознак найбільш адекватна господарським відносинам постіндустріальної цивілізації, буде формуватися в "конкуренції" із двома іншими тенденціями: рецидивами блокової політики і прагненням ТНК остаточно вирватися з під контролю національних держав.

Соціальні системи мають значну інерцію. Тому в найближче десятиліття помітний вплив на інтеграційні процеси збереже монополярна модель технологічної переваги, хоча вона може перетерпіти істотну внутрішню трансформацію.

Одночасно глобалізація народжує й іншу інтеграційну модель, що умовно можна назвати "корпоративною". Інтенсивний перерозподіл капіталу у світовій економіці в останні десятиліття і приватизація сприяють перетворенню ТНК у самостійних учасників господарських процесів, що сповідають принцип "абсолютної прозорості" кордонів національних держав.

По розмірах товарообігу провідні міжнародні компанії вже обігнали експорт більшості держав світу. Крім того, завдяки контролю над сучасними технологіями вони значно перевершують інші господарські утворення і за рівнем економічної ефективності. Але реалізуючи конкретний процес високотехнологічного виробництва, ТНК залишають на частку національних держав основну частину проблем його соціального-економічного забезпечення (створення інфраструктури, підготовку кадрів, значну роль витрат на охорону навколишнього середовища, соціальне забезпечення і т.д.).

Корпоративний сценарій навряд чи приведе до "глобальної приватизації" світової економіки, але може вплинути на формування нових господарських просторів, зокрема на Півдні планети. ТНК будуть не тільки жорстко регулювати весь процес розміщення розбитих на окремі стадії нових виробництв у периферійних зонах, але і намагатися ввести "нову етику відносин" з державами, включаючи формування супермонопольних зон впливу зі своїм "внутрішнім розпорядком" (можливо навіть із власними контрольними і репресивними органами) і ідеологією "вірності фірмі".

Основна небезпека даного сценарію для латиноамериканських держав і їхніх угруповань полягає у втраті контролю над цілями виробництва на своїй території і позбавленні можливості вільного і гнучкого вибору найбільш прийнятних і ефективних в умовах конкретної економіки пакетів технологій – найважливішої переваги мультиполярної системи відносин. На мою думку саме в цьому аспекті основним захисним елементом країн Латинської Америки має виступити іберoамериканська спільнота націй, про що йтиметься далі у статті.

Разом з тим нескінченній консервації відзначених тенденцій у розвитку світогосподарських зв'язків буде перешкоджати і подальша зміна епіцентрів світового розвитку, і якісні зміни в системах комунікацій, що поширюють кордони сучасних господарських просторів.

Ще більш масштабні зміни відбудуться в сфері інформаційних технологій і зв'язку. Е. Тоффлер назвав цивілізацію XXI ст. "інформаційною хвилею". За оцінками СОТ, обіг телекомунікаційних послуг у світі наприкінці 90-х років складав близько 1 трлн. дол. США, випереджаючи провідні товарні ринки. Незважаючи на величезні успіхи, мікроелектронна революція ще далека від завершення. Подальшому удосконалюванню засобів комунікацій сприяла прокладка оптико волоконних кабелів через Тихий (1988) і Атлантичний (1997) океани. Усе більший сегмент електронних мереж починає приділятися під "електронну торгівлю", обсяги якої невпинно зростають. Це відкриває можливість створення нових "безмитних кіберпросторів" за образом того, що формується зараз між США і ЄС.

Для подальшого ходу інтеграційних процесів у Латинській Америці найважливішою обставиною є не просте використання елементів сучасних технологій, а створення цілісних науково-виробничих комплексів з орієнтацією на формування єдиного технологічного простору регіону. У Бразилії вже є досвід створення такої сучасної форми організації інноваційного процесу, як технологічні парки. Вони створюються в різних високотехнологічних областях: електроніки і телекомунікацій (Кампінас), аерокосмічних досліджень (Сан-Жозе душ Кампос), нових матеріалів і точної механіки (Сан-Карлос). У ряді випадків спеціалізовані технопарки формуються з орієнтацією на весь ринок Меркосур, наприклад, парк Кшерем (недалеко від Петрополіса) у такій області, як метрологія. По оцінках бразильських фахівців, країна поки помітно уступає Китаю, де новий технопарк виникає майже кожен місяць.

У постіндустріальну епоху Латинська Америка може одержати чималі порівняльні переваги. Одна з основ концепції "технопарку", що через гнучкість високих технологій може розташовуватися в будь-якому місці планети, більш висока якість життя. Його створення природно вимагає підведення сучасних комунікацій, підбора кадрів високої кваліфікації, і на це піде не один рік. Але потенційні витрати в такому випадку все-таки будуть набагато меншими, ніж при відновленні навколишнього середовища, критичний стан якого в багатьох районах Півночі добре відомий. У Латинській Америці, на думку фахівців, відносне навантаження населення на природні ресурси поки менше, ніж у Європі чи Азії. Тому згодом технопарки можуть одержати більш широке поширення саме на Півдні.

Розвиток інтеграційних блоків і друга зелена революція (агрофабрики) може внести нові риси в розвиток міст. Сучасні міста-гіганти, особливо столиці національних держав, можуть частково втратити ряд колишніх адміністративно-управлінських функцій. Це може породити нову "комунальну революцію", при якій мегаполіси будуть прагнути досягти розвитку, що само підтримується, за рахунок розвитку системи зовнішніх комунікацій і створення власної зони господарського забезпечення. Остання буде включати нові інституціональні форми техносфери (технополіси, технопарки або "міста науки"), універсальну мережу телекомунікацій, швидкісні магістралі і повітряні траси, що зв'язують мегаполіси один з одним, з наземними й океанічними фермами, портами і зонами вільної торгівлі. Почнеться рух до моделі "глобального міста". Цей аспект дуже важливий для Латинської Америки, де великі міські центри традиційно відіграють найважливішу роль у формуванні виробничої структури, ринків праці і внутрішніх ринків.

Процес розвитку мегаполісів у найбільшій мері співвідноситься з кінцевими цілями глобалізації і веде до утворення "економічних архіпелагів" таких міст. Але при цьому виникає чимала небезпека використання їхніми фінансово-промисловими групами в інтересах "екстериторіалізації".

Що стосується мультиполярної моделі, то вона орієнтована на створення більш гнучкої і демократичної моделі світогосподарських відносин зі змішаною економікою. Ця модель дає всі передумови для подальшого розвитку іберoамериканської спільноти націй. Модель не перешкоджає формуванню в рамках великих господарських просторів регіональних і субрегіональних господарсько-політичних блоків зі значно більш тісними внутрішніми зв'язками. Більш того, кожне з регіональних об'єднань, імовірно, буде мати можливість вільно вибирати різних господарських партнерів (угруповання, країни, економічні райони і навіть окремі мегаполіси) по усьому світі. У цьому змісті країни – члени латиноамериканських об'єднань, що не тільки мають тривалий досвід інтеграції (більше 35 років), але і традиційно активно прагнуть налагодити економічні стосунки з іншими регіонами світу, виграють від мультиполярної стратегії.

Отже, визначальним процесом розвитку людства у найближчі десятиліття буде глобалізація у мультиполярному світі. На сьогодні, можна констатувати, що глобалізація реалізується по-різному різними країнами, а не уніформно. Вона здійснюватиметься й надалі асиметрично, на декількох рівнях водночас, через транснаціональні структури, територіально-економічні інтеграційні утворення. Детермінація розвитку суспільств за таких обставин розвитку буде чітко визначатися глобалізацією.

Для Латинської Америки, скоріш за все, вже найближчим часом центральними стануть задачі не тільки розвитку внутрирегіональної інтеграції для створення більш великого господарського простору, але і розширення міжконтинентальних відносин з ланцюгом більш вільного доступу до технологічних і інформаційних ресурсів.

З вищевикладеного випливає беззаперечний позитив для країн Латинської Америки від розвитку взаємин з провідними розвинутими країнами світ, такими як Іспанія і Португалія у рамках іберoамериканської спільноти націй.

Власне тепер, я хочу перейти до аналізу впливу діяльності громадянського суспільства на відносини між іберoамериканськими країнами. Враховуючи економіч-

ний потенціал країни та ступінь суспільного розвитку, більш детального розгляду потребує діяльність громадянського суспільства Іспанії та його плив на міжібероамериканські взаємини.

Громадянське суспільство в Іспанії – сучасна розвинута система не лише самозахисту, але й взаємодопомоги громадян, що прагне до вирішення хвилюючих її проблем і труднощів на базі об'єднаних, спільних зусиль. Як і в інших розвинутих європейських країнах, структури громадянського суспільства в Іспанії не обмежуються у своїй діяльності лише національною територією. В епоху глобалізації їх інтереси та активність простягаються далеко за її межі. В першу чергу це знаходить своє відображення та підтвердження у тісному поєднанні діяльності цілого ряду структур громадянського суспільства Іспанії з виступами антиглобалістів у всьому світі.

В числі важливих напрямків зусиль, активності структур громадянського суспільства, неурядових громадянських організацій Іспанії особливо слід виділити надання ними сприяння і допомоги народам слабкорозвинутих країн. В першу чергу такого виду допомога і підтримка від іспанських неурядових об'єднань спрямовані до країн Африки, Азії, Близького Сходу і Латинської Америки.

Громадянські асоціації Іспанії постійно надають допомогу латиноамериканським країнам у випадках, коли останнім необхідно долати труднощі, покликані землетрусами, ураганами, іншими стихійними лихами.

Неурядові організації Іспанії активно допомагають латиноамериканським народам у вирішенні ряду соціальних проблем, в тому числі беруть участь у боротьбі з такими лихами як бідність, безпритульність, проводять роботу із захисту прав жінок, етнічних меншин та груп. Так, наприклад, широку діяльність на захист дитинства у країнах Латинської Америки проводить фонд "Планета людей", який допомагає вирішувати комплекс задач, пов'язаних із вихованням, освітою, спортивним розвитком, юридичним захистом і адаптацією дітей і підлітків у суспільстві.

Дуже активними є неурядові організації Іспанії у наданні допомоги тим країнам Латинської Америки, що пережили за останні десятиліття XX ст. громадянські війни, а також відрізняються найбільшою гостротою економічних і соціальних проблем. Суспільні само ініційовані об'єднання громадян Іспанії готові надавати професійну допомогу в області захисту прав людини. Яскравим прикладом співробітництва іспанських і латиноамериканських правозахисних організацій є їх спільна участь у процесі реабілітації індіанського населення Гватемали, що постраждало від геноциду 1962–1996 рр. Активісти таких організацій, як "Збереження історичної пам'яті", Комісія з відновлення історичної справедливості, Міжнародна група прибічників амністії, Міжнародна комісія юристів, а також лідери профспілок обох сторін виступають на мітингах із закликами зробити усе можливе для того, щоб у майбутньому уникнути проявів геноциду у будь-якій з його форм.

Іспанські антиглобалісти беруть активну участь у рухах сил, які шукають альтернативи розвитку глобалізації під егідою неоліберального капіталізму. Головним чином активність іспанських антиглобалістів у цьому контексті пов'язана з пошуками альтернативного шляху розвитку Євросоюзу. Слід відмітити, що серед учасників антиглобалистського руху в Іспанії спостерігається різноманітність поглядів і підходів, в тому числі стосовно варіантів перетворення світу. Проте, в цілому сутність цього явища зводиться до двох найбільш вагомих тенденцій: перша – досягнення позитивного результату у модифікації існуючого положення шляхом проведення ряду реформ, друга – шляхом кардинальної зміни традиційних схем.

Міжнародний рух "Європа проти капіталу та війни" пропагує ідею створення "соціальної Європи", акцентуючи увагу на питаннях боротьби перш за все з бідністю, голодом, безграмотністю, добивається запобігання збройних конфліктів, потребує гарантій демократизації країн, що розвиваються, в тому числі країн Латинської Америки. Прибічники цього руху проводять акції на захист прав людини, без гарантування яких є неможливою "справедлива Європа". На цій засаді у руху іспанських антиглобалаістів створюються можливості для тісної взаємодії з альтернативними рухами в Латинській Америці, що було яскраво продемонстровано під час соціального форуму у Порту-Алегрі (Бразилія).

На думку іспанських учасників антиглобалістського руху, запорукою успіху є єдність та згуртованість її рядів. Для досягнення цієї мети слід розпочати з встановлення довірчих відносин власне між організаціями, що входять до антиглобалістського руху, із забезпечення взаємодопомоги і взаєморозуміння організацій різних культур та історичних традицій, з пошуку взаємовигідних умов для об'єднання різних соціальних груп та секторів. Важливо також виробити кодекс поведінки у багатонаціональних групах, а також опрацювати інші аспекти, що є невід'ємною частиною ефективного функціонування таких організацій.

Важливим є факт, що з кожним роком кількість прибічників антиглобалізації в Іспанії збільшується.

Активний процес розвитку діяльності громадських організацій відбувається в латиноамериканському регіоні. До процесу "модернізації" залучаються молодіжні об'єднання, групи журналістів, лікарів, широкі кола інтелігенції, профспілки, пацифісти, соціалісти, неохіппі, екологи, анархісти, радикали, феміністки, правозахисники національних меншостей та індіанських народів, члени католицьких спільнот та інші громадські угруповання. Підвищена активність населення і широке представлення у соціальній приналежності учасників антиглобалістського руху свідчить як про зростання громадянської свідомості членів суспільних груп, так і про їх готовність до співробітництва з іншими неурядовими організаціями задля захисту спільних інтересів.

Важливим напрямком антиглобалістського руху є активність прибічників захисту навколишнього середовища. "Зелені" впевнені, що глобалізація безповоротно руйнує існуючі екосистеми. Глобалізація, про яку йдеться на теперішньому етапі розвитку, передбачає перш за все акцент під час розвитку економічних та життєзабезпечуючих систем на фінансовий бік питання, що означає ігнорування екосоціаьного і соціокультурного аспектів проблем розвитку. Такого роду "глобалізація", на думку "зелених" здатна підірвати і навіть зруйнувати багато проектів розвитку, закликані відповідати інтересам не тільки верхівки, але й суспільства взагалі.

Неурядові громадянські організації Іспанії у своїй діяльності намагаються встановити постійні і тривалі контакти із структурами латиноамериканського громадянського суспільства. Як результат, спільні зусилля іспанських і латиноамериканських антиглобалістів, усієї прогресивної спільноти Іспанії і Латинської Америки можуть допомогти латиноамериканським народам досягти тих орієнтирів розвитку провідних країн світу.

Говорячи про громадянське суспільство країн Латинської Америки, слід відзначити, що протягом останніх 20 років, ці країни поступово намагаються позбутися всеохоплюючої держави, яка всередині XX ст. протягом 50 років прагнуло формувати суспільство, тиснувши на нього і не залишаючи місця для автономної соціальної

організації, для повноцінного громадянського суспільства. Йдеться про класичні його прояви (автономні організації середнього класу і працівники у містах), рівно як і про низові, народні структури. Народний сектор, історично сформований як підпорядкований популістським режимам 40-х – 50-х років, зазнав найбільших репресій і демобілізації в період авторитарних диктатур в 70-і – 80-і рр. Двадцять років демократизації (з початку 80-х років) призвели до відновлення власне соціальних механізмів інтеграції і організації суспільства, хоча цей процес мав незавершений, суперечливий та фрагментарний характер. У цих країнах відбулася трансформація держави, а саме ерозія держави як провідної і єдиної сили, яка формує суспільство. Відхід від такої держави складає суть процесів демократизації та трансформації суспільства у країнах Латинської Америки наприкінці XX ст. – початку XXI ст.

Громадянському суспільству країн Латинської Америки є властивим феномен латиноамериканської ідентичності, або так званої "латиноамериканської солідарності". Цей феномен відіграє ключову роль як для внутрішньополітичної так і для зовнішньополітичної сфери. Проте, говорити про сталість цього феномену, на мою думку, було б неправильним. Латиноамериканська спільнота націй є набагато історично молодшою порівняно з цивілізаційними ареалами, які мають багатовікове коріння. І до того ж, за своєю логікою, вони ближче не до прямого доказу, а до доказу "від супротивного" (відчуження від нелатиноамериканського). Відтак, на сучасному етапі світового розвитку, що характеризується глобалізацією загальнопроникаючого характеру, саме ібероамериканська спільнота націй, ідея якої пропагується громадянськими суспільствами, перш за все, Іспанії, Португалії та країн Латинської Америки.

Для інституціоналізації ібероамериканської спільноти націй дуже важливим було започаткування громадянськими суспільствами країн Латинської Америки у 1991 році Саммітів ібероамериканських країн. Ібероамериканські самміти голів держав та урядів є щорічним механізмом координації політичної діяльності, який розглядає специфічні проблеми, вирішення яких складає першочерговий інтерес для країн-учасниць. Голови держав та урядів 21 країни – Аргентина, Болівія, Бразилія, Колумбія, Коста-Рика, Куба, Чилі, Еквадор, Ель Сальвадор, Іспанія (Король та голова уряду), Гватемала, Гондурас, Мексика, Нікарагуа, Панама, Парагвай, Перу, Португалія (Президент та прем'єр-міністр), Домініканська Республіка, Уругвай та Венесуела – представляють майже 700 мільйонів громадян ібероамериканських країн.

На Саммітах присутні голови держав та урядів країн-членів. Іспанія та Португалія водночас представлені відповідними головами держав (Король Іспанії та Президент Португалії) і головами урядів. Це єдиний міжнародний форум, який відвідує Король Іспанії на регулярній основі. Причиною цьому є особливе ставлення до Короля Іспанії в Латинській Америці, а також визначна роль, яку відведено статтею 56 Конституції 1978 року відносинам Іспанії "з країнами історичної спільноти".

За 13 років проведення Ібероамериканські самміти перетворилися на політичний форум на найвищому рівні, що існує між ібероамериканськими країнами і сприяє виникненню консенсусу з принципових питань серед країн ібероамериканської спільноти націй. Також ці зустрічі є певним привілегійованим форумом політичного діалогу між головами держав та урядів. Існує система консультацій, яка може бути активізована напередодні певних ситуацій надзвичайного або над важливого характеру будь-якою з країн-членів або Секретаріатом Ібероамериканських Саммітів. У цих випадках переслідується прийняття спільної позиції для всіх ібероамериканських країн у ситуації, яка може вплинути на інтереси усієї спільноти. Цей механізм застосовувався декілька разів, коли виникали обставини підвищеного ризику, що певним чином погрожували легальному існуванню демократії в країнах-членах. Швидке втручання ібероамериканського співтовариства у вирішення ситуації із застосуванням згаданого механізму врятували демократичні режими від можливості їх повалення у декількох ібероамериканських державах.

Підсумовуючи викладене у роботі, слід зазначити, що на сучасному етапі світового розвитку ми можемо говорити про ібероамериканську спільноту націй як про певну сталу величину у міжнародних відносинах. Беззаперечно, ця спільнота не є монолітною, вона поділяється на регіональне утворення – спільноту націй країн Латинської Америки та громадянські суспільства Іспанії та Португалії, яким, у свою чергу, властива певна біполярність: підтримання тісних взаємин з рештою країн Ібероамерики та підтримання взаємин з країнами Європейського Союзу, членами якого вони є вже досить тривалий час.

Рівно як і з розвитком політичного діалогу, з інституціоналізацією ібероамериканської спільноти націй проведенням ібероамериканських саммітів у 1991 році ібероамериканські країни вийшли на якісно новий рівень співробітництва між собою. За 13 років проведення Ібероамериканські самміти перетворилися на політичний форум на найвищому рівні, що існує між ібероамериканськими країнами і сприяє виникненню консенсусу з принципових питань серед країн ібероамериканської спільноти націй.

Провідну роль у подальшому розвитку ібероамериканської спільноти націй відіграватимуть Іспанія та Португалія, як найрозвинутіші держави серед її інших учасників. Країни Латинської Америки, у свою чергу, можуть скористатися усіма перевагами глобалізаційного процесу від зміцнення економічних взаємин у рамках ібероамериканської спільноти націй, що була породжена інтеграцією ідей громадянських суспільств країн-учасниць. Відтак, за зваженої і ретельно розробленої проекції соціальної інтеграції на економічний рівень, у майбутньому можливе народження могутнього утворення, що нараховуватиме у своєму складі не лише потужну сировинну базу, яка так характерна для країн, що розвиваються, але також і представників провідних розвинутих держав світу.

1. Pequeño Larousse Ilustrado. Instituto del Libro. – La Habana, 1968. p. 557. 2. С.П. Мамонтов, Ибероамерика и Евразия: цивилизационные параллели//Латинская Америка. – 1998. – №4. – с. 42. 3. И.Г. Синельщикова. Внешнеэкономические связи Испании в глобализующемся мире.//Латинская Америка. –2003. – №3. – с. 15. 4. "Интеграция в западном полушарии на пороге XXI века", Институт Латинской Америки Российской Академии Наук. – Москва, 1999. – с. 64. 5. Cambio 16, №1581, 25.III.2002. – p. 50. 6. "Ибероамериканский мир перед вызовами глобализации", Институт Латинской Америки Российской Академии Наук, Москва, 2003. – с. 236. 7. Ibid., № 1609, 7.X.2003. – p. 8–14. 8. Круглый стол. Россия и Латинская Америка: сходные проблемы зависимого развития? // МЭ и МО. – 2004. – №2. – с. 26. 9. В.М. Давыдов. Подходы к долгосрочному прогнозированию // Латинская Америка. – 2003. – №2. – с. 21. 10. Constitucion de Espana, 1978. – p. 14.

Надійшла до редколегії 23.10.07

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

О. Сніжко, канд. екон. наук,

СТІЙКІСТЬ НАЦІОНАЛЬНИХ ФІНАНСОВИХ СИСТЕМ У КОНТЕКСТІ ФІНАНСОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті розглядається сутність міжнародного поширення фінансової нестабільності та відзначаються його форми. Досліджуються особливості і канали міжнародного фінансового зараження і на їхній основі визначається передатний механізм фінансового зараження у глобалізованій економіці.

This article considers the essence of international spread out of financial instability and outlines its forms. It examines features and channels of international contagion and based on them determines the transmission mechanism of financial contagion in the globalized economy.

Детермінуючою рисою посилення нестійкості сучасних фінансових систем є формування нових тенденцій у розвитку міжнародної фінансової нестабільності. Це, по-перше, *збільшення ступеню* міжнародного поширення фінансової нестабільності, а, по-друге, *зміна характеру* і *способів передачі* фінансової нестабільності між країнами. З початку 90-х рр. XX ст. іманентною ознакою фінансових криз став їх "експансіоністський", "галопуючий" характер, що супроводжується розповсюдженням негативного впливу шоків, яких зазнала одна країна на інші країни. Цей феномен звичайно визначається як міжнародне фінансове зараження, або фінансова ланцюгова реакція. За загальним розумінням, фінансове зараження виникає тоді, коли країна наражається на фінансову кризу, що виникла у будь-якій іншій країні, по причинам іншим, аніж зміни її основних економічних показників. Серед традиційних прикладів фінансового зараження розвиток світових фінансових криз кінця XX – початку XXI ст. Як правило, вони розпочиналися в одній країні і розгорталися поетапно, поширюючись на інші країни. Найбільшою мірою ефект зараження виявив себе під час російського дефолту у серпні 1998 р. і колапсу хедж-фондів з управління довгостроковим капіталом (LTCM) у США восени 1998 р. Негативного впливу російського дефолту зазнали не лише країни СНД і східноєвропейські перехідні економіки, а й Бразилія, Мексика, Гонконг та інші ринки, що формуються, а також ризикові сегменти зрілих ринків і глобальні ринки цінних паперів. Переоцінка кредитних і суверенних ризиків упродовж цього періоду призвела до значного зростання кредитних спредів по корпоративним і державним облігаціям і високої премії за ризик навіть для безризикових цінних паперів як у розвинутих економіках, так і на ринках, що формуються.

Фінансове зараження стало предметом великої кількості теоретичних та емпіричних досліджень, серед авторів яких такі відомі економісти, як Дорнбуш Р., Голдстейн М., Солнік Б., Вег Г., Камінскі Г., Рейнхард К. та багато інших. Однак цілісної концепції фінансового зараження не існує, а саме поняття "зараження" не має однозначного трактування. Як правило, воно зводиться до розповсюдження фінансових криз між країнами на основі поширення початкового негативного шоку. Так, Классенс С., Дорнбуш Р. і Парк К. визначають міжнародне фінансове зараження як різке зростання ступеню взаємозалежності між ринками двох чи більше країн упродовж фінансової кризи в окремій країні чи регіоні [1, С. 177–197]. Тоді як Рісайд Р. і Гочоко-Батіста М. під зараженням розуміють ефект переливу внутрішніх збурень на сусідні або пов'язані економіки [2, С. 460–474]. Іноді для розмежування поширення нестабільності економісти акцентують увагу на швидкості та силі розповсюдження негативної реакції на міжнародних фінансових ринках, яка виникає у відповідь на кризові події у певній країні [3, С. 3–4]. Ситуація, при якій є істотні прямі ефекти у низці країн, слідом за подією, тобто коли наслідки є швидкими та агресивними та еволюціонують упродовж кількох часів або днів, класифікується як зараження. Ця "швидка та агресивна" реакція протиставляється випадку, коли початкова міжнародна реакція на шоки є приглушеною і супроводжується поступовою появою затяжних ефектів. Про такий поступовий розвиток фінансової нестабільності говорять як про переливи. Інші дослідники використовують терміни "зараження" і "переливи" як синоніми [4, С. 310–326]. Протилежною крайністю є твердження, що ніякого зараження не існує взагалі, а передача нестабільності – результат лише наявного сильного взаємного зв'язку між країнами, якій існує в усі часи [5, С. 2223–2261]. Таке довільне використання термінів і відсутність єдиного підходу вказує, що сучасна економічна наука не має остаточної відповіді на те, що собою представляє фінансове зараження і у чому полягає специфіка механізму міжнародного розповсюдження нестабільності.

Між тим, на наш погляд, характер міжнародного розповсюдження фінансової нестабільності має більш складну природу, ніж та, що традиційно відзначається у дослідженнях. По-перше, розвиток нестабільності стосується не лише поширення фінансових криз, а й може бути зумовлений позитивними шоками (приміром, зростанням фондового ринку у пов'язаній країні), він може бути пов'язаний як із суто економічними, так і з політичними, інформаційними шоками тощо. По-друге, вплив фінансових криз у одній країні на фінансові системи інших країн і на інші класи активів фінансових ринків відрізняється по кризам і країнам за характером (ширина охоплення, швидкість тощо) і наслідками (значні або обмежені, позитивні або негативні). По-третє, існують різні форми, чинники і механізми передачі фінансової нестабільності, не усі з яких можна звести до міжнародного фінансового зараження у наведеному вище розумінні.

У цілому, поширення міжнародної фінансової нестабільності може бути розкладене на три компоненти у відповідності з трьома групами чинників: дія загальних зовнішніх, або глобальних шоків, приміром, зміни у міжнародних процентних ставках або цінах на нафту, які впливають на усі країни одночасно (шок типу А); розповсюдження специфічних країнових шоків, таких як різка девальвація, урядовий дефолт або дефолт за банківськими кредитами і т.д., яке відбувається внаслідок існування взаємних зовнішньоекономічних і макроекономічних зв'язків між економіками різних країн (шок типу В); і розвиток фінансової нестабільності, яка характеризується ефектами передачі між фінансовими системами ідіосинкратичних шоків, що безпосередньо не пов'язані з міжринковими взаємозв'язками між країнами (шок типу С).

За своїм характером шоки можуть бути передбачуваними (очікуваними) і непередбачуваними (неочікува-

© Сніжко О., 2007

ними). Різниця між передбачуваними і непередбачуваними шоками постає як критичний фактор при визначенні характеристик поширення фінансової нестабільності. Передбачуваність подій дозволяє учасникам фінансових ринків обмежити потенційний негативний вплив заздалегідь, шляхом зменшення експозиції до ризику через регулювання структури своїх портфелів або хеджування власних позицій. В результаті, розповсюдження нестабільності приймає обмежений характер або взагалі може бути усунене. З огляду на це, навряд чи можливо погодитися з авторами [2, С. 460–474], які базують свій підхід до зараження на ефекті переливу очікуваних шоків між країнами.

Враховуючи сказане, ми вважаємо за доцільне розрізняти характеристики міжнародного поширення фінансової нестабільності за типом шоків і способами їх передачі. Це дозволяє визначити дві основні форми поширення фінансової нестабільності і провести чітке розмежування між міжнародним фінансовим зараженням і міжнародними фінансовими переливами. Фінансове зараження існує у разі, коли дія непередбачуваних позитивних або негативних шоків у фінансовій системі однієї країни викликає синхронні і безпосередні негативні ефекти короткострокового характеру у фінансових системах інших країн. Це виражається у специфічних періодах одночасної і спільної динаміки ринкової турбулентності у національних фінансових системах, тоді як прямі економічні зв'язки між відповідними країнами через зовнішню торгівлю, пов'язані валютні курси, взаємне банківське кредитування тощо, або мають обмежений характер, або їх характер залишається стабільним. Ймовірні порушення в економічних зв'язках між цими країнами є результатом, а не причиною спільної поведінки фінансових ринків. Тому найчіткіше дія ефекту зараження може бути прослідкована через аналіз динаміки показників фінансового сектору: ціни активів, боргові спреди, валютні позиції банків, показники віддачі капіталу, валютні курси тощо. Міжнародні фінансові переливи представляють собою передачу шоків через звичайні двосторонні торговельні, фінансові та інші економічні взаємозв'язки між країнами, в результаті чого у фінансових системах пов'язаних економік відбувається зростання волатильності. Такого року шоки можуть мати обмежений безпосередній міжнародний прояв, але, як правило, породжують поступові і тривалі вторинні ефекти у країнах-партнерах, які здатні кумулятивно накопичуватися у часі і у середньостроковому періоді можуть мати негативні економічні наслідки для розвитку як фінансового, так і реального секторів.

В реальності обидва способи поширення фінансової нестабільності можуть діяти разом, що не завжди дозволяє однозначно відокремити їх кількісні ефекти. Однак за сукупністю іманентних ознак і потужністю прояву ефекту прикладом фінансового зараження є мексиканська криза 1994 р., азійська криза 1997 р., російський дефолт 1998 р., китайська корекція 2007 р. тощо. Наразі аргентинський дефолт 2001 р., фінансова криза у Туреччині у 2001 р. – репрезентують фінансові переливи.

Очевидно, що в основі двох різних форм поширення нестабільності – різні типи шоків і механізми їх передачі та потенційно різні передумови і наслідки розвитку фінансової нестабільності. Теоретично, можна визначити такі закономірності. По-перше. Країнові шоки можуть бути автоматично віднесені до певного способу поширення фінансової нестабільності: шок типу В визначає міжнародні фінансові переливи, шок типу С – міжнародне фінансове зараження. Для загальних зовнішніх шоків такої однозначності немає, однак, як правило, реакція на загальні зовнішні шоки по суті відбиває вразливість фінансових систем до цін на подібні товари та/або цінової поведінки визначених фінансових активів/ресурсів. Тому слідом за Камінскі Г., Рейнхард К. та Вег Г. [3, С. 4] ми виходимо з того, що лише якщо у відповідь на глобальний шок виникає надлишкова синхронна динаміка фінансових і економічних показників по країнам, поширення такого шоку можна вважати зараженням. По-друге. Поширення нестабільності через зараження пов'язане з формуванням нової системної якості світової фінансової системи (внаслідок фінансової інтеграції і глобалізації), що визначає нові характеристики механізму розповсюдження нестабільності. Механізм зараження базується на передачі шоку через фінансові ринки країн, які підпадають від спільний вплив системних ефектів глобалізованої економіки, приміром, поведінкової реакції глобальної інвесторської бази до зміни фінансових параметрів, таких як динаміка індексів, волатильність доходності активів, рівень схильності до ризику, торговельні стратегії тощо. Це призводить до швидкої дестабілізації фінансових систем тих країн, у яких начебто не існує безпосередніх причин появи і розвитку фінансової нестабільності. В результаті фінансова нестабільність завдає збитків економікам навіть тих країн, яких вона наче б то безпосередньо не стосуються. Ці ефекти дозволяють інтерпретувати процес зараження, як подію, що визначає збільшення системного ризику національних фінансових систем.

Системна ("глобалізована") природа механізму зараження вказує на те, що ризик зараження є вищим для тих країн, які мають схожі макроекономічні характеристики, спільні фінансові зв'язки через треті ринки (приміром, через кредитні або портфельні потоки на міжнародних фінансових ринках) або конкуренцію в торгівлі на ринках третіх країн, кореляцію поведінки фінансових ринків, а також високу вразливість фінансової системи. Тому кореляції між курсовою вартістю акцій, динамікою валютних курсів, процентними ставками, спільна волатильність спредів по облігаціям на ринках різних країнах справедливо розглядаються як індикатори ризику зараження.

Натомість механізм переливу представляє собою традиційний механізм поширення нестабільності, який є результатом довгострокового взаємозв'язку серед ринків різних країн. В його основі – поєднування фінансових систем різних країн через двосторонню торгівлю та безпосередні фінансові зв'язки через комерційні банки, потоки на ринках цінних паперів тощо з країною походження кризи, що породжує високий поєднаний рух цих ринків. Характер передачі шоків із однієї країни до іншої у цьому випадку визначається природою взаємного зв'язку. Так, знецінення національної валюти покращує конкурентні позиції країни в міжнародній торгівлі. І якщо країна переживає фінансову кризу, спричинену значною девальвацією, її торговельні партнери зазнають негативного впливу цієї кризи через зміну умов торгівлі і відповідне збільшення цінової конкуренції зі згаданою країною. При домінуванні торговельних зв'язків фінансова криза, що розгортається в одній країні може викликати негативні фінансові ефекти, різке зростання волатильності макроекономічних показників чи спад в національній економіці країн-партнерів. За інших рівних умов, фактори, що посилюють чутливість національної фінансової системи до переливів, включають тісну взаємозалежність валютних ринків та ринків цінних паперів, зв'язок експорту та імпорту, взаємні зв'язки банківських систем, низький рівень іноземних резервів, ступінь переоцінки валютного курсу, наявність спільних рис і проблем у фінансових системах та економіках пов'язаних країн, взаємозв'язок національних фінансових циклів тощо.

Такий підхід узгоджується з останніми дослідженнями [6, С. 21–43]. Фінансове зараження кореспондується зі структурним проривом у міжнародному механізмі розповсюдження шоків упродовж періоду фінансової нестабільності, приміром, фінансової кризи. І навпаки, фінансові переливи відповідають випадку стабільного процесу, що генерує постійні або зростаючі відхилення (дисперсії) показників і класифікується як взаємний зв'язок.

Об'єднуючою основою означених типів поширення міжнародної фінансової нестабільності виступає тісний взаємозв'язок між національними складовими глобалізованої економіки. Процес глобалізації зміцнив зв'язки між відкритими економіками, таким чином створюючи більшу взаємозалежність. З цього погляду, збільшення передачі економічних збурень (у тому числі й циклічної природи) між країнами і міжнародне розгортання криз є закономірним. Зростання фінансової відкритості, збільшення масштабу транскордонного фінансового посередництва, міжнародна портфельна диверсифікація, зростаюча роль сек'юритизованих фінансових інструментів у міжнародних фінансових потоках, зростання розміру і ширини фінансових інститутів з глобальними операціями тощо, у сукупності означають, що шоки передаються швидше, і розповсюджуються вони ширше.

На загальнотеоретичному рівні головна причина міжнародного поширення фінансової нестабільності – глобалізація фінансових ризиків. Внаслідок структурних зрушень у світових фінансах виникли механізми об'єднання ризиків і поширення їх по ринках. Існує принаймні три таких джерела об'єднання ризиків і розповсюдження локального негативного впливу на національні і міжнародні фінансові ринки:

1. *Інституційна глобалізація*. Особливістю сучасного фінансового розвитку є фінансова консолідація, яка сприяє монополізації світових фінансових ринків невеликою кількістю крупних фінансових інститутів (зокрема, міжнародних інвестиційних інститутів, таких як взаємні фонди і хедж-фонди), котрі діють на глобальній основі і здійснюють переважну частину міжкраїнових угод. Коли критична кількість цих інститутів змінює баланс своїх портфелів і ризиків, чи то від імені своїх клієнтів, чи то за власний рахунок, це може мати істотний вплив на національні та міжнародні ринки. За характером своєї діяльності вони сприймають сукупність національних фінансових систем як єдине операційне середовище портфельного інвестування. В результаті вже сама стратегія діяльності таких інститутів сприяє розповсюдженню фінансової нестабільності. Так, міжнародні інвестиційні фонди часто розміщують свої портфелі на ринках, що формуються у відповідності із заздалегідь встановленими процентними частками різних країн. Коли вартість інвестицій в одній країні падає, раціональною реакцією менеджера є продаж активів на іншому ринку, що формується з метою відновлення балансу портфеля. Результатом стає падіння фондових котировок і посилення тиску на валюти усіх країн, куди були інвестовані кошти. До того ж міжнародні інвестиційні фонди з метою отримання високих прибутків звичайно застосовують надто агресивні і ризикові стратегії при інвестуванні коштів на ринках, які формуються. Це не лише посилює нестійкість останніх, а й призводить до збільшення експозиції до ризику і накопичення дисбалансів, які збільшують вразливість таких інститутів і потенційно визначають їх фінансову неспроможність. Однак оскільки кожний з таких інститутів має важливе значення для функціонування міжнародної фінансової системи і не може бути ліквідований без ризику спричинити негативні міжнародні наслідки, ризикова діяльність і, відповідно, зростання кредитних ризиків одного інституту може швидко поширитися на інші інститути і ринки і призвести до дестабілізації міжнародних фінансових ринків чи будь-якої національної фінансової системи.

2. *Високий ступінь інтегрованості національних фінансових систем*. Фінансова інтеграція надала можливість господарським суб'єктам з економік усіх регіонів світу мати доступ до великого загальносвітового фонду капіталу, але разом з тим посилила ймовірність міжкраїнового розповсюдження несприятливих змін, які відбуваються у економіці окремої країни. Це пов'язано з тим, що, з одного боку, міжнародний рух капіталів залежить від фази економічного циклу, коливань процентних ставок, напрямків національної економічної політики тощо, з іншого боку, переливання короткострокових капіталів має спекулятивний характер, динаміка якого зумовлена причинами суто кон'юнктурного характеру або поведінковими чинниками. Тому навіть невеликі зміни на внутрішньому фінансовому ринку певної країни можуть мати непропорційно великий вплив на високо розвинуті та ліквідні ринки інших країн, як це сталося, наприклад, у лютому 2007 р., коли державне втручання у функціонування фондового ринку Китаю і наступне коригування цін викликали спад біржових котировок у інших країнах і спричинили падіння загальносвітової капіталізації фондових ринків на 1 трлн. дол.

3. *Розвиток фінансових інновацій і, зокрема, позабіржовий ринок похідних інструментів*. Ринки деривативів виступають одним із важливих інструментів фінансової інтеграції ринків окремих країн. Частково – через їхній зв'язок з базовими активами (акціями, облігаціями, валютою тощо), які знаходяться в основі похідних інструментів, частково – внаслідок структури цих ринків, яка має міжнародний характер. Завдяки універсалізації та стандартизації методів управління фінансовими ризиками за допомогою деривативів, інвестори для хеджування своїх угод використовують, як правило, найбільш ліквідні національні фінансові ринки, тим самим автоматично посилюючи взаємозалежність різних активів та різних ринків. Але саме через це несприятлива зміна кон'юнктури на будь-якому національному ринку будь-якого фінансового активу здатна передаватися як на ринки інших активів, так і на ринки інших країн.

Сучасна економічна теорія дозволяє ідентифікувати різні канали передачі фінансової нестабільності. Серед них – торговельні взаємозв'язки, фінансові взаємозв'язки, фінансова інтеграція, транскордонні потоки капіталу, ефекти спільного кредитора, стадна поведінка інвесторів, асиметричність інформації, макроекономічна подібність, спільні зовнішні збурення тощо. Оскільки пояснення, які показують, яким чином специфічні шоки з однієї країни, такі як гострі девальвації, дефолти або банківські кризи, поширюються на пов'язані країни через механізм переливів, відбивають традиційний механізм поширення нестабільності, який широко моделюється в міжнародній макроекономіці, у тому числі й на рівні підручників, надалі ми зосередимося на визначенні каналів зараження. По-перше. Саме міжнародне зараження, уособлюючи структурні зміни у механізмі розповсюдження фінансової нестабільності між країнами, визначає системні характеристики формування нестабільності у сучасних фінансових системах. По-друге. Виокремлення каналів міжнародного зараження дозволяє визначити також фактори, які роблять фінансову систему вразливою і збільшують ризик сприйняття фінансової нестабільності.

За своїм характером міжнародне зараження чітко розмежовується на два різновиди – ринкове зараження, яке пов'язане з фундаментальними основами ринку і є результатом реальних і фінансових зв'язків між економі-

ками на основі системних взаємодій в межах глобальної економіки; та істинне, або ірраціональне зараження, де канали такого потенційного взаємного зв'язку не присутні, і яке спричинене ендогенними змінами у поведінці глобальних учасників фінансових ринків у вигляді фінансової паніки, стадної поведінки, зростання несхильності до ризику тощо [7, С. 151–171; 8, С. 145–168]. Останній тип зараження іноді називають також незаконним, оскільки криза розповсюджується на іншу країну, яка в протилежному разі не зазнала б спекулятивної атаки.

Власне канали поширення міжнародного фінансового зараження є різними. Одночасне зростання волатильності на фінансових ринках різних країн може відбутися, приміром, внаслідок взаємодії загальних глобальних шоків з макроекономічними характеристиками низки країн. Так, зростання процентних ставок у США на початку 80-х рр. XX ст. стало важливим чинником розвитку кризи латиноамериканського боргу, тоді як підвищення вартості долара США у 1995–1997 рр. і низьке економічне зростання у Японії в 90-ті рр. розглядається як фактор послаблення зовнішнього сектору у азійських країнах [9, С. 51–70]. Однак слід зауважити, що у даному разі навряд чи можливо стверджувати про передачу фінансової нестабільності з однієї країни іншим. Відмінна особливість такого зараження – шоки є зовнішніми і спільними для різних країн, а спільна динаміка волатильності національних фінансових ринків визначається однаково високою чутливістю цих країн до міжнародних факторів.

Класичний канал міжнародного розповсюдження шоків – торговельні взаємозв'язки. Коли країна наражається на фінансову кризу, яка сполучається зі значним знеціненням її валюти, інші країни можуть зазнати дестабілізації не лише внаслідок ефекту цін та ефекту доходу, а й через т.зв. конкурентні девальвації. Необхідною умовою конкурентних девальвацій є спільна активність на ринках третьої країни. Оскільки девальвація визначає переключення витрат, тобто скорочення імпорту, зростання експорту і покращення поточного рахунку платіжного балансу, і відповідне економічне зростання, то знецінення національної валюти в одній країні породжує тиск у напрямку девальвації в інших країнах. В результаті можливе своєрідне "добровільне" зараження, яке виражається у низці "синхронізованих" девальвацій. І хоча трьохсторонні торговельні зв'язки – це правдоподібний канал передачі фінансової нестабільності, емпіричні дослідження не надають однозначної підтримки цієї ідеї. Приміром, Глік Р. і Роуз А., досліджуючи регіональне розповсюдження валютних криз на прикладі 161 країни, доводять, що торговельні ефекти пояснюють характеристики зараження у багатьох випадках [10, С. 603–617]. Однак, як показують Камінскі Г. і Рейнхард К, аргументація на користь подібного поширення шоків не є достатньо обґрунтованою і не узгоджується з конкретними фактами розповсюдження зараження. Приміром, під час мексиканської девальвації 1994 р., лише 2% аргентинського і бразильського експорту спрямовувалося до Мексики, що не стало на заваді розповсюдженню нестабільності на ці країни [8, С. 145–168]. Цей факт аж ніяк не свідчить на користь торговельних ефектів. В результаті, важливість торговельних зв'язків у поясненні розповсюдження шоків справедливо ставиться під сумнів. Означені суперечності можуть бути пояснені відсутністю чіткого розмежування між зараженням і переливами при передачі шоків. Якщо при переливах відносне падіння міжнародної конкурентоспроможності внаслідок девальвації у країні торговельному партнері безпосередньо впливає на платіжний баланс, отже, скоріш за все матиме негативний вплив у вигляді відповідного скорочення випуску, то при зараженні зовсім не очевидним є те, що девальвація у країні, що, приміром, експортує на ринок ЄС хутряні вироби, матиме будь-який негативний вплив на країну, яка експортує до ЄС напівпровідники.

Більш однозначну роль у міжнародному розповсюдженні нестабільності відіграють канали фінансових взаємозв'язків – міжнародні потоки капіталу і наявність спільного кредитора. "Тип" спільного кредитора може бути різним – комерційні банки, хедж-фонди, взаємні фонди або приватні власники облігацій тощо, однак тенденція його впливу залишається незмінною – своєю поведінкою він визначає міжнародне розгортання початкового шоку. В основі дії ефекту спільного кредитора – ребалансування портфелів інвесторів/кредиторів у відповідь на шок з метою управління ризиками, ліквідністю, скорочення збитків тощо. Коли спільний кредитор наражається на шок у країні початкової кризи, то намагаючись зменшити вплив цієї кризи, він – через зміну структури портфелю, – неминуче розповсюджує шок на інші країни. Існує багато різних типів шоків (шок ліквідності, кредитний шок, шок попиту тощо), що впливають на фундаментальні ціни активів і передаються на інші ринки активів через ребалансування портфелів, так само різними можуть бути і конкретні способи, якими інвестори/кредитори сприяють міжнародному розповсюдженню нестабільності. Так, потреба у відновленні балансу сукупного ризику кредитного портфеля і у рекапіталізації вихідних витрат викликає значні зміни у обсягах кредитування комерційних банків на усіх ринках, де вони діють. В результаті поведінка зарубіжних банків може не лише загострити вихідну фінансову кризу, якщо вони вимагають повернення кредитів чи скорочують обсяги кредитування, але також розповсюдити цю кризу на інші країни, якщо банки скасовують кредити і обмежують кредитні лінії цим країнам. Як підтверджують емпіричні дослідження, комерційні банки відіграли визначальну роль у розповсюдженні шоків і стимулюванні раптової зупинки притоку капіталу у формі банківського кредитування під час боргової кризи 1982 р. і азійської кризи 1997 р. [8, С. 145–168; 11, С. 483–509].

Подібними чином поводять себе й міжнародні портфельні інвестори. Коли в країні розгортається криза, інвестори, які мають фінансові позиції у цій країні, звичайно намагаються скоротити свою зростаючу експозицію до ризику. Вони починають продавати фінансові активи тих країн, доходність яких має високу волатильність і позитивно корелює з доходністю активів із країни кризи. Інвестори також можуть продавати ліквідні активи або активи, які надмірно представлені у їх портфелях і з інших причин. Приміром, коли падіння дохідності активів з країни кризи змушує їх додатково збільшити забезпечення, щоби відповідати маржовим вимогам. Важелеві інвестори будуть скорочувати свою експозицію до ризикових активів, якщо доходність їх важелевого портфелю стане меншою, ніж витрати фондування. Або якщо міжнародні інвестиційні фонди, які несуть збитки по інвестиціях у одній країні, стикаються з проблемою ліквідності. За таких обставин вони змушені продавати фінансові активи на інших ринках, зменшуючи рівень інвестування в усіх країнах, активи яких представлені в їх портфелях. Саме цей механізм задіяли взаємні фонди США, відігравши тим самим важливу роль у розповсюдженні шоків у Латинський Америці у 1994–1995 рр., – вони продавали активи із однієї країни тоді, коли ціни падали в іншій [12, С. 232–266; 13, С. 54–89]. Зрештою, шок з однієї країни до іншої може передаватися внаслідок існуючих правил портфельного менеджменту і параметризації об'єднаного розподілу доходності

активів. Зміна структури (а надто ліквідація) портфелю збільшує шок і передає його від однієї країни до іншої.

Таким чином, в результаті портфельного коригування спільного кредитора щодо країни початкового шоку, інші країни наражаються на відплив капіталу і фінансову нестабільність незалежно від їх макроекономічних характеристик, лише тому, що їх фінансові активи оцінюються як більш ризиковані, більш ліквідні, або надмірно представлені у портфелі кредитора/інвестора, який фінансує країну кризи.

Пов'язаним каналом, особливо для країн з виникаючими ринками, виступають міжнародні потоки капіталу. Як відомо, значною мірою поширення кризової ситуації з країни до країни пов'язане з масованим і швидким рухом міжнародного короткострокового приватного капіталу, який порушує рівновагу у фінансовій сфері і породжує нестабільність у фінансових системах країн-реципієнтів. Згідно даних Камінські Г., Рейнхард К. і Вег К., фінансове зараження звичайно слідує за великою хвилею притоку капіталу, коли початковий шок призводить до раптового і значного реверсу притоку капіталу, як мінімум тимчасово [3, С. 2–3, 13–22]. Цикл потоку капіталу відіграє ключову роль у визначенні того, матимуть чи ні ефекти кризи істотне міжнародне розгалуження. Це пояснюється тим, що при великих обсягах потоків міжнародного капіталу збільшується рівень фінансової експозиції міжнародних інвесторів/кредиторів до ринку, де розгортається криза. Враховуючи високий рівень експозиції, міжнародні інвестори і фінансові посередники з необхідністю змушені регулювати свої портфелі активів, коли відбувається шок і, таким чином, поширюють нестабільність на інші країни. Ризик зараження у цьому разі зростає найбільшою мірою для тих країн, які мають короткострокові зовнішні зобов'язання і невідповідність між зовнішніми активами і пасивами, на що можуть вказувати, зокрема, низький рівень міжнародних резервів проти запасу короткострокового зовнішнього боргу або проти зобов'язань банківського сектору. За таких умов економіка стає вразливою до відтоку капіталу навіть доволі скромної частки спільних кредиторів. В свою чергу, вразливість до зовнішніх шоків посилюється дестабілізацією міжнародних потоків капіталу.

Ступінь, у якому треті країни наражаються на фінансове зараження через портфельне коригування спільних кредиторів країни початкового шоку, залежить від:

- наявності головного кредитора країни походження кризи;
- рівня боргу перед таким кредитором країни походження кризи;
- рівня боргу спільному кредитору третьої країни;
- рівня представленості у портфелі спільного кредитора.

Наразі ефекти зараження на кожну країну-позичальника, які виникають внаслідок фінансових зв'язків, будуть тим сильнішими, чим більша частка портфелю спільного кредитора припадає на кредити/інвестиції даній країні-позичальниці, і чим більша частка зовнішніх зобов'язань даної країни-позичальника припадає на даного спільного кредитора. Важливий практичний висновок, який слідує звідси, полягає в тім, що країни з більш ліквідними фінансовими ринками, активи яких широко представлені у міжнародних портфелях, мають бути більш вразливими до зараження. Натомість невеликі і неліквідні ринки, які мало представлені у міжнародних портфелях і не залучають значного зовнішнього фінансування, захищені від такого типу зараження.

На практиці спільним кредитором, як правило, виступає не лише певна сукупність фінансових інститутів (банки, взаємні фонди), а й сукупність тих країн, з яких вони походять. Таким спільним кредитором у мексиканській кризи стали США, у азійській кризі – Японія, у російській – Німеччина. У цьому сенсі різко зростає ризик нестабільності, пов'язаний зі змінами на внутрішньому фінансовому ринку країни, яка виступає спільним кредитором. У цілому ж наявність такого спільного кредитора надає економічне пояснення регіональній концентрації фінансових криз через зараження, оскільки інвестори з конкретних розвинених країн часто "спеціалізуються" на певних географічних регіонах.

Не менш важливим каналом поширення нестабільності виступають ендогенні зсуви у настроях і поведінці інвесторів, зумовлені асиметричністю інформації, характером стимулів та іншими поведінковими чи інституціональними чинниками. Масова поведінка міжнародних інвесторів впливає на поведінку потоків капіталу і фінансових ринків, загострюючи як буми, так і спади і передаючи зовнішні шоки з однієї – фінансово нестабільної – країни до іншої – зі стабільною фінансовою системою. Це визначає їх подвійний наслідок. Такі зсуви – обґрунтовані чи ні – у настроях інвесторів, особливо пов'язані з макроекономічними і фінансовими характеристиками країн, можуть а) стимулювати породження фінансових криз; б) розповсюджувати їх по країнам.

Головним джерелом фінансового зараження виступає асиметричність інформації, яка в умовах лібералізованих і фінансово відкритих національних фінансових ринків збільшує вразливість фінансових систем і фактично керує надлишковим спільним рухом цін. Теоретичним поясненням є реакція економічних агентів на дію шоків при різному рівні інформованості. У разі досконалої інформації ідіосинкратичний шок на одному ринку ніяк не впливатиме на інші ринки, оскільки інвестори знають, що цей шок стосується лише даного ринку. Однак при неповній інформації інвестори не можуть точно ідентифікувати джерело змін у попиті на активи і визначити, під дією яких факторів змінюються ціни – внаслідок зміни фундаментальної вартості чи через ідіосинкратичну інформацію. Як наслідок, ідіосинкратичний шок може мати вплив на ринок іншої країни, в результаті чого обидва ринка почнуть рухатися разом.

Передатний механізм поширення фінансової нестабільності між країнами у даному разі – слідування єдиній стратегії поведінки з боку міжнародних інвесторів. Оскільки інвестори спостерігають за діями одне одного і часто мають тенденцію посилювати дії одне одного через стійки масові угоди купівлі і продажу, це сприяє формуванню стадної поведінки – продаж фінансових активів (акцій, облігацій тощо) одним інвестором розцінюється як дія, що базується на інформації, яка не має широкого розповсюдження, наразі інші інвестори сприймають такі дії як сигнал до розпродажу власних активів.

Подібним імпульсом до ірраціональної поведінки може стати передача очікувань. Відсутність достовірної інформації спонукає інвесторів сприймати інформацію про низькі економічні показники на одному національному ринку, як ознаку того, що несприятливі дані надійдуть і з інших аналогічних ринків. Алгоритм поведінки визначається тим, що інвестори, які одного разу визначили "слабкі сторони" у країні кризи, уникатимуть інвестування у ті країни, які мають спільні з нею характеристики ("гіпотеза збуджених вимог"). При "координації" очікувань шок на одному ринку починає розповсюджуватися на зовнішньо не пов'язані ринки. Якщо, приміром, країна вихідної кризи має значний дефіцит поточного рахунку і відносно жорсткий курс валюти, то інші країни, які демонструють подібні риси, сприймаються як вразливі до ризику кризи. Тут країна початкової кризи постає як "збуджена вимога", стимулюючи інвесторів переоцінювати

привабливість інвестування у інші країни. У таких випадках переоцінка "ризикових" характеристик одних країн веде до переоцінки характеристик інших країн, і країни з негативно оціненими макроекономічними характеристиками або визначені як фінансово крихкі стають тоді об'єктом зараження внаслідок зсуву у ринкових настроях або збільшення несхильності інвесторів до ризику. В результаті економіки з більш слабкими макроекономічними основами завжди є більш вразливими до зараження, коли інші країни наражаються на кризи.

Беручи до уваги критичну роль, яку відіграють очікування на фінансових ринках, можна говорити про збільшення невизначеності і нестабільності у світових фінансах, коли джерелом поширення нестабільності може бути не лише країна, яка зазнала фінансової кризи, але й ті країни, які лише потенційно можуть стати об'єктом нестабільності або лише оцінюються як такі.

Однак навіть коли інвестори є раціональними, фіксовані витрати на придбання та обробку специфічної інформації про національні фінансові ринки можуть дати початок їх стадній поведінці. Як показують Кальво Г. і Мендоза Е., внаслідок інформаційних витрат, існує рівновага, за якої граничні витрат збору інформації перевищують її граничні вигоди [14, С. 79–113]. Якщо інформація щодо інвестицій в портфель є дорогою, то оптимальна стратегія для інвесторів – це імітування ринкових портфелів. Коли чутки надають перевагу іншому портфелю, усі інвестори починають слідувати стадній поведінці. Цей ефект особливо чітко виявляє себе на ринках, що формуються, де міжнародні інвестори змушені нести великі витрати на збирання інформації щодо перспектив розвитку компанії або країни.

Ці особливості міжнародного фінансового зараження доводять, що через високі витрати на отримання інформації про характеристики ринків і взаємозалежність поведінки інвесторів, фінансова глобалізація в середовищі недосконалої інформації детермінує збільшення ступеню міжнародного поширення нестабільності. Вирішальна роль інформації у прийнятті інвестиційних рішень і поширенні нестабільності вказує на потенційно важливий спосіб обмеження ефектів міжнародного зараження, пов'язаних з інформаційною асиметрією. Це, по-перше, більше розголошення інформації щодо ринкового позиціонування міжнародних інвесторів і, по-друге, краще розкриття ключових економічних і фінансових даних з боку країн, які вразливі до зараження.

Разом з тим інституціональна структура сучасних фінансових систем визначає створення ринкової архітектури, яка додатково генерує міжнародне зараження. За наявних механізмів хеджування, фінансове зараження може відбуватися і без загальних макроекономічних ризиків в обох країнах, за умови, якщо міжнародні інвестори хеджуються шляхом скорочення їх спільної схильності ризикувати на виникаючих ринках. Дію саме такого механізму зараження довів досвід багатьох азійських країн. І, як показують дослідження, на ринках, де домінують певні класи інституціональних інвесторів, стимули фондових менеджерів можуть призвести до зараження навіть без асиметричності інформації [15, С. 3]. У даному разі відхилення цін активів від фундаментальної вартості і формування спільного руху цін на ринках різних країн визначається поведінкою фондових менеджерів, яка залежить від очікуваної компенсації за прийняття ризикової позиції. Компенсація менеджерів може базуватися на відхиленні від ринкового індексу або на основі абсолютної доходності їх портфелю, тому при зростанні волатильності активів або збільшенні несхильності до ризику, вони здійснюють ребалансування своїх портфелів. Шок попиту на один актив впливає на очікувану ціну іншого активу. Як наслідок, активи країн, які не пов'язані між собою основними економічними зв'язками чи то загальними зовнішніми шоками, можуть поєднатися через канал менеджерів, які оптимізують поведінку і альтернативи, з якими вони зустрічаються, через розміщення портфелю. В результаті поведінка фондових менеджерів, яка є оптимальною на мікрорівні, на агрегованому рівні стає причиною передачі шоків між різними країнами.

Поширення міжнародної фінансової нестабільності у формі фінансового зараження має певні емпіричні закономірності [3, С. 2–3, 13–22; 8, С. 145–168; 16, С. 769–799]. Початок зараження супроводжується т.зв. "порочною трійцею", яка включає три компоненти: цикл потоку капіталу; неочікуваність шоків; спільний важелевий кредитор. Власне фінансовому зараженню за своєю природою притаманні такі риси, як:

- більший вплив на етапах економічного спаду;
- регіональний або міжнародний характер (в термінах географічного розповсюдження мексиканська криза вплинула насамперед на латиноамериканські країни, тайська криза – на азійські економіки, російська – на європейські перехідні економіки і деякі розвинені країни та на латиноамериканські країни);
- невипадковий характер (найпершими вражаються слабкіші економіки з ринками, що формуються, тоді як розвинені країни забезпечують трансмісійний механізм передачі шоків);
- тимчасовість розвитку (зараження триває відносно короткий період – в межах кількох тижнів або місяців);

Означені ефекти міжнародного зараження не мали б критичного значення для стійкості фінансових систем, якби механізм поширення фінансової нестабільності був стабільним у часі. У такому б разі розуміння природи взаємного зв'язку між країнами і на основі цього визначення способів передачі шоку, надали б можливість прогнозувати зараження і більш чи менш завчасно попереджати імовірний негативний вплив на національні фінансові системи. Однак природа системних взаємодій у глобальній фінансовій системі обумовлює нелінійні характеристики міжнародного поширення фінансової нестабільності, що різко збільшує потенціал нестійкості як світових фінансів у цілому, так і національних фінансових систем, зокрема. На нелінійність передачі специфічних шоків по фінансовим системам різних країн вказують наступні емпіричні дані [6, С. 21–43; 17, С. 231–246; 18]. По-перше. Позитивні або негативні шоки у одній фінансовій системі, не обов'язково передбачають, відповідно, позитивну або негативну реакцію інших фінансових систем. Згідно даних Уалті С., позитивні шоки можуть мати або позитивний, або негативний вплив на інші фінансові системи з приблизно однаковою імовірністю (0,52 і 0,48, відповідно), тоді як негативні шоки чинять більш систематичний негативний ефект (0,75) на фінансові системи інших країн [18, С. 21–22]. Економічні витрати, зумовлені негативним впливом цих шоків на країни, як правило, охоплюють зниження цін на акції, різке зростання витрат запозичення, дефіцит у доступності міжнародного капіталу, зниження вартості національної валюти, падіння реального випуску тощо. По-друге. В результаті асиметричності міжнародної передачі специфічних шоків, зміни у спільному русі фінансових ринків пов'язаних країн під час високої турбулентності також не є однонаправленими. У періоди зростання нестабільності кореляція фінансових параметрів може як посилюватися, так і послаблюватися. При цьому розвиток фінансової нестабільності має

кластерну часову структуру, коли періоди дуже високої волатильності фінансових ринків чергуються з більш спокійними періодами фінансового розвитку.

З погляду фінансової стабільності нелінійність передачі шоків має важливе значення з двох причин. На мікроекономічному рівні – це стосується зміни стійкості учасників фінансових ринків в результаті зміни потенційних вигод від міжнародної портфельної диверсифікації. Зміни у механізмі передачі шоків ускладнюють портфельним менеджерам оптимальне розміщення портфелів. Оскільки характер передатного механізму шоків між країнами змінюється, то вигоди міжнародної диверсифікації, яка спрямована на скорочення ефектів ідіосинкратичного ризику, модифікуються. Традиційно вважалося, що у періоди високої турбулентності відбувається зростання кореляції фінансових ринків. Внаслідок того, що позитивні і негативні шоки можуть впливати на різні ринки з різними імовірностями, змінюється характер міжринкових зв'язків, коли кореляція може як зростати, так і падати. В результаті зростає невизначеність диверсифікації, не дозволяючи знизити експозицію до ризику. Це означає, що збільшується нестійкість учасників фінансових ринків, отже, потенціал фінансової нестабільності зростає. Іншими словами зміни у силі спільного руху фінансових ринків мають важливі ефекти на стабільність фінансових систем.

На макроекономічному рівні – це пов'язано з невизначеністю щодо формування фінансової нестабільності. Фактори вразливості, яка ще не проявилася, первісно неможливо оцінити, і тому поява феномену міжнародного зараження і його нелінійні ефекти різко збільшує ризик системної фінансової нестабільності.

Таким чином, зміну характеристик і збільшення ступеню поширення міжнародної фінансової нестабільності слід інтерпретувати як свідоцтво того, що фінансова глобалізація перетворила фінансову стабільність на глобальне суспільне благо, цінність якого перевищує національні цілі та інтереси. Це означає, що, з одного боку, кожна країна може сприяти міжнародній фінансовій стабільності шляхом забезпечення стабільності національної фінансової системи, з іншого – фінансові системи, орієнтовані виключно на досягнення національних цілей, без врахування глобальних ефектів, можуть викликати дестабілізацію фінансових систем інших країн і міжнародних фінансових ринків.

1. Claessens S., Dornbusch R., Park C. Contagion: Understanding How It Spreads // World Bank Research Observer. – 2000. – Vol.15. – №2. 2. Reside R.E., Gochoco-Bautista M.S. Contagion and the Asian Currency Crisis // The Manchester School. – 1999. – Vol.67. – №5. 3. Kaminsky G.L., Reinhart C.M., Vegh C.A. The Unholy Trinity of Financial Contagion / NBER Working Paper №10061. – Cambridge, MA: NBER. – 2003. 4. Han K.C., Lee S.H., Suk D.Y. Mexican peso crisis and its spillover effects to emerging markets debt // Emerging Markets Review. – 2003. – №4. 5. Forbes K.J., Rigobon R. No contagion, only interdependence: measuring stock market comovements // Journal of Finance. – 2002. – Vol.57. – №5. 6. Baur D., Schulze N. Coexceedances in financial markets – a quantile regression analysis of contagion // Emerging Markets Review. – 2005. – № 6. 7. Calvo G., Reinhart C. Capital flows to Latin America: is there evidence of contagion effects? – In: Calvo G., Goldstein M., Hochreiter E. (Eds.) Private Capital Flows to Emerging Markets after the Mexican Crisis. – Wash. D.C.: Institute of International Economics. – 1997. 8. Kaminsky G.L., Reinhart C.M. On Crises, Contagion, and Confusion // Journal of International Economics. – 2000. – Vol.51. – №1. 9. Caramazza F., Ricci L., Salgado R. International financial contagion in currency crises // Journal of International Money and Finance. – 2004. – №23. 10. Glick R., Rose A. Contagion and Trade: Why Are Currency Crises Regional // Journal of International Money and Finance. – 1999. – August, Vol.18. – №4. 11. Van Rijckeghem C., Weder B. Spillovers through banking centers: a panel data analysis of bank flows // Journal of International Money and Finance. – 2003. – Vol. 22. – №4. 12. Frankel J., Schmukler S. Crises, Contagion and Country Funds: Effects on East Asia and Latin America. – in: Managing Capital Flows and Exchange Rates: Perspectives from the Pacific Basin / Reuven Glick, ed. – New York: Cambridge University Press. – 1998. 13. Levy-Yeyati E., Ubide A. Crises, contagion, and the closed-end country fund puzzle // IMF Staff Papers Vol. 47. – №2. – 2000. 14. Calvo G.A., Mendoza E.G. Rational contagion and the globalization of securities markets // Journal of International Economics. – 2000. – Vol.51. – №1. 15. Chakravorti S., Lall S. Managerial Incentives and Financial Contagion / IMF Working Paper № 04/199. – Wash. D.C.: IMF. – 2004. 16. Kodres L.E., Pritsker M. A rational expectation model of financial contagion // Journal of Finance (U.S.). – 2002. – Vol.57. – №2. 17. Favero C.A., Giavazzi F. Is the international propagation of financial shocks non-linear? Evidence from the ERM // Journal of International Economics. – 2002. – Vol. 57 (№1). 18. Walti S. Testing for contagion in international financial markets: which way to go? / FAME Research Paper Series, Research Paper №92. – Geneva: The International Center for Financial Asset Management and Engineering (FAME). – 2003.

Надійшла до редколегії 11.10.07

В. Мазуренко, канд. екон. наук, О. Андрусяк, асп.

ПР ЯК ФАКТОР УСПІШНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ КОНЦЕПЦІЇ МАРКЕТИНГУ В ПРОВІДНИХ КОМПАНІЯХ НІМЕЧЧИНИ

В статті авторами проаналізовані сучасні тенденції розвитку PR-діяльності та визначині PR-модель в умовах конкурентного середовища. Розглянуто актуальні проблеми використання PR-інструментів в різних сферах економіки та практика PR – діяльності провідних компаній Німеччини.

The Authors has been analyzed in this article modern tendencies of PR-activity development and also there has been determined the PR – model within conditions of competitive environment. There is also analyzed actual problems of using PR-instruments in different economic spheres and practice of PR-activity in the leading German companies.

В процесі адаптації підприємницької діяльності до умов інформаційних перетворень в суспільстві особливе місце належить розробці нових принципів, методів і моделей управління маркетинговими комунікаціями. Об'єктивні передумови підвищення ролі інформації в розвитку суспільства в цілому та в економічній галузі зокрема, обумовлені особливостями сучасного етапу розвитку ринкових відносин, які розширяють сферу застосування комунікацій. Визначальне значення набуває маркетингове середовище, яке характеризуються жорсткою конкуренцією в комунікативному просторі, постійною боротьбою великої кількості компаній за увагу цільової і потенційно цільової громадськості, високою інтерактивністю суспільства, швидким старінням інформації, підвищенням вимог до соціально-етичної орієнтації діяльності. Все це, безперечно, обумовлює підвищення значущості зв'язків з громадськістю в бізнес-діяльності.

Необхідність прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо зв'язків з громадськістю компанією викликана тим, що цей комунікаційний елемент є одним із засобів популяризації товарів/послуг, завоювання комунікаційних іміджевих переваг, досягнення високої інформативності громадськості, а також безпосередньо впливає на громадську думку та визначає ступінь прихильності громадськості до діяльності компанії і її продукції.

Вивченню комунікативних процесів, проблем організації, функціонування та вдосконалення зв'язків з громадськістю присвячені праці багатьох зарубіжних та вітчизняних авторів серед яких: Р. Батра, Д. Майерс, Д. Аакер, С. Блек, А. Дейан, Д. Доті, Г. Картер, Кортленд Л. Бове, Уільям Ф. Арене, К. Гарі, Р. Хейвуд,

© Мазуренко В., Андрусяк О., 2007

У. Деген, Д. Гербст, Д. Лінксвайлер, Р. Харлоу, С. Адамс, І. Альошина, В. Бебик, А. Т. Діброва, В. Корольки, Т. Лук'янець, В. Моісєєв, В. Музикант, Г. Почепцов, Т.Примак, Є. Ромат, І. Сіняєва, В. Шкуренко та інші. Проте, залишаються не достатньо розробленими проблеми інформаційного забезпечення та стратегічної спрямованості зв'язків з громадськістю в умовах маркетингової орієнтації компаній, аналізу результатів використання зв'язків з громадськістю; не визначено механізм та методи моніторингу громадської думки; відсутній комплексний підхід до даної діяльності. З огляду на зазначене, актуальними як з теоретичної, так і практичної точки зору є питання, які розглядаються в статті і обумовлюють мету даного дослідження.

Мотивація та активне використання паблік рилейшнз у бізнес-діяльності має низку підстав. *По-перше,* бізнес сьогодні розглядає паблік рилейшнз не як інструмент створення пабліситі, або односторонньої комунікації з громадськістю, а як процес діалогу і досягнення компромісу з ключовими групами суспільства, як новий підхід до налагоджування плідних відносин зі стратегічно важливими групами громадськості. *По-друге,* набув поширення прагматичний підхід до використання ПР-інструментарію як засобу підвищення ефективності бізнесу: для встановлення зв'язків, спроможних заощаджувати кошти, що раніше витрачалися на різноманітні позови та врегулювання конфліктів із державними органами, судові розгляди; уникнення втрат у прибутках через напружені відносини із громадськістю, що часто виливалося в організовані масові дії проти компанії; налагоджування зв'язків з клієнтами, інвесторами, партнерами тощо. *По-третє,* керівництво компаній очікує від спеціалістів з ПР допомоги в розробленні стратегій зв'язків з різними групами громадськості, стратегій, які ґрунтуються на наукових дослідженнях і двосторонній комунікації з ключовою громадськістю.

Зростання актуальності паблік рилейшнз викликано, також, ускладненням соціально-психологічного середовища підприємства, що спричинюється збільшенням чисельності його учасників і зростанням їхньої освіченості. Імідж стає найважливішим чинником конкурентоспроможності підприємства, зростання нестабільності та непевності ділового середовища, пов'язаним із прискоренням інформаційних процесів і, відповідно, прийняттям рішень, посилення залежності успіху діяльності підприємства від стану зовнішнього середовища. ПР-комунікації забезпечують залучення значного фактологічного матеріалу про формування ділового середовища як у зарубіжних, так і в національних компаніях й починають відокремлюватися як самостійна функціональна галузь економічної діяльності. ПР допомагає збирати, переосмислювати та поширювати позитивні традиції історично сформованого національного підприємництва. Без реалізації знань, навичок та вміння у галузі ПР неможливо досягнути значного комерційного успіху в умовах сучасного ринкового механізму.

ПР-діяльність збільшує свою значимість також завдяки децентралізації та демократизації комунікацій. Динамічний розвиток інформаційних технологій, глобальних телекомунікацій визначає критичну значимість ПР в управлінні соціально-економічними системами, зокрема, компаніями, державними та неприбутковими організаціями, країнами та регіонами світу, міжнародними союзами та об'єднаннями. ПР на сьогодні отримали статус однієї із найбільш значущих функцій менеджменту організацій поряд з такими як маркетинг, фінансовий менеджмент, менеджмент інформаційних систем тощо. Оскільки ПР задовольняє інтереси широкого кола інститутів у суспільстві, таких як бізнес, торгові союзи, фонди, лікарні, державні агентства тощо, то для досягнення своїх цілей усі ці інститути повинні розробляти ефективні взаємовідносини із багатьма різними аудиторіями, тобто, громадськістю. Тому головною метою ПР – діяльності є формування такого зовнішнього та внутрішнього соціально-політико-психологічного середовища, яке б забезпечувало довгострокову реалізацію маркетингової концепції компанії в умовах позитивного ставлення та поведінки даного середовища до неї.

Успішно організована та проведена робота ПР допомагає більш оперативно та своєчасно відстежити й виправити недоліки в стратегічному плануванні, організації та реалізації комерційної діяльності, а також в системі управління в цілому, встановлювати тісне співробітництво з громадськістю.

PR-діяльность компаній визначає їх PR-модель. Оскільки сферою застосування PR-практиків є поширення інформації та діалог з громадськістю, то існує декілька моделей PR, кожна з яких вирізняється інструментами, мотивами та сферою дії. Так, наприклад, публіцитивна модель всіма можливими засобами намагається привернути увагу до компанії, інформативна модель визначає здатність журналістів описувати і повідомляти лише про позитивні моменти її діяльності.

В практичній діяльності компаній розрізняють також двосторонню симетричну та асиметричну моделі. Остання являє собою спробу за допомогою науково дослідницьких методів визначити, як на окремі цільові групи можна впливати, щоб успішно здійснювати свою діяльність та досягати визначених цілей. Двостороння симетрична модель (спроба створення ідеальної моделі) прагне за допомогою соціального дослідження викликати симбіотичну зміну думок, уявлень, ставлення до підприємств та їх цільових груп. На практиці така модель використовує процес ведення діалогу.

Різниця між асиметричною та симетричною моделями є чіткою: асиметричні комунікації спрямовані на зміну уявлень та переконування на базі "об'єктивних" знань; під час симетричної комунікації спілкування грунтується на обговоренні фактів та умов партнерами, які мають рівні права та поважають один одного.

Необхідно зазначити, що на практиці PR-моделі в чистому вигляді майже не застосовуються, компанії часто опиняються в ситуаціях, коли необхідно використовувати різні підходи. Проте, порівняльний аналіз PR і його засобів та інструментів у різних сферах економіки, свідчить про те, що немає єдиної універсальної для кожної компанії у будь-якій сфері бізнесу PR-стратегії.

На прикладі концерну Bayer можна визначити особливі риси PR, властиві підприємствам хімічної промисловості. Bayer – всесвітньо відоме підприємство, яке працює в таких галузях як охорона здоров'я, фармацевтика, виробництво полімерів, хімія. З 1 липня 2002 року Bayer-Konzern працює в новій структурі. Bayer AG як стратегічний холдинг відіграє роль товариства, що керує концерном, визначає стратегію концерну, складає портфоліо, застосовує керівний менеджмент, розподіляє ресурси і є відповідальним за фінансовий менеджмент.

Цільовою групою компанії перш за все є індустріальні клієнти, тобто ті, хто перепродає чи переробляє товари, які виробляє концерн (сировинні матеріали, напівфабрикати, кінцеві продукти) та розповсюджує їх. Такі підприємства як Bayer не мають потреби дуже сильно хвилюватися про імідж окремих товарів, який складається в широкої громадськості. Набагато важливішим завданням для PR-менів компанії є створення та підтримка довіри до всієї галузі. Зокрема, вона не повинна справляти погане враження через аварії чи про-

блеми навколишнього середовища, як це постійно траплялося в минулому.

Імідж відкрито визначає сприйняття концерну у суспільстві і є дуже важливим для підтримки контактів з громадськістю, тобто формування підгрунтя довіри до нього. Імідж усіх хімічних компаній у світлі інцидентів, які траплялись, є без сумніву досить нестабільним. Це призводить до того, що негативні образи інших підприємств (аварії на заводах, нещасні випадки) впливають на імідж один одного. Отже, безпосередньо вся індустрія посіла перше місце за актуальністю у всіх ЗМІ, і стає очевидним те, що необхідно формувати думку та ставлення до всієї галузі.

Bayer намагається вплинути на таку тенденцію за допомогою рішучої агресивної, маніпулятивної асиметричної комунікативної політики, яку безперечно преса звинувачує як занадто войовничу та силову.

Хімічна промисловість є настільки ж ризикованою та небзпечною для людей та навколишнього середовища як, наприклад, атомні станції. Через таку очевидну загрозу кожен нещасний випадок супроводжують відкриті публічні дебати та репортажі, які містять політичні побоювання та очевидний страх перед катастрофами.

До PR-роботи підприємства у кожному окремому випадку ставляться певні вимоги, необхідно керувати кризою так, щоб завдати якнайменшої шкоди відкритому іміджу підприємства та якнайшвидше принести спокій та відчуття безпеки суспільству. Метою PR є відволікти увагу преси, яка агресивно атакує PR-менів компанії.

В такому контексті сучасна PR-робота полягає у перевірці, чи впливають певні механізми на маніпуляцію громадськістю, і результат такої роботи змальовує галузь ще більше негативною, ніж вона здається.

Основною метою PR є забезпечення існування підприємства, чия необхідність, важливість, користь та індивідуальність, його спосіб діяльності були представлені громадськості як беззаперечні та гідні довіри. І тут не йдеться про те, щоб максимально відкрито та чесно висвітлювати внутрішні процеси на підприємства, а швидше створити імідж, який має служити збільшенню кількості продажів. Така капіталістична позиція орієнтована на максимізацію прибутків має рішучий вплив на комунікаційну стратегію підприємства.

Тоді цілком логічно буде зробити висновок, що інформаційною метою є створення певного уявлення, іншими словами, образ підприємства у думках людей, зміцнювати його чи змінювати, налагоджувати контакти з громадськістю для того, щоб повідомляти про соціальні та суспільні аспекти діяльності підприємства. Комунікація розглядається як конструктивний, маніпулятивний процеси та процес пристосування до соціополітичних умов і в кінцевому рахунку до ситуації на збутовому ринку.

На даний момент увага громадськості прикута до немасштабних випадків у буденному житті виробництва. Тому враховуючи всі фактори, важливість передусім превентивних профілактичних заходів PR набуває ваги. На прикладі німецького концерну Bayer це стає очевидним, тому що у жодній країні світу, за винятком хіба що Японії, не знаходиться на порівняно малій території така велика кількість хімічних реакторів, котлів з вибуховими, легкозаймистими, отруйними речовинами.

З іншого боку вибір PR-стратегії залежить від товару, який підприємство продає. На відміну від виробника автомобілів хімічний виробник не повинен постійно бути в тісних контактах із споживачем.

"Bayer розуміє PR як стратегічну функцію менеджменту, яка пов'язана із філософією компанії, тобто знаходиться під її впливом та одночасно сама на неї впливає. PR повинні впливати на громадську думку та визначати тенденції у суспільстві та політиці, для того, щоб підприємство могло до них заздалегідь пристосуватися".

Говорячи про застосування PR-інструментів компанією у різних ситуаціях, важливо зазначити, що не завжди використовується прозорий чесний PR. Дехто вважає, що PR – це вміння не обманювати, але й не говорити всієї правди. На прикладі компанії Bayer ми можемо прослідкувати, як компанія діяла в критичній ситуації і якою була її PR-реакція.

Тема розглядається на обраному прикладі, надзвичайно небезпечній аварії на хімічному заводі. Особливі труднощі для осіб небайдужих та тривалий вплив, який залишився у свідомості громадськості, вирізняють цей інцидент.

7.11.1979 року о 19.50 на заводі компанії у місті Dormagen у відділі виробництва пестицидів відбулася хімічна реакція, яка призвела до вибуху, через який майже 600 кг отруйного газу могло вивільнитись у атмосферу. В концентрованому стані цього газу вистачило б для загибелі сотень тисяч людей та тварин. Інцидент є найбільшою досі знаною хімічною катастрофою у 130-річній історії компанії. Тільки щасливе поєднання різних умов завадили НМА (найбільша можлива аварія), яка б за менш сприятливої взаємодії факторів завдала б жахливої шкоди людям та навколишньому середовищу. Поривчастий вітер та дощ розвіяли газову хмару за досить короткий час, крім того аварія сталась о восьмій вечора, коли більшість населення залишались вдома. Ці всі факти дали можливість PR-відповідальним Bayer вести себе впевнено та залишити на той момент для громадськості невиясненою фактичну небезпеку. Після події розміри та значення катастрофи, яка мало не сталась, були применшені.

PR-мени компанії зробили все, щоб нівелювати важливість цього випадку та приховати можливу результуючу небезпеку, що чітко спостерігалось у їхній реакції на конференції, проведеній одразу ж після інциденту. PR-мени Bayer зробили помилку, оголосивши, що "це був власне незначний випадок, не вартий уваги, що всього-на-всього гайка застряла між змішувачем та стіною, не більше, таке трапляється час від часу. Життя без ризику не буває". На питання журналістів, якими б стали наслідки аварії, якби не погодні умови, відповідь була наступною: "Ми тут не для того, щоб висувати гіпотези".

Але факти переконливіші за слова розгублених представників підприємства. Йшлося про надзвичайно отруйний пестицид, який може легко використовуватися як хімічна зброя. При об'ємі 3 мг на 1 кг ваги тіла цей газ є смертельним для людей. Ацинофос, складова газу, використовується при виробництві дуже отруйного Е 605 та нової нервово паралітичної зброї Tabun. Згідно із заявами Bayer йшлось про газ, який є нешкідливим продуктом переробки і невеликий вогонь на території заводу. Директор поліклініки Bayer на питання, чому так багато людей раптом почали звертатись до лікарів, відповів, що людям стало погано від страху.

Мислення спрямоване на короткострокове запобігання шкоді, цинічна та недипломатична реакція відповідальних осіб, а також в загальному невідпрацьовані варіанти відповідей на запитання зацікавленої та стурбованої публіки показали, наскільки невідпрацьованим та непродуманим був кризовий PR концерну. В загальному необхідно зазначити, що фактично такий вид кризового менеджменту є дієвим лише впродовж короткого терміну, для того, щоб виграти час, елімінувати шкоду від такого випадку, а також так би мовити заспокоїти розбурхані думки громадськості. Довготривалий ефект, яким не варто нехтувати, ставить під питання так звані "переваги" такого "наступального курсу". від цього шко-

да завдається образу концерну в очах громадськості, завдяки таким стратегіям уникнення відповідальності. Така тактика дещо пригасила вогонь громадського невдоволення, але не ліквідувала його остаточно. Відсутність PR-заходів, які б мали довгостроковий вплив, похитнула довіру до компанії.

Цілком очевидно, що Bayer як концерн мав би кращу репутацію, якби з самого початку його керівники зайняли відкриту позицію і відверто визнали загрозу, яку несе з собою розвиток хімічної індустрії. Варто було одразу зазначити, що небезпеку можна зменшити, але усунути повністю просто неможливо. Позиція свідомих керівників, які визнають всю небезпеку і намагаються її уникнути, принесла б концерну більше користі, ніж поверхневі заяви самовпевнених PR-менеджерів.

Як завжди в таких випадках присутні представники опозиційних інтересів: з однієї сторони преса, яка має фінансовий інтерес у тому, щоб якнайдовше тримати увагу громадськості, з іншої сторони – підприємство, яке прагне, щоб громадськість якнайшвидше стратила інтерес до негативу, спрямованого на компанію (і тут теж присутня фінансова зацікавленість).

Раніше мала місце стратегія використання засобів PR (прикладом якої є описаний випадок), коли сумніви просто ліквідували, використовуючи дезінформацію, що передавалась як PR-матеріали. Така стара стратегія уже віджила своє. Традиційний прес-секретар не може нести ту значну відповідальність, яка виникає у кризових ситуаціях та реагувати на них належним чином.

Сьогодні PR-спеціалістам платять за вірність компаніїї та вміння вести відкритий діалог. Орієнтованість на взаєморозуміння та симетричні комунікації є сучасними провідними поняттями. В такому контексті PR можна назвати посередником між інтересами замовника та інтересами представників ЗМІ. Залишається сподіватись, що в майбутньому підприємства будуть обирати лише таку стратегію, щоб за допомогою справжнього відкритого спілкування можна було реалізувати інтереси всіх зацікавлених сторін. Це стосується також і преси, оскільки дуже багато залежить від об'єктивності розповсюджуваної інформації.

Здібності, необхідні для ведення ефективної PR-роботи в хімічній промисловості, є досить різносторонніми. Не існує єдиного правильного шляху, як і дуже рідко зустрічається людина виключно тільки з PR-освітою. У бідь-якому випадку вона б була лише винятком, який підтверджує правило. Багато знань та навичок приходить з досвідом, це відбувається постійно. Але якраз такі різноманітні численні випробування і роблять PR-діяльність такою цікавою.

Загалом можна відмітити, що іноді преса надто емоційно та односторонньо висвітлює ситуацію з метою створити сенсаційну новину. Приклад Bayer вказує також на те, що особи, відповідальні за PR не подолали кризу до кінця в даному конкретному випадку. Ми не можемо повністю уникнути ризиків, які виникають завдяки розвитку сучасної індустрії. Беручи до уваги стихійні лиха, війни чи технологічні збої, цілком можливо припустити настання НМА (якщо літак впаде на один із хімічних заводів, це буде коштувати життя мільйонам людей). Але ми б могли більше довіряти та й зрештою навчитись керувати ризиками, якщо будемо знати напевне, що ніхто не спотворює і не приховує інформацію з егоїстичних міркувань.

Необхідно здійснити багато рішучих кроків для досягнення стабільних комунікаційних стосунків. Даний приклад показує, як легко можна втратити можливість створення такої комунікації і якою хиткою є "комунікаційна рівновага".

Приклад іншої PR-кампанії Bayer показує, що компанія переглянула свою комунікаційну політику і почала більше уваги приділяти зв'язкам з громадськістю. Про це свідчить PR – кампанія Bayer, проведена спільно з агентством Spector & Associates, Inc., яка мала назву "Надати змісту науці" і в 1998 році була визнана однією з найуспішніших. Кампанія тривала 3 з половиною роки (1995–1997 рр.) у США з метою розробки корпоративного іміджу для підтримки почуття власної гідності серед співробітників та завоювати для Bayer серед зовнішньої аудиторії репутацію компанії, яку хвилюють важливі питання суспільного життя, а не лише отримання прибутку.

Кампанія полягала у реформуванні системи наукової освіти, починаючи з базового рівня (в США зростала стурбованість населення щодо неграмотності та некваліфікованості робочої сили, значної різниці між кількістю робочих місць, де вимагається знання технологій, з кількістю студентів, готовими зайняти ці місця, незацікавленістю студентів наукою, відсутністю жінок та представників національних меншин у наукових колах, зменшення кількості студентів, що займаються математичними та природничими науками).

Для компанії Bayer наука має вирішальне значення (це показує оцінка 19 різноманітних напрямків бізнесу корпорації). Аналіз рекламних програм, медіа-освітлення конкурентів показав, що жодна корпорація не зосереджується на питаннях, пов'язаних з управлінням репутацією та участю в громадському житті.

Щороку діяльність компанії включала:

- опитування суспільної думки щодо змін у сфері викладання природничих наук
- моніторинг ставлення цільової аудиторії
- регулярний аналіз матеріалів, прпограм, веб-сайтів та медіа-освітлення конкурентів.

Основними ідеями кампанії були: "Всі діти народжуються із зацікавленістю наукою", "Нам потрібно підтримувати цю зацікавленість через практичне навчання", "У повсякденному житті прроява науки всюди", "Всім студентам потрібний доступ до практичної наукової освіти, щоб розвивати навички наукової грамотності – критично мислити, вирішувати прроблеми", "Батьки і бізнес повинні зіграти свою роль".

Цільовою аудиторією, на яку була спрямована PR-кампанія були всі працівники компанії, починаючи з керівництва та зовнішня аудиторія, тобто всі зацікавлені сторони: населення міст, в яких розташовані підприємства компанії, лідери громадської думки з питань науки та освіти, предстваники ділових та державних структур, ЗМІ та широка громадськість.

Зовнішніми цілями кампанії було позиціонувати Bayer як лідера-представника приватного сектора в національному масштабі, який виступає за реформу практичної наукової освіти та "наукову грамотність для всіх", збільшити інформованість цільової аудиторії на національному рівні про дані проблеми та роль Bayer у їх вирішенні. Внутрішніми цілями кампанії було довести до відома всіх працівників інформацію про дану програму, щоб викликати в них почуття гордості за свою компанію та сприяти максимальному залученню співробітників в програму. А також сприяти комунікації та обміну думками між підприємствами стосовно їх наукових програм. Була обрана стратегія розробки всеохоплюючої програми, яка б освітлювала проекти всіх підприємств компанії, інформувала про них громадськість та поширювала цінності, погляди та ідеї Bayer., підвищення довіри до програми та здійснення реформ в партнерстві з національними та регіональними організаціями, що притримуються аналогічних поглядів, використання існуючих та створення нових внутрішніх та зовні-

шніх комунікаційних засобів, залучення до участі в програмі особи, відомої у всій країні, яка б втілювала філософію та сутність програми та її ідей, постійне проведення незалежних досліджень, які б оцінювали ставлення зацікавлених сторін.)

Реалізація стратегії компанії включала:

- програму "Надати змісту науці";
- партнерство з громадськими та приватними структурами;
- щорічні дослідження суспільної думки;
- щорічні брифінги з освіти;
- аналіз серії досліджень про те, що думає Америка про реформу наукової освіти;
- видання підручника та посібника щодо проведення наукових експериментів;
- вручення нагород від імені Bayer за новаторство;
- робота із ЗМІ. Відвідування підприємств;
- радіо-шоу "Повсякденна наука";
- інтернет-сайт та відеокасети;
- створення логотипу, візуального символу програми;
- постійні активні контакти із ЗМІ.

Три роки досліджень суспільної думки підтвердили повну підтримку реформи практичної наукової освіти з боку зацікавленої аудиторії. Кампанія мала наступні результати: в той час як інші компанії стають спонсорами елітарної науки чи досліджень для власної вигоди, постійний моніторинг ЗМІ показав, що жодна інша компанія за винятком Bayer не звертається до питань реформи наукової освіти та наукової грамотності. Проект реформи в графстві Аллегани (Allegheny), штат Пенсільванія, спонсорований Bayer, став першою партнерською прграмою, яку здійснювали спільно приватний сектор та ННФ (Національний науковий фонд). Програму визнали і вітали міністр освіти Річард Райлі (Richard Riley), американські сенатори та конгресмени. Корпорація подала 3000 політиків та лідерів суспільної думки звіт "Що думає Америка про реформу наукової освіти", постійні контакти із ЗМІ донесли інформацію про завдання програми та тенденціях її розвитку до 455,6 млн. людей у всьому світі, привернули увагу загальнонаціональних (Jim Lehrer News, Світові новини ABC), комерційних (NEA Today, Education Week) та регіональних ЗМІ (Washington Post, WUSA-TV), а також керівництва загалононаціональних організацій (Національної академії наук, Національної вченої ради, міністерства енергетики). 17 візитів на підприємства компанії були висвітлені в 125 лелевізійних та радіопрограмах і в 55 друкованих матеріалах, в яких описувалась програма корпорації. Візити стали причиною появи передових редакційних статей в таких виданнях, як Houston Business Journal і Pittsburgh Post Gazette. В результаті комплексного спілкування із ЗМІ було отримано близько 200 тис. заявок на Інструкцію до проведень наукових експериментів. Корпорація отримала сотні листів з подякою від працівників системи освіти, батьків, членів міських рад та школярів. Сотні співробітників компанії письмово висловили підтримку програмі "Надати змісту науці" та схвалили її вклад в зміцнення взаємовідносин всередині компанії.

Дана PR-кампанія стала прикладом того, що компанія може за допомогою PR здобути довіру та хорошу репутацію. Зараз завданням Bayer є зберегти і одне, і дрег, що буде складно зробити після скандалів з фармацевтичними препаратами Lipobay (засіб, який знижує рівень холестерину в крові, який був знятий з виробництва в 2001 році, коли з'ясувалось, що від його споживання померло більше ста пацієнтів). Bayer зняв з продажу цей препарат і вже першому півріччі 2002 року втратив більше мільярда доларів. Побічним ефектом цього скандалу стало різке падіння продажів інших "хітів", в першу чергу, антибіотика ципро та засобу від гіпертонії адалату. В рейтингу 500 найбільших компаній світу Bayer за рік скотився з 185-го на 261-е місце.

Керівництво компанії вирішило провести реструктуризацію фірми, відокремлення виробництва хімічної та синтетичної продукції та зосередження діяльності на випуску ліків, продуктів харчування та іншої високоякісної продукції. За обсягом виробленої фармацевтичної продукції відповідний підрозділ леверкузенського концерну зараз займає лише 16-е місце. Підняти рейтинг німецьких виробників фармацевтичної продукції на світовому ринку зараз надзвичайно складно. Залишається спостерігати за тим, яку стратегію у сфері комунікацій обере компанія і чи вдасться їй покращити своє становище.

Аналіз PR-діяльності у автомобільній промисловості показує, що визначення PR-стратегії залежить від того чи це загальна PR-стратегія підприємства чи це окрема комунікаційна стратегія при введенні та просуванні нового товару на ринок. Відповідно засоби PR теж різні.

Розглянемо приклади із практики відомих німецьких компаній-виробників автомобілів. Adam Opel AG – дочірня компанія General Motors Corp. (USA) – 13-те за величиною підприємство Німеччини. Вихідна ситуація була сприятливою, існувало позитивне ставлення не тільки до компанії, але й до всієї галузі (після війни, після "економічного дива" автомобіль став необхідною річчю в житті кожного). Оскільки автомобілі потрібні кожному, перед компанією постало завдання виділити себе та свою продукцію серед інших. Окрім технічних та якісних переваг можна підвищити ще й рівень обізнаності клієнтів певній марці. Для формування та підтримання такої лояльності клієнтів необхідним стало розширення та зміцнення зв'язків з громадськістю.

Уже на перших порах свого існування компанія розпочала активну діяльність, спілкування з громадськістю, оголосивши себе підприємством, якому небайдужий стан навколишнього середовища. Поступово компанія Opel AG заявляла про себе як про виробника продукції, яка відповідає існуючим екологічним вимогам.

Компанія Opel розробила та ввела у вжиток для зменшення використання питної води спеціальну систему, розробила новий метод фарбування водорозчинними фарбами, започаткувала новий процес переробки відходів виробництва, посилено працює над питанням ліквідації особливих відходів.

Проте на той час на такі винаходи, спрямовані на захист довкілля не зверталась значна увага. Лише невелика частина населення думала про екологічний стан навколишнього середовища, купуючи автомобіль.

У 1980-ті роки зацікавленість екологічною тематикою зросла через зміни цінностей суспільства, забрудненість навколишнього середовища, виснаження природних ресурсів.

Всі ці фактори привели до того, що автомобільна індустрія почала сприйматися громадськістю негативно. Все частіше лунали вимоги здійснювати підприємницьку діяльність відповідно до екологічних вимог. В інтересах клієнтів та працівників підприємства повинні були подбати про те, стан економіки покращився завдяки врахуванню екологічних аспектів. У комунікаційної політики з'явились нові завдання. Успіх в бізнесі в майбутньому став неможливим без орієнтації продукту та виробництва на захист довкілля, без взаємодії підприємницької та комунікативної стратегій.

На фоні очевидної стурбованості громадськості компанія Opel AG виступила як відповідальний член суспільства і продовжила зміцнювати свою позицію

шляхом проведення PR-заходів. Відкриті пресконференції, розповсюдження звітів про діяльність компаній, інтерв'ю, публічні заяви та виступи, медіапланування (теле-, радіопередачі, виступи офіційних осіб компанії), публікації в діловій, економічній пресі, широка зацікавленість проблемою переробки відходів та спонсоринг програми захисту навколишнього середовища – всі ці PR-заходи проведені в рамках здійснення комунікаційної стратегії дали відмінний результат. Готовність контактувати з громадськістю заклало надійне підгрунтя для комунікації та впровадження нових ініціатив підприємства. Так, наприклад, однією із них стала подальша участь компанії у вирішенні проблеми переробки відходів виробництва.

У комунікаціях, які стосуються захисту довкілля, тема вторинної переробки є дуже актуальною. Уже в 1979 році Opel відзначилася як перший німецький виробник автомобілів, який у виробництві своїх моделей використовує вторинну синтетику (пластик), яка відповідає міжнародним нормам якості. ABS (Antilock Braking System), протизламова захисна система виготовляється із речовини: акрилнітрит-бутадієн-стирол. Ініціатива фірми призвела до того, що рекомендації до такого застосування були зроблені спілкою виробників автомобілів (VDA), до якої входить велика кількість підприємств.

Тема вторинної переробки синтетичних матеріалів набула ще більшого значення перш за все через те, що простір для депозитування віходів зменшувався, з іншого боку також через те, що в сучасній автомобільній промисловості широкого поширення набуло використання деталей із пластику. Пластик робить автомобілі не тільки легшими, але й безпечнішими та економнішими. Без застосування різноманітних форм пластику була б неможливою чудова дія розробленої інженерами компанії аеродинамічної моделі Sport-Coupé Calibra. Без використання пластику при виготовленні корпусу автомобіля аеродинаміки не змогли б зменшити використання бензину (на півлітра менше на кожних 100 км). Чудові властивості синтетичних матеріалів спричинили постійне зростання обсягу відходів, за оцінками спілки виробників щороку викиди токсичних відходів зростають на 100 тис. тонн.

Для Opel першочерговим завданням щодо захисту довкілля стало вторинне застосування матеріалів. Сучасні конструкції, які забезпечують швидкий та безпроблемний демонтаж пластикових деталей створюють необхідну передумову для рециклювання пластику. Так, наприклад, фахівці компанії розробили новий спосіб швидкого подрібнення деталей на частини. Витрати на монтування та демонтування (в кінці життєвого циклу автомобіля) істотно зменшились. Цей процес запатентований компанією.

Ці факти з життя компанії доносились до широкої громадськості. І не тільки при виведенні на ринок нової моделі (презентація для міжнародних автомобільних ЗМІ), тема переробки та вторинного застосування пластику стала центральним питанням на пресконференції, проведеній в червні 1990 року. Утилізація автомобілів, як тема комунікацій виробника автомобілів. Ще 10 років перед тим таке здавалося б абсурдним. Але, як вважають, відповідальні PR-спеціалісти компанії, достовірна комунікація повинна базуватися на фактах, щоб бути сприйнятою адекватно.

Мало-помалу частка деталей, виготовлених з пластику, зростала. Opel зробила швидкі кроки у напрямку постачання необхідного рецикльованого пластику. Для підприємства це стало нагодою взяти участь у пілотних проектах щодо замкнення кругу переробки пластику. У грудні 1990 року компанія розпочала пілотне дослідження з 40 партнерами, у якому інженери прагнули здобути знання щодо переробки та властивостей матеріалів для ліквідації відходів. Компанія Metallgesellschaft AG та її дочірнє підприємство BSB Recycling GmbH надавало в користування кожному заводу контейнери для депозитування відпрацьованих стартерних батарей. На заводі BSB-Werk Brauback проводилось відокремлення свинцю в батареях від пластику. Пластикові деталі подрібнювались, збагачувались та перероблялись на гранулат. З 1.02.1991 року Opel взяла участь у пілотному проекті ADAC. Після його завершення фактично відбулося замкнення життєвого циклу вторинної переробки старих автомобілів. Цей проект підтримувався PR-фахівцями. Цілком логічним продовженням став випуск нової моделі Opel "Astra", першого автомобіля, у якого була гарантія повернення.

Комунікації на таку політично, економічно та технічно чутливу тему, як рециклювання вимагають шостого відчуття та спеціалізованих знань. Тому для комунікацій компанія вибрала не ті інструменти, які направлені на системну роботу з пресою, рекламою підприємтсва та прямими комунікаціями, наприклад, участь у наукових, технічних та економічно орієнтованих конгресах. У рамках прямих комунікацій Opel звертається до членів парламенту, державного апарату, партій, спілок, викладачів ВУЗів, екожурналістів, які працюють з темою вторинної переробки. Засіб прямого спілкування з пресою як з первинною цільовою групою був обраний як презентація електро-автомобільного удару та імпульсу (Impact und Impuls). Під девізом "Ініціатива захисту довкілля" компанія презентувала громадськості документацію на кшалт Білої книги, в яких описана вся діяльність, дослідження , які проводить компанія в галузі захисту довкілля. Ця документація іформує громадськість про нововведення компанії, правила щодо ліквідації газових відходів, проблема вуглекислого газу та парникового ефекту. "Ініціатива захисту довкілля" спрямувала PR-діяльність на екологічну, економічну та автомобільну пресу, на всіх членів комітету захисту довкілля у федеративному та місцевих парламентах, на союзи, інститути природоохорони, спілки споживачів, вищі навчальні заклади, а також на працівників та керівництво компанії.

Ще одним різновидом PR-діяльності компанії є спонсорування захисту довкілля. Компанія виділяє кошти на охорону зникаючих видів флори та фауни, є членом Всесвітнього фонду охорони природи. Крім цього, Opel також розробляє та впроваджує нові технології, які не завдають шкоди суспільству.

Дещо іншим цілям служить PR-стратегія компанії Volkswagen, яка застосовувалась при введенні на ринок нової марки автомобіля VW Golf. В рамках загальної маркетингової концепції концерну проводилась розробка комунікаційної стратегії, окремі заходи для введення нової марки Golf IV.

Комунікаційна стратегія відрізнялася своєю структурою, послідовністю проведення PR-заходів, часовим обмеженням та заздалегідь визначеним та прорахованим бюджетуванням (у той час як PR-діяльність Opel AG здійснювалась постійно і в багато дечому залежала від ситуації у суспільстві та у світі загалом).

Перед впровадженням стратегії визначалися певні цілі:

- відхід від традиційних уявлень, створення девізу Generation Golf;
- толерантність та дух спільноти;
- відкритість та позитивне сприйняття;
- збереження індивідуалізму.

Визначалися часові рамки кампанії: з 2.10.1997 року до 1.01.1998 року. Безпосередньо Pre-Launch фазі передували наступні PR-заходи:

- міжнародна прес-конференція в Бонні (18.08.1997);
- презентація товару (плакати, біґборди, кіно);
- перший публічний показ товару (Франкфурт, 9.09 – 21.09.1997);
- міжнародний торгівельний конгрес (Франкфурт, 10.09 – 21.09.1997);
- презентація товару для потенційних німецьких клієнтів (Франкфурт, 15.09 – 20.09.1997);
- конгрес продавців у Ганновері (24.09 – 2.10.1997).

Особливістю проведених заходів був їх поділ на заходи, орієнтовані на кінцевих споживачів та наступних продавців товару. Відповідно обирались різні ЗМІ для PR-просування, висвітлювались різні аспекти. Якщо в Pre-Launch фазі в основному повідомлялося про новий товар компанії, то під час основної кампанії наголос робився на цінності нової генерації Гольфу та емоціональних проявах.

Volkswagen Golf – найуспішніша марка авто в Німеччині. Незважаючи на те, що створення цілого покоління однієї марки та підтримки її відомості та популярності на високому рівні вимагає надпотужних зусиль, компанії це вдається. Випуск новго Golf V знаменується абсолютно новим підходом у розкрутці іміджу марки. Зберігаючи оригінальну традиційну концепцію "Гольф-класу", як називають її європейці, Golf V вирізняється особливостями дизайну, технічними властивостями та динамічністю.

П'яту модель покоління Гольфа почали виводити на ринок в Європі в третьому кварталі 2003 року. З часу створення Гольфу ця модель вважається найбільшим еволюційним кроком.

Одним із PR-заходів, які супроводжували просування ланої моделі, стало шоу у Франкфурті (Frankfurt Motor Show) у вересні 2003 року. Негайно після його проведення розпочався запуск моделі на європейських ринках, а виведення на ринки Азії та Австралії було назначене на третій квартал 2004 року. П'яту модель позиціонують як удосконалену та усучаснену четверту модель, візуально та технічно кращу, із стилем відповідно до часу, але із унікальним характером гольфа.

На початку жовтня після трьох тижнів після проведення авто-шоу міжнародна автомобільна преса мала можливість протестувати нову модель. Тестінг-драйв став ефективним засобом PR-просування моделі. Модель виводилася на міжнародні ринки навіть не як найвідоміша модель Volkswagen, але як справді світовий автомобіль, і вже існуюча зацікавленість моделлю вказувала на її майбутній успіх.

Порівнюючи PR-стратегії цих компаній, можна зробити певні висновки. Значний вплив на вибір інструментів та засобів PR має той факт, в якій галузі економіки компанія здійснює свою діяльність та для якої ситуації проводиться та чи інша кампанія. Важливо зазначити, що кожна кампанія має бути спрямована на отримання як короткострокових так і довгострокових результатів, незалежно від основної мети її проведення. Стратегія буде успішною, якщо про компанію не забудуть одразу ж по закінченні PR-заходу.

Яку стратегію PR обирає компанія, залежить від того, які товари вона хоче продавати. Так, підприємства хімічної промисловості Bayer на відміну від виробника автомобілів не мусить бути завжди в тісному контакті із споживачем. Тоді як Opel та Volkswagen повинні постійно підтримувати інформованість громадськості про свої товари.

Необхідно зазначити один важливий факт, існують різні види PR-інструментів, які можуть використовуватись у різних ситуаціях. На прикладі Bayer можна проаналізувати захисний (кризовий) PR, тому що після аварії на виробництві, наприклад, компанія поставлена в невигідні умови, репутація компанії погіршується, з'являється загроза кризи і з цим треба боротися. На даний момент ми можемо спостерігати за тим, чи вдасться компанії Bayer використати попередній досвід і не припуститися колись вже зроблених помилок. В іншому випадку невдала PR-політика компанії стане суттєвим кроком до втрати довіри громадськості, довіри населення та величезних матеріальних збитків.

У випадку виведення на ринок нового товару умови PR-роботи дуже різні. Наприклад, компанія (в даному випадку Volkswagen) з надійною репутацією виводить на ринок новий продукт. Завданням PR є повідомити покупців про цей товар, пов'язати у свідомості людей всі хороші якості попередніх товарів компанії і позитив самої компанії з новинкою, та закріпити сприйняття продукту як вартого уваги, гідного довіри. В таких випадках інструменти захисного PR (кризового) не потрібні. Прроте тут на перший план виходить питання взаємозамінності марки. Новіші моделі приходять на зміну старим і в такій ситуації необхідно старанно прродумувати свою комунікативну діяльність, щоб не втрачати клієнтів своїх старіших моделей за рахунок їх переходу до прихильників нових.

В ситуації загального підвищення репутації фірми (компанія Opel) знову можна побачити нові елементи PR. Тут PR-робота ведеться постійно впродовж багатьох років дільності компанії. Оскільки метою такого PR є зміцнення довіри та формування позитивного іміджу компанії, до арсеналу включають ті інструменти PR, які висвітлять всесторонню зацікавленість фірми ситуацією у суспільстві, небайдужість до стану навколишнього середовища, таким чином створюючи образ повноцінного члена суспільства, а не його опонента, суперника чи просто ділового партнера.

1. Музыкант Л.В. Реклама и PR-технологии. – : Армада-Пресс, 2002. 2. entele, Günter/Horst, Steinmann/Ansgar, Zerfaß (Hrsg.), (1996), Dialogorientierte Unternehmenskommunikation / Grundlagen. Praxiserfahrungen. Perspektiven. – Berlin: VISTAS Verlag GmbH. 3. Everwyn, Klas Ewert (1997), Der Dormagen Störfall. Eine Legende. Coordination gegen BAYER-Gefahren. Stuttgart: Schmetterling – Verlag. 4. Kepplinger, Hans Mathias (1995), Störfall-Fieber. Wie ein Unfall zum Schlüsselereignis einer Unfallserie wird. – Freiburg (Breisgau), München: Alber. 5. Pflaum, Dieter / Richard Linxweiler (1998), PR der Unternehmung. Landsberg/Lech: Verlag Moderne Industrie. 6. Spiegel-Ausgabe 9, 1.3.1993. – S. 19. 7. PR-Erfolgskontrolle: Messen und Bewerten in der Öffentlichkeitsarbeit; Verfahren, Strategien, Beispiele / Barbara Baerns. – Frankfurt am Main: IMK, 1995. 8. Erfolg durch PR: professionelle Presse- und Öffentlichkeitsarbeit selbstgemacht/ Ursula Degen. – Zürich: Orell-Füssli, 1994. 9. Krisen meistern durch PR: ein Leitfaden für Kommunikationspraktiker/ Dieter Herbst. – Neuwied (u.a.): Luchterhand, 1999. 10. Arbeitsplatz PR: Einstieg, Berufsbilder, Perspektiven; mit einer Dokumentation der aktuellen PR-Bildungsangebote/ Bettina von Schlippe. – Neuwied (u.a.): Luchtenhand, 1998. 11. Krisen-PR: Unternehmensstrategien im umweltsensiblen Bereich / Michael Kunczik. – Köln (u.a.): Böhlau, 1995. 12. Самые успешные PR-кампании в мировой практике. – М.: Консалтинговая группа "ИМИДЖ-Контакт", ИНФРА-М 2002 – VIII. – 310 с. 13. www.bayer.com. 14. www.opel.com. 15. www.phillips.com.

Надійшла до редколегії 08.10.07

О. Приятельчук, канд. екон. наук

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ

Український ринок аудиторських послуг розвивається протягом останнього десятиліття досить динамічно. В даній статті проведено аналогію тенденцій розвитку світового та українського ринків аудиторських послуг та спроектовано перспективні напрямки надання даних послуг українськими аудиторськими компаніями в майбутньому. Окрема увага приділена різновидам консультаційних послуг, які, наразі, займають близько 70% об'єму всіх робіт, що здійснюють аудиторські компанії.

Ukrainian market of the audit services is developing during the last ten years very dynamic. In this article the analogy of the development of both world and Ukrainian markets of audit services has been made and the perspective directions of the providing of these services by Ukrainian auditors in the future have been designed. The great addition has been attended to the different types of the consulting services, which occupy nowadays more than 70% of the whole content of the works what the auditors provide.

Зважаючи на те, що український ринок аудиторських послуг почав розвиватися з деяким запізненням, на що об'єктивно вплинув попит (або швидше його відсутність) на дані послуги (обов'язковий аудит введено лише в другій половині 90-х років 20-го ст., а національні нормативи аудиту – лише на початку 21-го ст.), його розвиток йде не паралельно, а з деяким відставанням від міжнародного ринку. Але тенденції, що прослідковуються на міжнародному ринку, на вітчизняному знаходять явне відображення, хоча й з деяким запізненням. Саме тому дослідження основних тенденцій розвитку українського ринку аудиторських послуг необхідно проводити в порівнянні зі світовим.

Закордонний досвід характеризується значним посиленням контролю за діяльністю аудиторів, зокрема, розширюється штат працівників відповідних державних органів, що проводять контроль якості послуг, що надаються аудиторами, та в багатьох країнах набула чинності державна заборона на співробітництво аудиторів та їх клієнтів протягом 5–7 років поспіль з метою уникнення фактів шахрайства. Паралельно відбувається відокремлення консалтингових та аудиторських послуг. Причиною даної тенденції, перш за все, виступає власне цілеспрямованість обох видів послуг та їх природне протиріччя та несумісність: якщо основний результат аудиторських послуг спрямований на власників підприємств, то консультаційні – на їх керівництво. Така відокремленість стає ще одним засобом зменшення фактів шахрайства з боку аудиторів, підвищення якості їх послуг та ділової репутації самих аудиторів. Середньорічний приріст на світовому ринку аудиторських послуг складає в середньому 65% [3].

Які ж основні тенденції на ринку аудиторських послуг в Україні? Найбільш відмінною рисою є тісне поєднання консалтингових та аудиторських послуг, до того ж саме консалтингові послуги найчастіше складають 60–70% прибутку аудиторських компаній. Це відбувається впротиріччятому, що світовий досвід довів: коли одні й ті ж люди виконують аудит та консалтинг, є висока ймовірність зловживань. Виконавцеві, звісно, вигідний такий клієнт, тому він намагається відпрацювати всі замовлення в комплексі, додаючи до традиційної аудиторської перевірки такі послуги, як ведення та/або транформація бухгалтерського обліку, розробка та впровадження комп'ютерного забезпечення, автоматизація податкового обліку тощо. Проте, розділяючи два види аудиторських послуг задля задоволення комерційних потреб власне аудиторських компаній повинен розширюватися саме предмет аудиту – аудит повинен ширше охоплювати політичні, громадські, благодійні організації тощо.

Активно починає розвиватися така послуга, як ведення бухгалтерського обліку, яка дає аудиторам стабільну гарантію фінансового результату. З розумінням значення системи внутрішнього контролю на підприємствах, менеджмент все частіше починає звертатися до аудиторських компаній за допомогою в організації внутрішнього аудиту як складової системи менеджменту.

Ще однією тенденцією вітчизняного ринку аудиту є значна перевага пропозиції над попитом на даний вид послуг, в той же час ринок є незаповненим повністю учасниками й їх нерівномірним регіональним розподілом. На сьогодні Аудиторською палатою України зареєстровано понад 1500 аудиторських фірм та 50 аудиторів – приватних підприємців. В середньому суб'єкт аудиту отримує близько 30–40 замовлень щорічно, що приносить близько 100 тис. дол. прибутку. Найбільший обсяг замовлень зосереджений в столиці, але наразі відбувається активний перерозподіл ринку між регіональними аудиторами, які, до того ж, значно демпінгують вартість наданих послуг.

Вартість аудиторських послуг за останні роки майже не змінилась (середня вартість 600-1000 дол.), але значно диференціюється за регіональною ознакою, до того ж, де більше зосереджено аудиторських компаній, тим дорожчими є послуги для клієнтів, оскільки об'єми виконуваних робіт замалі для забезпечення прибуткового функціонування всіх компаній. Тобто відсутність достатньої кількості замовлень аудитори компенсують завищеною їх вартістю. Так, найдорожчі аудиторські послуги – у Дніпропетровській, Київській, Донецькій та Запорізькій областях, найдешевші – Тернопільській та Волинській. Активну експансію в Київ здійснюють аудитори Полтави та Чернігова, у Донецьку область – Тернополя та Львівщини [4].

Наразі відбувається активне розширення попиту на аудиторські послуги, що є, безсумнівно, заслугою саме державних органів влади, яка, як замовник, через прийняття відповідних законодавчих актів, додає клієнтів аудиторським компаніям в образі підприємств, які підлягають обов'язковому аудиту (на сьогодні це – відкриті та закриті акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю тощо). До того ж, існують суто економічні причини – деякі компанії починають легалізувати частку свого бізнесу, оцінку якого й проводять аудитори, а також – занадто ускладнена система оподаткування та значні штрафні санкції податкових органів. В даному випадку аудитори надають послуги з оптимізації системи оподаткування та перевірки податкової звітності перед її подачею до податкових органів. До того ж, аудиторів все частіше починають залучати до ревізій, тематичних перевірок, замовниками яких є державні органи. Обов'язковою стала участь аудиторів під час приватизації, реприватизації, розпаюванні земель тощо.

Відповідно до норм Закону України "Про аудиторську діяльність" до аудиту відносять:

- перевірку публічної бухгалтерської звітності,
- облік первинних документів та іншої інформації щодо фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання,

© Приятельчук О., 2007

- визначення достовірності звітності, обліку, його повноти і відповідності чинному законодавству та встановленим нормативам.

При цьому Закон уточнює, що публічна бухгалтерська звітність складається із аудиторського висновку та форм фінансової звітності, які не становлять комерційну таємницю і визначені законодавством для подання користувачам та публікації.

Отже, аудит згідно з національним чинним законодавством за об'єктом дослідження зводиться до аудиту фінансової ззітності, а за суб'єктом – він може бути тільки зовнішнім, тобто здійснюватися незалежним аудитором або аудиторською фірмою на договірній основі. За ініціативою здійснення аудит може бути обов'язковим, проведення якого регламентується чинним законодавством та добровільним, коли аудит проводиться за ініціативою клієнта. Вся інша робота аудитора – це є супутні аудиту послуги.

Поряд з проведенням аудиту національні нормативи передбачають супутні аудиту послуги: оглядову перевірку, операційну перевірку та компіляцію (трансформацію обліку). Зарубіжна та національна практика показує, що асортимент аудиторських послуг значно ширший.

На сьогодні виділилися та розвиваються наступні напрямки надання аудиторських послуг:

- бухгалтерських облік (супровід, розробка методик за окремими видами діяльності підприємств, консультування);
- оптимізація оподаткування;
- переклад фінансової звітності в міжнародні стандарти;
- фінансовий аналіз;
- реструктуризація фінансової служби, організація служби контроллінгу;
- розробка рекомендацій в галузі програмного забезпечення бухгалтерського обліку та управління фінансами; консультаційний супровід проектів з участю іноземного капіталу; юридичний консалтинг; арбітражний супровід справ клієнтів;
- розробка правил внутрішнього обліку операцій з цінними паперами та стандартів депозитарної діяльності для професійних учасників ринку цінних паперів;
- послуги з підбору та підготовки окремих категорій персоналу
- тощо.

Доцільно зупинитись на деяких з них. Бухгалтерський облік та оптимізація системи оподаткування. Майже усі консультаційні та аудиторські проекти містять роботи по консультуванню в галузі бухгалтерського обліку та оподаткування. Головними темами в галузі бухгалтерського обліку є:

- облікова політи підприємства;
- облікові схеми для окремих операцій – комісійні, брокерські, дилерські, по сумісницькій діяльності, з довірчого управління тощо;
- відокремлений облік видів діяльності;
- розподіл загальногосподарських видатків;
- розрахунки з участю клієнтів бірж, банків тощо;
- визначення складу витрат;
- відображення в обліку основних фондів;
- відображення в обліку операцій, пов'язаних з формуванням капіталу та при розрахунку власного капіталу.

В галузі оподаткування такими темами є:

- обрахування податків при веденні різноманітних видів діяльності та різних ставках оподаткування з окремих операцій;
- діагностика фінансового положення підприємства;
- визначення податкової бази підприємства;
- мінімізація податкових платежів в рамках діючого законодавства;
- консультування з питань змін в законодавчій податковій базі;
- захист інтересів клієнтів в податкових органах;
- питання оптимізації оподаткування;
- оподаткування фізичних осіб [1].

Фінансовий аналіз. Основні види послуг в цьому напрямку – оцінка фінансового стану підприємства та розробка на її основі рекомендацій та пропозицій з питань:

- податкового планування та оптимізації оподаткування;
- розробки оптимальтної облікової політики підприємства;
- розробки цінової
- політики;
- розробки нових форм організації побутової діяльності підприємства;
- здійснення практичної допомоги при розробці економічних програм та бізнес-планів, техніко-економічного обгрунтування;
- проведення техніко-економічної експертизи піжприємства та оцінки його інвестиційної привабливості;
- оцінки майна (основні засоби, нематеріальні активи тощо) та бізнесу підприємств й підготовки документів для його приватизації;
- оцінки інтелектуальної власності;
- адаптації фінансової звітності та даних бухгалтерського обліку для іноземних партнерів або інвесторів;
- визначення потреб підприємства в фінансуванні з метою реалізації певних інвестиційних проектів та пошуку джерел даного фінансування;
- моніторингу ринку та змін ринкового положення фірми.

З питань організації служб внутрішнього аудиту та фінансового контролю здійснюються роботи в наступних напрямках:

- розробка принципів функціонування даних служб;
- розробка проектів внутрішніх інструкцій та положень щодо служб внутрішнього аудиту та фінансового контролю;
- розробка проекту структури, складу та місця даної служби в загальній організаційній структурі компанії.

Юридичний консалтинг здійснюється з метою юридичної підтримки діяльності компанії. До даного виду послуг відносяться:

- ведення арбітражних справ;
- юридичне обслуговування підприємства;
- супровід процесів реєстрації та перереєстрації організації; супровід процесів ліцензування діяльності професійних учасників ринку цінних паперів та державної реєстрації емісії цінних паперів [5].

Окремим видом послуг все частіше стає консультування з питань управління трудовими ресурсами. Консультації з питань управління трудовими ресурсами включають наступні питання: наймання на роботу; підготовка кадрів; просування по службі і переведення з одного місця роботи на інше; відносини між працівниками і керівництвом. Для цього вивчають результати роботи з кадрових питаннь за певний період часу. Результати ефективного аналізу дозволяють зробити висновки про те, що слід змінити і які прийняти рішення для покращання управління людськими ресурсами та їх розвитку. Консультант може запропонувати більш об'єктивну процедуру і критерії підбору кадрів, програму

навчання персоналу, який відповідає за відбір кадрів. При цьому консультанти допомагають випробовувати і оцінювати кандидатів шляхом співбесід, тестів, ретельної перевірки рекомендацій.

В деяких випадках від консультанта може знадобитись допомога у вивченні і реорганізації системи заробітної плати. Для цього він аналізує господарські операції, оцінює складність роботи. Аналіз цієї проблеми може вказати на недоліки: розбіжності в оплаті, які не відображають складності і важливості категорій робіт; слабкий зв'язок між оплатою і реальними результатами діяльності працівників; розбіжності в оплаті праці категорій працівників, які не стимулюють підвищення кваліфікації; відсутність гнучкості у використанні премій з метою заохочення високоефективної роботи.

Консультанти повинні надавати рекомендації клієнту з наступних питань: як можна підготовку і підвищення кваліфікації кадрів зв'язати з метою, проблемами і ефективністю роботи клієнта; як пояснити потребу різних категорій персоналу в підвищенні кваліфікації; як підвищення кваліфікації кадрів може вплинути на ефективність роботи організації і рівень затрат; як можна підвищити професійні знання керівників організації; як можна мотивувати працівників до підвищення кваліфікації і самовдосконалення тощо. Консультант повинен допомогти клієнту обрати методи оцінки кадрів, навчити використовувати результати оцінки для прийняття рішень по підготовці кадрів, просуванню по службі, збільшенню заробітної плати, переведення з місця на місце і т.д.

Окреме місце займають консультаційні послуги в розробці пакетів програм, виборі і застосуванні сучасних персональних комп'ютерів. Консультанти допомагають впроваджувати нові системи, розробляти програми для навчання службовців, виробляти і здійснювати політику заохочення новаторства, використовувати техніку для зниження трудомісткості праці. Поряд з розробкою систем консультанти здійснюють навчання персоналу. Організацією програмного обслуговування підприємств займаються саме аудиторські компанії, а не власний штатний програміст, ще й задля забезпечення конфіденційності інформації та уникнення фактів комп'ютерного шахрайства співробітниками підприємства [2].

Порівняно з підвищуваним рівнем контролю над аудиторами інших країн (це не зменшує їх незалежності, а контроль здійснюється лише за якістю послуг, що надаються, задля захисту прав споживачів), вітчизняні аудитори залишаються повністю непідконтрольними. Такі системи контролю за якістю аудиторських послуг існують у Великобританії, Ірландії, Австрії, Бельгії, Данії, Фінляндії, Норвегії, Франції, Німеччині, Греції, Італії, Португалії, Нідерландах, Іспанії, Швеції, Чехії, Румунії, Словенії, Швейцарії, США та ін. Мета зовнішнього контролю якості роботи аудиторів – впевнитися в тому, що аудитори, задовольняючи потреби суспільства, виконують роботу найвищої якості, та зміцнити у громадськості впевненість у високій професійній майстерності аудитора. За законом обов'язки щодо здійснення контролю за діяльністю аудиторів та аудиторських компаній в Україні покладаються виключно на Аудиторську палату України. Але, зважаючи, що у відділі контролю АПУ працює лише 5 співробітників, а зареєстрованих компаній більше 1500, даний обсяг роботи є занадто великим. Тим не менш, Аудиторська палата України зі Спілкою аудиторів України розробила нові вимоги до контролю за якістю аудиту й здійснила попередню вибіркову перевірку, в результаті якої було виявлено, що близько 25% аудиторських послуг надають неякісні послуги (поєднують аудиторську перевірку з іншими несумісними аудиторськими послугами, невиправдано застосовують метод вибіркової перевірки, проводять аудит одразу великої кількості компаній тощо). Ще одним західним нововведенням є обмеження часових рамок співпраці аудиторів з однією компанією п'ятьма-сімома роками, що допомагає уникнути матеріальної зацікавленості аудиторів у результаті їх перевірки (коли позитивний висновок приносить завищені доходи та залишає в подальшому даного клієнта за собою). Прихильники ротації аудиторів стверджують, що свіжий погляд на роботу підприємства не тільки допоможе бухгалтерам підприємств у їхній роботі, а й також є доказом реальності фінансової звітності. Натомість опоненти вважають, що ротація може створити багато проблем, тому що новим аудиторам необхідний час, аби вивчити специфіку компанії. Натомість, вітчизняні аудитори, які знайшли для себе постійного клієнта, працюють з ними як умога довше, ще й намагаються заохотити клієнта до подальшої співпраці (надають знижки на вартість аудиторвьких послуг, закривають очі на деякі недоліки роботи під час написання аудиторських висновків тощо). Ще одним недоліком повної незалежності українських аудиторів є їх виключна орієнтація на замовника аудиту, а не на користувачів результатів аудиторської перевірки, що часто викривляє загальну оцінку фінансової звітності. В українському аудиті значний перекос спостерігається у бік замовника, з яким часто асоціюється керівництво компанії. Справді ж незалежний аудитор пише свої висновки не з огляду на директора або голову наглядової ради, а з огляду на пересічного акціонера. На жаль, склалося так, що аудитор орієнтується на замовника, який підписує грошові документи і якого проблеми пересічного акціонера не дуже хвилюють. Тому акціонери часто приставляють до аудиторів волонтерів – власних висуванців, які б могли хоч би поверхово контролювати їх роботу.

В Україні ротація б так само не завадила, але за відсутності чітко відпрацьованих державних механізмів регулювання даного питання та досі недостатній попит на аудиторські послуги подібна тенденція на вітчизняному ринку аудиторських послуг навряд чи матиме місце в найближчому майбутньому.

Ще однією проблемою сучасного вітчизняного аудиту є формальний характер багатьох аудиторських перевірок. Причина такого формального аудиту криється не в аудиторах, а в тому, що ніхто не цікавиться фінансовою звітністю, і таке ставлення переноситься на аудиторський висновок. Зазвичай характер аудиторської перевірки визначає сам замовник та завдання, які він ставить перед аудитором. Якщо аудитору замовляють дешеву поверхову перевірку з формальним звітом, він його й готує. Якщо від нього хочуть отримати корисну пораду чи консультацію, від аудитора вимагають детальної перевірки з розширеним висновком. Це справа суто замовника. Ще одним питанням, до якого аудитори ставляться підкреслено формально є підтвердження безперервності функціонування компанії на найближчі рік-півтора, що є обов'язковим аспектом задля написання аудиторського висновку.

Ще однією відносно новою послугою для вітчизняних підприємств є трансформація бухгалтерського обліку, пов'язана з переходом більшості компаній на міжнародні стандарти біхгалтерського обліку та участь іноземних інвесторів в організації бізнесу на Україні, які потребують подання фінансової звітності у зрозумілій їм формі, адаптованій до системи бухгалтерського обліку, запровадженого у країні інвестора.

Прогнозуючи перспективи розвитку вітчизняного ринку аудиторських послуг, слід відзначити ті, які вже зараз прослідковуються найбільш яскраво. Перш за все,

посилиться державний контроль за діяльністю аудиторських компаній. Аудиторська перевірка стане носити меш формальний характер, оскільки власники (акціонери) компаній все частіше окрім обов'язкового аудиту замовляють тематичні перевірки щодо підтвердження ефективності фінансової діяльності компанії. Головним критерієм відбору аудиторів стане його репутація, а не вартість послуг та рівень "знайомості" з аудитором. Вітчизняні аудитори, з розширенням сфер своює діяльності, звертатимуться все частіше до страхових компаній (зараз подібна практика майже відсутня) задля страхування своєї відповідальності перед клієнтами й іншими користувачами аудиторських висновків. З розширенням спектру послуг, що надаються аудиторами, та попиту на дані послуги, відбуватиметься чітке відокремлення аудиту від консалтингових послуг тощо.

Загалом, український ринок аудиторських послуг розвивається ріномірно, є структурованим та досить передбачуваним, тому за 3–5 років матиме подібні тенденції зі світовим (й, відповідно, проблеми, якими насичений міжнародний аудит, тому, досконало вивчаючи етапи розвитку світового ринку аудиторських послуг на сучасному етапі, можна спрогнозувати тенденції розвитку та попередити проблеми, які виникнуть на українському ринку через певний період часу).

1. Кадуріна Л.О. Основи аудиту. – К., 2003. 2. Кулаковська Л.П., Піча Ю.В. Основи аудиту: Навчальний посібник. – К.-Л., 2002. 3. Петрик О.А., Фенченко М.Т. Аудит у зарубіжних країнах: Навчально-методичний посібник. – К., 2004. 4. Савченко В.Я., Золотов В.О., Кириленко С.А. та ін. Аудит: Навчально-методичний посібник. – К., 2003. 5. Усач Б.Ф. Аудит за міжнародними стандартами. – К., 2005.

Надійшла до редколегії 16.10.07

О. Куликов, асп.

МОТИВАЦІЙНА ТЕХНОЛОГІЯ СТВОРЕННЯ ДОДАТКОВОЇ ЦІННОСТІ ТОВАРУ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ

Автор розкриває способи використання мотиваційних технологій, що створюють додаткову цінність товару. Описує технологію додаткових можливостей товару без залучення високо затратних інноваційних досліджень.

The author shows ways of using motivation technologies which create an additional value for goods. He describes the technology of additional good capabilities without involving expensive innovation researches.

Прискорені темпи розвитку світової економіки в часи інтернаціоналізації та глобалізації супроводжується ростом конкуренції. Особливо нагальним питання конкуренції постає для розвинутих країн, зокрема країн Європи та Північної Америки. Центральна проблема сучасного бізнесу – не в дефіциті товарів, а в дефіциті споживачів [5]. Загальносвітові виробничі потужності перевищують платоспроможний попит. Мова йде про товари масового споживання, адже саме на ці товари найменше впливають неринкові методи досягнення конкурентної переваги. Складається ситуація, коли новий продукт, що не встиг навіть зайняти свою нішу на ринку, витісняється новим товаром. Висока конкуренція вимагає від виробників додаткових витрат на збільшення темпів продажу їх продукції. Стандартні інструменти просування товарів на ринок (телевізійна реклама, ПР, преса тощо) з кожним роком втрачають ефективність. Середні витрати західних компаній на маркетингову діяльність займають більше 20 відсотків в кошторисі собівартості.

У новій економічній парадигмі, перехід до якої відбувається в європейській економіці, науково-технічний прогрес, а в широкому сенсі – знання в цілому, виступають як головні фактори її росту. Саме виробництво, розподіл і використання знань, а не освоєння матеріальних ресурсів, складає основу інноваційної економіки [1].

Сьогодні для ведення зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) Україна потребує новітніх тактичних методів та інструментів для захоплення позицій на ринках Європейських країн і Америки та захисту власного.

Якщо розглядати Україну крізь призму теорії міжнародної торгівлі, то Україна – мала економіка, яка залежить від світового ринку і за умови вступу до Світової Організації Торгівлі (СОТ) вимушена буде шукати нові шляхи захисту національного виробника. Для ефективного ведення міжнародної торгівлі, зокрема товарами масового споживання, країні необхідні новітні технології просування товарів і послуг на зовнішні ринки. Залучення нових нецінових методів та інструментів впливу на попит допоможе українським виробникам отримати додаткові переваги на конкурентному міжнародному ринку.

Пошуком технологій, що створюють додаткові цінності товарів і послуг для споживача, вчені економісти займаються з початку розвитку економічної теорії. Найбільшої популярності такі дослідження набули в кінці XX; на початку XXI століття. Ними займаються як загальновідомі вчені, такі як Philip Kotler "Marketing Management", "Lateral Marketing"; Jack Tout "Differentiation: The Dependence on Irrelevant Attributes", "Marketing Warfare", так і менш відомі Sem Hill, Glenn Rifkin "Radical Marketing", Mark Stevens "Your Marketing Sucks", Seth Godin "Unleashing Your Idea Virus", "Free present inside". Серед українських видань слід виділити серію статей журналу "Новий маркетинг" та ряд публікацій "Української маркетингової асоціації".

Проблеми, що відображені в вищезазначених матеріалах, охоплюють великий спектр маркетингових проблем, що стосуються підвищення збуту та створенню нової філософії бізнесу, мотиваційних проблем пошуку нових методів заохочення персоналу та інвестиційних проблем направлених на вирішення питань внутрішнього та зовнішнього інвестування. Велику увагу приділено тактичним методам створення конкурентної переваги та стратегіям систематизації та об'єднання всього комплексу знань з управління економікою підприємств. Висвітлюється проблема інновацій в компанії та скорочення інноваційних циклів. Зокрема Філіп Котлер проблему малої кількості інновацій в компаніях визначає, як причину їх загибелі.

Метою цього дослідження є пошук нових ідей і технологій, що допоможуть вітчизняним компаніям отримати конкурентні переваги на високо конкурентних ринках західних розвинутих країн. Зокрема це недорогі інструменти створення додаткової цінності товарів та послуг масового споживання. Додатково – пошук шляхів до їх впровадження в процес життєдіяльності підприємства.

Для виходу на будь-який ринок Європи чи США за умови використання класичних методів просування товарів і послуг, вітчизняна компанія вимушена вкладати значні кошти (вищезазначені 20% від вартості товару). Слід також зазначити, що стандартні інструменти просування товарів використовують всі учасники ринку, що також є поштовхом до впровадження некласичних, нестандартних, недорогих і в той же час ефективних

© Куликов О., 2007

технологій до структури стратегічного та тактичного розвитку системи продажу в компанії.

Доходність компанії в першу чергу залежить від продажу її товарів чи послуг. Кількість проданої продукції є базовим фактором, що впливає на прибутковість. З іншого боку на прибутковість впливає ціна товару і його собівартість. Загальновідомо, що в більшості випадків собівартість продукції залежить від об'єму її випуску, що дозволяє знизити відсоток постійних витрат. Збільшення рівня продажу продукції прямо пропорційно впливає на її виробництво. Таким чином ми приходимо до висновку, що успіх компанії на ринку залежить від кількості та ціни продажу товару. З урахуванням таких факторів, як конкурентоспроможність компанії, її доля на ринку, лояльність споживачів тощо, прибутковість визначається в довгостроковому періоді. За сучасних умов жорсткої конкуренції ціна на товар чи послугу є умовно сталою. Єдиною ж причиною збільшення ціни без втрати попиту на продукцію може бути зростання цінності товару. З іншого боку, за умови сталості ціни, збільшення кількості продажу несе за собою додаткові прибутки від так званого ефекту масштабу. Філіп Котлер в своїй книзі "Маркетинг XXI-го сторіччя" також наголошує на сталих цінах, додаючи що завдяки широкому впровадженню світових стандартів сформувалася і сталість якості. Сучасні конкурентні умови, що склалися на ринках західних високо розвинутих країн, не дозволяють компаніям отримувати надприбутки. Навіть вихід на зовнішній ринок, теж із чималою конкуренцією, не задовольняє корпоративних потреб. Звичайно, можна залучити на допомогу "рекламний" маркетинг (маркетинг із класичною валізою інструментів), але хто дасть гарантію того, що конкуренти не зроблять теж саме. Таким чином ми приходимо до ринку з однотипними товарами, на якому працюють компанії з однотипними інструментами збільшення продажу.

З іншого боку, Дон Е. Шульц та Стенлі І. Таненбаум в своїй книзі "Нова парадигма маркетингу" та інші відомі вчені характеризують світовий ринок товарів масового споживання високою різноманітністю товарних пропозицій. Але погоджуються з думкою, що характеристики, за якими споживач ідентифікує продукцію часто не є суттєвими. Важливим для споживача є емоційне забарвлення від купівлі. Отже іншими словами ми ведемо розмову про схожі товари. В будь-якому випадку вищевикладені думки не суперечать дійсності.

Доцільно було б розглянути методи збільшення ринкової цінності товару і спробувати знайти шляхи до створення нових інструментів впливу на ринковий попит.

Створюючи цінність товару ми розглядаємо додаткові переваги, що вирізняють його серед чималої кількості однотипних чи схожих варіантів, які присутні на ринку. Мова не йде про створення нового товару, ми надаємо старому товару додаткові властивості. Наприклад, купуючи авто марки "Мерседес", споживач купує не лише автомобіль як засіб пересування, а й як комфорт, певний престиж, засіб самовираження.

Однією з технологій створення додаткової цінності товару є таке поняття, як подарунок на додачу. Як "Кіндер Сюрприз" – це не лише їжа або шоколадне задоволення, а й несподіваний подарунок в середині. Особливе значення надається несподіваності. Причому несподіваним може бути як сам подарунок, так і вид цього подарунку (упаковка та дизайн). Такий подарунок виводить товар на рівень "чудовості". Купивши товар, ми кажемо про нього, що він чудовий. Отже, "Товар стає чудовим вже тоді, коли ми починаємо про нього розповідати чи навіть вихвалятися знайомим, друзям, родині"[6]. Якщо споживач починає розповідати про товар з позитивної точки зору, то товар можна вже називати "чудовим". На сьогоднішній день компанії, які вийшли на ринок з "чудовим" товаром, отримують надприбутки і, як наслідок, швидко збільшують свої активи. Чудовий товар не завжди має бути високоякісним, недорогим, розповсюдженим. Чудовий товар – це товар, що залишає в нашому мозку приємні відчуття.

Купуючи товар з певним "почуттєвим подарунком", споживач отримує додаткове задоволення. Але це задоволення, відображене в мозку покупця у вигляді певного враження, не завжди надовго залишається в його пам'яті. Згодом товар починає набридати людині і вже не приносить тих початкових вражень. Таким чином, перед виробником виникає завдання створити такий товар, почуття захоплення від якого ніколи б не згасали. Прикладів можна привести безліч. Наприклад, телевізор із вбудованими іграми; старенький "Мерседес", що мав би вже бути металобрухтом, продовжує слугувати людині; гра в шахи чи в футбол, коли існує безліч варіантів і кожного разу вони нові і несподівані; навіть вищезгаданий "Кіндер Сюрприз", де ми кожного разу отримуємо нові іграшки, які можна колекціонувати. Якщо ж товар неможливо змінити на підставі його технічних властивостей, завжди існує можливість додати цінність пакунком, недорогим товаром-комплементом чи післягарантійною послугою. Отже, ми отримуємо товар, який постійно дає нам нові враження.

Класичним способом створення додаткових властивостей є інвестиції в інновації. Провідні фірми світу вкладають в наукові дослідження та дослідно-конструкторські розробки колосальні ресурси. Ще в 1998 році на зазначені цілі "Дженерал Моторс" спрямувала $7,9 млрд., "Форд" $6,3 млрд., Даймлер Крайслер" $5,8 млрд., "ІБМ" $5,3 млрд., "Люсент технолоджі" $5,1 млрд. [11] Але наслідком вищезгаданих інвестицій є висока собівартість товару.

Кожна додаткова властивість вимагає високих витрат або додаткових інвестицій в технології.

Попит на товари визначається наявністю додаткових властивостей: інноваційних чи чуттєвих. Раніше компанії вигравали війни завдяки своїм перевагам в питаннях якості та ефективності, сьогодні запорукою успіху став рівень їх креативності [6].

Слід додати, що строки окупності вкладених коштів набагато зменшились сьогодні. Відомо багато проектів, в які інвестували велику кількість коштів і врешті-решт отримували собівартість товару, що стала неактуальною. Наприклад, одна з відомих компаній з виробництва взуття "Ессо" вклала сотні мільйонів доларів США у створення нового замінника шкіри, що мав набагато кращі характеристики. Але даний проект виявився збитковим, адже ціна на туфлі зі шкірзаму виявилася вищою за ціну шкіряного взуття.

Додаткова цінність, перш за все, має створюватися неординарними новаціями, які не несуть за собою високих витрат. Наприклад, заміна мастила на АЗС, тарифні плани у мобільних операторів, фіолетовий кетчуп, тощо. Таким чином, подарунок на додачу повинен бути недорогим.

Виходячи з вищевикладеного, можна зробити висновки:

- додаткова цінність товару є важливим елементом в системі продажу;
- створення додаткової цінності не повинно нести високих витрат;
- подарунок на додачу дозволяє виробнику, суттєво не змінюючи або взагалі не змінюючи ціни на товар, запропонувати споживачу щось більше, ніж просто певна послуга чи засіб.

Виробнику сьогодні потрібен товар з додатковими властивостями чи додатковим подарунком, створення

якого не потребує значних витрат і не впливає на собівартість товару. Слід зазначити, що впровадження "чудового" товару – це лише одна з тактичних задач, які доцільно вирішувати виробнику. Лише комплексний системний підхід у створенні конкурентної переваги здатен досягти поставленої мети – отримання конкурентної переваги і як наслідок – надприбутків. Отже, маючи певну технологію, логічно було б перевести вектор уваги на:

- внутрішній потенціал компанії,
- персонал компанії,
- збільшення лояльності споживачів.

Персонал компанії володіє інформацією про наявні товари, їх якість та властивості. Працівники, задіяні в сфері просування і продажу, є носіями інформації про запроси споживачів. Отже їх ідеї і міркування слід використовувати в першу чергу. Мотивація, направлена на інновації і задоволення потреб споживачів, стане базовим інструментом на шляху до створення додаткових цінностей.

Проблемою для реалізації такого проекту є природне людське бажання до стабільності і сталості, зокрема це стосується великих компаній. Для будь-якої нової ідеї завжди існуватимуть перепони. Корні цієї проблеми виходять з ефекту Генрі Форда, який змінив вектор мотивації персоналу і довів на практиці важливість збільшення мотивації через збільшення зарплатні. Звичайно на ті часи такий важіль був ефективним, особливо через те, що праця була монотонною і не вимагала якихось свіжих ідей [3]. На заводі працював конвеєр, працівник боявся, що може втратити роботу і намагався працювати більш сумлінно і старанно. Але сьогодні вимоги до працівника змінилися. Для виробника важливо, щоб його персонал був ініціативним, здібним, вміло застосовував свої знання, адже геніальні ідеї виникають лише у творчих, вільних людей. Для виробника важливо щоб товар мав додаткову цінність і був "чудовим". Перепоною до втілення цих ідей завжди є прагнення до стабільності. Найчастіше таке прагнення існує у менеджерів середньої ланки, які задоволені високою і стабільною зарплатнею і будь-якими можливими засобами намагаються зберегти цю стабільність. Досить часто виникає ситуація, що винахідник ідеї залишає місце роботи і створює власний бізнес, який стає доволі успішним і доходи залишаються поза компанією.

Ще однією перепоною до реалізації "чудових" ідей часто є неспроможність самих ідеологів доводити розпочату справу до кінця. Прикладом може слугувати всім відомий пакетик чаю "Бесіда", який нібито можна вижати, не торкаючись до самого пакетику. Тут є "чудова" ідея і невдала її реалізація. В рекламному ролику ми бачимо, як спритно людина вижимає чайний пакетик, але купивши його, ми не можемо досягти такого ж ефекту, бо кріплення мотузки при заварюванні розмокає. В цьому випадку виробник має залучити в процес більш практичних менеджерів, які мають хист до налагодження системи управління в реалізації проекту. Практичні рекомендації до впровадження своєї ідеї можна знайти в бестселерах Сета Годіна "Free prize inside" та Марка Стівенсона "Ваш маркетинг відстой". Слід підкреслити, що саме вдала реалізація ідей чи проектів приносить компанії додаткові прибутки, хоч з іншого боку ціниться і сама ідея.

Основним завданням керівника середньої ланки в такому випадку є відфільтровування серед всіх ідей лише тих, які спроможні зробити товар "чудовим", пошук менеджера, що володіє навичками до їх реалізації і контролю за етапами впровадження поставлених задач.

Слід зазначити, що основною задачею компанії є отримання прибутку в короткостроковому чи в довгостроковому періоді. Всі затрачені кошти повинні окупатися. Будь-який проект чи ідея перш за все повинні приносити прибуток.

Тому, з одного боку, для створення "конвеєру ідей" в компанії слід стимулювати творчість (креативність) персоналу, а з іншого – створювати рамки, які могли б обмежити вищезгадану творчість і постійно моніторити прибутковість впроваджуваних ідей.

Для отримання конкурентної переваги на сучасних ринках західних високорозвинутих країн вектор діяльності компанії слід спрямовувати на виробництво додаткової ринкової цінності товару.

Однією з технологій створення додаткової цінності є технологія "безкоштовного подарунку на додачу". Саме такий подарунок дає можливість для переходу товару із рангу просто товару до рангу "чудового":

Подарунок не повинен істотно впливати на собівартість і в той же час має надавати додаткові властивості.

Для створення такого подарунку найдоцільнішим є залучення внутрішніх ресурсів компанії у вигляді ідей працівників і їх успішної реалізації. Це дає можливість зберегти дешевизну інновації.

Проблемами щодо створення успішних ідей і проектів є:

- ефект Генрі Форда у вигляді створення керівниками середньої ланки перепон до змін;
- неспроможність працівників до впровадження винайдених ідей;
- недостатній контроль за ефективністю самої ідеї.

Вищезгадана технологія дуже важлива для підприємств України. Враховуючи факт глобалізаційних та інтеграційних світових перетворень для України важлива власна уніфікація на світовій арені. Адже загальновідомо, що Швейцарія – найкращий виробник годинників, ножів і банківських послуг, США – найбільший в світі і найякісніший виробник процесорів та програмного забезпечення, Китай – найбільший в світі виробник продукції легкої промисловості та полімерної продукції. Італія виробляє найкращі в світі макарони, Бразилія – виробник кави, а Колумбія – наркотиків, а Чечня – терористів. Доки процес глобалізації не завершився, Україна повинна визначитися перед світовою спільнотою.

Одним із шляхів до такої уніфікації є захоплення певної частини ринків товарів масового вжитку в високорозвинутих країнах. Для досягнення такої мети Україна має високий потенціал і ресурси. До того ж глобалізаційні процеси надають їй додаткову можливість: транспорт, Інтернет, умовно вільні входження на ринки. Україна багата на природні ресурси, має достатню кількість недорогих кваліфікованих трудових ресурсів, тощо. Все це створює можливість для вироблення якісних товарів за порівняно низьку ціну.

Серед проблем, що стоять перед національними компаніями при виході на зовнішні ринки, зокрема на багаті ринки високорозвинутих країн одними з найважливіших є такі:

- недостатність власних капітальних ресурсів;
- висока конкуренція на ринках західних розвинутих країн;
- законодавчі, стандартизаційні та тарифні перепони;
- недостатність кваліфікованого персоналу.

Дана технологія (створення "чудового" товару) допоможе у вирішенні перших двох проблем і частково останньої. Дешевизна технології в першу чергу суттєво або і зовсім не впливатиме на собівартість вироблення продукції та її просування. Саме "чудовий" товар стане базою для досягнення синергетичного ефекту від комплексних дій з його просування на ринок. А більша увага до персоналу обов'язково вплине на зростання його кваліфікації.

Очевидно, що впровадження творчих і нестандартних рішень не можна назвати єдино правильною формулою для створення конкурентної переваги, але системна їх реалізація завжди надасть додаткову перевагу у конкурентній боротьбі як на зовнішніх ринках, так і на внутрішньому.

1. Біляцький С., Добровольська А. Концепція нового інноваційного устрою // Економічний часопис – XXI. – 2006. – №5–6. 2. Брэндсон Р. Теряя невинность. – СПб., 2003. 3. Годін С. Подарок в придачу. – СПб., 2005. 4. Котлер Ф. Маркетинг XXI века. – СПб., 2005. 5. Котлер Ф. Маркетинг от А до Я. – СПб., 2005. 6. Котлер Ф., Триас де Без Ф. Новые маркетинговые технологии. – СПб., 2005. 7. Левинсон Д. К. Маркетинг по партизанки. – Ростов н/Д., 2003. 8. Стивенс М. Ваш маркетинг – отстой. – М., 2005. 9. Траут Д. Маркетинговые войны. – СПб., 2002. 10. Хилл С., Рифкин Г. Радикальный маркетинг. – М., 2004. 11. Bruno L. L'objection des sciences sociales. // La Recherche – 1999. – № 323. 12. Hamilton M. Effective Staff Motivation // Articlecity. – 2006. – № 9. 13. Jimenez-Zarco A.I., Martinez-Ruiz M.P., Gonzalez-Benito O. PERFORMANCE MEASUREMENT SYSTEM (PMS) INTEGRATION INTO NEW PRODUCT INNOVATION: A LITERATURE REVIEW AND CONCEPTUAL FRAMEWORK // Amsreview. – 2006 – №9. 14. Lamy P. Trade Growth in 2005 to slow from record 2004 pace // WTO: 2005 PRESS RELEASES. – 2005. 15. Lindner R.J. Understanding Employee Motivation. // Joe. – 1998. – № 1.

Надійшла до редколегії 18.10.07

О. Кудінович, асп.

ВПЛИВ СВІТОВОГО ФОНДОВОГО РИНКУ НА УПРАВЛІННЯ АКЦІОНЕРНИМИ ТОВАРИСТВАМИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ

У дослідженні акцентовано увагу на глобалізації світового фондового ринку, а також внесено пропозиції щодо розвитку корпоративного управління.

The attention in the economic research is concentrated on the globalization of the world stock market. The suggestions were made concerning the development of corporate governance.

Вибір певної моделі корпоративного управління акціонерними товариствами залежить від розвитку ринку цінних паперів. Зростає взаємозв'язок між реальним секторами економіки і фондовим ринком, що потребує дослідження вітчизняною наукою комплексно – як з позиції дослідження тенденції розвитку світового фондового ринку в умовах глобалізації, так і з'ясування змін, які відбуваються на фінансових ринках країн, що розвиваються (в тому числі і в Україні).

Проблеми корпоративного управління висвітлювались у роботах зарубіжних і вітчизняних науковців О. Арестархова, С. Беляева, Н. Брюховецької, В. Василенка, С. Голобокова, З. Горловського, Є. Григоренка, М. Деванна, М. Долішнього, М. Козоріза, Е. Короткова, В. Лавриненка, Ф. Ригера, М. Робсона, Ф. Уллаха, Р. Уотермана, М. Хаммера, Д. Чампи та інших.

Проте майже ніхто з авторів комплексно не розглядав причини капіталізації світового фондового ринку та зміни структури фінансових інструментів ринку на користь інструментів реального сектору (корпоративних цінних паперів та їх похідних).

Враховуючи актуальність вище описаної проблеми, *метою* даної публікації є аналіз розвитку світового фондового ринку в умовах глобалізації та визначення майбутнього корпоративного управління в Україні.

Для досягнення поставленої мети передбачається вирішення наступних *завдань*:

- визначити причини зростання капіталізації світового фінансового ринку;
- дослідити та виявити зміни в структурі попиту, що відбувається на світовому ринку;
- виконати порівняльний аналіз інституту акціонерної власності України;
- висвітлити питання змін, які відбуваються на ринках розвинутих країн для з'ясування найближчих перспектив розвитку українського фондового ринку.

Економічні та політичні зміни у Східній Європі, злам адміністративно-командної системи привели до появи нових фондових ринків. Розвиток країн Східної та Південно-Східної Азії супроводжувався швидким зростанням вартості акцій місцевих компаній. Так, на початку 80-х років частка фондових ринків, що формуються, складала 3–4%, у 2000р – 7,0%. Високими є темпи зростання капіталізації ринків – у 96,9 разів. Але їх частка у капіталізації світових ринків залишається низькою – 7,0% [10; 6].

Капіталізація *світового фондового ринку* досягла у 1999 р 25 трлн дол США (в 1990 р – 9,3 трлн дол США). На ринки розвинутих країн припадало у 1999 р 92% обсягу світової капіталізації (у 1996 р – 86%). На першому місці США – 50% капіталізації світової ринку (у 1990 р – 30%), на ринки західноєвропейських держав – 31%, на ринок Японії – 11%.

Фондовий ринок країн, що розвиваються, мав значні коливання капіталізації фондового ринку: 1990р – 5%, 1999 р – 8%, 2005 р – 12%. Причинами стало невиправдане очікування високої доходності вкладень у країни, що розвиваються, більш високих темпів росту їх економік, нестабільність фінансових ринків, нерозвиненість інфраструктури.

Зростання капіталізації світового фінансового ринку на протязі останніх двадцяти років обумовлено змінами в структурі капіталізації фондового ринку та попиту на цінні папери, а також розширенням їх пропозицій.

Стан ринку акцій характеризується швидкими темпами зростання капіталізації у більшості розвинутих країн. За двадцять п'ять років (1980–2005 рр) капіталізація ринків акцій зросла у 13 разів, в той час як сукупний ВВП – у 3,4 рази. В результаті співвідношення капіталізації та ВВП підвищилось з 23 до 163%.

Відбуваються значні *зміни в структурі капіталізації фондового ринку*. Механізм ринку акцій забезпечує перерозподіл коштів на користь найбільш перспективних компаній, що стимулює структурні перетворення. Операції на цьому ринку стали каталізатором НТП у реальному секторі, забезпечили забезпечила торгівля акціями компаній високих технологій. Ринкова зростання продуктивності праці. Суттєву динаміку фондового ринку капіталізація таких компаній наприкінці 2004 р. перевищила 12% капіталізації світового фінансового ринку. На фондовому ринку США їх частка зросла до 33%, Швеції – 38,2%; Фінляндії – більше за 50%. Одночасно, в Німеччині – 5,1%; Франції – 9,4%; Японії – 15% [5, 3].

Попитом користуються передусім акції компаній, зв'язані з Інтернет технологіями; тих компаній, що розробляють сучасні засоби комунікації та програми забезпечення інформаційних систем і біотехнології; фармацевтики та ін.

Прискорення зростання світового ринку акцій у другій половині 90-х років пов'язано з розвитком інформаційних технологій, передусім у США. Частка США у світовій капіталізації підвищилась з 30% наприкінці 80-х до 50% наприкінці 90-х років. Частка Японії, внаслідок кри-

© Кудінович О., 2007

зи на фондовому ринку цієї країни, знизилась з 38% у 1989 р до 9–12% наприкінці 90-х років. Частка Європи зросла з 1/4 до 1/3 світової капіталізації. Зростання капіталізації відбувалось, головним чином, за рахунок підвищення *вартості акцій,* оскільки кількість акціонерних товариств, що мали офіційну котировку на фондових біржах (капіталізація розраховується лише по цих акціонерних товариствах), змінилася незначно.

Ринок боргових цінних паперів випереджував зростання реальної економіки. Обсяг заборгованості по цінних паперах по відношенню до ВВП зріс з 80% у 1990 р до 120% у 1999 р.

З кінця 90-х років зростає активність приватних емітентів з 34% у 1990 р до 50-55% у 1999 р 93,5% заборгованості по цінних паперах у 2000 р приходилось на розвинені країни, але розмір заборгованості має тенденцію до зниження – з 97,2 до 90,5% (табл. 1) [10; 6].

Таблиця 1. **Обсяг світових ринків боргових цінних паперів (на кінець року, млрд дол США)**

Країни	1990	1995	2000	2005
Всі розвинуті країни	15920	26230	33373	38524
Всі країни, що формуються	458	1504	2300	2980
Увесь світ	16378	27734	35673	42568
Питома вага ринку розвинутих країн у всесвітніх обсягах ринку боргових цінних паперів	97,2	94,6	93,5	90,5

Країни з ринками, що формуються, розвивають ці ринки повільно, у фінансуванні більше спираються на банківський кредит, аніж на ринки цінних паперів. У багатьох країнах, де є ринки акцій, ринки облігацій відсутні або мало розвинені.

Останні два десятиліття стан фінансових ринків характеризують терміном "сек'юритизація" у значенні переорієнтації підприємств з банківського кредиту на емісію цінних паперів. Фінансові ринки стають структуроутворюючим фактором фінансового сектору. У 2005 р банківські кредити складали усього 30% коштів, залучених промисловими компаніями та урядами у всьому світі. В умовах зростаючої конкуренції банки вимушені були переглянути своє місце у фінансовій системі, посилити інвестиційний напрям своєї діяльності.

У різному ступені цей процес притаманний всім розвинутим країнам. Найбільше значення емісія цінних паперів має у країнах з англо-американською системою права, значно менше – в європейських континентальних країнах. Про це свідчать наступні показники: відношення капіталізації до ВВП (у першій групі країн – у 2–3 рази вище); відношення заборгованості по облігаціях нефінансових корпорацій до ВВП (наприкінці 90-х років у США – 30%, в Європі – 3%); частка капіталовкладень, профінансованих за рахунок емісії акцій (в першій групі у кілька разів вища). У країнах, що розвиваються, показник сек'юритизації, як правило, значно нижчий за розвинені країни. Так, в Росії більш-менш значимі емісії корпоративних облігацій відбувалися лише з 1999 р., але мали обмежений характер.

На світовому ринку відбуваються значні *зміни в структурі попиту*. У 70-ті роки на фондовому ринку діяли головним чином інвестиційні структури: банки, фонди і фірми. Джерелом їх вкладень були залучені кошти підприємств і компаній. У 80-ті роки до них приєдналися інституційні інвестори – пенсійні фонди, страхові компанії та компанії, які залучали кошти приватних осіб.

До 90-х років пропозиція акцій на фондовому ринку зростала, головним чином, за рахунок приватизації державних компаній, а також створення нових. У 90-ті роки з'явилось ще одне джерело – акціонування компаній, які знаходяться в особистій або сімейній власності.

На ринок вийшли приватні інвестори, збільшився їх попит на акції як найбільш доходні інструменти. Це було обумовлено зменшенням доходності державних цінних паперів, низькими процентами на банківські депозити. Виходу на ринок приватних інвесторів сприяли зміни в порядку проведення приватизації державних компаній в розвинутих країнах. Цей процес посилився в Європі після введення євро. Якщо в 1993 р було проведено 200 первинних розміщень, то в 1999–2002 рр щорічно їх кількість складала 500–700.

Ставку на приватного інвестора робить все більше коло компаній, що проводять вторинну емісію своїх цінних паперів. Низький номінал акцій, використання новітніх технологій збільшує кількість приватних осіб – акціонерів. У Західній Європі кількість приватних інвесторів за останні роки XX ст. зросла в 4-5 разів. У США більше 55% населення країни є учасниками фондового ринку безпосередньо або через взаємні фонди (в 50-х роках цей показник складав 5%) [5; 2].

Останні двадцять років відмічені лібералізацією та дерегулюванням фінансового сектору. Лібералізація полягала в усуненні контролю над процентними ставками, у відміні обмежень на переміщення капіталів, на суміщення різних видів професійної діяльності на фінансових ринках. Одночасно за певними напрямками діяльності на фондових ринках посилилось регулювання, а саме: боротьба з відмиванням брудних грошей, угоди аутсайдерів, маніпулюванням цінами.

В окремих країнах має місце тенденція до *об'єднання регуляторів фінансових ринків.* Метою об'єднання регулюючих органів в один може бути наступне:

- підвищення стабільності та надійності фінансового сектору за рахунок досягнення кращої інтеграції та взаємодії підрозділів, які регулюють діяльність окремих фінансових закладів і ринків;
- зниження сукупних втрат з регуляторної діяльності за рахунок об'єднання інформаційних технологій, створення єдиних баз даних і реєстрів;
- підвищення ефективності фінансового регулювання за рахунок консолідації висококваліфікованого персоналу і проведення єдиної тренінгової політики.

У Великобританії Рада по фінансових послугах зосереджує контроль над банками, компаніями по цінних паперах, біржами, портфельними управляючими, страховими компаніями. Аналогічний орган формується в Японії.

У Німеччині з 01.05.2002 р функціонує єдиний фінансовий регулятор банків, страхових компаній і ринків цінних паперів [10]. Доказом на користь реформування фінансового регулювання став стрімкий розвиток фінансових систем, поява фінансових конгломератів, глобалізація світових ринків, поява різних "гібридних" фінансових інструментів.

Експерти вважають, що нова концепція регулювання фінансового сектору сприятиме впровадженню Базельських стандартів, що почали діяти в цій сфері з 2004 р. Країни, що впровадили подібні механізми, відрізняються стабільними національними фінансовими системами. Уніфіковані системи державного регулювання будуть впроваджувати у Гонконгу, Голландії; реальні кроки в цьому напрямку роблять такі країни як Естонія, Латвія, Казахстан. Польща створила єдиний регулятор небан-

ківських фінансових заходів. У Фінляндії один орган регулює діяльність банків та інвестиційних фондів, а другий – діяльність страхових компаній і пенсійних фондів.

Змінюється структура фінансових інструментів фондового ринку на користь інструментів реального сектору – корпоративних цінних паперів та їх похідних. Із зростанням масштабів переливу капіталу валютні операції все більше обслуговують рух капіталу. За даними [5; 1] щоденний обсяг операцій на світовому валютному ринку за 1990–2005 рр зріс у 3,1 рази (з 880 до 2728 млрд дол США), на ринку облігацій – у 7 разів (з 190 до 1330 млрд дол США), на ринку акцій – у 30 разів (з 40 до 1200 млрд дол США).

В Україні розвиток акціонерної власності, пов'язаний з процесами створенням акціонерних товариств, зумовив поступове створення інституту фондового ринку (первинний ринок акцій за рахунок випуску їх емітентами, вторинний – продаж акцій підприємств). Для визначення розвитку системи корпоративних відносин та загального стану вітчизняного фондового ринку було виконано порівняльний аналіз інституту акціонерної власності та її структури у всіх акціонерних товариств України.

Відповідно до динаміки розподілу акціонерних товариств на відкриті акціонерні товариства і закриті акціонерні товариства [13] загальна кількість акціонерних товариств залишається майже незмінною: 33,5 тис акціонерних товариств у 1998р і 33,4 тис – у 2006р У структурі розподілу між відкритими акціонерними товариствами і закритими акціонерними товариствами існує тенденція до збільшення кількості відкритих акціонерних товариств (від 10,6 до 11,57 тис шт у 1998 р і 2006 р відповідно) і зменшення кількості закритих акціонерних товариств (від 22,9 до 21,83 тис шт у 1998 р і 2006 р відповідно). Переважна більшість акціонерних товариств сконцентровані в найбільш індустріально розвинутих регіонах та в м. Києві. Так, у м. Києві та Київській області функціонує 8975 акціонерних товариств або 26,9% їх загальної кількості, Харківській – 2758 або 8,3%, Донецькій – 2558 або 7,7%, Дніпропетровській – 2529 або 7,6%, Запорізькій – 1379 або 4,1%, Одеській – 1263 або 3,8% областях.

Власність на початок 2006 р в Україні розподілилася таким чином: у власності нерезидентів 22,8% акцій українських емітентів на загальну суму 27,6 млрд грн, що на 1,5% менше ніж у минулому році. Фізичні особи є власниками 23,2% акцій на загальну суму 29,5 млрд грн, що на 2% більше, ніж аналогічний показник минулого року.

Особливість корпоративного сектора України полягає також в тому, що, незважаючи на неодмінну умову реєстрації акціонерними товариствами випуску акцій, на 01.01.2006 лише 70,4% від загальної кількості (23821) акціонерних товариств зареєстрували випуски цінних паперів (у 2003р – 63% (21594 акціонерних товариств)). Порівняно з минулим роком питома частка акціонерних товариств, які зареєстрували випуск цінних паперів, зросла на 8,4%, а їх кількість – на 2227.

В умовах високої кон'юнктури на фондових ринках розвинутих країн очікувати суттєвого припливу іноземних інвестицій в цінні папери країн, що розвиваються, важко. Аналіз розміру пакетів, задіяних у процедурах злиттів і поглинань у світі протягом 2000–2003 рр, показав лідирування за кількістю угод таких сфер діяльності, як фінансові та банківські послуги (12,6% від загальної кількості угод), Інтернет і IT – технології (12,2%), харчова промисловість та сільське господарство (9,6%), телекомунікації (9,3%), засоби масової інформації, видавництво та реклама (7,1%), де загальна кількість (100%) налічує 820 угод [5, с. 41–45].

Відповідна статистика кількості злиттів і поглинань в Україні за критерієм кількості угод відображає лідирування харчової промисловості та сільського господарства (23,0% від загальної кількості угод), машинобудування (14,7%), металургії (14,2%), нафтогазової промисловості та енергетики (10,5%), фінансової сфери (9,1%), у якій загальна кількість угод (100%) – 307 угод.

За критерієм вартості угод в Україні перше місце серед промислових підприємств посідають підприємства металургії і енергетики (15% від загальної кількості злиттів і поглинань). Незначно відстає хімічна промисловість та машинобудування (14 та 13% відповідно), а також підприємства телекомунікаційної сфери (10% від загальної кількості угод) [5, с. 41–45].

На розвиток фондових ринків впливають *процеси інтернаціоналізації та глобалізації* світової економіки [8; 9]. Співвідношення обсягу міжнародних операцій з акціями та облігаціями та ВВП складало у 1975 р у провідних країнах від 1% до 5%, у 1998 р – 100–700% [10]. Зростають масштаби глобального технологічного переозброєння фінансових ринків, що обумовлено жорсткою боротьбою фондових ринків та суб'єктів інфраструктури за клієнта.

У другій половині 90-х років з'явилися електронні комунікаційні системи. Ці системи створені крупними інвестиційними компаніями США, яких не влаштовувала традиційна діяльність бірж. В 1999 р вони здійснювали 30% обсягу операцій з цінними паперами. Наприкінці 90-х років всі найбільші біржі в Західній Європі стали повністю електронними. На протязі останніх десятиліть інтернаціоналізація та глобалізація світових фондових ринків викликала значні *організаційні зміни*. Можна виділити наступні напрями:

- зменшилась різниця між основними моделями (англо-американською та німецькою – європейською континентальною) інституційних інфраструктур фондових ринків (банківського та небанківського).
- зміни відбулися з організаторами торгівлі – фондовими біржами. Торги відбуваються не в залі, а через віддалені термінали персональних ЕОМ, які мають доступ до центрального комп'ютера біржі. З розвитком Інтернету з'явилась можливість торгівлі на біржі з довільної точки земної кулі.
- відбувається об'єднання класичних фондових бірж і деревативних фондових бірж (Париж, Амстердам), перетворення бірж у відкриті АТ – процес комерціалізації бірж. Відкритими АТ стали такі біржі: Стокгольмська – 1993 р, Міланська – 1997 р, Лондонська – 2000 р.
- інтернаціоналізація фондових ринків вплинула також на депозитарно-клірингову інфраструктуру. В першу чергу це стосується Європи, де останні роки відбуваються процеси злиття депозитарних організацій.

В окремих країнах біржі забезпечують комплексне обслуговування клієнтів, поєднуючи первинні та вторинні ринки, ринки похідних інструментів, кліринг та ін. З введенням євро активізувався процес формування біржових союзів, альянсів.

На фінансових ринках країн, що розвиваються, на теперішній час відбуваються зміни, аналогічні змінам на ринках розвинутих країн, а саме:

- прагнення до консолідації інститутів ринку (банків, інвестиційних компаній, фондів, бірж);
- посилення інтеграційних процесів в межах регіонів (альянс трьох бірж країн Балтики);
- створення торгових площадок для торгівлі акціями високотехнологічних компаній;

- створення позабіржових електронних торгових систем [5].

В умовах високої кон'юнктури, на фондових ринках розвинутих країн, очікувати суттєвого припливу іноземних інвестицій в цінні папери країн, що розвиваються, важко.

У найближчій перспективі перед Україною та всіма країнами, що розвиваються, постануть проблеми удосконалення національних ринків, мобілізації внутрішніх накопичень, формування національних інституційних інвесторів, забезпечення прозорості операцій на ринку, захисту прав інвесторів, підвищення якості інструментів ринку та багато інших.

Все це вимагає формування і розвитку *корпоративного управління акціонерними товариствами на сучасних засадах в умовах глобалізації бізнесу*.

Відповідно автором запропоновано наукові результати дослідження за наступними напрямками:

- визначено причини зростання капіталізації світового фондового ринку, що обумовлено змінами в структурі його капіталізації та попиті на цінні папери;
- обґрунтовано концепція регулювання фінансового сектору на основі об'єднання регулюючих органів;
- встановлені перспективи та визначені напрями розвитку фінансових ринків країн, що розвиваються;
- сформульовано організаційні зміни фінансового сектора зумовлені глобалізацією світового фондового ринку.

1. Андреева Т.Б. Приватизація, структура власності та робота підприємств // ДІБ "Про приватизацію". – 2001. – № 1. – С. 55–59. 2. Арестархов О. Даешь порядок // Бизнес. – 2002. – № 38. – С. 18–19. 3. Арестархов О. Пиф-паф (чем могут быть полезны украинскому бизнесмену наявные инвестиционные фонды и другие ИСН // Бизнес. – 2002. – №31. – С. 14–16. 4. Валютные и фондовые рынки в мировой экономике: новейшие тенденции // Экономика и управление в зарубежных странах (По материалам иностранной печати). – М.: ВИНИТИ, 2004. – № 4. – С. 3–12. 5. Гребешкова О.М. Проблеми становлення інтеграційних структур в умовах перехідної економіки // Проблеми формування ринкової економіки: Міжвід. наук. зб. / Відп. ред. С. Ф. Покропивний. – К.: КНЕУ, 1999. – Вип. 7 – С. 41–45. 6. Григоренко Є. Приватизація в Україні : досягнення і недоліки // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2000. – №6. – С. 3. 7. Григоренко Є. Держава нині не в стані управляти тим обсягом корпоративних прав, які вона має // Бюлетень з корпоративного управління. – 2004. – №3(23). – С. 5–7. 8. Долішній М.І., Козоріз М.А. Вплив глобалізації на стратегію розвитку регіонів України / Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2002. – №1. – С. 34–38. 9. Долішній М.І., Злупко С.М. Дослідження глобальних трансформацій і стратегій розвитку // Регіональна економіка. – 2000. – №3. – С. 236–241. 10. Тенденции развития мировых финансовых рынков // Экономика и управление в зарубежных странах (По материалам иностранной печати). – М.: ВИНИТИ, 2005. – №11. – С. 41–55. 11. Якокка Л. Карьера менеджера: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1991. – 384 с. 12. The Economist (European Business Survey). – 2004. – April 19. 13. Marshall A. / Principles of Economics (6th col) Book VI. – p. 534.

Надійшла до редколегії 19.10.07

Р. Перетятко, асп.

АДАПТАЦІЯ ПОДАТКОВИХ СИСТЕМ НОВИХ КРАЇН-ЧЛЕНІВ ЄС ДО УМОВ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОГО ТА ВАЛЮТНОГО СОЮЗУ

Дана стаття розкриває особливості податкових систем старих та нових країн-членів ЄС у розрізі їх структур та податкових надходжень у відсотку до ВВП. Проаналізовано податкові зміни, що відбувались в Європейському Союзі з 1995 по 2004 роки до розширення та процеси, що відбуваються в даний час. Крім того, надано правове підґрунтя проведенню фіскальної політики в об'єднаній Європі.

This article presents the features of taxation systems in the old Member States and the new Member States of EU, according to their structures and tax revenues in percentage of GDP. Tax developments in the European Union from 1995 to 2004 before the enlargement and current processes are analyzed here. Moreover, the legal basis of fiscal policy in the United Europe is outlined.

Одним із важливих факторів, що дозволяє говорити про становлення дійсно єдиної Європи є гармонізація податкових систем країн-членів ЄС. А оскільки податкова політика ЄС є однією із найбільш спірних та не гармонізованих у ЄС, то й адаптація нових країн-членів ЄС є досить складним процесом.

Нові країни-члени Співтовариства повинні обрати таку фіскальну політику, щоб не лише відповідала умовам Європейського Союзу, але й дозволила їм успішно конкурувати з високо розвинутими країнами-старими членами ЄС. Це питання стоїть особливо гостро тому, що лише при успішній реалізації адаптації податкової системи можна говорити про справжній економічний та валютний союз.

Хоча європейських податків як таких поки не існує, за винятком митних, що стягується на зовнішніх границях всіма країнами Союзу по відношенню до імпортних товарів, з роками в Європейському Союзі склалась податкова політика, що створює загальні рамкові закони, що застосовуються в кожній окремій сфері. Це означає, що податкове середовище всередині Союзу, особливо нових країнах-членах, хоча й не повністю гармонізоване, проте базується на тих самих єдиних принципах. В Договорі про ЄЕС йшлося передусім про введення та дотримання правила фіскального нейтралітету в торгівлі Спільноти, тобто однакового податкового ставлення до внутрішнього виробництва й імпорту з інших держав-учасниць.

Фіскальних цілей, що їх поставив Договір було швидко досягнуто. Новий обіговий податок – податок на додану вартість та його структури були гармонізовані в усіх державах-членах Спільноти, як старих так і нових. Водночас почалася гармонізація прямих податків, особливо податків на компанії та заощадження, з метою унезалежнити зростання компаній і рух капіталу від податкових особливостей [4].

В нормативних актах ЄС не визначається поняття податкової системи, а в науковій літературі про податки звичайно говориться як про найважливіше джерело формування "власних ресурсів" Європейського Союзу. Податки є частиною системи "власних ресурсів", без визначення якої складно уявити собі місце податків у бюджеті ЄС. Отже, податкова адаптація в економічному та монетарному союзі має розвиватися в тому ж темпі, що й економічна інтеграція.

У 2004 році (остання повна доступна податкова інформація) загальний податковий рівень в Європейському Союзі дорівнював 39.3% (середній рівень по відношенню до ВВП). Порівняно з попереднім роком рівень знизився на 0.2 пункти, розпочавши повільний спадний темп, що був очевидним від початку століття, проте був призупинений у 2003 році коли спостерігався незначний підйом.

Варто зауважити, що якщо брати арифметичний підхід, а не середньозважений до ВВП, то середній податковий рівень ЄС-25 не знизився, а зріс на 0.1% до 37.6%, оскільки лише 10 країн-членів ЄС із 25 знизили свої податкові ставки. Цей результат є важливим оскільки у більшості нових країн-членів ЄС, ВВП яких є порівняно малим і тому має невеликий вплив на середнє зважене, податкове навантаження зростає: середній арифметичний рівень нових країн-членів ЄС зріс на 0.3% у 2004 році. У старих країнах-членах ЄС середнє

© Перетятко Р., 2007

арифметичне не змінилось у 2004. У загальному дані 2004 вказують на деяке зближення податкових рівнів, оскільки декілька країн-членів із високими податками знизили їх, в той час як декілька інших країн-членів з низькими податками зробили протилежне. Країни-члени Союзу у яких були помітні найбільші зниження податкового навантаження це Греція, Словаччина та Німеччина, в той час як найбільше зростання було у Мальті, Ірландії та Данії. У кожній з цих країн рівень змінився на близько 1% ВВП або більше.

Порівняно з піком 1999 року середній зважений рівень ЄС-25 знизився на близько 2 % (до ВВП) за 5 років, в середньому на 0.4 пункти щороку. Проте, середнє зважене ЄС-25 все ще залишається вище податкового рівня США та Японії на близько 14 %. Цей розрив сильно не змінився оскільки США сильно знизив своє податкове навантаження за останні 5 років. Японія теж знижує свої податки, хоча й меншими темпами ніж ЄС. Тому Європейський Союз, в цілому, залишається однією із територій із найбільшими у світі податками.

Європейський Союз відображає величезне внутрішнє різноманіття у податковій сфері: із Латвією та Литвою із загальним податковим рівнем близько 28% ВВП, з одного боку, та Швецією із податками вище 50% з іншого. Якщо брати довготерміновий період (1995–2004), то спостерігається цікава тенденція: країни – члени Співтовариства, де податковий рівень змінювався найбільше зростаючи чи знижуючись, були країни із початкового низького рівня оподаткування, а країни із високими податками, навпаки, в основному демонструють невеликі зміни, починаючи із рівня 1995 року.

Зростанню відмінностей сприяло приєднання 10 нових країн-членів ЄС у 2004 році. В загальному нові країни-члени мали значно нижчі податкові рівні ніж старі ЄС-15 та демонстрували інші напрямки коливань. Якщо податковий рівень ЄС-15 в загальному зростав до початку століття та знижувався потім, то у нових країнах-членах Союзу навпаки. У цьому контексті варто зауважити, що економічне зростання було дуже різним у ЄС-15 та 10 нових країнах-членах Співтовариства: у 1995–2004 роках ВВП нових членів Союзу хоча й починав від низького рівня зріс майже вдвічі більше у порівнянні із зростанням ВВП у ЄС-15 (41.1% проти 22.4%).

Ще до розширення 2004 року ЄС характеризувався різноманітністю у податкових ставках. Він включав деякі країни із податковим рівнем близько 50%, таких як скандинавські країни та Бельгія, а також декілька країн з низькими податками, насамперед, Ірландія, Іспанія, Великобританія і Греція. Для ЄС-15 розрив між податковими рівнями від найвищих (Швеція) до найнижчих (Ірландія) дорівнював 21 відсотку по відношенню до ВВП. А серед 10 нових країн-членів Союзу Литва та Латвія, мали ще менші ставки податків до ВВП ніж Ірландія. Оскільки середні податкові ставки у країнах, що приєднались до Союзу були значно менші, то після розширення і загальний середній податковий рівень ЄС знизився.

У 2004 середнє зважене до ВВП для ЄС-15 було 39.6%, а для нових 10 країн-членів середнє було 34.5%, що становить різницю у понад 5 відсотків. Варто також зазначити, що значні відмінності у податковому навантаженні існують не лише серед ЄС-15, але й серед нових країн-членів. Їх можна умовно розділити на 2 групи, де в одну входить Словенія (39.7%) та Угорщина (39.1%) з рівнем близьким до середнього в ЄС-15 (40.3%) та інша група, що складається із решти нових країн-членів ЄС з рівнем значно нижчим ніж середній в ЄС: від Чехії (36.6%) до Литви (28.4%, що майже на 12 відсотків нижче ЄС-15). У ЄС-15 лише Ірландія має податковий рівень нижче середнього у другій групі нових країн-членів ЄС [10].

У таблиці 1 відображено всю різноманітність податкових ставок у Європейському Союзі, відмінність між групами старих та нових країн-членів Союзу, а також всередині цих груп, як було описано вище. Також можна прослідкувати як змінювались податкові навантаження з 1995 по 2004 роки.

Таблиця 1. **Сукупні податки (включаючи соціальні внески) у % до ВВП**

Країни	1995	1999	2000	2003	2004	Середнє значення 1995–2004	Зміни 1995–2004
Бельгія	43.8	45.5	45.2	44.9	45.2	45.0	0.2
Чехія	36.2	34.7	34.4	36.0	36.6	35.2	0.2
Данія	48.8	50.1	49.4	47.6	48.8	48.8	-0.3
Німеччина	39.8	41.7	41.9	39.6	38.7	40.3	-0.4
Естонія	37.9	34.6	32.6	32.9	32.6	34.1	-1.7
Греція	32.6	37.3	37.9	36.4	35.1	35.7	1.1
Іспанія	32.7	33.6	33.9	34.0	34.6	33.5	0.5
Франція	42.7	44.9	44.1	43.1	43.4	43.7	-0.1
Ірландія	33.1	31.7	31.6	29.0	30.2	31.1	-1.6
Італія	40.1	42.5	41.8	41.5	40.6	41.7	-0.2
Кіпр	26.9	28.5	30.5	33.3	34.1	29.7	3.0
Латвія	33.6	32.4	29.5	28.5	28.6	30.8	-2.1
Литва	28.6	32.1	30.0	28.2	28.4	29.6	-0.6
Люксембург	42.4	40.6	40.4	40.9	40.1	41.1	-0.5
Угорщина	41.6	39.1	39.2	39.0	39.1	39.5	-0.5
Мальта	27.6	27.1	28.3	32.2	35.1	29.3	3.0
Нідерланди	40.5	41.6	41.5	37.5	37.8	39.7	-1.1
Австрія	41.3	43.7	42.8	43.0	42.6	43.2	0.2
Польща	38.5	36.4	34.2	33.3	32.9	35.3	-1.7
Португалія	31.9	34.1	34.3	35.1	34.5	33.7	0.9
Словенія	40.2	39.1	38.5	39.4	39.7	39.0	0.1
Словаччина	40.5	34.6	33.2	31.3	30.3	34.6	-3.1
Фінляндія	45.6	46.0	47.7	44.6	44.3	45.9	-0.4
Швеція	49.0	52.7	53.4	50.2	50.5	51.4	-0.1
Великобританія	35.4	36.5	37.4	35.5	36.0	36.1	0.2
ЄС-25	39.7	40.7	41.0	39.5	39.3	40.2	-0.3
ЄС-15	39.8	40.9	41.3	39.7	39.6	40.4	-0.2
Нові 10	38.0	35.8	34.7	34.6	34.5	35.6	-1.0
Різниця макс. і мін.	22.1	26.6	25.0	22.0	22.1		0.0

Джерело: Eurostat, 2006

Щодо структури податків, то вона також відрізняється у нових та старих країнах-членах ЄС. Однією із структурних особливостей нових членів Співтовариства є відносно низька частка прямих податків у сумарних надходженнях у порівнянні з ЄС-15. Найнижча частка у Словенії (19.8%), Польщі (24.1%) та Угорщині (24.2%). Низькі прямі податки компенсуються більшими соціальними платежами (+4.2% до ЄС-15) та непрямими податками (+5.7%). Розрив між новими та старими країнами-членами ЄС зменшується з роками. Проте, не існує єдиної точки зору, яке співвідношення прямих та непрямих податків є найбільш оптимальним.

Непряме оподаткування є найбільш гармонізованими в Європейському Союзі. В ЄС діють єдині тарифи на торгівлю з іншими країнами світу, причому значного прогресу було досягнуто в уніфікації податків на споживання. Введення ПДВ є обов'язковою вимогою членства в ЄС, крім того, загальні принципи та технічні аспекти оподаткування споживання в рамках ЄС майже повністю уніфіковані.

Найбільша різниця між старими та новими членами ЄС спостерігається у оподаткуванні компаній. Середній рівень ЄС-15 у 2006 році був 29.6%, в той час як середній рівень у 10 нових членів – 20.4%, що на 9 пунктів нижче. В останні роки спостерігається тенденція до зниження оподаткування компаній в нових країнах-членах Союзу, зменшуючи спеціальні податкові режими в той самий час.

З 2001 року податки на споживання зростали як в старих членах ЄС так і в нових. Крім того, незважаючи на домовленість про зниження податків на робочу силу, статистика свідчить, що цю ціль важко досягти. Варто зауважити, що хоча нові країни-члени ЄС мають, в основному, значно нижчі податки, проте, що стосується податку на робочу силу, то вони майже на рівні старих членів ЄС. У більшості членів Союзу значну частину податків на робочу силу складають соціальні внески, а не особисті податки на прибутки. Оподаткування компаній поступово знижується як в нових так і в старих членах ЄС, хоча в нових воно відбувається значно швидше. Зважаючи на загальну зацікавленість проблемами навколишнього середовища, саме екологічні податки набувають великого значення останнім часом. І в цьому відношенні великої різниці між старими та новими країнами ЄС немає.

За даними "Eurostat", середня ставка податків на робочу силу в ЄС становила 35.9%, середня ставка податків на капітал – 25.4%, податків на споживання – 22%. Найвищі податки на робочу силу були у Швеції (46.1%), Франції (43.3%) та Бельгії (43.2%), а найнижчі – на Мальті (22.4%), Кіпрі (24.4%) та у Великобританії (24.6%). В Латвії ставка податків на робочу силу становила у 2003 році 36.4% у порівнянні з 38.4% в Литві і 38.6% в Естонії.

Середня ставка податку на капітал в ЄС становила від 35.9% у Франції до 6.5% у Литві і 10.9% в Естонії, а середня ставка споживчого податку – від 33.9% у Данії і 30.5% у Швеції до 16.1% на Мальті і 16.5% в Іспанії. В Латвії ця ставка становила 17.2% у порівнянні з 17.1% в Литві і 20.7% в Естонії.

Податки на робочу силу включають податок на дохід і внески соціального страхування працівника та роботодавця. Споживчі податки – ті, що стягуються на шляху товару від виробника до кінцевого споживача, а податки на капітал – це податки з доходів від депозитів та інвестицій.

За даними "Eurostat", середня ставка податку на дохід населення складає в ЄС 41.1%. Найвища ставка податку на дохід у Данії – 59%, Швеції – 56.5%, Фінляндії – 52.1%, Нідерландах – 52%. Найнижчі податки на дохід у Словенії – 19%, Естонії – 24%, Латвії – 25% та на Кіпрі – 30%.

Середня ставка податку на прибуток підприємств складає в ЄС 26.3%. Найвища вона у Німеччині – 38.6%, Італії – 37.5%, Іспанії та на Мальті – 35%, а найнижча на Кіпрі – 10%, в Ірландії – 12.5%, в Латвії та Литві – 15% [10].

Структура оподаткування, звичайно, відображає рівень розвитку та еволюцію податкової системи. Численні емпіричні дослідження щодо можливого взаємозв'язку між оподаткуванням/державними видатками та економічним зростанням до цього часу не дали однозначних результатів. Було виявлено, що одна й та ж податкова система та одні й ті ж зміни цієї системи у країнах, що розвиваються та у розвинутих країнах з ринковою економікою може по різному впливати на динаміку економіки.

Ще на початку переговорів про вступ у Європейський Союз було сформовано напрямок реформ державних фінансів у країнах, що приєднувались, хоча нормативно-правові акти ЄС охоплювали лише режим непрямих податків, а саме податку на додану вартість та акцизних зборів. Проте участь в економічному союзі потребувало більш широкої гармонізації податків у країнах-членах, оскільки в процесі економічної інтеграції взаємодія їхніх податкових систем стає все тіснішою. Відмінності у податковій політиці і конкуренція в цій сфері можуть мати великий вплив на інші країни та деформувати систему ефективного розподілу ресурсів в рамках ЄС і, навпаки, гармонізація податків може покращити ефективність розподілу ресурсів в масштабах всього ЄС.

Нові країни-члени ЄС проводили довгий процес фіскальних, структурних та інших реформ в результаті яких досягли збільшення податкових надходжень, а також змінилася їх структура та обсяг.

Основні етапи реформування податкових систем нових країн-членів ЄС можна узагальнити наступним чином. Серед першочергових і найважливіших реформ було введення податку на прибуток фізичних осіб та зміну попередніх податків на підприємства у податок на прибуток компаній. Неясна система податків з обороту була замінена податком на додану вартість (ПДВ) та акцизним податком. Важливі зміни відбулись також в торговельних тарифах. Найважчим етапом стала реорганізація систем соціального забезпечення, а саме пенсійної системи та системи охорони здоров'я.

Всі ці реформи розпочались як підготовка до вступу у Європейський Союз та продовжуються до сьогодні, хоча й не так кардинально як раніше. Різні країни обрали різні стратегії податкових реформ: одні вибрали поетапний шлях, а інші провели комплексні та широкомасштабні реформи в один етап.

Протягом 1995–2004 Словаччина провела найкардинальнішу перебудову своєї податкової системи, знизивши податкову ставку на одну чверть і у 2004 була четвертою за найнижчим рівнем податків у ЄС-15. Мальта та Кіпр також здійснили значні зміни у своїх податкових ставках, проте у бік їх збільшення, оскільки вони мали найнижчі податки. Три балтійські країни укріпили свої позиції серед країн-членів ЄС із найменшими податковими ставками. Протягом 1995–2004 Польща також значно знизила свої податкові ставки. Серед старих членів ЄС жодних кардинальних змін у податкових ставках не відбулось, хоча можна зауважити подальше зниження податкового рівня в Ірландії, що є важливим, зважаючи на низький податковий рівень з самого поча-

тку. Всі ці падіння і зростання не були плавними і протягом всього періоду змінювали свої напрямки.

Податкова стратегія Європейського Союзу була висвітлена у комюніке від 23 травня 2001 року "Податкова політика у Європейському Союзі – перспективи на майбутні роки" ("Tax policy in the European Union – Priorities for the years ahead"). Європейська Комісія висвітлила думку про те, що немає необхідності у гармонізації податкових систем всіх країн-членів Союзу. Члени Співтовариства повинні поважати та дотримуватись правил Союзу та можуть обирати таку податкову систему, яку вони вважають за найбільш оптимальну для своїх вимог. Крім того, будь-які пропозиції щодо діяльності Співтовариства у податковій сфері будуть враховуватись на принципах доповнюваності та пропорційності. Певні кроки на рівні всього Союзу повинні здійснюватись лише тоді, коли окремі країни-члени Союзу не можуть запропонувати ефективного рішення. Багато проблем, пов'язаних з податками, вимагають лише кращої координації національних політик.

У рамках цього Комюніке основний пріоритет у внутрішній податковій політиці надається уникненню податкових перешкод для всіх форм міжнародної економічної діяльності та боротьбі з загрозливою податковою конкуренцією. Основна увага приділяється забезпеченню цілей Європейського Союзу, висловлених Радою Європи у Лісабоні у березні 2000 року, що полягають у становленні Європейського Союзу, як найбільш конкурентноздатної, динамічної та науково-технологічної країни у світі до 2010 року, та досягненню поставлених завдань у енергетичній сфері і навколишньому середовищі. Покращення координації податкової політики допоможе країнам-членам Співтовариства у досягненні цих цілей.

Європейська Комісія запропонувала альтернативи щодо подолання перешкод та неефективності у оподаткуванні компаній, ПДВ, акцизних податках та податках на автомобілі. Комісія також приймає активні заходи у правовій сфері, де податкове законодавство країн-членів не відповідає Договору про заснування Європейського Співтовариства. Фахівці із Європейської Комісії вважають, що збереження одностайності у всіх рішеннях щодо оподаткування зробить важким досягнення необхідної координації для Європи та внесли пропозицію щодо голосування кваліфікованою більшістю по певних податкових питаннях. Крім того, було запропоновано використання рекомендацій, що не носять обов'язковий характер на противагу законопроектам, де це можливо, для забезпечення прогресу у податковій сфері.

У податковій, як і в інших сферах Європейського Союзу необхідно покращити прозорість та інформаційний обмін, що зменшить ризик фінансових та комерційних спекуляцій. Послідовніша політика ЄС щодо офшорних фінансових центрів буде заохочувати ці юрисдикції до прозорості та ефективнішого інформаційного обміну. Усунення податкових бар'єрів та проблем є важливою частиною розвитку та імплементації політики Європейського Союзу у сфері фінансових послуг.

Податкове законодавство Європейського Союзу прийняте на сьогоднішній час встановлює основні правила щодо гармонізації податкових систем країн-членів. У статті 93 Договору про заснування Європейського Співтовариства пропонується прийняття заходів для гармонізації правил країн-членів ЄС у сфері непрямих податків (а саме ПДВ та акцизних податків), оскільки непрямі податки можуть створити безпосередні перешкоди вільному руху товарів та послуг всередині Союзу, а також можуть сприяти викривленню конкуренції. Велика кількість Директив та Постанов було прийнято у податковій сфері на основі цієї статті. Законотворча стратегія Європейського Союзу, особливо по відношенню до ПДВ, а також екологічного та енергетичного оподаткування, є чітко сформована.

Що стосується інших податків, то у Статті 94 пропонується прийняти заходи для зближення законодавства та правил і положень країн-членів Союзу, що безпосередньо впливають на встановлення та функціонування спільного ринку. Країни-члени ЄС прийняли низку спільних для Союзу законів у сфері взаємодопомоги та співпраці у податкових питаннях відповідно до статей 93, 94 та 95 Договору про заснування Європейського Співтовариства.

В Європейському Союзі розглядається питання щодо законодавчого встановлення єдиної європейської податкової бази для компаній і Європейська Комісія планує підготувати відповідний нормативно-правовий акт до 2009 року. Цей проект підтримується Німеччиною та Францією, оскільки дозволить підвищити податкову прозорість і дозволить уникнути проблеми подвійного оподаткування. Однак проти пропозиції про гармонізацію податкової бази виступають Великобританія та Ірландія, що вважають негативним втручання ЄС у питання національного оподаткування, а Чехія, Естонія і Словаччина виступають проти, оскільки вони відрізняються низьким рівнем оподаткування компаній.

Проте, незважаючи на існування чи відсутність певних законів, податкові системи країн-членів Союзу повинні відповідати фундаментальним принципам ЄС про вільний рух товарів, послуг, капіталу, робочої сили та принципу недискримінації.

З розвитком Європейського економічного та валютного союзу необхідним є впровадження процедури координації національних фіскальних політик для забезпечення їх поступового зближення паралельно із зближенням економічних політик. Варто зазначити, що принципи координації та зближення податкових режимів були закладені ще у Маастріхській угоді по Європейському Союзі 1992 року, проте так і не змогли бути реалізовані до цього часу.

Враховуючи намір України вступити у ЄС та її євроінтеграційні політичні та економічні вектори, для нашої країни ця проблема теж представляє великий інтерес. Україна повинна спостерігати та аналізувати всі кроки нових-країн ЄС у їх прагненні до максимально виваженої адаптації податкової політики та використати їхній досвід для формування власної податкової системи.

У плані дій Україна – Європейський Союз окремим пунктом відзначено напрямок розвитку та впровадження систем оподаткування та їхніх установ відповідно до міжнародних стандартів та стандартів ЄС, що охоплює податкову реформу, включаючи: прийняття та імплементацію законодавства з питань ПДВ та акцизного збору, що відповідає положенням Угоди про співробітництво і нормам СОТ; забезпечення відповідності вільних економічних зон правилам СОТ відповідно до зобов'язань України щодо СОТ, розпочати процес приведення законодавства України про вільні економічні зони у відповідність до законодавства ЄС; вирішення питань щодо існуючої заборгованості з відшкодування ПДВ та запобігання накопиченню нової заборгованості, у тому числі через забезпечення ефективних процедур і виділення достатніх ресурсів; скасування дискримінаційного режиму використання податкових векселів, у тому числі за допомогою внесення відповідних змін до законодавства; впроваджувати комплексний стратегічний план для Державної податкової адміністрації з визначенням необхідних адміністративних структур та процедур, та

визначенням потреб Адміністрації у фінансових, людських, матеріально-технічних та інформаційних ресурсах; після наближення України до внутрішнього ринку – прийняття та дотримання принципів Кодексу поведінки у сфері оподаткування ЄС.

1. Буторина Ольга. Новички и евро. Журнал Европейского Союза. – № 39, май 2004. 2. Бертран СОРЭ. Налоговая политика в Европейском Союзе. Журнал Европейского Союза. – № 26, март 2003. 3. Митчел Даниел Конкуренция налоговых законодательств и налоговой реформы: налоговая политика должна способствовать экономическому росту. Фонд "Наследие", США, 2000. 4. Ніколас Мусіс. Усе про спільні політики Європейського Союзу. Пер. з англійської. – К.: "К.І.С.", 2005. – XIV с., 466 с. 5. Соколовская Алла. О стратегии реформирования налоговой системы Украины. Зеркало недели № 13, апрель 2006. 6. Шнирков О.І. Торговельна політика Європейського Союзу: Монографія. – К.: Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", 2005. – 152 с. 7. Вплив розширення ЄС 2004 року на зовнішню торгівлю України. Міжнародний центр перспективних досліджень. Жовтень 2003. 8. Enlargement of the European Union. Guide to the Negotiations. Chapter by Chapter. Chapter 10 – Taxation, December 2003. 9. M. Buti, P. Sestino and H. Wijkander (eds.), Taxation, Welfare and the Crisis of Unemployment in Europe. Cheltenham, Edward Elgar, 2001. 10. Structures of the taxation systems in the European Union. 2006 Edition. European Communities, 2006. – 399 с. 11. Tax policy in the European Union. European Communities, 2000. 12. http://europe.eu.int. 13. www.wto.org. 14. www.kmu.gov.ua.

Надійшла до редколегії 26.10.07

СУЧАСНА СИСТЕМА МІЖНАРОДНОГО ПРАВА

А. Єфименко, канд. юрид. наук

РЕФОРМА УКРАЇНСЬКОГО КОРПОРАТИВНОГО ПРАВА ЯК НЕОБХІДНА СКЛАДОВА ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ

В статті подається стислий опис історії виникнення, ступеню та тенденцій розвитку права компаній ЄС та українського законодавства про акціонерні товариства. Аналізуючи українське корпоративне законодавство, яке далеко не відповідає стандартам ЄС, автор доходить висновку про необхідність глибокої та радикальної реформи українського корпоративного права, як необхідної передумови гармонізації законодавства, розвитку економічної співпраці та досягнення якісно нового рівня інтеграційних процесів.

The article contains brief description of the history of origin, degree and tendencies of development of the EU company law and Ukrainian legislation on joint-stock companies. Having analyzed Ukrainian corporate legislation that is far from meeting EU standards, the author comes to the conclusion about the necessity of profound and radical reform of Ukrainian corporate law as a prerequisite for harmonization of legislation, development of economic cooperation and reaching a new level of integration processes.

У розвинутих країнах корпоративне право займає одне з чільних місць серед інструментів стимулювання економічного розвитку через підвищення ефективності діяльності головних акторів сучасної економіки – корпорацій. У першу чергу це досягається шляхом підвищення якості та оздоровлення мотивації управлінських рішень, що ухвалюються корпораціями, вірніше, людьми, що їх очолюють. Пошук оптимального балансу прав та обов'язків різних заінтересованих груп, так чи інакше пов'язаних з функціонуванням корпорацій, та механізмів захисту їх законних інтересів є одним з пріоритетних напрямків законотворчої діяльності та наукових досліджень у більшості розвинутих країн.

Суттєвим, комплексним та неоднозначним виявився вплив на процеси розвитку корпоративного права в європейських країнах такої специфічної організації, як Європейський Союз.

Ще в шістдесятих роках минулого сторіччя в межах Європейського Економічного Співтовариства виношувалися проекти прийняття єдиного комплексного акту (уніфікованого наднаціонального закону) щодо регулювання діяльності акціонерних товариств як основних учасників єдиного європейського ринку, що проходив стадію формування. Однак з огляду на національні, культурні, історичні та правові особливості держав-членів та досягнутий на той час ступінь інтеграції переміг більш реалістичний підхід, який передбачав поступову гармонізацію національних законодавств держав-членів в окремих сферах регулювання діяльності "публічних компаній з обмеженою відповідальністю" (акціонерних товариств).

Як ми вже зазначали, вплив права компаній ЄС (EU Company Law) на розвиток корпоративного законодавства європейських країн виявився багаторівневим та неоднозначним. Спочатку розробка та прийняття директив диктувалися необхідністю усунути очевидні прогалини, які існували в національному законодавстві менш розвинутих держав-членів та загрожували створенням нерівних умов конкуренції на спільному ринку для компаній, що походили з різних держав-членів, та намаганням запобігти найбільш небезпечним схемам зловживань, до яких могли вдатися недобросовісні ділки, вже в межах спільного ринку використовуючи недоліки корпоративного законодавства окремих держав-членів.

Саме до цього етапу регулятивної активності ЄС слід віднести:

- Першу директиву з права компаній (1968 р.) [1], якою встановлювались вимоги щодо формування єдиного національного реєстру компаній (юридичних осіб), відкритого для громадськості, мінімальний обсяг інформації стосовно компанії, що мав міститися в такому реєстрі, чітке зазначення про необхідність забезпечити в національному законодавстві загальну правоздатність для компаній та відмовитися від доктрини ultra vires;
- Другу директиву з права компаній (1977 р.) [2], якою регулювалися дуже чутливі (стосовно можливих зловживань) питання формування та підтримання капіталу компаній;
- Третю (1978 р.) [3] та Шосту (1982 р.) [4] директиви, якими встановлювалися детальні правила злиття (злиття та приєднання) та поділу (поділу та виділення) для акціонерних товариств.

Можна зазначити, що цими директивами було певним чином "розчищене" та "вирівняне" законодавче поле в царині корпоративного права держав-членів. Але в процесі розробки та прийняття директив виявилися проблеми та суперечності між державами-членами, які мали подвійний ефект. Очевидною стала слабкість інституціонального забезпечення функціонування акціонерних компаній, а саме відсутність в деяких державах-членах більш-менш упорядкованих підходів до складання бухгалтерської звітності та її перевірки незалежними кваліфікованими фахівцями (аудиторами), та відсутність спільної думки щодо залучення робітників до управління акціонерними компаніями.

© Єфименко А., 2007

Якщо проблеми інституційного забезпечення призвели до появи трьох директив, що отримали неофіційну назву "Бухгалтерського кодексу ЄС" (про вимоги до річної фінансової звітності (1978 р) [5], про консолідовану звітність (1983 р) [6], про вимоги до аудиторів (1984 р) [7]), то упертість, з якою представники ФРН та Франції домагалися включення до проекту п'ятої директиви своїх національних систем залучення робітників до управління акціонерними компаніями, та запеклий спротив, який чинили цим спробам представники Великої Британії, призвели до того, що проект п'ятої директиви про структуру, компетенцію та відповідальність органів управління акціонерних компаній, до якої були включені вимоги про створення систем участі робітників в управлінні, так і не була прийнята. На жаль, величезна сфера відносин щодо розподілу компетенції та відповідальності між органами компанії, яка саме згодом і отримала назву "корпоративне управління", так і залишилася поза межами права компаній ЄС. Однак конфлікт навколо проекту п'ятої директиви крім того, що запобіг проведенню в межах ЄС досить ризикованого експерименту із крайніми формами соціального партнерства, ще й став каталізатором для посилення уваги до розробки національного корпоративного законодавства та поглибленого його реформування на рівні держав-членів. Велика Британія, Франція та Німеччина "увійшли" в процес інтенсивного пошуку нових ідей і концепцій реформування національного корпоративного законодавства, який не припиняється і сьогодні.

Фіаско проекту п'ятої директиви, поглиблення процесів економічної інтеграції та, відповідно, накопичення проблем щодо транскордонної діяльності компаній призвели до того, що Європейська Комісія зосередила свою увагу саме на створенні сприятливого режиму для діяльності компаній, що походять з однієї держави-члена, на території іншої держави-члена. У зазначеній сфері були прийняті директиви щодо розкриття інформації про філії, що створюються в державах-членах компаніями, походженням з інших держав-членів (1989 р.) [9], та про транскордонне злиття компаній, походженням з різних держав-членів (2005 р.). Цілям стимулювання транскордонної активності в межах ЄС слугувало також створення специфічної наднаціональної конструкції юридичної особи – "Європейського Об'єднання з Економічних Інтересів" (ЄОЕІ) [10] – фактично наднаціонального аналога поширеної в багатьох країнах конструкції партнерства.

Успіх ЄОЕІ надихнув Європейську Комісію на сумнівний крок – створення наднаціональної конструкції акціонерного товариства – "європейської компанії" [12]. Компроміс, що передбачав застосування національного корпоративного законодавства держави заснування (перебування) для регулювання переважної більшості питань створення, функціонування та припинення "європейської компанії", позбавив цю конструкцію повноцінності, а сумнівна перевага – можливість вільно змінювати державу перебування (без припинення та перезаснування компанії) більш ніж компенсується необхідністю зберігати національну систему залучення працівників до управління компанією, що передбачена законодавством держави заснування європейської компанії при всіх наступних змінах її доміцилю в межах ЄС. Фактично, прийняття регламенту та директиви щодо "європейської компанії" стало компромісом, який дозволив "зберегти обличчя" бюрократам як в Брюсселі, так і в інших європейських столицях, однак платою за цей компроміс виявилася нежиттєздатність конструкції "європейської компанії".

У той же час потрібно згадати досить успішні спроби Європейської Комісії зробити свій внесок в інтенсивні процеси реформування національного корпоративного законодавства держав-членів – це директиви про компанію одного учасника [8] та про пропозицію про поглинання (takeover bid) [11]. Так, якщо директива про компанію одного учасника не викликала скільки-небудь значної реакції в державах-членах, оскільки стосувалася усунення давно застарілих норм про мінімальну кількість учасників компаній з обмеженою відповідальністю, засоби обходу яких були широко відомі майже сотню років, то директива про поглинання стала справжнім потрясінням для країн "старої" Європи, в яких великий бізнес значною мірою представлений компаніями "сімейного" типу, в яких сім'я засновника зберігала контроль над компанією весь час її існування. Очевидно, що директива про поглинання зіштовхнулася із потужним спротивом як з боку національної бюрократії, так і національної бізнес-еліти в багатьох державах-членах, але формування прозорого та ефективного ринку корпоративного контролю є необхідною умовою збереження конкурентоспроможності європейської економіки. В США такий ринок вже давно склався, а такі країни, як Китай, Японія [13], Тайвань, Південна Корея, в яких сімейний характер бізнесу жорстко вмонтований у національну культуру та світосприйняття, вживають рішучих заходів щодо створення ринку корпоративного контролю та стимулювання конкуренції у корпоративних відносинах.

Невдовзі після створення Європейського Союзу у 1992 р. Україна розпочала з ним переговори і у 1994 р. уклала Угоду "Про Партнерство і Співробітництво" (УПС), головним змістом якої було взяття Україною на себе зобов'язань щодо здійснення реформ, які б наблизили її до відповідності критеріям членства у Європейському Союзі. Серед іншого передбачалося, що Україна досягне з європейськими країнами "приблизної адекватності законів" у певних важливих галузях законодавства, як-то: закон про компанії, закон про банківську справу, бухгалтерський облік компаній, податки, інтелектуальну власність, фінансові послуги, правила конкуренції тощо. Таким чином Україна зобов'язалася інкорпорувати в національне корпоративне законодавство принаймні положення, передбачені наступними директивами: Першою (про розкриття інформації та створення єдиного реєстру компаній), Другої (про формування та підтримання капіталу компаній), Третьою (про злиття акціонерних компаній), Четвертою (про річну фінансову звітність), Шостою (про поділ акціонерних компаній), Сьомою (про консолідовану звітність), Восьмою (про аудиторів), Дванадцятою (про компанії з одним учасником) та Директивою від 21.04.2004 р. "Про пропозиції про поглинання". Але ні для кого не є секретом, що держава Україна ганебно провалила взяті на себе зобов'язання. Серед реальних досягнень за всі ті роки, що пройшли з дати укладення УПС в сфері наближення українського корпоративного права до мінімальних європейських стандартів, можна навести лише надання Цивільним кодексом України (ст. 91) загальної правоздатності всім (?) юридичним особам, врегулювання питання зобов'язань, що виникли до створення товариства (ст. 96), та створення єдиного відкритого для публіки реєстру юридичних осіб (ст. 89), тобто основних положень Першої директиви з права компаній від 1968 р. При цьому прийнятий одночасно з Цивільним Господарський кодекс, стоячи на позиціях радянської школи господарського права, в свою чергу заперечує можливість загальної правоздатності для "суб'єктів господарювання", вводячи поняття господарської компе-

тенції, та замовчує питання відкритості реєстру юридичних осіб для громадськості.

На жаль, проблеми українського корпоративного права є набагато глибшими, ніж його невідповідність положенням європейських директив, фактично, потрібно казати про те, що українське корпоративне право на момент свого народження мало "букет" небезпечних спадкових "хвороб" та ще й зазнало численних "родових травм", які перетворили його на "паралізованого каліку", неспроможного боротися із небезпечними "вірусами" сьогодення – всепоглинаючою корупцією та нестримною офшоризацією української економіки.

Аналізуючи природу українського корпоративного права, неможливо обминути дві існуючі в сучасному порівняльному корпоративному праві теорії: Path dependence (шляху, за яким розвивалося корпоративне право) – Ethical (етичну) та Political (політичну).

Етична теорія фактично є розвитком теорії Макса Вебера про протестантську етику як ідеологічну основу західного капіталізму та базується на припущенні, що визначальний вплив на формування та розвиток національної системи права, та корпоративного права зокрема, здійснює система моральних цінностей, підтримуваних домінуючою релігійною течією [14]. Так, аналізуючи основні релігійні течії Християнства, що домінували в різних країнах Європи та Америки, дослідники доходять висновку, що найбільш сприятливою для розвитку корпоративного права виявилась система моральних цінностей, що сповідувалася пуританами, з їх ліберальним відношенням до накопичення багатства через власну працю та нетерпимістю до гріху несправедливого збагачення в купі з колективною відповідальністю релігійної громади за гріх її члена. Найменш сприятливою для розвитку корпоративного права у країнах Західної Європи виявилась система цінностей католицизму з його зневагою до торгівлі та можливістю викупити прощення гріхів (сумнозвісні індульгенції). На жаль, ситуація, що склалася з правовою системою в Україні, цілком узгоджується з головними тезами етичної теорії – специфіка віровчення православної церкви, її підпорядкованість світській владі, уникання надання моральних оцінок вчинкам осіб, що уособлюють світську владу, можливість отримати прощення навіть не придбанням індульгенцій, а примусом підлеглих вимолювати прощення для владоможця, послідовне викорінення залишків моральних цінностей у середовищі партійно-господарської номенклатури протягом десятиліть панування комуністичної ідеології цілком пояснюють ситуацію, коли виявленні прогалини в законодавстві надійно охороняються представниками влади як легкий та надійний засіб самозбагачення попри катастрофічні результати для економіки та суспільства.

Політична теорія визначення моделі корпоративних відносин, найвідомішим представником якої є американський професор Марк Ро (Mark Roe) [15, 16], який відстоює думку про те, що розмежування у напрямках розвитку корпоративного права сталося після Першої світової війни із розповсюдженням в континентальній Європі соціал-демократичних ідей, які передбачали посилення ролі держави як соціального арбітра та економічного регулятора. Тиск на великий капітал, який чинили уряди європейських країн, та обмеження, які вони нав'язували великим національним корпораціям за підтримки суспільства, оборотною стороною мали збереження статус-кво щодо концентрації капіталу та власності, збереження сімейного характеру великих компаній та відсутність відкритого ринку контролю. Витратні програми з соціального захисту, закони про захист прав робітників компенсувалися великому європейському бізнесу консервацією бізнес-династій, впевненістю у державній підтримці в скрутні часи, пригніченням конкуренції та поблажливим ставленням до напівлегальних методів експропріації акціонерів. Першою жертвою такої політики стали ринки цінних паперів європейських країн, оскільки дрібні інвестори відчули свою беззахисність перед зловживаннями контролюючих акціонерів в умовах мовчазного компромісу між державою та великим капіталом. Ця теорія також може знайти своє підтвердження на прикладі України, з тими лише відмінностями, що вийшовши з комуністичної ідеології з її тотальним одержавленням економіки та ставленням до держави (в особі бюрократії) як вищої самостійної цінності, українська бюрократія, на відміну від своїх західних колег, розграбовуючи країну, абсолютно не сприймає ліберальних цінностей – вільного ринку та чесної конкуренції, а український великий капітал, на відміну від європейського, не схильний себе ототожнювати з українським суспільством і не відчуває ніяких зобов'язань перед ним. Отже, ситуація, коли вбогість українського корпоративного законодавства співіснує з абсурдно надмірною зарегульованістю діяльності українських корпорацій (що надає чиновникам потужні важелі для шантажу та здирництва) цілком пояснюється завищеними очікуваннями, які пострадянські суспільства за інерцією покладають на державу, та порочністю політичної та економічної системи, яка стимулює саме нехтування соціальними обов'язками на користь особистого збагачення за будь-яку ціну.

Якщо датою народження українського корпоративного права можна вважати дату прийняття закону "Про господарські товариства", то слід згадати, в якому середовищі з'явився на світ новонароджений. Грандіозний соціальний експеримент, що тривав у країні, яка носила назву Радянський Союз, базувався саме на запереченні всіх цінностей, які були вбудовані в попередню правову систему. Позитивізм, – абсолютизація писаного закону та погляд на суддю як на державного чиновника, який був характерний для правової системи царської Росії, змінився ультра-позитивізмом більшовицького видання, – коли право не просто ототожнювалося з законом, а закон став абсолютно вільним від "буржуазних химер" (прав особистості, справедливості чи навіть формальної логіки). Суспільство розглядалося як величезна соціальна машина, керована незначною кількістю адептів "найпрогресивнішої ідеології", тоді як право виступало лише в ролі допоміжного інструменту, у функцію якого входило підтримання елементарного порядку в масах людського матеріалу. Правом стало те, що з цього приводу думає партійне чиновництво, а суддям відводилася роль "механічних гвинтиків", що мали "крутитися" (застосовуючи написані в законі норми із мінімальними повноваженнями щодо їх тлумачення) чи "не крутитися" (утримуючись від застосування багатьох декларативних норм) за командою райкомів, обкомів чи ЦК. На жаль, такі порочні риси радянської правової та судової системи, як механістичні підходи до регулювання (скоріше керування) економікою та суб'єктами економічних відносин, послідовне нехтування правами особистості та категорією приватного інтересу, величезний масив декларативних (декоративних) норм, відверте ігнорування норм, що позбавлені процедурних механізмів реалізації, вибіркове застосування закону, підкорений характер відносин між судами та органами виконавчої влади за 15 років нібито демократичних реформ нікуди не поділися.

Отже, як ми зазначали, появу українського корпоративного права, як правило, пов'язують із прийняттям законів "Про господарські товариства" та "Про цінні папери та фондову біржу". На жаль, прийняті в період законодавчої лихоманки 1991–1993 років, ці два акти є нічим іншим, ніж відображенням дуже поверхневого уявлення про фондовий ринок та корпорації в розвинутих країнах. Закони виписані так, що складається враження, ніби в Україні вже давно існують корпорації західного типу та розвинений ринок цінних паперів, при тому всі елементи інфраструктури ефективно саморегулюються.

Достатньо сказати, що більшість статей закону "Про господарські товариства", що стосуються акціонерних товариств, присвячені процесу заснування відкритого акціонерного товариства шляхом організації відкритої підписки на його акції. Тоді як в розвинутих країнах така схема вже давно відійшла в небуття як нежиттєздатна. Успішно довела свою нежиттєздатність вона і в Україні. Переважна більшість українських акціонерних товариств з'явилася на світ шляхом корпоратизації (перетворення державних підприємств у відкриті акціонерні товариства), із тієї незначної кількості, що були створені приватними засновниками, деякі відверто нехтували вимогами закону (навіть не зареєструвавши випуски своїх акцій) і лише незначна меншість вдалася до формального слідування вимогам процедури організації відкритої підписки на акції, які вочевидь не мали жодного практичного сенсу та виглядали дешевим фарсом.

Закон "Про цінні папери та фондову біржу" взагалі не містив чіткої вказівки на орган, до компетенції якого входило регулювання ринку цінних паперів. Певний час на цю роль претендували Міністерство фінансів, ФДМУ, НБУ аж доки катастрофічні результати ваучерної приватизації та скандал із трастами не зменшили регулятивний ентузіазм цих органів, які без заперечень зустріли створення Державної Комісії з цінних паперів та фондового ринку (ДКЦПФР) із широкими повноваженнями щодо регулювання ринку цінних паперів. Комісія була створена у 1996 році за технічної підтримки США за зразком американської Securities and Exchange Commission (SEC). Однак замість того, щоб зосередитись на захисті прав інвесторів та створенні умов для розвитку необхідної інфраструктури, заснованої на здорових принципах і орієнтованої на дрібних інвесторів, Комісія зосередилась на "моніторингу" і "регулюванні" інвестиційних фондів, які на той час інтенсивно розпродували придбані за ваучери інвесторів пакети акцій офшорним компаніям, пов'язаним з українськими ФПГ.

Провал українського проекту ваучерної приватизації був тісно пов'язаний з концептуальними вадами українського корпоративного законодавства, які, на превеликий жаль, не усунені до сьогодні.

Розробники закону "Про господарські товариства", маючи на увазі модель акціонерного товариства з великою кількістю дрібних акціонерів, обрали найбільш невдалу модель управління таким товариством. А саме обрання виконавчого органу товариства загальними зборами акціонерів (ст. 41). Обрання наглядової ради товариства довгий час навіть не вважалося необхідним. Отже, це призвело до того, що вдаючись до адміністративного тиску на акціонерів-працівників колишнього державного підприємства та підкупаючи чиновників, які мали представляли інтереси держави, колишні керівники державних підприємств переобирали себе на посади менеджерів у новостворених акціонерних товариствах. Позбавлені будь-якого контролю з боку акціонерів, користуючись підтримкою корумпованих чиновників та відчуваючи повну безкарність, такі менеджери масово вдавались до розкрадання майна товариств, якими вони керували. Розпорошеність акціонерів, їх неосвіченість, наявність значного пакету акцій акціонерів-працівників, жорстко контрольованого менеджментом, складна та довга процедура усунення з посади дозволяли менеджерам легко блокувати спроби переобрання. Така безвідповідальна політика багатьох менеджерів вкупі з фактичною відсутністю інструментів впливу акціонерів на поведінку менеджерів обумовили глибоку економічну кризу, пік якої прийшовся на 1993–1996 р.

Другою складовою, яка обумовила катастрофічність результатів ваучерної приватизації, стала вбогість правової конструкції інститутів спільного інвестування – інвестиційних фондів та компаній, що створювалися на підставі Указу Президента "Про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії" від 19.02.1994 р. Відсутність в конструкції інвестиційного фонду елементів ефективного зовнішнього та внутрішнього контролю, неможливість для інвесторів вийти з інвестиції чи будь-яким чином вплинути на політику засновників фонду мали наслідком фактично повну експропріацію активів фондів їх засновниками. Найбільш поширеною та можливо найбездоганнішою схемою була схема обміну інвестиційним фондом ліквідних акцій на неліквідні цінні папери із отриманням різниці на рахунок офшорної компанії, що належала засновникам фонду. Пожвавлення українського ринку цінних паперів у період 1996–1998 рр. було пов'язане із скуповуванням фінансово-промисловими групами у інвестиційних фондів пакетів акцій привабливих підприємств, але із закінченням процесів консолідації контрольних пакетів український фондовий ринок фактично перейшов в коматозний стан.

Зате кардинальних змін зазнала система корпоративного управління в країні. Процеси акумуляції пакетів акцій призвели до появи великих (контролюючих) акціонерів, які встановили контроль над менеджментом. До закону "Про господарські товариства" були внесені зміни, які зобов'язували великі акціонерні товариства створювати наглядові ради для того, щоб контролювати дії менеджменту. Однак слід зрозуміти, що контролюючі акціонери, значну частину яких складали представники ФПГ, встановивши контроль над менеджерами, виявилися абсолютно незацікавленими у припиненні чи запобіганні процесам вилучення прибутків та вимивання активів акціонерних товариств. Отже в парламенті України утворився природній союз між "червоними директорами" (менеджерами, які користуючись недоліками закону "Про господарські товариства" та розпорошеністю акціонерів, встановили свій повний контроль над колишніми державними підприємствами) та представниками ФПГ, які встановили контроль над більшістю підприємств, але вже як власники контрольних пакетів. Обидві сторони виявилися зацікавленими у продовженні експропріації акціонерів меншості, і тому надійно блокували всі спроби реформування корпоративного законодавства в напрямку посилення захисту прав акціонерів меншості.

Отже, сьогодні в Україні склалася модель корпоративних відносин, що полягає в тому, що більшість великих та середніх підприємств контролюються фінансово-промисловими групами, які, цинічно порушуючи інтереси акціонерів меншості, системно вилучають прибутки від діяльності акціонерних товариств через операції із підконтрольними корпораціями (здебільшого офшорними компаніями) із мінімальними інвестиціями у модернізацію виробництва.

Правовою основою для цієї схеми є фактично відсутні механізму захисту прав акціонерів меншості від зло-

вживань з боку менеджерів чи контролюючих акціонерів, принцип "переможець отримує все", який діє стосовно обрання наглядової ради, яка формується виключно представниками контролюючого акціонера, відсутність практики притягнення посадових осіб товариства за шкоду, яку вони завдали своїми діями товариству, недосконала система бухгалтерського обліку та примітивна система розкриття інформації.

Широке застосування іноземних (офшорних) компаній як у схемах вилучення прибутків (і, відповідно, ухилення від оподаткування), так і для обходу інших обмежень, що вимагають ідентифікації учасників (акціонерів) товариств, вкупі з неспроможністю чи небажанням українських судів та правоохоронної системи користуватися засобами міжнародної правової допомоги для ідентифікації українських учасників іноземних компаній надійно забезпечує безкарність недобросовісних ділкам.

Правова незахищеність акціонерів, високий ступінь незалежності менеджменту від акціонерів, неправові методи забезпечення лояльності менеджерів, корумпованість суддів та правоохоронних органів призвели до початку в Україні процесів перерозподілу власності через захоплення контролю над підприємствами відверто кримінальними методами. Це явище отримало назву "рейдерство" і, з одного боку, переводить процес перерозподілу корпоративного контролю у неконтрольовану та не прогнозовану площину "боїв без правил", а з іншого боку, сприяє посиленню негативних процесів надмірної концентрації власності. Об'єктивно оцінюючи ситуацію, що склалася, можна дійти висновку про те, що шанси вийти переможцями в корпоративній "війни всіх проти всіх" є лише у великих ФПГ, які не тільки самі вдаються до "рейдерських атак", а й виступають у ролі "маркітантів", що за безцінь скуповують "трофеї" корпоративних "мародерів".

Таким чином стає очевидним, що проблеми українського корпоративного сектору значно глибші, ніж може здатися, і потребують більш комплексних заходів, аніж просте перенесення норм європейських директив у національне законодавство. Українське корпоративне право потребує глибинного реформування не тільки для того, щоб Україна могла розраховувати в близькому майбутньому на членство в Європейському Союзі, а в першу чергу, щоб подолати деструктивні тенденції в економіці України, пов'язані з надмірною концентрацією власності, придушенням конкуренції, згортанням інвестиційних процесів, системними диспропорціями в організації грошових потоків.

Ефективне подолання таких небезпечних явищ, які присутні в економіці України, на нашу думку, не можливе без кардинального реформування українського корпоративного права, в якому має знайти відображення наступне:

Законодавець повинен відмовитись від механістичних поглядів на корпорації як на машини, які функціонують автономно від волі та інтересів людей, що їх складають. Такі погляди беруть свій початок в тотальному одержавленні власності і побудові економіки як єдиної держави-корпорації, що відбувалося в умовах командно-адміністративної економіки СРСР. Дійсно, за умов командної економіки і державної власності на все майно майже всіх підприємств можна було не враховувати приватний інтерес осіб, що керували цими підприємствами, до того ж сфера реалізації ними своїх приватних інтересів була надзвичайно обмежена. Однак ситуація кардинальним чином змінилася, сьогодні громадяни України мають необмежені можливості щодо накопичення матеріальних цінностей та користування ними у приватних інтересах, однак законодавець вперто розглядає юридичну особу як самостійного суб'єкта та не бажає звернути увагу на приватні інтереси людей, що стоять за нею. Саме на чіткому визначенні приватних інтересів осіб, які впливають на ухвалення рішень та створенні системи противаг, які запобігають спробам реалізувати приватні інтереси посадової особи (учасника) корпорації всупереч приватним інтересам корпорації, і зосереджується законодавець розвинутих країн, тоді як український законодавець, апелюючи до абстрактних "державних інтересів" чи інтересів товариства як окремого суб'єкта, вперто не бажає помічати, як в більшості випадків ці інтереси підміняються чи приносяться в жертву приватним інтересам окремих осіб. Найбільш відомим та найбільш масштабним прикладом таких недолугих підходів став Господарський кодекс України, побудований на ідеї заперечення застосування приватноправових концепцій для регулювання економічних відносин. З одного боку, цей документ проголошує примат публічного інтересу та публічно-правових методик у регулюванні економіки, а з іншого боку, не містить жодних механізмів, які б могли ефективно запобігти підміні публічних інтересів приватними внаслідок корупції.

Українське законодавство негайно потребує впровадження ефективних механізмів захисту прав та інтересів акціонерів, особливо інтересів акціонерів меншості. Ті механізми, які зараз присутні в законодавстві, довели свою неефективність та не стали на заваді масштабним процесам експропріації дрібних акціонерів недобросовісними менеджерами та великими акціонерами. Слід, однак, розрізняти природу та головні рушійні сили тих чи інших механізмів захисту прав акціонерів меншості. За цим критерієм можна визначити кілька груп механізмів, ефективність яких може суттєво залежати від інституційного забезпечення.

Вимоги щодо прийняття певних важливих рішень кваліфікованою більшістю голосів. Цей механізм є одним з найстаріших та найпоширеніших у корпоративному законодавстві переважної більшості країн світу. Присутній він і в українському законодавстві (ст. 42 Закону "Про господарські товариства", п. 4 ст. 159 Цивільного кодексу). Однак специфіка моделі корпоративних відносин, що склалася в умовах корупційної держави та корупційної економіки, майже позбавили його ефективності, оскільки домінуючою в українських корпоративних відносинах стала схема захоплення контролю над акціонерним товариством через призначення лояльного менеджменту із наступним вилученням прибутків товариства через переорієнтацію його грошових потоків до афілійованих структур, для реалізації якої достатньо простої чи навіть ситуативної більшості.

Переважне право акціонерів на придбання акцій додаткових емісій пропорційно своїй частці в статутному капіталі акціонерного товариства. Цей механізм має як певні переваги, так і недоліки. Він застосовується в законодавстві більшості країн світу, забезпечуючи досить високий рівень захисту від спроб розмивання пакетів акцій, що належать акціонерам меншості. Однак більшість законодавчих актів розвинутих країн світу передбачають можливість відмови від його застосування в окремих випадках. На жаль, українське законодавство містить лише посилання на "переважне право" акціонерів (ч. 3 ст. 38 Закону "Про господарські товариства"), що призвело до непоодиноких спроб перекручень та зловживань, а відсутність механізмів призупинення цього права позбавляють українське законодавство гнучкості, якої потребують українські товариства для залучення прямих іноземних інвести-

цій. В той же час можна констатувати, що контролюючі акціонери чи недобросовісний менеджмент, які мають всі шанси виграти "змагання" з іншими акціонерами за збільшення своєї частки в капіталі товариства, спрямовуючи на ці цілі вилучені у товариства кошти, обирають більш "дешевий" шлях реєстрації додаткових емісій з порушеннями та встановлення перед акціонерами меншості протиправних перешкод, запобігаючи реалізації ними своїх переважних прав.

Право акціонера вимагати обов'язкового викупу акцій за справедливою ціною у випадку, якщо акціонер не погоджується з окремими рішеннями загальних зборів. Цей доволі простий, але дуже ефективний механізм захисту прав акціонерів меншості призваний вирішити проблему виходу акціонерів меншості, права яких порушуються, з інвестиції в умовах відсутності ліквідного ринку акцій товариства. Слід зазначити, що цей механізм отримав загальне визнання і був інкорпорований в законодавство практично всіх розвинутих країн. Надання акціонерам меншості гарантованої можливості вийти з інвестиції є потужним стимулом для дрібних та портфельних інвесторів інвестувати кошти в акції, а для контролюючих акціонерів та менеджерів – утримуватись від зловживань. Українське корпоративне законодавство конче потребує інкорпорації цього механізму, оскільки в умовах масових цинічних порушень прав та інтересів акціонерів меншості вони опинилися в ролі безправних заручників, змушених спостерігати за процесом експропріації своїх інвестицій.

Надання акціонерам права звертатися з позовом до посадових осіб товариства (похідний позов). В умовах розпорошеності капіталу більшості великих корпорацій та послаблення ефективності багатьох контрольних механізмів право акціонерів звертатися з позовом від імені та в інтересах корпорації до членів ради директорів цієї корпорації є одним з фундаментальних правових механізмів, що забезпечує ефективне функціонування великих корпорацій в інтересах їх акціонерів. Механізм похідного позову в країнах системи загального права виконує подвійну роль, оскільки не тільки є потужним стимулом для членів органів управління корпорацією працювати сумлінно, а й забезпечує швидке та ефективне виявлення регулятивних проблем, які в інших країнах замовчуються або консервуються всередині корпорації, із спрямуванням спірних питань на розв'язання до суду. Величезний позитивний потенціал механізму похідного позову набув широкого визнання, що призвело до його запозичення корпоративним законодавством більшості розвинутих країн. Однак слід чітко розуміти, що необхідною складовою, що забезпечує ефективність похідних позовів, є високі кваліфікація та авторитет суддів, рішучість яких ґрунтується на мандаті суспільної довіри до судового корпусу, а також розроблену численними судовими прецедентами концепцію фідуціарних зобов'язань, які несуть члени органів управління перед корпорацією та її акціонерами. В той же час не слід відмовлятися від механізму похідного позову лише на тій підставі, що він не має коренів у вітчизняній правовій системі, а український судовий корпус набув слави некваліфікованого, безвідповідального та корумпованого. Розвиток механізму похідного позову вимагатиме значного часу та має здійснюватись разом з реформуванням судової системи.

На жаль, провал із ухваленням п'ятої директиви з права компаній позбавив українського законодавства чіткого орієнтира для вироблення концепції розподілу компетенції між органами акціонерного товариства. Взагалі в корпоративному законодавстві існували дві концепції розподілу повноважень – німецька та американська. Головною відмінністю яких був акцент, який робився на розподілі повноважень між наглядовою радою та загальними зборами акціонерів. В американському варіанті компетенція загальних зборів обмежується прийняттям рішень з певного кола чітко визначених питань, із наданням наглядовій раді права приймати рішення щодо всіх інших; в німецькому варіанті обмежується вже компетенція наглядової ради на користь необмежених повноважень загальних зборів. Потрібно зазначити, що спільним у цих концепціях було визначення кола питань, приймати рішення за якими могли виключно загальні збори акціонерів. Проблема однак полягає в тому, що на відміну від американської моделі, де головний менеджер приймається на роботу наглядовою радою та може бути в будь-який момент нею ж звільнений, певний час в німецькому законодавстві існувала норма щодо обрання та звільнення виконавчого органу виключно загальними зборами акціонерів. Це породжувало цілу низку складних проблем:

Обрання виконавчого органу загальними зборами робила його незалежним від наглядової ради, яка таким чином послаблювалася, і, як правило, виявлялася неспроможною ефективно контролювати виконавчий орган;

Звільнення виконавчого органу було довгим та витратним процесом із високим ризиком того, що менеджери, яких намагаються звільнити, вдадуться до зловживань аж до банкрутства компанії;

Послаблення наглядової ради призводило до того, що великі акціонери намагалися вводити своїх представників до правління, що підривало ефективність роботи правління як єдиного органу;

Наглядова рада фактично позбавлялася можливості здійснювати пошук та наймати на роботу найбільш талановитих менеджерів.

Якщо німецький законодавець вже давно переглянув свою позицію, підпорядкувавши менеджмент наглядовій раді, то український законодавець все ще не може визначитись із тим, який орган обиратиме та звільнятиме виконавчий орган. Наразі ситуація досить заплутана, оскільки Закон "Про господарські товариства" не містить обрання виконавчого органу в переліку виключних повноважень загальних зборів акціонерів, тоді як пп. 2 п.2 ст. 159 Цивільного кодексу включала це питання саме до виключних повноважень загальних зборів. Внесені зміни то включали, то виключали це питання з виключних повноважень, проект закону "Про акціонерні товариства", прийнятий у першому читанні 15 травня 2007 р., чітко відносить це питання до виключних повноважень загальних зборів, поглиблюючи плутанину та консервуючи абсолютно хибну, як на наш погляд, систему розподілу повноважень.

Отже, на нашу думку, оптимальною схемою, що забезпечуватиме ефективну та відповідальну діяльність виконавчого органу, є наділення наглядової ради акціонерного товариства правом формувати виконавчий орган та правом в будь-який момент звільняти весь його склад або будь-кого з його членів. Цієї позиції дотримувалися розробники проекту п'ятої директиви, вона також в той чи інший спосіб знайшла відображення в корпоративному законодавстві розвинутих країн і є аксіомою для корпоративного законодавства країн англо-американської правової системи.

Вкрай необхідним, особливо з огляду на вкорінення практики експропріації акціонерів меншості та ігнорування їх інтересів, є забезпечення представництва акціонерів меншості у складі наглядової ради. Цього можна досягти, відмовившись від принципу "переможець

отримує все" і встановивши вимогу щодо обов'язкового застосування кумулятивного методу голосування, який забезпечує акціонерам меншості пропорційне представництво в складі наглядової ради. Певний оптимізм викликає те, що кожен з численних проектів закону "Про акціонерні товариства", які надходили до Верховної Ради протягом останніх років, містив норму щодо впровадження обов'язкового кумулятивного голосування.

Однак саме по собі надання представництва акціонерам меншості у складі наглядової ради навряд чи знешкодить усталену та відпрацьовану систему експропріації акціонерів меншості. Наріжним стрижнем системи захисту прав акціонерів в корпоративному праві країн англо-американської правової традиції є концепція фідуціарних зобов'язань, які посадові особи корпорації несуть перед її акціонерами. Сутність цієї концепції полягає в тому, що у зв'язку з тим, що посадові особи компанії знаходяться у більш сприятливому становищі стосовно впливу на рішення, що приймаються компанією, інформованості про її справи, вони несуть перед акціонерами додатковий обов'язок діяти "добросовісно та розумно в кращих інтересах компанії". Дійсно, всі зазначені категорії є оціночними і для свого застосування вимагають висококваліфікованих та авторитетних суддів, до того ж можна зазначити, що за роки свого застосування концепція фідуціарних зобов'язань в країнах загального права поповнилася численними прецедентами, однак навіть зверхнього погляду на рішення, що приймаються менеджерами та наглядовими радами багатьох українських акціонерних товариств, достатньо, щоб дійти висновку, що вони не відповідають мінімальним стандартам щодо добросовісності та кращих інтересів товариства. Сьогодні багато європейських країн, окрім Великої Британії, яка є батьківщиною концепції фідуціарних зобов'язань, намагаються запозичити цей інститут з американського корпоративного права. Так, можна зазначити, що така провідна країна ЄС, як Німеччина взяла курс на обережну, але послідовну "американізацію" національного корпоративного права, звісно не заливши поза увагою цю важливу концепцію. Слід також зазначити, що концепція фідуціарних зобов'язань в "зародковому" вигляді присутня в законодавстві майже кожної країни, не виключаючи і Україну (п. 3 ст. 92. ЦК), але проблема полягає у наявності волі та бажання припинити нехтувати цією нормою та оцінювати рішення посадових осіб товариства не лише за формальними ознаками (чи мала особа право приймати рішення з цих питань), але й за сутністю та змістом цих рішень (чи не порушуються цими рішеннями інтереси товариства).

Глибинного реформування потребує і система розкриття інформації фактично щодо усіх складових цього надзвичайно важливого інституту.

Із прийняттям Цивільного кодексу та Закону України "Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців" Україна нарешті зробила великий крок в напрямку створення системи розкриття інформації про установчі документи господарських товариств, склад посадових осіб та учасників товариств. Однак, не зважаючи на те, що створена система в цілому відповідає вимогам, встановленим Першою директивою з права компаній ЄС, вона не в змозі ефективно вирішувати завдання, що ставляться перед системами та механізмами розкриття інформації в умовах сучасної економіки.

Крім базової інформації про акціонерне товариство, даних про осіб, що уповноважені підписувати документи від імені товариства, та тексту статуту, що вимагається положеннями Першої Директиви і, відповідно, Законом України "Про державну реєстрацію юридичних осіб, та фізичних осіб – підприємців", такі країни, як Велика Британія і США вимагають також розкриття (оприлюднення) інформації щодо участі посадових осіб компанії та їх родичів в капіталі інших компаній. В той же час ухиляння від подання такої інформації чи подання неправдивої інформації з цього приводу може мати серйозні наслідки аж до притягнення до кримінальної відповідальності. Крім того, британське корпоративне право ввело у широкий вжиток концепцію "тіньового" директора – тобто особи, яка формально не є посадовою особою компанії, але маючи великий пакет акцій компанії або знаходячись у певному типі відносин із посадовими особами компанії, має можливість визначати (впливати) на рішення, що приймаються посадовими особами компанії. Ця інформація не тільки полегшує акціонеру, що вирішив звернутися з похідним позовом до суду, виявлення та доведення конфлікту інтересів в діях посадових осіб товариства, але дозволяє виявляти реальний ступінь контролю та наявність зв'язків між юридичними та фізичними особами, що є надзвичайно важливим, оскільки власність в Україні є вкрай концентрованою, але в більшості випадків виявити реальний склад групи та відслідити зв'язок між корпораціями є надзвичайно складно.

Ще однією вадою системи розкриття інформації, яка фактично унеможливлює формування фондового ринку та оздоровлення відносин між різними групами акціонерів та менеджментом, є розкриття інформації про результати діяльності акціонерного товариства. Акціонерне товариство є конструкцією, що передбачає максимальний ступінь відділення "власності" від "контролю". І тому акціонери меншості для ефективної реалізації надзвичайно обмежених прав щодо участі в управлінні товариством змушені покладатися на систему обов'язкового розкриття інформації щодо діяльності товариства, однак в умовах, коли система мотивації є перекрученою, а законодавство не встановлює жодних із відомих запобіжних механізмів, що мали б компенсувати брак здорової мотивації, фінансова (і, відповідно, податкова) звітність акціонерних товариств буде залишатися сферою колосальних зловживань. Швидкими темпами країни світу переходять до міжнародних стандартів фінансової звітності (IAS), які все більше наближуються до американських стандартів бухгалтерського обліку GAAP, які орієнтовані переважним чином на визначення реальної, а не балансової вартості майна та зобов'язань. Таким чином, у все зростаючому ступені інвестори та менеджери мають покладатися на суб'єктивну оцінку особи, що здійснює бухгалтерський облік, на адекватність обраних нею методів розрахунку і обчислення. На жаль, методів, що гарантують від бухгалтерських маніпуляцій, не багато і базуються вони на перехресній перевірці в межах внутрішнього аудиту корпорації та на перевірці звітності незалежним аудитором (зовнішній аудит). Але, як довели корпоративні скандали із корпораціями "Enron", "World.com", "Parmalat", "Maxwell", будь-які компроміси стосовно незалежності зовнішнього аудитора обов'язково призводять до зловживань і розкрадань. Отже, і спроба відмовитись від зовнішнього аудиту на користь аудиту внутрішнього, що має місце в проекті закону "Про акціонерні товариства" (від 15.05.2007 р.) викликає серйозну стурбованість. Дійсно, для більшості українських акціонерних товариств зовнішній аудит буде дуже витратною процедурою, в той же час більшість українських аудиторських компаній не користуються довірою та не можуть похвалитися надійною репутацією, але альтернативи зовнішньому аудиту вочевидь немає, а суттєво змінити ситуацію на ринку аудиторських послуг може заборона ауди-

торським фірмам користуватися іншою організаційно-правовою формою, ніж просте товариство (із необмеженою відповідальністю), яка існує практично в усіх розвинених країнах. Отже саме загроза відповідальності за шкоду, нанесену інвесторам аудиторами у разі підтвердження неправдивої звітності головним чином і утримує аудиторські фірми від компромісів із власним сумлінням. Не зайвим буде згадати, що підтвердження звітності та інших документів компанії незалежним аудитором вимагається більшістю директив з права компаній, а Сьома директива встановлює вимоги щодо особи, що може підтверджувати звітність компанії, яким відповідає саме незалежний аудитор.

Як ми вже зазначали, шалений опір, який чинив будь-яким спробам реформування українського корпоративного права ситуативний союз великого капіталу та "червоних директорів" (менеджерів, що захопили контроль, користуючись розпорошеністю та беззахисністю акціонерів) таки призвів до якісних змін на ринку контролю. Взагалі, в Україні склалася унікальна ситуація, коли величезна кількість українських підприємств потребують інвестицій та заміни некваліфікованого менеджменту, який здатен лише на цинічне обкрадання акціонерів та поступове руйнування активів підприємства, тоді як українське корпоративне законодавство не містить навіть натяку на можливість недружнього поглинання. Заперечення механізму поглинань довгий час обґрунтовувалося необхідністю захистити національний капітал від масової скупки українських підприємств іноземцями. Але об'єктивна потреба у заміні некваліфікованого менеджменту упиралася в абсолютне небажання менеджменту позбавлятися контролю в умовах дії формули "контроль – усе, власність без контролю – ніщо". Частково проблема вирішувалася через механізм банкрутства, якщо за підтримки частини менеджменту вдавалося "накачати" борги товариства, які потім в процесі санації підприємства конвертувалися у великий пакет акцій. Однак правовий нігілізм менеджерів, фактичне безправ'я акціонерів, вбогість чинного законодавства в умовах корумпованості суддів та правоохоронних органів породили феномен силового(!!) захоплення контролю над товариствами, що отримало назву "рейдерство". Багато вже написано про феномен українського рейдерства, але більшість авторів не в змозі визначити коріння рейдерства "по-українськи" в тій нездоровій ситуації, що склалася із захистом прав акціонерів в Україні, та в якості "ліків" від "рейдерства" пропонують остаточне позбавлення акціонерів меншості будь-яких прав та перехід до "тотальної диктатури" менеджерів. Ми же бачимо "корінь зла" саме у незахищеності прав акціонерів та інтересів акціонерного товариства в цілому перед свавіллям менеджерів та контролюючих акціонерів, і вважаємо "недружні" поглинання позитивним та необхідним явищем, що сприятиме підвищенню життєздатності та конкурентоспроможності українських акціонерних товариств саме через "відсів" некваліфікованого та недобросовісного менеджменту. Сьогодні Україна вкрай потребує нового сприятливого для поглинань корпоративного законодавства, принципи якого чітко закріплені у Директиві ЄС "Про пропозиції про поглинання", в іншому разі ми і далі спостерігатимемо, як некваліфікований менеджмент стримуватиме розвиток підприємств, позбавлятиме їх інвестицій та вестиме їх до банкрутства і руйнування, а сам час від часу ставатиме жертвою кримінальних захоплень, що здійснюватимуться за принципом "грабуй награбоване".

1. 368L0151First Council Directive 68/151/EEC of 9 March 1968 on co-ordination of safeguards which, for the protection of the interests of members and others, are required by Member States of companies within the meaning of the second paragraph of Article 58 of the Treaty, with a view to making such safeguards equivalent throughout the Community. 2. 377L0091Second Council Directive 77/91/EEC of 13 December 1976 on coordination of safeguards which, for the protection of the interests of members and others, are required by Member States of companies within the meaning of the second paragraph of Article 58 of the Treaty, in respect of the formation of public limited liability companies and the maintenance and alteration of their capital, with a view to making such safeguards equivalent. 3. 378L0855 Third Council Directive 78/855/EEC of 9 October 1978 based on Article 54 (3) (g) of the Treaty concerning mergers of public limited liability companies. 4. 382L0891Sixth Council Directive 82/891/EEC of 17 December 1982 based on Article 54 (3) (g) of the Treaty, concerning the division of public limited liability companies. 5. 378L0660 Fourth Council Directive 78/660/EEC of 25 July 1978 based on Article 54 (3) (g) of the Treaty on the annual accounts of certain types of companies. 6. 383L0349 Seventh Council Directive 83/349/EEC of 13 June 1983 based on the Article 54 (3) (g) of the Treaty on consolidated accounts. 7. 384L0253 Eighth Council Directive 84/253/EEC of 10 April 1984 based on Article 54 (3) (g) of the Treaty on the approval of persons responsible for carrying out the statutory audits of accounting documents. 8. 389L0667 Twelfth Council Company Law Directive 89/667/EEC of 21 December 1989 on single-member private limited-liability companies. 9. 389L0666 Eleventh Council Directive 89/666/EEC of 21 December 1989 concerning disclosure requirements in respect of branches opened in a Member State by certain types of company governed by the law of another State. 10. 385R2137 Council Regulation (EEC) No 2137/85 of 25 July 1985 on the European Economic Interest Grouping (EEIG). 11. 32004L0025 Directive 2004/25/EC of the European Parliament and of the Council of 21 april 2004 on takeover bids (Text with EEA relevance) Official Journal L 142 , 30/04/2004 P. 0012 – 0023. 12. Council Regulation No 2157/2001 of 8 October 2001 "On the Statute for a European company", Council Directive 2001/86/EC of 8 October 2001 "supplementing the Statute for a European company with regard to the involvement of employees". 13. Luke R. Nottage, Leon T. Wolff "Corporate Governance and Law Reform in Japan: From the Lost Decade to the End of History?" http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=830005. 14. Dirk A. Zetzsche "An Ethical Theory of Corporate Governance History" http://ssrn.com/abstract=970909. 15. Lucian A. Bebchuk, Mark J. Roe "A Theory of Path Dependence inCorporate Governance and Ownership" http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=202748, 16. Mark J Roe Political Determinants of Corporate Governance http://papers.ssrn.com/abstract_id=472366.

Надійшла до редколегії 19.10.07

Ю. Ноговіцина, канд. юрид. наук

ВЕРХОВЕНСТВО ПРАВА В УКРАЇНІ ЯК СКЛАДОВА ІНТЕГРАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ

У даній статті автор розглядає верховенство права як одну з політико-правових передумов вступу України до ЄС. Автор аналізує джерела цього принципу в європейському законодавстві, а також наводить різні доктринальні погляди на трактування таких понять як верховенство права, верховенство закону і правова держава. Більш детально автор зупиняється на основних напрямах впровадження принципу верховенства права в Україні, узгоджених у рамках двостороннього діалогу Україна-ЄС, а також взятих на себе Україною в односторонньому порядку.

This paper is focused on the rule of law as one of the political and legal criteria for the EU accession. The author traces down the sources of this principle in the European law and touches upon the doctrinal approaches to the interpretation of such concepts as the rule of law and a constitutional state. The author considers in more detail the main spheres of the introduction of the rule of law in Ukraine, either agreed upon in the Ukraine-EU dialogue or self-imposed by Ukraine.

Вступ. З кінця 90-х років минулого століття Україна декларує своє бажання щодо вступу до Європейського Союзу. Як держава, що претендує на членство в ЄС, Україна має поділяти та поважати основні цінності ЄС, що одночасно є політико-правовими передумовами вступу до ЄС: повага до людської гідності та прав лю-

© Ноговіцина Ю., 2007

дини, свобода, демократія, рівність і верховенство права. Останній чинник є настільки фундаментальним та всеохоплюючим, що фактично від того, наскільки Україна забезпечить втілення принципу верховенства права в життя, значною мірою залежать перспективи її членства в ЄС.

Необхідність ствердження України як правової держави, в якій визнається і діє принцип верховенства права, є не тільки програмним елементом, але й прямо випливає з міжнародних зобов'язань України перед Радою Європи та Європейським Союзом. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває дослідження та моніторинг ступеню реалізації принципу верховенства права в Україні. З огляду на поставлене завдання у даній статті аналізуються євроінтеграційні функції принципу верховенства права, його юридичний зміст та наповнення, заходи, вжиті Україною з метою впровадження цього принципу, та напрями подальшої діяльності України в сфері реалізації принципу верховенства права.

1. Верховенство права як умова вступу до ЄС.

У найзагальнішому вигляді вимоги до держав-кандидатів на членство в Європейському Союзі викладено в ст. 49 Амстердамського договору ЄС. Відповідно до цієї статті будь-яка європейська держава, яка поважає принципи, визначені у ст. 6 Договору – а саме принципи свободи, демократії, поваги до прав людини та основних свобод і принцип верховенства права – може подати заявку на членство в ЄС. Більш детально вимоги до держав-кандидатів конкретизовано в рамках т.зв "копенгагенських критеріїв", що мають три виміри:

- політичний (стабільність інститутів, які гарантують демократію, права людини, верховенство права та права національних меншин);
- економічний (ринкова економіка, конкурентоздатність в умовах ринкової економіки в ЄС);
- законодавчий (можливість взяти на себе зобов'язання, пов'язані з членством в ЄС, адаптація національного законодавства до законодавства ЄС, впровадження спільних правил, стандартів та політики, що становлять базу законодавства ЄС).

Пізніше до наведених вище вимог була додана ще одна – існування юридичних та адміністративних структур, що сприяють прийняттю і впровадженню європейського права.

Усі нещодавні випадки розширення ЄС відбулись на основі процедур, викладених у ст. 49 Амстердамського договору ЄС, і внаслідок виконання копенгагенських критеріїв. Але розглядаючи питання про перспективи вступу України до ЄС, необхідно звернути увагу і на те, яким чином відповідне питання врегульоване у Конституції ЄС, яка на сьогодні не набула чинності, але в майбутньому може визначати правила вступу для держав, що є потенційними кандидатами на членство. Відповідно до ч. 2 ст. I-1 Конституційного договору ЄС "Європейський Союз відкритий для всіх європейських держав, які поважають його цінності і готові до їх спільного впровадження". Цінності ЄС викладені у ст. I-2 і включають повагу до людської гідності, свободу, демократію, рівність, верховенство права, а також повагу до прав людини, в тому числі осіб, що належать до національних меншин.

Як видно з процитованих статей, верховенство право було і залишається однією з цінностей ЄС, дотримання якої є обов'язковою передумовою вступу до ЄС. У цьому аспекті небезпідставним буде визначення юридичного змісту принципу верховенства права та його основних елементів.

2. Юридичний зміст та елементи принципу верховенства права.

Найбільш узагальнено верховенство права можна визначити як принцип, за якого державна влада здійснюється у відповідності до та на підставі писаного і оприлюдненого закону, який було прийнято та впроваджено відповідно до встановленої законодавчої процедури. Хоча з таким визначенням не погодяться ті науковці, які розмежовують поняття "верховенство права" та "верховенство закону", оскільки наведене вище визначення характеризує саме останню категорію (верховенство позитивного закону). Прибічники ж концепції "верховенства права" як природно-правової категорії наголошують на такому сутнісному компоненті принципу як його націленість на забезпечення основних прав та свобод людини.

Принцип верховенства права пов'язаний з англосаксонською системою права і, у найширшому розумінні, включає в себе наступні елементи: розподіл влади, рівність усіх перед законом, nulla poena sine lege, презумпція невинуватості, неможливість повторного покарання за один і той самий злочин, habeas corpus, недискримінація тощо. Європейська правова думка апелює, як правило, до принципу правової держави (німецькою – Rechtsstaat, французькою – l'Etat de droit), який було науково розроблено після Другої світової війни. Різниця між принципами верховенства права та правової держави є більшою мірою термінологічною, ніж змістовною, тому що складові обох принципів є, по суті, однаковими. Хоча іноді висловлюється думка, що правова держава – це держава, пов'язана законами, які вона створює (при цьому припускається, що такі закони можуть бути неправовими), у той час як верховенство права – це верховенство прав і свобод людини, орієнтованість держави на особу як найвищу цінність. Але на практиці під термінами "правова держава" та "верховенство права", як правило, розуміють сукупність наступних елементів: забезпечення прав і свобод людини, врахування політичною більшістю інтересів і прав меншості, поділ влади на законодавчу, виконавчу і судову, обмеження дискреційних повноважень органів влади правом, правову визначеність і довіру до права.

У контексті правової системи ЄС верховенство права, як правило, пов'язують з принципами демократичного врядування та поваги до прав людини. Такий зв'язок, зокрема, простежується у документах Ради ЄС, де зазначено, що "верховенство права ... дозволяє громадянам захищати їх права і ... передбачає наявність законодавчої та судової влади, що повною мірою забезпечує права людини та основні свободи, а також справедливу, доступну і незалежну судову систему". Верховенство права передбачає наявність прозорого, стабільного та ефективного законодавства, незалежних конституційних та судових органів, ефективне врядування на місцевому та загальнодержавному рівнях, кваліфіковану, незалежну та ефективну судову владу, систему відповідальних правоохоронних органів, вільні засоби масової інформації.

В Україні принцип верховенства права закріплено в ряді нормативно-правових актів: Основному Законі (Конституції) України, Статуті Ради Європи і Конвенції про захист прав людини та основних свобод 1950 року (що є частинами національного законодавства), Кодексі адміністративного судочинства України тощо. Своє бачення принципу верховенства права виклав і Конституційний Суд України в рішенні від 2 листопада 2004 року: "Верховенство права – це панування права в суспільстві. Верховенство права вимагає від держави його вті-

лення у правотворчу та правозахисну діяльність, зокрема у закони, які за своїм змістом мають бути проникнуті передусім ідеями соціальної справедливості, свободи, рівності тощо. Одним з проявів верховенства права є те, що право не обмежується лише законодавством як однією з його форм, а включає й інші соціальні регулятори, зокрема норми моралі, традиції, звичаї тощо, які легітимовані суспільством і зумовлені історично досягнутим культурним рівнем суспільства. Всі ці елементи права об'єднуються якістю, що відповідає ідеології справедливості, ідеї права, яка значною мірою дістала відображення в Конституції України. Таке розуміння права не дає підстав для його ототожнення із законом, який іноді може бути й несправедливим, у тому числі обмежувати свободу та рівність особи. Справедливість – одна з основних засад права, є вирішальною у визначенні його як регулятора суспільних відносин, одним із загальнолюдських вимірів права".

Вагомий внесок до розуміння принципу верховенства права вніс Європейський суд з прав людини, який у ряді своїх рішень визначив наступні складові цього принципу: визнання пріоритетності, домінування, визначальної ролі прав людини у діяльності держави; поширюваність цієї пріоритетності на діяльність усіх без винятку органів держави, включаючи, зокрема, органи прокуратури; правова певність, визначеність (legal certainty) становища людини у тій ситуації, в якій вона перебуває; неприпустимість затримання особи на невизначений і непередбачуваний термін, якщо воно не грунтується на законі чи судовому рішенні; наявність громадської довіри до судів як до гарантів справедливості; майже безвиняткова можливість доступу до суду; наявність судового контролю за втручанням виконавчих органів у права людини; підпорядкованість судовому рішенню усіх органів держави, безвиняткова обов'язковість його виконання будь-якими органами і посадовцями; можливість скасування вищим судом рішення нижчого суду, яке не набрало чинності; незмінність, неоспорюваність остаточного судового рішення, яке набрало чинності; невтручання законодавчої влади у відправлення правосуддя; секулярність (світський характер) держави; забезпечення державою, у разі застосування смертельної зброї, швидкого й ефективного розслідування справи її органами.

3. Напрями впровадження верховенства права в Україні.

За оцінками експертів в Україні найбільші труднощі пов'язані з реалізацією політичної складової копенгагенських критеріїв, зокрема, з впровадженням принципу верховенства права. В рамках Угоди про партнерство та співробітництво між Україною та ЄС існує досить обмежене поле для співпраці щодо утвердження верховенства права, оскільки акцент Угоди, а відтак основного інструменту технічної допомоги – TACIC, зміщений у бік економічної співпраці.

Відповідну прогалину було заповнено двома документами: Планом дій Європейського Союзу в галузі юстиції та внутрішніх справ, погодженим Комітетом з питань співробітництва між Україною та ЄС у грудні 2001 року, та Планом дій "Україна – Європейський Союз", погодженим Радою з питань співробітництва між Україною та Європейським Союзом у лютому 2005 року. В обох документах значну увагу приділено питанню верховенства права в Україні та визначено ті сфери та напрями діяльності, де поточна ситуація з дотриманням принципу верховенства права вимагає покращення.

У Плані дій Європейського Союзу в галузі юстиції та внутрішніх справ однією зі сфер співробітництва між Україною та ЄС визначено співробітництво з метою посилення ролі судової влади, верховенства закону та покращення управління. З цією метою сторони узгодили наступні спільні заходи та напрями діяльності:

- підтримка зусиль України щодо встановлення на конституційних засадах незалежної, компетентної та неупередженої судової влади, забезпеченої необхідними процедурними механізмами та гарантіями для виконання своєї ролі;
- забезпечення освіти українських суддів з наголосом на права людини, захист особистих даних, цивільне право, організацію та адміністрацію правосуддя, міжнародне право;
- підтримка українських реформ судів загальної юрисдикції, адміністративного судочинства та пенітенціарної системи відповідно до Конституції України та нового законодавства про судочинство;
- створення національних баз даних найважливіших судових рішень у справах про кримінальні злочини та у справах з процедурних питань;
- здійснення боротьби з корупцією та її попередження шляхом зменшення впливу факторів, які заохочують корупцію та роблять її можливою;
- популяризація принципів кращого управління шляхом внесення змін та доповнень до законодавчої процедури з метою зробити її більш ефективною, сучасною та відповідною європейським стандартам, а також посилення ролі державних інституцій, зміцнення міжгалузевого співробітництва та обміну даними;
- здійснення реформи громадських служб з метою використання більш комплексних, адекватних та сучасних підходів;
- забезпечення доступу до законодавчої бази та рішень судів вищих інстанцій;
- здійснення координованої боротьби проти корупції, в тому числі карними заходами, та діяльності, пов'язаної з корупцією;
- сприяння співробітництву з громадянським суспільством для забезпечення ефективності заходів проти корупції;
- створення інституту Омбудсмену або незалежного органу з питань запобігання неналежного управління та корупції в органах державної влади.

Незважаючи на проведення реформ у зазначених вище сферах, у ряді напрямів не відбулось очікуваного покращення, про що свідчить ухвалення у 2005 році Плану дій "Україна – Європейський Союз". Одним з пріоритетів спільної діяльності України та ЄС у Плані дій визначене "подальше посилення стабільності та ефективності органів, що забезпечують демократію та верховенство права". Відповідно до своїх міжнародних зобов'язань та стратегічної мети щодо подальшої європейської інтеграції Україна висловила намір продовжувати внутрішні перетворення на основі зміцнення демократії, верховенства права, поваги до прав людини, принципу розподілу влади та незалежності суду, демократичних виборів відповідно до норм і стандартів ОБСЄ та Ради Європи (політичний плюралізм, свобода слова та ЗМІ, повага до прав осіб, що належать до національних меншин, недискримінація за ознакою статі та політичної, релігійної та етнічної приналежності).

Планом дій було запропоновано детальний комплекс заходів, спрямованих на підтримання демократії, верховенства права, прав людини та основних свобод. Серед них, зокрема:

- посилення стабільності та ефективності інституцій, що забезпечують демократію та верховенство права;

- подальше проведення судової та правової реформ для забезпечення незалежності судової влади та зміцнення її адміністративної дієздатності, а також забезпечення неупередженості та ефективності прокуратури;
- забезпечення ефективної боротьби з корупцією;
- забезпечення поваги до прав людини та основних свобод у відповідності до міжнародних та європейських стандартів;
- забезпечення розвитку громадянського суспільства;
- забезпечення поваги до свободи засобів масової інформації та свободи висловлювань;
- забезпечення поваги до прав осіб, які належать до національних меншин;
- запобігання неналежному поводженню з людьми та застосуванню тортур;
- забезпечення рівноправності;
- забезпечення поваги до прав дитини;
- забезпечення поваги до прав профспілок та основних стандартів праці;
- забезпечення міжнародного правосуддя.

На виконання заходів, визначених Планом дій "Україна – Європейський Союз", Президентом України в липні 2005 року було створено Національну комісію із зміцнення демократії та утвердження верховенства права (надалі – Комісія). Відповідно до Положення про Комісію остання створена як "постійно діючий консультативно-дорадчий орган при Президентові України з метою сприяння досягненню Україною відповідності копенгагенським критеріям 1993 року щодо набуття членства в Європейському Союзі в частині забезпечення стабільності та ефективності функціонування відповідних інститутів, які гарантують демократію, верховенство права, додержання прав людини і захист меншин, виконанню відповідних положень Плану дій "Україна – Європейський Союз". Діяльність Комісії має бути спрямована на об'єднання зусиль органів державної влади, політичних партій, громадських організацій, інших інститутів громадянського суспільства для зміцнення в Україні демократії та утвердження верховенства права.

Основними завданнями Комісії є:

- підготовка пропозицій щодо досягнення Україною відповідності політичній складовій копенгагенських критеріїв та виконання відповідних положень Плану дій "Україна – Європейський Союз";
- проведення моніторингу ефективності реалізації нормативно-правових актів стосовно відповідності вимогам політичної складової копенгагенських критеріїв і відповідних положень Плану дій "Україна – Європейський Союз" та підготовка проектів відповідних законодавчих, інших нормативно-правових актів;
- підготовка довідкових матеріалів, що стосуються питань відповідності вимогам політичної складової копенгагенських критеріїв, виконання відповідних положень Плану дій "Україна – Європейський Союз", вжиття заходів до висвітлення цієї роботи в засобах масової інформації;
- підготовка пропозицій щодо розвитку законодавства з питань судоустрою, судочинства, статусу суддів, реалізації конституційного принципу захисту судом прав і свобод людини і громадянина.

У складі Комісії діють три комітети: комітет зі зміцнення інститутів демократії, комітет з утвердження верховенства права і комітет з захисту прав людини та меншин. Основною формою роботи Комісії є засідання, що проводяться не рідше одного разу на квартал. На засіданнях Комісії обговорюються питання щодо заходів реформування системи права та владних інституцій в Україні. Зокрема, за період свого існування Комісія основну увагу приділяла наступним питанням:

- реформування судової системи України (було розроблено і затверджено Концепцію удосконалення судового устрою та забезпечення справедливого судочинства в Україні, розглянуто та схвалено проекти змін до Закону України "Про судоустрій України" та "Про статус суддів");
- удосконалення державної мовної політики (було розглянуто проект Концепції державної мовної політики України, затверджено нову редакцію офіційного перекладу на українську мову Європейської хартії регіональних або міноритарних мов);
- міжнародного кримінального права (схвалено проект Закону України "Про внесення змін до статті 124 Конституції України", спрямований на створення юридичних передумов для ратифікації Римського Статуту Міжнародного кримінального суду);
- кримінальної юстиції (схвалено Концепцію державної політики у сфері кримінальної юстиції та забезпечення правопорядку в Україні).

Рішення Комісії мають рекомендаційний характер, але є обов'язковими для розгляду органами виконавчої влади і посадовими особами, яким вони адресовані. Законопроекти, розроблені або схвалені Комісією, можуть бути направлені Президентові України як суб'єкту законодавчої ініціативи для внесення їх на розгляд Верховної Ради України.

У 2005–2007 рр. Комісією було проведено також ряд громадських обговорень та "круглих столів", присвячених питанням розробки концептуальних засад проекту Кримінально-процесуального кодексу України, шляхів та засобів кодифікації адміністративно-деліктного законодавства в Україні тощо.

Незважаючи на досить активну діяльність Комісії та інших державних органів у сфері ствердження верховенства права в Україні, темпи просування України в цьому напряму є незадовільними. Наступні кроки могли б сприяти якнайшвидшому виконанню Україною політичної складової копенгагенських критеріїв:

- досягнення збалансованості владних повноважень між різними гілками влади;
- забезпечення стабільності та прогнозованості законодавства у сферах, що стосуються прав фізичних і юридичних осіб;
- розвиток системи адміністративної юстиції в Україні;
- розробка та прийняття Закону України "Про нормативно-правові акти";
- впровадження механізму моніторингу дотримання прав людини Міністерством внутрішніх справ України (у тому числі в пенітенціарних закладах);
- імплементація стандартів Європейського Суду з прав людини до національної правової системи України;
- надання громадянам України права безпосереднього звернення до Конституційного Суду України;
- підвищення ефективності функціонування національної судової системи;
- розробка національних стандартів відшкодування державою шкоди у випадку порушення прав людини;
- гуманізація кримінально-виконавчої системи в Україні;
- впровадження та розвиток юридичних клінік;
- розробка та впровадженні курсу "Верховенство права" на юридичних факультетах українських університетів.

Висновок. Втілення в життя принципу верховенства права є одним з найважливіших завдань у напрямі інтеграції України до ЄС, від успішності виконання якого значною мірою залежатимуть перспективи членства України в ЄС. Реалізація адміністративних та судових реформ, адаптація законодавства, реформа прокуратури та силових структур, а також інші заходи покликані максимально наблизити Україну до ідеалу правової держави, де панує принцип верховенства права і де діяльність органів державної влади обумовлена забезпеченням прав та свобод людини.

Конкретні кроки щодо виконання політичної складової копенгагенських критеріїв членства в ЄС визначені в ряді документів, схвалених між Україною та ЄС. На їх реалізацію спрямована діяльність Національної комісії із зміцнення демократії та утвердження верховенства права та інших державних органів України. Проте, як доводить практика та оцінки європейських експертів, рівень реалізації узгоджених механізмів залишається на сьогодні незадовільним, що значною мірою гальмує просування України у європейському напрямку.

1. Treaty on European Union. Опубліковано на сайті http://eur-lex.europa.eu/en/treaties/dat/12002M/htm/C_2002325EN.000501.html#anArt59. 2. Treaty Establishing a constitution for Europe // Official Journal – 16 December 2004. – P. 310. Опубліковано на сайті http://eur-lex.europa.eu/en/treaties/dat/12004V/htm/C2004310EN.01001101.htm. 3. Забезпечення кваліфікованого захисту прав людини: ключові проблеми та подальші кроки. Опубліковано на сайті Української Гельсінської спілки з прав людини http://helsinki.org.ua/index.php?id=1173093243. 4. Council Common Position 98/350/CFSP on human rights, democratic principles, the rule of law and good governance in Africa // Official Journal. – 1998. – L 158/1. 5. Рішення Конституційного Суду України у справі за конституційним поданням Верховного Суду України щодо відповідності Конституції України (конституційності) положень статті 69 Кримінального кодексу України (справа про призначення судом більш м'якого покарання) N 15-рп/2004 від 2 листопада 2004 року // Урядовий кур'єр. – 17 листопада 2004 р. – № 219. 6. Рабінович П. Верховенство права в інтерпретації Конституційного суду України. Опубліковано на сайті http://www.lawyer.org.ua/?w=r&i=&d=668. 7. План дій Європейського Союзу в галузі юстиції та внутрішніх справ, погоджений Комітетом з питань співробітництва між Україною та ЄС 12 грудня 2001 року. Опубліковано на сайті http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi. 8. План дій "Україна – Європейський Союз", погоджений Радою з питань співробітництва між Україною та Європейським Союзом 21 лютого 2005 року. Опубліковано на сайті http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi. 9. Указ Президента України "Про Національну комісію із зміцнення демократії та утвердження верховенства права" N 1049/2005 від 5 липня 2005 року // Урядовий кур'єр. – 13 липня 2005 р. – № 127.

Надійшла до редколегії 10.10.07

Наукове видання

ВІСНИК

КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА

МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ

Випуски 35-36

Друкується за авторською редакціїю

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 31 72, 239 32 22; факс 239 31 28

Підписано до друку 22.10.08. Формат 60x84 1/8. Вид. № 281. Гарнітура Arial. Папір офсетний.
Друк офсетний. Наклад 500. Ум. друк. арк. 20,0. Зам. № 28-4553.

Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет"
01601, Київ, б-р Т. Шевченка, 14, кімн. 43
☎ (38044) 239 32 22; (38044) 239 31 72; (38044) 239 31 58; факс (38044) 239 31 28
E-mail: vydav_polygraph@univ.kiev.ua