

Висвітлено актуальні проблеми міжнародних відносин, питання сучасної системи міжнародного права, особливості розвитку світового господарства та міжнародних економічних відносин. Для викладачів, наукових співробітників, аспірантів і студентів.

Освещены актуальные проблемы международных отношений, вопросы современной системы международного права, особенности развития мирового хозяйства и международных экономических отношений.

Для преподавателей, научных сотрудников, аспирантов и студентов.

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

For professors, scientists, PhD students and students.

ВІДПОВІДАЛЬНИЙ РЕДАКТОР	Л.В. Губерський, д-р філос. наук, проф., акад. НАН України
РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ	О.М. Бірюков, д-р юрид. наук, доц.; В.А. Вергун, д-р екон. наук, проф.; В.В. Дайнеко, канд. філол. наук, проф.; А.С. Довгерт, д-р юрид. наук, проф., чл.-кор. АПРН України; В.І. Кисіль, д-р юрид. наук, проф.; В.В. Копійка, д-р політ. наук, проф.; О.А. Коппель, д-р іст. наук, проф.; В.П. Крижанівський, д-р іст. наук, проф.; В.Ю. Крушинський, д-р політ. наук, проф.; Є.А. Макаренко, д-р політ. наук, проф.; В.А. Манжол, 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; І.І. Пузанов, д-р екон. наук, проф.; М.М. Рижков, д-р політ. наук, проф.; О.І. Рогач, д-р екон. наук, проф.; Ю.С. Скороход, д-р політ. наук, проф.; А.С. Філіпенко, д-р екон. наук, проф.; С.Я. Фурса, д-р юрид. наук, проф.; С.А. Циганов, д-р екон. наук, проф.; Ю.С. Шемшученко, д-р юрид. наук, проф., акад. НАН України; М.С. Дорошко, д-р іст. наук, проф. (заст. відп. ред.).
Адреса редколегії	04119, Київ-119, вул. Мельникова, 36/1, Інститут міжнародних відносин; ☎ (38044) 481 44 14
Затверджено	Вченою радою Інституту міжнародних відносин 29.06.13 (протокол № 11)
Атестовано	Вищою атестаційною комісією України. Постанова Президії ВАК України № 1-05/8 від 22.12.10
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, 6-р Т.Шевченка, 14, кімн. 43; ☎ (38044) 239 31 72, 239 32 22; факс 239 31 28

ЗМІСТ

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

М. Дорошко, Б. Черкас

Відносини Демократичної Республіки Конго з Руандою
в контексті регіональної безпеки в Екваторіальній Африці 5

В. Головченко

Дипломатичні обставини договірної оформлення українсько-польського кордону 8

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

П. Дзюба

Іноземні портфельні інвестиції США: формування національної інвестиційної моделі 16

В. Морозов

Регулювання фінансово-банківського сектору у ФРН 26

О. Чугаєв

Економічна сила як міра впливовості країни у світовій економіці 34

СУЧАСНА СИСТЕМА МІЖНАРОДНОГО ПРАВА

І. Забара

Інститут відповідальності суб'єктів міжнародного права
за інформаційні міжнародно-протиправні діяння 38

О. Святун

Діалоги з прав людини як інструмент зовнішньої політики Європейського Союзу 45

К. Смирнова

Джерела антимонопольного права Європейського Союзу 47

С. Білоцький

Засади міжнародно-правового регулювання енергоефективності
в практиці міжнародних організацій 51

СОДЕРЖАНИЕ

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Н. Дорошко, Б. Черкас

Отношения Демократической Республики Конго с Руандой
в контексте региональной безопасности в Экваториальной Африке 5

В. Головченко

Дипломатические обстоятельства договорного оформления украинско-польской границы..... 8

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

П. Дзюба

Иностранные портфельные инвестиции США: формирование национальной инвестиционной модели..... 16

В. Морозов

Регулирование финансово-банковского сектора в ФРГ 26

А. Чугаев

Экономическая сила как мера влияния страны в мировой экономике 34

СОВРЕМЕННАЯ СИСТЕМА МЕЖДУНАРОДНОГО ПРАВА

И. Забара

Институт ответственности субъектов международного права
за информационные международно-противоправные деяния 38

Е. Святун

Диалоги по правам человека как инструмент внешней политики Европейского Союза 45

К. Смирнова

Источники антимонопольного права Евросоюза..... 47

С. Белоцкий

Основы международно-правового регулирования энергоэффективности
в практике международных организаций..... 51

CONTENTS

ACTUAL PROBLEMS OF INTERNATIONAL RELATIONS

M. Doroshko, B. Cherkas

Relations between Democratic Republic of Congo and Rwanda in context of regional security in Equatorial Africa	5
---	---

V. Holovchenko

Diplomatic circumstances of the ukrainian-polish borderline treaties' figuration	8
--	---

FEATURES OF THE WORLD ECONOMY

P. Dziuba

U.S. foreign portfolio investments: national investing model formation	16
--	----

V. Morozov

The banking and finance regulation in Germany	26
---	----

O. Chugaiev

Economic power as measure of influence of a country in the world economy.....	34
---	----

MODERN SYSTEM OF INTERNATIONAL LAW

I. Zabara

Institution responsibility of the international law information internationally wrongful acts	38
---	----

O. Sviatun

The Human Rights Dialogues as the Tool of the EU's Foreign Policy	45
---	----

K. Smyrnova

Sources of the EU Competition Law.....	47
--	----

S. Bilotsky

Principles of international legal regulation energy efficiency in the practice of international organizations	51
---	----

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

УДК 327.56 + 327.7

М. Дорошко, д-р іст. наук, проф.,
Б. Черкас, канд. політ. наук, мол. наук. співроб.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ВІДНОСИНИ ДЕМОКРАТИЧНОЇ РЕСПУБЛІКИ КОНГО З РУАНДОЮ В КОНТЕКСТІ РЕГІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ В ЕКВАТОРІАЛЬНІЙ АФРИЦІ

Проаналізовано причини та наслідки конфлікту на сході Демократичної Республіки Конго, його вплив на відносини ДР Конго з Руандою і безпекову та гуманітарну ситуацію в регіоні Великих озер Африки. Розглянуто роль Руанди в ескалації насилля в Північному Ківу. Досліджено міжнародний процес врегулювання ситуації в регіоні, зокрема місце міжнародних миротворців ООН у деескалації насилля в Північному Ківу. Окреме місце відведено розгляду впливу конфлікту в ДР Конго на відносини Руанди зі США та країнами ЄС.

Ключові слова: конфлікт, безпека, ДР Конго, Руанда, Північне Ківу.

Між Демократичною Республікою Конго (ДР Конго) та Руандою відбулося чергове напруження відносин. Влада ДР Конго звинуватила чиновників офіційного Кігалі в озброєнні повстанців, які поновили активність на кордоні з Руандою. Згодом причетність Руанди до підтримки бунтівників підтвердила доповідь Групи експертів ООН. Поновлення насилля у провінції Північне Ківу й обмін звинуваченнями відновилися після декількох років відносного миру в регіоні.

Збереження конфліктного потенціалу у відносинах ДР Конго і Руанди змушує науковців звернути свої погляди на ґрунтовне вивчення причин конфліктогенності у регіоні Великих озер Африки. У вітчизняній політичній літературі даній темі присвячені розвідки О. Коппель [1], С. Андрущенко, О. Мішина [2], М. Чабаненка [4], О. Панцевої [3]. Серед американських і європейських дослідників відносини в регіоні Великих озер Африки досліджують Т. Дейч, Дж. Лей Равело [17], Д. Кінг, С. Штраус [30], Л. Вальдорф [30]. З-поміж африканських вчених слід відзначити Ж. Мун'янеза [23] та Дж. Ручахана.

Метою статті є з'ясування особливостей зростання напруження на сході ДР Конго та його впливу на відносини цієї держави з Руандою. Також автори ставлять перед собою завдання розглянути наслідки напружених відносин між ДРК і Руандою для безпеки регіону Великих озер Африки.

У відповідь на звинувачення від влади ДР Конго та ООН президент Руанди Пол Каґаме заявив, що останні бойові дії в Північному Ківу слід розглядати не як проблему відносин між ДР Конго і Руандою, а як внутрішньодержавні суперечності між конголезцями [29]. Як офіційний Кігалі, так і повстанці неодноразово заперечували, що бунтівники, відомі як М23 (Movement of March 23 – Рух 23 березня), отримують підтримку з-за кордону.

Повстанців М23 очолює розшукуваний Міжнародним кримінальним судом генерал-перебіжчик з армії ДР Конго Боско Нтаганда (Bosco Ntaganda) на прізвисько "Термінатор". Збройні сутички поновилися після того як влада ДР Конго спробувала заарештувати Нтаганда. Проте, повстанці стверджують, що вони взяли в руки зброю, оскільки уряд не виконав умови мирної угоди, підписаної в 2009 році за посередництва Руанди.

Варто звернути увагу на той факт, що провінція Північне Ківу багата на корисні копалини, головним чином на олово та золото. Бойові дії в регіоні вже давно були пов'язані з пограбуванням її надр, що відкривало можливості для повстанців купувати зброю та боєприпаси. Зусилля міжнародної спільноти направлені на боротьбу з незаконним видобутком корисних копалин з регіонів охоплених бойовими діями. Задля цього вводиться режим обов'язкового маркування продукції для підтвердження

їх походження. Однак слідчі з ООН кажуть, що повстанські групи та злочинні елементи в армії ДР Конго контрабандним шляхом постачають корисні копалини за кордон, в обхід урядових заборон на експорт металів [9].

Офіційні дані показують, що з міста Ґома, столиці провінції Північне Ківу, протягом січня-квітня 2012 р. було експортовано понад 1 тис. тонн каситериту (олов'яної руди) та близько 600-650 тонн олова, що значно нижче показників до 2010 року [9]. Тому, цілком ймовірно, що нинішнє повстання у Північному Ківу принаймні частково фінансоване коштами, що були отримані з нелегального продажу мінералів.

Задля недопущення цього Конгрес США прийняв Закон Додда-Франка про реформу Вол-Стріт і захист споживачів (відомий як "закон Обама"), підписаний президентом Бараком Обамою 21 липня 2010 року. Параграф 1502 (b) Закону Додда-Франка під назвою "Закон про конфліктні мінерали" зобов'язує публічні компанії, що торгуються на американських фондових біржах, надати Комісії з цінних паперів та фондових бірж США інформацію про те, чи отримували вони будь-які з чотирьох металів (до них відносяться золото, тантал, олово і вольфрам) з ДР Конго, а також розкрити дані про податки, роялті та інші платежі по кожному проекту, на якому вони працюють. До того ж, цей закон поширюється на американські, європейські компанії, а також компанії з ринків, що розвиваються, акції яких торгуються на фондових ринках США. Голова мета американських законодавців – усунути долар США з фінансування злочинців, що порушують права людини в Центральній Африці, а саме – в ДР Конго [3].

Наразі внаслідок конфлікту в регіоні близько 2,7 млн. мирних жителів були змушені покинути свої домівки, а декілька сотень повстанців були вбиті в зіткненнях у Північному Ківу. Сотні тисяч біженців перейшли кордон до сусідніх Уганди та Руанди [24].

Згідно з офіційними даними Міністерства ліквідації наслідків стихійних лих та у справах біженців Руанди, в країні налічується близько 14 тис. конголезьких біженців у результаті недавнього конфлікту на їхній батьківщині. Через значний потік людей і відсутність місць табір для біженців Кіґеме, який вміщує 11434 особи, змушений був у кінці липня зачинити свої двері для новоприбулих біженців [32]. 9 серпня 2012 р. Руанду відвідала з офіційним візитом заступник Генерального секретаря ООН з гуманітарних питань Валері Амок. Вона пообіцяла підтримку ООН у питаннях відкриття нових і розширення вже існуючих таборів для біженців з ДР Конго [32].

Зокрема, табір Кіґеме, розташований у Південній провінції Руанди на дорозі між містами Чанґуґу та Кіґалі, неподалік від національного парку Н'юнґве, знову

почав приймати новоприбулих 13 серпня 2012 року. Однак, становище біженців залишається скрутним. Нещодавно через нестачу фінансування було зменшено раціон харчування утікачів. Зусиль лише ООН і США, які зусиллями свого Посольства в Руанді підтримують функціонування табору Кіґеме, недостатньо. Відсутність поставок харчів і медикаментів загрожує жителям Кіґеме недоїданням і хворобами. Кіґеме займає доволі значну територію, розкинувшись на два пагорби "країни тисячі гір", як ще називають Руанду.

Під час поїздки по Руанді автори констатували сподруження ще одного табору для біженців з ДР Конго. Він знаходиться ближче до кордону неподалік від міста Чанґуґу. При цьому, на пропускному пункті на кордоні Руанди з ДР Конго в місті Гісені особливого ажіотажу не спостерігалося. З руандійського боку проводиться постійне посилене патрулювання кордону військовою поліцією та збройними силами Руанди. Під час значного загострення боїв неподалік від міста Гома, всі готельні номери курортного Гісені в Руанді на березі озера Ківу заповнюються заможними утікачами з ДР Конго.

Міжнародний процес врегулювання конфлікту в Північному Ківу розпочався 18 липня 2012 р., коли ДР Конго, Руанда та сусідні держави закликали створити міжнародні військові сили для ліквідації груп озброєних повстанців на неспокійному сході ДР Конго. Свої наміри сторони виклали в угоді, яка була підписана того ж дня в кулуарах саміту Африканського союзу в Аддіс-Абебі [8].

З метою об'єднання зусиль всього регіону в подоланні повстання у Східному Конго в серпні 2012 р. була проведена Міжнародна конференція регіону Великих озер Африки, яка пройшла в Кампалі. На ній лідери держав регіону затвердили новий план з припинення конфлікту в Східному Конго. У дводенному саміті взяли участь президент Руанди Пол Каґаме та президент ДР Конго Жозеф Кабіла. Також на конференції були присутні керівники військових і розвідувальних управлінь та відомств 11-ти країн-членів організації. Зокрема, було оцінено загрози поширення бойових дій, приділено значну увагу достовірній розвідці та вирішено направити експертів і матеріально-технічну підтримку в центральний штаб у місті Гома [25].

Програма дій складається з 8 пунктів. Зокрема, передбачається створення багатомільйонного "цільового фонду" для допомоги десяткам тисяч біженців із зони конфлікту. Крім того, учасники саміту також домовилися про "можливості застосування санкцій проти тих, хто перешкоджає мирному процесу". Крім того, затверджений план спрямує "енергійні зусилля з метою забезпечити наявність повного припинення повстання" у Східному Конго [15].

Необхідно зазначити, що ООН наразі має великий миротворчий контингент в ДР Конго. До складу Місії ООН зі стабілізації у Демократичній Республіці Конго (МООНСДРК – MONUSCO) входять понад 19 тис. осіб, в тому числі 13 українців. МООНСДРК передислокувала свої війська в місто Гома, що знаходиться на кордоні з Руандою, задля того, щоб захистити місто від бунтівників і захистити населення провінції Північне Ківу від просування повстанців М23 [18]. Гелікоптери миротворців вже вчинили кілька нападів на позиції повстанців у Північному Ківу.

У місті Гома додаткові військові патрулі ООН були посилені танками та регулярною армією ДР Конго. Практично всюди введено піше патрулювання, а гелікоптери ООН літають над містом. Багато магазинів зачинилися. Тим часом, протягом липня-серпня 2012 р. тривали бойові дії в регіоні. 19 липня 2012 р. армія ДР Конго відновила контроль над містом Валікале [11]. Що-

правда, почастишали і випадки переходу військовослужбовців ДР Конго на бік повстанців. Зокрема, на початку серпня 2012 р. старший офіцер армії ДР Конго разом з його 25 підлеглими приєднався до повстанців М23 [21]. Повстанці контролювали міста Руґарі, Руманґабо, Каленґера, Рубаре та Рутшуру в провінції Північне Ківу [14]. Країною прокотилися масові мітинги. Тисячі католиків вийшли на марші в Кіншасі із закликом до припинення бойових дій на сході ДР Конго.

Тим часом, інша повстанська група – Демократичні сили за звільнення Руанди (Forces démocratiques de libération du Rwanda, FDLR, надалі – ФДЛР) у кінці липня 2012 р. взяли під свій контроль східну частину національного парку Вірунґа в ДР Конго [13]. ФДЛР була створена за етнічною ознакою з представників народності хуту в 2000 р. Вона обвинувачується в численних збройних нападах на цивільне населення, учинених на сході ДР Конго поблизу кордону з Руандою. Зараз ФДЛР вважається однією з найбільш впливових груп повстанців, які діють на сході ДР Конго. Головна мета повстанців полягає у поваленні нинішнього уряду Руанди. Офіційний Кігалі звинувачує лідерів ФДЛР у безпосередній причетності до проведення геноциду в Руанді. Після геноциду в Руанді 1994 р. частині екстремістів хуту вдалося втекти до сусідньої ДР Конго.

Влада ДР Конго відмовляється вести переговори з бунтівниками повстанського угруповання М23. Необхідно відзначити, що на сьогодні не існує жодних доказів причетності повстанців М23 до вчинення яких-небудь військових злочинів. Міністр закордонних справ ДР Конго Реймонд Тшібанда навіть пригрозив повстанцям, що вони не виживуть, тому перемовини просто не буде з ким вести [12]. Водночас, ДР Конго підтримує зростання ваги міжнародних миротворчих сил у країні в контексті боротьби з повстанським угрупованням М23.

Однак, офіційна Кіншаса відмовилася від закликів до введення на схід країни виключно африканських регіональних військ. На конференції з питань вирішення кризи в провінції Північне Ківу, яка пройшла в Кампалі, Р. Тшібанда погодився на введення військовослужбовців з деяких держав Центральної та Східної Африки в рамках міжнародної місії, але "не з Руанди та сусідніх держав" [16].

Руанда не змирилася зі звинуваченнями на її адресу і 30 липня 2012 р. подала Комітету РБ ООН з санкцій спростування фактів втручання у конфлікт в Північному Ківу, оприлюднених у доповіді Групи експертів ООН. До речі, за тиждень до цього, Група експертів ООН відвідала Кігалі, де почули точку зору Руанди зі згаданого питання [28].

Одним зі слабких місць у проекті доповіді Групи експертів ООН є твердження, що протягом двох тижнів військові Руанди проводили навчання повстанців М23 на військовій базі Каномбе перед подальшою передислокацією в ДР Конго. Більше того, було заявлено, що заголки оснастили боєприпасами та камуфляжами, і що високі військові чини брали активну участь у формуванні повстанських груп. Тим не менше, згідно із запевненнями руандійських чиновників, Каномбе не дозволяє подібної підготовки. База у Каномбе являє собою гарнізонний тип казарм, що включає в себе житлові приміщення, військовий шпиталь, який відкритий в тому числі і для цивільних осіб, цвинтар, а також штаб-квартири п'яти служб підтримки підрозділів та пов'язані з ними об'єкти [23]. Таким чином, Каномбе не може провести підготовку новобранців та підготувати повстанські заголки.

Крім цього, офіційному Кігалі закидається оснащення повстанців боєприпасами. Проте, руандійські військові запевняють, що таких видів зброї, зазначених у

проекті доповіді Групи експертів ООН, немає на озброєнні у їх збройних силах.

Офіційний Кігалі також доводить, що ніколи не сприяв логістичним перевезенням військ і техніки М23 з Букаву (у східній частині ДР Конго) в Гісені, що в Руанді. Військові доводять, що це було технічно неможливо зробити, оскільки моторизовані човни збройних сил Руанди не можуть нести 60 осіб і тони обладнання не потрапивши на очі прикордонних патрулів ДР Конго [23].

Крім цього, руандійська преса стверджує, що координатор Групи експертів ООН Стів Хедж є давнім симпатиком ФДЛР, яка, за іронією долі, була визнана Організацією Об'єднаних Націй терористичним угрупованням, а також потрапила до "чорного списку" США. Стів Хедж у кількох своїх публікаціях критикував спільні мирні ініціативи Руанди та ДР Конго водночас співчуваючи й захищаючи ФДЛР. Зокрема, в одній зі своїх статей С.Хедж висловив переконання, що економічна та політична влада в Руанді як і раніше зосереджена в руках еліти угандійських тутсі [7].

У зв'язку з цим, уряд Руанди звернувся до ООН з проханням розслідувати обставини, за яких Стів Хедж був призначений в якості координатора Групи експертів ООН щодо ситуації в ДР Конго, незважаючи на його відкриту підтримку ФДЛР.

Державний секретар США Гілларі Клінтон під час свого африканського турне звернулася до Руанди та інших країн, яких вона не назвала, припинити підтримку конголезьких повстанців М23 [22]. А група американських конгресменів написала П.Каґаме лист-попередження з приводу конфлікту на сході ДР Конго, погрожуючи вдатися до заходів обмеження співробітництва Руанди з ООН і Світовим банком [20]. Американські законодавці попередили президента Руанди, що його політика підтримки повстанців у сусідній державі неприйнятна та причепена на провал.

Надалі держави-донори Руанди почали призупиняти надання фінансової допомоги офіційному Кігалі. Нідерланди призупинили надання допомоги Руанді доки її невинуватість не буде доведена. Таким чином, сектор правосуддя Руанди не дорахується 6,15 млн. дол. США [27]. В той же час, надані ООН аргументи Руанди щодо непричетності до М23 дістали високу оцінку посла Нідерландів в Руанді Франса Маккена.

Після Нідерландів про призупинення допомоги бюджету Руанди оголосили Німеччина та Велика Британія, що становить 25,8 млн. дол. США і 25 млн. дол. США відповідно [17]. Водночас, член парламенту Великої Британії Майк Хенкок стверджує, що без зовнішньої допомоги Руанда була б не в змозі фінансувати високорентабельні війни в ДР Конго [26].

Згодом, 13 серпня 2012 р. про таке ж рішення заявила Швеція, яка чекаючи роз'яснень заморозила 26,1 млн. євро допомоги [31]. Враховуючи, що наразі 45% бюджету Руанди формується за рахунок донорських коштів, тобто країна значною мірою покладається на допомогу іноземних держав, то це суттєве погіршення позицій уряду. Загалом, нестача донорських коштів зараз становить 10 відсотків із близько 964 млн. дол. США, які Руанда має отримати цього року від іноземних держав.

Водночас, необхідно підкреслити, що Руанда завжди вважалася країною, яка дуже багато зробила для подолання внутрішніх конфліктів в Африці. Наразі у різних гарячих точках світу в місіях ООН служать 3,5 тис. руандійських військовослужбовців. Більша частина миротворців з Руанди служать в Судані. Вони також показали свій професіоналізм в Ліберії, Кот-д'Івуарі, Гаїті, ЦАР і Чаді. Руандійські миротворці, окрім вико-

нання своїх професійних обов'язків, чимало роблять задля розвитку регіону, в якому несуть службу. Зокрема, в Дарфурі вони поширили традицію умуганди [6]. Це суто руандійська давня народна традиція, яку автори спостерігали будучи в Руанді, щомісячного виконання громадських робіт усією громадою та обговорення актуальних питань розвитку населеного пункту.

Руандійці налагодили виготовлення цегли для будівництва шкіл і показали місцевим мешканцям технологію будівництва енергоефективних печей. Посол С'юзан Райс, постійний представник США в ООН, у промові під назвою "Створення нової нації: прогрес в Руанді і потенціал", яку вона виголосила в Інституті науки і технологій Кігалі 23 листопада 2011 р., відзначила миротворчий вклад Руанди в склад змішаної операції Африканського Союзу та ООН у Дарфурі (ЮНАМІД). С'юзан Райс підкреслила, що Руанда має стати прикладом для всіх країн, що може бути досягнуто в подоланні наслідків геноциду [6].

Тим не менше, внаслідок конфлікту в Північному Ківу найбільше постраждали двосторонні відносини між Руандою і ДР Конго. Прес-секретар уряду ДР Конго заявив, що його країна задоволена призупиненням американської фінансової допомоги Руанді [10]. Більше того, в ДР Конго почалося справжнє полювання на руандійців. Внаслідок нападів на громадян Руанди у містах Гома та Букаву постраждало шість людей і було госпіталізовано в лікарню. Це звичайні торговці, які продавали свою продукцію по той бік кордону, і зазнали нападу в знак помсти на діяльність повстанців М23.

У місті Букаву навіть зчинилася справжня істерія – розгнівані місцеві мешканці вийшли на протест із плакатами: "Ми не хочемо бачити руандійців на нашій землі" [5]. Також 11 руандійців піддавалися тортурам з боку військових армії ДР Конго [19]. Всі ці випадки свідчать про зростання ксенофобії в конголезькому суспільстві щодо руандійців, а також співвітчизників, які спілкуються на кін'яруанда (офіційна мова Руанди).

Незважаючи на те, що в листопаді 2013 р. влада ДР Конго після майже півторарічної війни оголосила про повну перемогу над повстанцями, підписавши 12 грудня угоду про мир між урядом і повстанцями з М23 і частина з них склала зброю, у ДРК зберігається нестабільна ситуація, напади окремих груп повстанців продовжуються, а тимчасово переміщені особи та біженці не поспішають повертатися до своїх домівок.

Таким чином, відновлення конфлікту на сході ДР Конго безпосередньо відобразилося на двосторонніх відносинах з Руандою. Нестабільність на кордоні обох держав негативно впливає не лише на міжнародні відносини між ними та в регіоні Великих озер Африки в цілому, але й призводить до суттєвих економічних втрат і значного погіршення гуманітарної ситуації.

Список використаних джерел:

1. Коппель О., Цирфа Ю. Уплив глобалізації на розвиток локальних цивілізацій: ключові аспекти / О. Коппель, Ю. Цирфа // Віче. – 2010. – № 17. – С. 33-35.
2. Мішин О. Сучасні погляди на джерела конфліктності та загрози військово-політичній стабільності в Африці / О. Мішин // Гілея. – 2010. – № 42. – С. 110-122.
3. Панцева О. От кровавых алмазов к конфликтному золоту: в США вступает в силу закон Додда-Франка / О. Панцева / [Електронне джерело] // Rough&Polished. – 2011. – 8 августа. – Режим доступу: <http://www.rough-polished.com/ru/analitics/53319.html>
4. Чабаненко М. Економічне співробітництво держав в рамках Африканського союзу / М. Чабаненко // Гілея. – 2012. – №58 (додатки). – С. 252-254.
5. After Goma, Rwandans Tortured in Bukavu / Public Affairs Office, U.S. Embassy – Kigali. – 2012. – August 13. – 2 p.
6. Ambassador Rice at U.N. on Somalia, Syria, Eritrea, Sudan // USUN Press Release / Washington Files / U.S. Department of State. – WPD30010. – August 10, 2011. – 78 p.

7. Are the UN experts credible? / Public Affairs Office, U.S. Embassy – Kigali. – 2012. – August 03. – 2 p.

8. Congo, Rwanda agree on plan for anti-rebel force [Електронне джерело] // Reuters. – 2012. – July 12. – Режим доступу: <http://www.trust.org/alertnet/news/congo-rwanda-agree-on-plan-for-anti-rebel-force/>

9. Congo unrest threatens push to curb conflict minerals trade [Електронне джерело] // Reuters. – 2012. – July 18. – Режим доступу: <http://www.trust.org/alertnet/news/congo-unrest-threatens-push-to-curb-conflict-minerals-trade/>

10. DRC Satisfied with Withdrawal of Dollars from Rwanda / Public Affairs Office, U.S. Embassy – Kigali. – 2012. – August 01. – 2 p.

11. DR Congo Army Takes over Northern Town from Rebels / Public Affairs Office, U.S. Embassy – Kigali. – 2012. – July 20. – 2 p.

12. DR Congo Will Not Negotiate with Rebels / Public Affairs Office, U.S. Embassy – Kigali. – 2012. – August 10. – 2 p.

13. FDLR Rebels Enter DRC's Virunga Park / Public Affairs Office, U.S. Embassy – Kigali. – 2012. – August 02. – 2 p.

14. Goma Authorities under Panic of M23 Takeover Rumours / Public Affairs Office, U.S. Embassy – Kigali. – 2012. – August 03. – 2 p.

15. Great Lakes Leaders Develop Plan to end Conflict in Eastern DRC / Rwandan Media Highlights // Public Affairs Office, U.S. Embassy – Kigali. – 2012. – August 09. – 2 p.

16. Jorgic D. Congo rejects Rwandan soldiers for regional anti-rebel force / Drazen Jorgic / [Електронне джерело] // Reuters. – 2012. – August 09. – Режим доступу: <http://www.trust.org/alertnet/news/congo-rejects-rwandan-soldiers-for-regional-anti-rebel-force>

17. Lei Ravelo J. On donor aid suspensions, Rwanda bites back / Jenny Lei Ravelo / [Електронне джерело] // Devex. – 2012. – August 02. – Режим доступу: http://www.devex.com/en/news/blogs/on-donor-aid-suspensions-rwanda-bites-back?blog_id=the-development-news&mk_tok=3RkMMJWWf9wsRoisqzBZKXonjHpfSx66OotXKeg38431UfWdcjKPrmj1YAATMJ0dvyvMRAVFI5nQhdDOWN

18. M23 Rebels Deny Plans to Capture Goma / Rwandan Media Highlights // Public Affairs Office, U.S. Embassy – Kigali. – 2012. – July 13. – 2 p.

19. M23 rebels have not committed war crimes, says US envoy / Public Affairs Office, U.S. Embassy – Kigali. – 2012. – August 14. – 2 p.

20. McDermott J. A Letter to Mr. Paul Kagame / Congress of the United States, House of Representatives / Jim McDermott. – Washington D.C. – 2012. – August 03. – 3 p.

21. More DRC Officers Defect as High-Level Talks Begin in Uganda / Public Affairs Office, U.S. Embassy – Kigali. – 2012. – August 06. – 2 p.

22. Mrs. Clinton Asks Rwanda to Stop Supporting the M23 / Public Affairs Office, U.S. Embassy – Kigali. – 2012. – August 08. – 2 p.

23. Munyaneza J. Rwanda submits rebuttal to controversial UN report / James Munyaneza / [Електронне джерело] // The New Times Rwanda. – 2012. – August 01. – Режим доступу: <http://www.newtimes.co.rw/news/index.php?i=15071&a=56585>

24. Over 200,000 Congolese Flee Northern Kivu Fighting [Електронне джерело] // VOA News. – 2012. – July 13. – Режим доступу: <http://www.voanews.com/content/over-congolese-flee-north-kivu-fighting/1404366.html>

25. Regional Defence Ministers Discuss 'Neutral Force' / Public Affairs Office, U.S. Embassy – Kigali. – 2012. – August 01. – 2 p.

26. Rwanda Cannot be Active in DRC without Aid – MP Hancock // Rwandan Media Highlights / Public Affairs Office, U.S. Embassy – Kigali. – 2012. – June 19. – 2 p.

27. Rwanda's Rebuttal to UN Satisfactory – Dutch Envoy / Public Affairs Office, U.S. Embassy – Kigali. – 2012. – August 06. – 2 p.

28. Rwanda Submits Rebuttal to UN Report / Public Affairs Office, U.S. Embassy – Kigali. – 2012. – August 01. – 2 p.

29. Rwanda tells Congo to take responsibility for fighting [Електронне джерело] // Reuters. – 2012. – June 19. – Режим доступу: <http://www.trust.org/alertnet/news/rwanda-tells-congo-to-take-responsibility-for-fighting/>

30. Straus S., Waldorf L. Remaking Rwanda: State Building and Human Rights after Mass Violence (Critical Human Rights) / S. Straus, L. Waldorf. – University of Wisconsin Press. – 320 p.

31. Sweden Suspends Aid to Rwanda / Public Affairs Office, U.S. Embassy – Kigali. – 2012. – August 14. – 2 p.

32. UN Humanitarian Affairs Chief Valerie Amos Visits Rwanda // Public Affairs Office, U.S. Embassy – Kigali. – 2012. – August 09. – 2 p.

Надійшла до редколегії 23.12.13

Н. Дорошко, д-р ист. наук, проф.,

Б. Черкас, канд. полит. наук, мл. науч. сотр.

КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ОТНОШЕНИЯ ДЕМОКРАТИЧЕСКОЙ РЕСПУБЛИКИ КОНГО С РУАНДОЙ В КОНТЕКСТЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В ЭКВАТОРИАЛЬНОЙ АФРИКЕ

Проанализированы причины и последствия конфликта на востоке Демократической Республики Конго, его влияние на отношения ДР Конго с Руандой, а также на безопасность и гуманитарную ситуацию в регионе Великих озер Африки. Рассмотрена роль Руанды в эскалации насилия в Северном Киву. Исследован международный процесс урегулирования ситуации в регионе, в частности место международных миротворцев ООН в дэскалации насилия в Северном Киву. Отдельное место отведено рассмотрению влияния конфликта в ДР Конго на отношения Руанды с США и странами ЕС.

Ключевые слова: конфликт, безопасность, ДР Конго, Руанда, Северное Киву.

M. Doroshko, Doctor of History, Professor,

B. Cherkas, PhD in Politics, Junior Research Fellow

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

RELATIONS BETWEEN DEMOCRATIC REPUBLIC OF CONGO AND RWANDA IN CONTEXT OF REGIONAL SECURITY IN EQUATORIAL AFRICA

The reasons and consequences of the conflict in the eastern part of Democratic Republic of Congo are analyzed, as well as its impact on relations between DR Congo and Rwanda, and security and humanitarian situation in the Great Lakes of Africa region. The role of Rwanda in the escalation of violence in North Kivu is analyzed. An international settlement process in the region is researched, in particular the place of international UN peacekeepers in the de-escalation of violence in North Kivu. Special attention is paid to review the impact of the conflict in DR Congo on Rwanda relations with the U.S. and the EU.

Keywords: conflict, security, DR Congo, Rwanda, North Kivu.

УДК 327.33

В. Головченко, д-р політ. наук, проф.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ДИПЛОМАТИЧНІ ОБСТАВИНИ ДОГОВІРНОГО ОФОРМЛЕННЯ УКРАЇНСЬКО-ПОЛЬСЬКОГО КОРДОНУ

В статті висвітлюються суперечливі міжнародно-політичні чинники й обставини договірнього оформлення української ділянки державного кордону між СРСР і Польщею на завершальному етапі Другої світової війни, а також з'ясується їхній вплив на національну пам'ять українського й польського народів.

Ключові слова: західноукраїнські землі, кордон, обмін населенням, польський уряд.

Коли 4 січня 1944 р. поблизу селища Рокитне, на схід від Сарн, Червона Армія перетнула польсько-радянський кордон, встановлений Ризьким мирним договором 1921 р., польський емігрантський уряд у Лондоні виступив з офіційною заявою, адресованою Об'єд-

наним Націям. Показово, що текст документа був схвалений британським міністром закордонних справ Е.Іденом і заступником держсекретаря США О. Серджентом [2, с.15].

Вже сам тон заяви емігрантського уряду був доволі зухвалий: "Своєю позицією у ході цієї війни польський народ показав, що він не визнавав і не визнає рішень, нав'язаних силою". Декларація вимагала справедливо-го ставлення до польської нації, яка першою стала жертвою німецької агресії й права якої, в т.ч. на Західну Україну й Західну Білорусь, мають бути повністю відновлені в міру її визволення від нацистської окупації. В заяві безапеляційно стверджувалося, що лише лондонський польський уряд є виразником інтересів нації, а підпільним польським Збройним силам ("Армії Крайовій") дано наказ "співпрацювати з радянським командуванням у разі відновлення польсько-радянських відносин". Саме на таких прелімінарних умовах емігрантський уряд, який із середини липня 1943 р. очолював лідер Селянської партії С.Міколайчик, "погоджувався" на реанімацію дипломатичних стосунків із СРСР.

Як відомо, ворожість у двосторонніх відносинах всередині антигітлерівської коаліції сягнула крайніх меж у зв'язку з катинською трагедією, коли 13 квітня 1943 р. берлінське радіо передало повідомлення із Смоленська, що місцеві мешканці показали німецьким властям місце, де більшовики чинили таємні страти й де було вбито 10 тис. польських офіцерів. Загальну кількість розстріляних німці згодом визначили приблизно в 14,5 тис. [10, р.523-524], а за даними голови КДБ СРСР О.Шелепіна, представленими 3 березня 1959 р. радянському лідеру М.Хрущову, – 21857 польських громадян, знищених навесні 1940 р. в усіх таборах і в'язницях західних областей СРСР.

Тогочасний глава уряду Польщі у вигнанні – генерал броні В.Сікорський зажадав міжнародного розслідування, у відповідь 19 квітня в "Правді" з'явилася редакційна стаття "Польські співробітники Гітлера". Центральний орган ВКП(б) голосливо звинуватив польський емігрантський уряд у тому, що він "підтримав мерзенну провокацію гітлерівців", звернувшись до Міжнародного червоного хреста з проханням обслідувати катинські могили. "Правда" брехливо стверджувала, ніби нацисти самі повбивали поляків, захопивши табори з військово-полоненими, а відповідальність за свій злочин перекладають на радянську сторону.

25 квітня 1943 р. польський посол у Москві отримав ноту за підписом заступника Голови РНК і наркома закордонних справ СРСР В.Молотова зі звинуваченнями в змові між Гітлером і В.Сікорським та повідомленням про припинення дипломатичних зносин. В.Черчилль і Ф.Д.Рузвельт даремно намагалися відмовити Сталіна від розриву з польським емігрантським урядом: кремлівський диктатор узяв далекосяжний курс на створення власного – більш зговорливого маріонеткового уряду для Польщі.

Наступного разу проблема польських кордонів поставала на відкритті Тегеранської конференції "великої трійки" – 28 листопада 1943 р., коли президент США дав обід на честь союзників. Сталін тоді заявив, що на заході межі Польщі можуть сягати Одери, як це й пропонували американці та британці. Того ж дня Черчилль у розмові зі Сталінін порушив "польське питання", визнавши важливість безпеки західних кордонів СРСР і запропонувавши пересунути Польщу на захід за рахунок Німеччини. У відповідь на зауваження Сталіна щодо необхідності забезпечити існування Польської держави, британський прем'єр запропонував намітити лінію її кордонів. Причому Черчилль наголосив, що ані він, ані Рузвельт не мають відповідних повноважень від своїх парламентів, проте вони втрюх зі Сталінін можуть дійти згоди й виробити обов'язкові рекомендації для поляків, причому без участі останніх. Рузвельт, зі свого боку, вважав головним

гарантувати повернення емігрантського уряду з Лондона до Польщі й на останньому пленарному засіданні 1 грудня висловив сподівання на очікуване поновлення польсько-радянських стосунків.

Однак радянський лідер не поділяв оптимізму американського президента, знову безпідставно наголошуючи, що "польський уряд приєднався до Гітлера в його наклепах на Радянський Союз". Рятуючи ситуацію, Черчилль запропонував Сталіну викласти свої думки стосовно майбутніх кордонів Польщі й погодився поінформувати про це емігрантський уряд. Сталін відповів, що українські землі повинні відійти до Української РСР, а білоруські – до Білоруської, тобто між Польщею і СРСР має бути кордон, який склався у вересні 1939 р. Британці, щоправда, спробували довести, ніби "лінія Керзона" залишала Львів на боці Польщі, але радянська делегація легко спростувала це твердження, пред'явивши через кілька хвилин точний текст ноти лорда Керзона від 11 липня 1920 р. з чітким зазначенням назв головних географічних пунктів на лінії.

Зрештою, щоб зафіксувати досягнуту угоду, британський прем'єр запропонував зупинитися на такій формулі: "Вважається в принципі, що територія Польської держави й нації повинна лежати між так званою лінією Керзона і лінією Одери... Фактичне проведення кордону вимагає старанного вивчення і, можливо, переміщення частини населення у деяких пунктах" [12, р.511-512]. Сталін погодився з цим, таким чином уся дискусія про нові кордони зосередилася лише на українському відтинку. Рузвельт так само пристав до домовленості стосовно відновлення Польської держави в нових кордонах, але заявив, що США ніколи не визнавали добровільності й законності входження балтійських республік до складу СРСР у 1940 р., хоча й не збирався сваритися через них зі Сталінін.

Таким чином, надана в Тегерані Сталіну згода Британії й США з радянською позицією в питанні про новий західний кордон СРСР гарантувала його міжнародно-правове визнання незалежно від реакції лондонських поляків. Разом із перетворенням Червоної армії (з американською допомогою) на могутню воєнну машину, здатну й без відкриття Другого фронту в Франції увірватися в Берлін, це підштовхувало Сталіна до ігнорування польського емігрантського уряду.

На початку січня 1944 р. московське радіо повідомило, що в ніч проти Нового року у варшавському підпіллі з ініціативи новоствореної Польської робітничої партії було створено Крайову раду народів (КРН) на чолі із Б.Берутом, який дивом уник сталінських репресій. У своїй декларації КРН заявила, що позбавляє емігрантський уряд у Лондоні права виступати від імені польського народу й зобов'язалася проводити політику міцної дружби та співробітництва з СРСР, спрямовану на справедливе вирішення проблеми польсько-радянських кордонів відповідно до права націй на самовизначення.

Тому коли 10 січня С.Міколайчик зустрівся в Лондоні з Е.Бенешом, який в еміграції був визнаний президентом Чехословаччини всіма урядами антигітлерівської коаліції, той перемовив жорсткі умови Сталіна щодо поновлення дипломатичних зносин. Від польського уряду вимагалася згода на східний кордон по "лінії Керзона" з окремими територіальними поступками радянської сторони там, де етнічні поляки становили більшість населення, але з категоричною відмовою віддати полякам Львів і Вільнюс.

У записові розмови С.Міколайчик навів власну відповідь на повідомлення Е.Бенеша: "Я не бачу жодної підстави для угоди, якщо задля неї Польща муситиме позбутися половини своєї території, включаючи такі

прикордонні стовпи, як Львів і Вільно". На позицію глави польського емігрантського уряду не вплинуло навіть те, що Сталін під час зустрічі з Бенешом у Москві висловив готовність сприяти територіальному розширенню Польщі на заході до Одери [8, с.505].

Отже, згадана вище публічна заява польського емігрантського уряду від 5 січня 1944 р. мала суто політичний характер і вимагала адекватної реакції, тому Сталін, натхнений сприятливими позиціями Черчилля й Рузвельта в Тегерані, вирішив скинути забороло. Вже 12 січня центральні московські газети надрукували відповідь на польську декларацію, називаючи все своїми іменами. Радянська Конституція, наголошувалося в документі, встановила західний кордон СРСР у відповідності з волею населення Західної України та Західної Білорусі, а воля ця відбилася в результатах "плебісциту, проведеного на широких демократичних засадах у 1939 р.". Тому населені переважно українцями території увійшли до складу УРСР, а білорусами – до складу БРСР.

Але оскільки для лондонських поляків такі аргументи офіційної радянської пропаганди були порожнім звуком, далі в заяві йшлося: "Тепер відкривається можливість відродження Польщі як сильної й незалежної держави. Але Польща повинна відродитися не шляхом загарбання українських та білоруських земель, а шляхом повернення до складу Польщі забраних від Польщі німцями споконвічних польських земель". В сталінському стилі далі в документі було задекларовано поступку з боку СРСР: "Радянський уряд не вважає незмінними кордони 1939 р. У ці кордони можуть бути внесені виправлення на користь Польщі в тому напрямі, щоб райони, в яких переважає польське населення, були передані Польщі. У цьому випадку радянсько-польський кордон міг би пройти приблизно по лінії Керзона" [1, с.59-61].

Вже наступного дня радянська преса опублікувала довідку ТАРУ, що містила історію виникнення й докладну характеристику "лінії Керзона". Географічна карта західних областей УРСР і БРСР та прилеглих районів Польщі зображувала новий державний кордон СРСР і "лінію Керзона" таким чином, що на захід від останньої залишалися два територіальні сегменти колишньої (в 1939-1941 рр.) "радянської" території: кілька сотень квадратних кілометрів у районі Білостока, а також терени поблизу Перемишля. А невелика ділянка "польської" території відсікалася "лінією Керзона" західніше Сокаля (нині – райцентр Львівської області на правому березі Західного Бугу) [1, с.62-64].

У відповідь польський емігрантський уряд виступив із новою заявою, де обходив мовчанкою кремлівську пропозицію про "лінію Керзона" й закликав США та Британію виступити в ролі посередників і учасників польсько-радянських переговорів. Але під час зустрічі з Міколайчиком 20 січня 1944 р. Черчилль наполягав, аби "поляки прийняли лінію Керзона без Львова як базу для переговорів із росіянами". Натомість на заході Польща мала б одержати територію до Одери, а причини для поступок Кремлю британський прем'єр пояснив цілком відверто: "Війну не можна виграти без Росії. Самі наші бомбардувальники її не виграють". В разі, якщо емігрантський уряд погодиться на "лінію Керзона", Британія, СРСР і США гарантують нові кордони Польщі, підкреслив Черчилль, але у відповідь почув: "Вихідним пунктом для переговорів ми вважаємо лінію Риги" [8, с.507].

Причина впертості польського емігрантського прем'єра полягала не лише в антирадянських поглядах членів його уряду, а й підживлювалася позицією адміністрації США, якій бракувало політичної послідовності в питанні про майбутні польські кордони. "Президент і я,

писав у спогадах держсекретар К.Халл, – швидко погодилися з польським проханням". Вже 15 січня, навіть не переговоривши з лондонськими поляками щодо суті справи, держсекретар надіслав послу США в Москві В.А.Гарріману телеграму з інструкцією домогатися згоди Кремля на переговори "на базі відновлення офіційних відносин між урядами Польщі й Радянського Союзу".

А 26 січня 1944 р. держсекретар прийняв польського посла Я.Цехановського, що передав ноту Міколайчика президентові США. В документі прем'єр емігрантського уряду ставив перед Ф.Д.Рузвельтом три питання щодо польсько-радянського конфлікту: 1) чи вважає президент США доцільним у даний момент остаточно розв'язувати європейські територіальні проблеми; 2) чи згодні США взяти участь у розробленні такого рішення й гарантуванні його виконання; 3) чи підтримує президент США пропозицію британського прем'єра про вжиття заходів до відновлення радянсько-польських відносин.

У відповіді Рузвельта Міколайчику нагадувалася американська теза щодо небажаності вирішення будь-яких територіальних проблем протягом війни, але це, зазначалося далі, не виключало можливості досягнення відповідної угоди між тими державами, яких дана проблема торкалася безпосередньо. На друге запитання пояснювалося, що американський уряд "готовий надати свої добрі послуги", аби допомогти польському урядові в розв'язанні територіальних проблем. Але тут же зазначалося, що Сполучені Штати "не можуть гарантувати жодного територіального рішення". Й лише на останнє запитання Міколайчика була дана цілком ствердна відповідь.

Таке помітне розходження зі згаданою інструкцією Гарріману було наслідком того, що президент США тримав у цілковитій таємниці, навіть від власного держсекретаря, свою висловлену Сталіну згоду з радянською позицією в питанні про польський кордон. Чергові президентські вибори в листопаді 1944 р. змушували Рузвельта бути надто обережним, щоб зберегти політичну гнучкість. Але з огляду на те, що проблема польсько-радянських стосунків із суворо таємної стала надбанням широких кіл громадськості в країнах антигітлерівської коаліції, офіційний Кремль вчинив дипломатичний тиск на Британію й США.

В посланні Сталіна Черчиллю від 4 лютого 1944 р. стверджувалося: "Ми заявили, що не вважаємо кордон 1939 р. незмінним і погодилися на лінію Керзона, пішовши тим самим на великі поступки полякам. А між тим Польський уряд ухилився від відповіді на нашу пропозицію про лінію Керзона і продовжує у своїх офіційних виступах висловлюватися за те, що кордон, нав'язаний нам за Ризьким договором, є незмінним. З Вашого листа можна зробити висновок, що Польський уряд готовий прийняти лінію Керзона... Він повинен завити так само офіційно, як це зробив Радянський уряд, який заявив, що лінія кордону 1939 р. підлягає зміні і що радянсько-польським кордоном повинна бути лінія Керзона" [6, с.229]. Аналогічна заява була передана й Ф.Д.Рузвельту.

Такі заходи справили певне враження на союзників по антигітлерівській коаліції, вже 6 лютого Черчилль та Іден зустрілися в лондонському передмісті Челсі з Міколайчиком, міністром закордонних справ польського емігрантського уряду Т.Ромером і послом Е. Рачинським. Британський прем'єр черговий раз домагався від польського згодитися на "лінію Керзона", а також вилучити з урядового кабінету антирадянськи налаштованих діячів. Черчилль також наголошував, що у зв'язку з не поступливістю емігрантського уряду постає перспектива створення в Польщі уряду на базі КРН з прорадянських елементів, які знаходяться в країні.

В своєму посланні до Сталіна від 20 лютого 1944 р. В.Черчилль писав, що запевнив польський уряд, ніби зробить усе можливе, аби забезпечити приєднання до відродженої Польщі Данціга (з 1945 р. – Гданськ), Опельна (нині – воєводський центр Ополе), Сілезії, Східної Пруссії на захід від лінії, що йде від Кенігсберга, й також тієї частини території, яку польський уряд знайде доцільним прийняти.

Але спроба посередницьких дій британського прем'єра не дала очікуваних результатів, тому 22 лютого, під час обговорення міжнародно-політичних наслідків Тегеранської конференції "великої трійки" в Палаті громад, В.Черчилль роздратовано заявив: "Уряд його величності ніколи не надавав Польщі гарантій щодо будь-якої прикордонної лінії. Ми не схвально захоплювали Вільню Польщею в 1920 р. Англійська позиція знайшла свій вираз у так званій лінії Керзона, яка хоча б частково намагалася вирішити проблему... Я не можу не визнати, що російські вимоги в питанні забезпечення західних кордонів не виходять за межі розумного або законності" [9, с.57].

Отже, взимку 1944 р. зриву переговорів щодо польсько-радянського територіального врегулювання й поновлення дипломатичних відносин (ці питання на той час перебували у нерозривному зв'язку) прагнули як Сталін, у котрого з'явилася багатообіцяюча перспектива альтернативного використання КРН, так і уряд С.Міколайчика, що всі свої сподівання пов'язував із неминучим, як тоді здавалося окремим недалекоглядним його членам, конфліктом між західними союзниками і СРСР після здобуття перемоги над Гітлером.

Але США з грудня 1943 р., тобто від Тегеранської конференції, не призначали свого посла при польському уряді в Лондоні, тому запланований ще на лютий 1944 р. візит С.Міколайчика до Вашингтона відкладався кілька місяців і відбувся лише під час відкриття "другого фронту" в Західній Європі – 5-14 червня 1944 р. Під час першої ж зустрічі – 7 червня президент США приголомив Міколайчика розповіддю про те, що в Тегерані не Сталін, а саме Черчилль запропонував "лінію Керзона" як основу для польсько-радянського кордону, і кремлівський диктатор на це погодився. Критикуючи Черчилля за цей його крок, Рузвельт водночас наполягав перед Міколайчиком, що той повинен вжити всіх зусиль, аби поновити стосунки з СРСР для свого ж повернення до Польщі, й запропонував написати листа Сталіну з проханням прийняти лондонського емігрантського прем'єра.

Зазначивши, що в цілому поступки Радянському Союзові є неминучими, Рузвельт висловив упевненість, ніби Польща все ж може зберегти Львів, район Тернополя й нафтові родовища Дрогобича. За словами польського посла у Вашингтоні Я.Цехановського, на заході американський президент обіцяв Міколайчику Сілезію й Східну Пруссію, можливо, з Кенігсбергом [8, с.509].

Впевненості Міколайчику дала розмова, яку він мав 12 червня із заступником держсекретаря Е. Стеттініусом, що заміщував хворого К.Халла. "В даний момент, – заявив польському прем'єру Стеттініус, – президент не має змоги подати польському урядові справді ефективну підтримку. Але я переконаний, – натякав американський дипломат на результати відкриття "другого фронту", – що в близькому майбутньому, може, через місяць або два, а можливо й через шість місяців, загальна ситуація, безсумнівно, зміниться, й коли вона зміниться, все ставлення Сполучених Штатів до Росії зміниться повністю".

На прощальній зустрічі з Міколайчиком 14 червня Рузвельт зізнався, що польсько-радянські стосунки не виходять йому з голови вже кілька днів. "Треба реально

дивитись на факти, – застерігав співрозмовника президент. – Ви повинні пам'ятати, що росіян у п'ять чи шість разів більше, ніж поляків, і що ви не можете битися з ними. Треба обов'язково досягти з ними згоди. Згода вимагатиме деяких поступок, які ущемлятимуть престиж, бо важать не так поступки територіальні, як ті, що стосуються членів кабінету" [2, с.112-114].

Але С.Міколайчик переоцінив результати своїх переговорів у Вашингтоні: американський президент насправді твердо стояв тільки на тому, що польський емігрантський уряд мусить повернутися на батьківщину. 19 червня 1944 р. Сталін отримав від Рузвельта послання, в якому президент США в обережних висловах радив радянському лідеру погодитися на візит Міколайчика до Москви, запевняючи, що першочерговою турботою емігрантського прем'єра є лише налагодження співробітництва між радянськими військами та підпільними загонами Армії Крайової.

У відповіді Сталіна від 24 червня (наступного дня після вдалого початку найбільшої стратегічної операції Червоної армії 1944 р. з розгрому німецької групи армій "Центр" у Білорусі) наголошувалося, що для воєнного співробітництва між Червоною армією й силами підпільного руху Опору в Польщі важливе значення має "правильне розв'язання питання про радянсько-польські відносини". Далі Сталін подав у розгорнутому вигляді найважливіші умови такого "правильного розв'язання", які полягали в такій "реорганізації емігрантського польського уряду, яка забезпечила б участь у ньому як польських діячів в Англії, так і польських діячів у США і СРСР, та особливо польських демократичних діячів, що перебувають в самій Польщі, а також у визнанні польським урядом лінії Керзона як лінії нового кордону між СРСР та Польщею" [7, с.145-147].

"Польськими демократичними діячами, що перебувають в самій Польщі", були ті, кого офіційна Москва готувала на роль маріонеткової влади в сусідній державі. Непереборне прагнення будь-що утримати окуповані в 1919-1920 рр. українські, білоруські й литовські землі завело польських емігрантських лідерів у глухий кут, із якого не було іншого виходу, крім добровільної відмови від великої території (40-50 % довоєнної площі Речі Посполитої), а на це вони були неспроможні. Своєю непримиренною позицією в питанні про польсько-радянський кордон уряд С.Міколайчика несамохіть підігравав Сталіну, дозволивши йому зробити плавний перехід від першої (традиційної) форми дипломатії до третьої – силової.

Саме в той час, коли радянські війська виходили на західний кордон станом на 22 червня 1941 р., Голова РНК УРСР М.Хрущов надіслав Сталіну листа з пропозицією: "До Радянської України слід приєднати наступні райони: Холм, Грубешув, Замостя, Томашів, Ярослав і деякі інші пункти, що прилягають до вищевказаних районів. З цих районів можна буде створити у складі УРСР Холмську область і обласний центр у місті Холм" [9]. Боячись звинувачень в "українському націоналізмі", Хрущов мотивував свою пропозицію тим, що "історично ці землі примикали до України, і частина цих земель у минулому входила до складу Російської держави", а також тим, що входження нових районів до складу УРСР дозволить випрямити польсько-радянський кордон (слід враховувати й ту обставину, що дружина М.Хрущова – Н.Кухарчук народилася в с.Василів Томашівського повіту Холмської губернії, а навчалася до евакуації з початком Першої світової війни в гімназіях Любліна й Холма). Жодних звинувачень на свою адресу керівник КП(б)У і УРСР не отримав, але не дістав і згоди.

Натомість, оголошуючи звістку про визволення від німців 22 липня 1944 р. Холма (територію історичної й етнічно української Холмщини (Закарпаття) Сталін у вересні 1939 р. залишив Гітлеру й при новому розмежуванні з Польщею віддавав її полякам, не питаючи на це згоди ані місцевого населення, ані уряду УРСР у Києві), московське радіо передало національний польський гімн, а наступного дня в місті вийшла (очевидно, задалегідь виготовлена) газета "Жечпосполита". У ній було опубліковано низку декретів КРН, ухвалених, як стверджувалося, у Варшаві 21 липня. Ними, зокрема, проголошувалося створення Польського Комітету національного визволення (ПКНВ) за участю комуністів і лівих соціалістів та "людовців" на чолі із соціалістом Е.Осубкою-Моравським як органу виконавчої влади на польській території, тобто фактично тимчасового уряду країни. Водночас був оприлюднений маніфест ПКНВ, де зазначалося що східний кордон Польщі повинен бути врегульований відповідно принципу: польські землі – Польщі, українські, білоруські й литовські – радянським Україні, Білорусі й Литві.

А вже 27 липня 1944 р. Е.Осубка-Моравський від імені ПКНВ підписав у Москві таємну угоду про кордон між СРСР і Польщею по "лінії Керзона". Цьому передували гострі дискусії членів делегації ПКНВ і Сталіна, під час яких поляки намагалися "вмовити" кремлівського правителя залишити їм Львів із Бориславом та Біловезьку Пущу. Зрештою, радянська сторона погодилася на незначні територіальні поступки в районі Західного Бугу, його ліві притоки Солокі та на південь від м. Крилова, а також передати полякам околицю Біловезької Пущі на ділянці Немирів – Яловка із залишенням Немирова, Гайнівки, Біловезі і Яловки на боці Польщі (ст.1).

Ст.3 угоди визначала, що кордон на відтинку з УРСР пройде по р. Сан, східніше с. Мичковці, далі східніше Перемишля, на захід від Рави-Руської до р. Солокія, звідти по Солокії й Західному Бугу й далі на Немирів та Яловку. Угода також "стверджувала" перехід до Польщі Східної Пруссії без Кенігсберга, а на заході – земель до Одери й Лужицької Нейсе (Ниси-Лужицької). Тільки після підписання угод про кордон і тимчасову військову адміністрацію на визволених територіях Польщі члени ПКНВ вилетіли до щойно звільненого Червоною армією Любліна, який став тимчасовою столицею країни [3, с.532].

Маючи на руках такий вагомий козир як угода про кордон із ПКНВ, Сталін погодився на зустріч із С.Міколайчиком, що відбулася 3 серпня 1944 р. Польський прем'єр просив допомоги Варшавському повстанню (підняте Армією Крайовою 1 серпня в надії випередити визволення польської столиці Червоною армією й поставити Кремль перед доконаним фактом утвердження в ній влади емігрантського уряду), а також погоджувався включити комуністів до складу майбутнього польського уряду, провести вибори до Законодавчого сейму й схвалити нову конституцію. Але Сталін скерував Міколайчика на переговори з делегацією КРН і ПКНВ, яка також перебувала в Москві.

Вони відбулися 6-7 серпня за безперечного домінування голови КРН – сталініста Б.Берута, що погоджувався лише на включення чотирьох лондонських міністрів до уряду національної єдності на чолі із Міколайчиком; для себе Берут передбачав посаду президента. Протилежні позиції сторін не давали жодних підстав для компромісу, і Міколайчик вилетів із Москви з порожніми руками. Зате Кремль вдало скористався такою ситуацією й організував підписання 9 вересня 1944 р. в Любліні М.Хрущовим і Е.Осубкою-Моравським міжурядової угоди про евакуацію українського населення з території

Польщі та польських громадян – з території УРСР (аналогічні угоди були укладені ПКНВ того ж дня з БРСР і 22 вересня – з Литовською РСР).

Проект угоди був підготовлений українською стороною й, на перший погляд, не відрізнявся від подібних домовленостей, що їх час від часу укладали суміжні держави, які бажали уникнути конфліктів на етнічному ґрунті. Найголовнішою умовою мала виступати добровільність переселення, але взаємне перевезення контингентів населення, навіть ще не облікованих, мало бути проведене в надто короткий термін – з 15 жовтня 1944 р. до 1 лютого 1945 р. Сторони угоди зобов'язувалися надати переселенцям грошові позики в сумі 5000 радянських рублів або ж еквівалентну суму в польських злотах. Кожному евакуйованому дозволялося перевезити з собою продукти харчування, господарський реманент, побутове майно загальною масою до двох тонн і кошти до 1000 рублів, а селянам також і худобу: коней, корів, овець, свиней, кіз, домашню птицю тощо.

Житлові й господарські будівлі, полишені переселенцями, земля, лісові угіддя, луки та окремо посіви підлягали описові й внесенню в необхідні для евакуації документи з тим, щоб після пред'явлення за місцем прибуття переселенці могли отримати відповідну компенсацію, тобто двір, житло, землю або грошову суму чи матеріальну компенсацію. За кожен залишений за місцем попереднього проживання гектар посіву в місці прибуття переселенець мав одержати чотири центнери зерна [5, с.280].

Сторони також домовилися про обмін головними уповноваженими, місцем перебування яких визначалися Луцьк і Люблін, у цих же пунктах працювали головні представники, призначені країною-господарем. Головні уповноважені й головні представники мали по два заступники й призначали, в свою чергу, районних уповноважених та представників. Головним уповноваженим з питань евакуації на території Польщі від УРСР було призначено заступника наркома харчової промисловості М.Підгорного, а евакуацію польських громадян з території Західної України забезпечував головний уповноважений ПКНВ В.Цокаль.

І СРСР, і Польща виявили зацікавленість в організації переселення, оскільки обидві сторони відчували гострий брак робочої сили через великі втрати у Другій світовій війні. Були також сподівання пом'якшити етнічні суперечності на суміжних територіях, а ініціатори переселення намагалися підірвати соціальну базу опору новій владі з боку українських і польських націоналістів. Штаб М.Підгорного вже 19 вересня 1944 р. вирушив до Любліна, але польська сторона зволикала з формуванням механізму переселення, посилюючись на брак умов прийняття переселенців, оскільки значна частина території країни все ще перебувала під німецькою окупацією. Проте справжніми причинами такого ставлення були прихована надія на повернення західноукраїнських земель, очікування можливої війни між союзниками – СРСР та Великою Британією й США, а також невдоволення поляків характером і діяльністю ПКНВ.

Лише 23 жовтня 1944 р. до Луцька прибув головний уповноважений ПКНВ, й поступово була розгорнута мережа польських районних уповноважених. Щоправда, радянська влада ставилася до них дуже підозріло, а принципу добровільності власті обох країн дотримувалися тільки на початку переселення. Фактично, в більшості своїй ні українці, ні поляки не бажали виїжджати, приміром, до 5 грудня 1944 р. з 87,7 тис. поляків Львова, які обліковувалися, виїхали лише 946 осіб.

Перший ешелон з українськими переселенцями відбув до СРСР у листопаді 1944 р., на перепускних пунк-

тах новоприбулих ретельно "фільтрували" представники НКВС, НКДБ й "Смершу", тут же відбулися арешти підозрюваних. Але взимку процес переселення практично припинився й був поновлений тільки з весни 1945 р. через ужиття примусових заходів, зокрема, полякам в СРСР загрожували депортація, насильна відправка на відбудову шахт Донбасу, арешти, конфіскація майна. Ще в складніших умовах виявилися українці в Польщі, яких позбавляли права на землю, отриману під час аграрної реформи. Влада ліквідувала українські школи, просвітницькі організації, переслідувала греко-католицьку церкву, польське збройне підпілля також нарощувало тиск на українську громаду. Радянська сторона в цей період також ініціювала кампанію брутального ставлення до українців у Польщі: на початку серпня 1945 р. М.Підгорний звернувся до комуністичної польської влади з проханням застосувати війська для прискорення акції переселення.

Поляки негайно скористалися цією нагодою: 1 вересня 1945 р. три дивізії Війська Польського приступили до примусового виселення українців з теренів Лиського, Перемишльського, Любачувського та Сяноцького повітів, а згодом – з Лемківщини. Збройний контингент був навмисне укомплектований поляками – вихідцями із Східної Галичини й Волині, які мали особливу неприязнь до українців і могли діяти нещадно. Процес переселення перетворився на брутальну депортацію, але внаслідок активного й пасивного спротиву терміни переселення українців з Польщі зривалися, і їх неодноразово продовжували. Загалом, за станом на жовтень 1946 р. з УРСР до Польщі перебралося 812 688 осіб польської та єврейської національності, а за станом на березень 1947 р. з Польщі до УРСР переселено 482 тис. українців. Примітно, що радянська влада не виконала своїх зобов'язань про забезпечення переселенців житлом, орною землею тощо. Наприклад, у Тернопільській області 37697 прибулим родинам було наділено 89600 га землі, що становить 2,4 га на одне господарство натомість гарантованих 15 га.

Таким чином, якщо у відносинах із ПКНВ Радянський Союз проводив політику де-факто, а згодом і де-юре (після реформування ПКНВ у Тимчасовий уряд 1 січня 1945 р.) визнання його структур як повноправної польської влади, то стосовно польського емігрантського уряду в Лондоні фактично проводилася політика повного невизнання. І все ж після першого візиту до Москви С.Міколайчик ніби переконав своїх колег піти на поступки Кремлю: був підготовлений меморандум про умови порозуміння з радянським урядом, який передбачав створення нового уряду із залученням до нього комуністів, проведення виборів до сейму, схвалення нової конституції й встановлення нового східного кордону, але з умовою, що Львів та Вільнюс залишаться полякам. Однак Сталін не прийняв меморандуму й передав його в Люблін до ПКНВ під приводом, що "польські проблеми повинні розв'язувати самі поляки". "Люблінські поляки" незабаром відкинули меморандум.

13-18 жовтня 1944 р., вже після поразки (чималою мірою внаслідок бездіяльності Червоної армії) Варшавського повстання, в Москві відбулася тристороння зустріч на вищому рівні за участю Сталіна, Черчилля, Міколайчика, а також Гаррімана й представників ПКНВ. На ній радянський лідер категорично відкинув будь-які натяки на відступ від "лінії Керзона", але не заперечував проти участі Міколайчика в майбутньому польському урядові. Коли в перший день переговорів той заявив Черчиллю, що не може розв'язати проблему польсько-радянського кордону на основі "лінії Керзона", "бо вирішувати її мусить польський народ", а в британського

прем'єра склалася б погана думка про Міколайчика, якби він "погодився віддати 40 % території Польщі та 5 мільйонів поляків", оскільки "це виглядало б так, що політик продав те, за що солдат-фронтвик та солдат Армії Крайової проливали свою кров", Сталін вдало використав "українську карту".

Він наголосив, що "йдеться про українську територію та непольське населення" й заявив польському прем'єру: "Не схоже, аби ви помітили, що за ці території в лавах Червоної армії б'ються півтора мільйона українців. Україна та Білорусь постраждали навіть більше, ніж Польща. Пан Міколайчик про це не замислюється, він хотів би приєднати ці території й тим самим він доводить, що він – імперіаліст" [11, р.267]. В західній науковій літературі часто цитується рознос, вчинений неупуступливому Міколайчику Черчиллем 14 жовтня наодинці в приватній розмові: "Ви розв'яжете ще одну світову війну, в якій буде загублено 25 мільйонів людських життів. Але це вас не хвилює... Зараз ми знову рятуємо вас від зникнення... Ви цілковито безумні... Я полишу вас з вашими бідами... Я звернуся до інших поляків, і цей Люблінський комітет чудово справиться зі своїми обов'язками. Це буде уряд... Якщо ви хочете завоювати Росію, ми дозволимо вам це зробити" [13, р.267].

На останній зустрічі Сталін без тіні нещирості заявив, що "устрій Польщі повинен бути демократичним", мусить "зберегтись приватна власність і вільне господарське життя", що "в Польщі немає умов для комуністичних порядків". Після повернення до Лондона С.Міколайчик ще раз невдало спробував звернутися з проханням про сприяння в справі східних кордонів Польщі до Ф.Д.Рузвельта. Але після переобрання вчетверте президентом США той уже не потребував симпатій польської діаспори й передав через посла Гаррімана, що в разі бажання Міколайчика він може звернутися до Сталіна із закликом віддати район Львова. Наступного ж дня після розмови з американським послом, 23 листопада 1944 р., на засіданні емігрантського уряду С.Міколайчик подав у відставку.

Його замінив соціаліст Т.Арцишевський, який невдовзі оголосив радянські вимоги неприйнятними. Новий емігрантський уряд знову зайняв безкомпромісні позиції в справі кордонів, звинувативши СРСР у втручаннях у внутрішні справи Польщі. Після цього Черчилль відмовився від постійних контактів із представниками уряду Арцишевського, а 1 ден наприкінці листопада 1944 р. заявив у палаті громад, що польський уряд "уже не є представницьким органом".

Таким чином, у Польщі остаточно склалася ненормальна ситуація, коли існувало два уряди й не було ясності щодо державних кордонів. Тому на Кримській конференції глав держав антигітлерівської коаліції 4-11 лютого 1945 р. польське питання обговорювалося на семи засіданнях із восьми, що відбулися. Напередодні прибуття до Ялти західні союзники узгодили свої позиції з найважливіших пунктів порядку денного під час зустрічі на Мальті Е.Ідена і призначеного двома місяцями раніше держсекретарем США Е.Стеттініуса.

Тоді було вирішено добитися формування нового польського уряду за участю поляків з країни та еміграції. А щодо кордонів Польщі, то "лінія Керзона" не викликала жодного сумніву, натомість західні рубежі Речі Посполитої передбачалося пов'язати з готовністю Кремля піти на створення коаліційного уряду за участю "лондонських поляків". Для офіційних Лондона й Вашингтона важливим було те, на чимому боці в повсюдному світі буде Польща як впливова центральноєвропейська держава. До певної міри Заходу навіть було вигідно, аби поляки залишалися невдоволеними своїм но-

вим кордоном із СРСР – тим меншими будуть їхні симпатії до Москви й сильнішими прозахідні настрої. Але тільки за умови, що у Варшаві буде "правильний" уряд.

Тому хоча Ф.Д.Рузвельт, для пристойності, й запропонував вкотре Сталіну залишити Львів і Борислав полякам, він не знайшов розуміння ані в радянського, ані в британського прем'єра. У рішеннях Ялтинської конференції була зазначено: "Голови трьох урядів вважають, що східний кордон Польщі повинен йти вздовж лінії Керзона з відступом від неї в деяких районах від п'яти до восьми кілометрів на користь Польщі" [4, с.18-19]. Але пропозиція Сталіна встановити західний кордон Польщі по Одеру й Лужицькій Нейсе викликала дискусію, оскільки західні союзники посилалися на велику кількість німецького населення (до 6 млн.), яке потрібно було переселити.

У підсумку пройшло компромісне рішення про те, що "Польща повинна отримати істотний приріст території на півночі та заході", обсяг якої буде "додатково узгоджений з польським урядом національної єдності". Рузвельт і Черчилль тим самим залишали за собою свободу рук: прорадянському Тимчасовому урядові Польщі, небажаному для західних союзників, можна й треба було б нав'язувати мінімальні територіальні здобутки на німецькій території, аби тим самим зберегти й законсервувати в польському суспільстві антикомуністичні настрої.

Не дивно, що питання майбутнього польського уряду, який був би прийнятним для всіх сторін, викликало на Ялтинській (Кримській) конференції найбільш труднощі. Сталін зайняв безкомпромісну позицію, погоджуючись лише на допущення кількох представників еміграції до вже існуючого Тимчасового уряду, причому кремлівський правитель посилався на те, що згаданий уряд створений "самими поляками", а його заміна "буде втручанням у внутрішні справи Польщі". При цьому радянський лідер наполягав на тимчасовому характері коаліційного уряду й покликався на проведення в післявоєнній Польщі "швидких виборів", за підсумками яких і буде сформовано законний уряд.

Це схилило західних партнерів пристати на сталінську резолюцію про "реорганізацію діючого нині в Польщі Тимчасового уряду на більш широкій демократичній базі з включенням демократичних діячів із самої Польщі і поляків із-за кордону". Для забезпечення прозорості процесу була створена комісія в складі глав зовнішньополітичних відомств СРСР, США й Британії. Оновлений уряд мав якнайшвидше провести "вільні вибори" на основі загального виборчого права, але без міжнародного контролю.

Таким чином, рішення Ялтинської конференції означали цілковиту перемогу сталінської дипломатії й стали важливою ланкою реалізації планів Кремля щодо розширення впливу СРСР в Європі. Британія й США, по суті, погодилися з тим, що Польща залишиться в орбіті впливів СРСР як гарант "захисного валу" проти традиційної німецької агресії на Схід. Польський емігрантський уряд у Лондоні в спеціальній декларації від 13 лютого 1945 р. навіть назвав рішення Кримської конференції "п'ятим підлоєм Польщі". Але С.Міколайчик разом із колегами-людовцями, незважаючи на констатацію "однобічності" постанови конференції, погодилися виконувати її в надії на "швидкі демократичні вибори".

Настав завершальний період міжнародно-правового оформлення західних кордонів СРСР із Польською Республікою: вже 17-21 червня 1945 р., тобто одночасно з так званим "процесом 16-ти" керівників польського підпілля, в Москві відбулися переговори щодо формування Тимчасового уряду національної єдності. По поверненні їхніх учасників до Варшави,

Тимчасовий уряд 28 червня оголосив про саморозпуск, а голова КРН Б.Берут на підставі ст. 45 Конституції 1921 р. утворив Уряд національної єдності на чолі з Е.Осубкою-Моравським і віце-прем'єрами В.Гомулкою та С. Міколайчиком. З 19-ти міністерських портфельів комуністи й соціалісти отримали по п'ять, а людовці з Міколайчиком на чолі – шість.

Франція визнала цей уряд наступного ж дня, США і Британія – 6 липня 1945 р., Польській Республіці відкрився шлях до участі в Установчій конференції ООН і встановлення дипломатичних зв'язків у Європі та світі. Вже 8 липня 1945 р. газети повідомили про підписання Угоди між Урядом СРСР та Польським урядом національної єдності про право на вихід з радянського громадянства осіб польської та єврейської національності, що проживають у СРСР (малися на увазі громадяни довоєнної Другої Речі Посполитої), і про їхню евакуацію в Польщу, та про право виходу з польського громадянства осіб російської, української, русинської й литовської національностей, що проживають на території Польщі, та про їхню евакуацію в СРСР.

А 1 серпня 1945 р. пунктом VIII Протоколу Берлінської (Потсдамської) конференції керівників трьох союзних держав (17 липня – 2 серпня 1945 р.) було зафіксовано домовленість щодо західного кордону Польщі. Він мав йти від Балтійського моря ледь західніше Свінемюнде (нині – Свіноуйсьце Західнопоморського воєводства) й далі вздовж Одеру до злиття його із Західною (Лужицькою) Нейсе, а потім вздовж неї до чехословацького кордону. Польща також отримувала під управління ту частину Східної Пруссії, яка відповідно до рішень Берлінської конференції не відходила до СРСР, і територію колишнього Вільного міста Данціга.

Невдовзі для підписання договору про польсько-радянський кордон до Москви прибула делегація в складі Б.Берута, Е.Осубки-Моравського, С.Міколайчика й великої групи варшавських експертів. На українському відтинку кордону польська делегація, під приводом врахування господарсько-економічних інтересів сторін, знову домагалася Бориславсько-Дрогобицького нафтового району зі Стебником і Трускавцем. Натомість вона була готова поступитися районами на захід від визначеної в липні 1944 р. лінії кордону, включаючи так зване "коліно Бугу" (площі по лівий бік річки на захід від Сокала) та район Любачіва.

Але радянська делегація відмовилася навіть обговорювати польський варіант, така ж доля спіткала й пропозицію поляків поступитися на їхню користь залізничними вузлами в Раві-Руській і Хирові. Для того, аби вгамувати польські апетити, сталінські дипломати нагадали, що "українські вимоги" сягають аж по р. Сан, а Академія наук Української РСР підтримує прилучення Холмщини до Радянського Союзу. Єдине, що вдалося тоді "виторгувати" польській делегації, – це невеликий (бл. 300 км²) район у Бескидах поблизу чехословацького кордону, який радянська сторона на переговорах з невідомих причин не позначила на своїх картах. Загалом же Польща виграла, порівняно з лінією кордону на 22 червня 1941 р., аж 22 тис. км², з них – близько 2 тис. км² коштом Української РСР. Йдеться про весь Любачівський повіт Львівського воєводства, більшу частину Ярославського і Перемишльського (з Перемишлем) та невеликі частки повітів Добромільського, Сокальського, Равського і Яворівського.

Договір про польсько-радянський кордон був підписаний В.Молотовим та Е.Осубкою-Моравським 16 серпня 1945 р. і ратифікований того ж року, спершу Верховною Радою СРСР, а 31 грудня і КРН. В обох випадках депутати парламентів голосували одноголосно, щопра-

вда, для того, аби отримати такий результат у Варшаві, довелося вдатися до маленьких хитрощів – провести голосування без попереднього обговорення. Відносно швидко відбулася й демаркація лінії кордону (за винятком пруської ділянки) – протягом 7 березня 1946 – 27 квітня 1947 рр., що й не дивно, оскільки зазначена лінія розмежування була загалом дещо вигідніша для Польщі, ніж та, яка була погоджена в Ялті.

Уточнення радянсько-польського кордону продовжувалось і пізніше: 15 лютого 1951 р. в Москві був підписаний Договір між Польською Республікою і Союзом Радянських Соціалістичних республік про обмін ділянками державних територій. Сторони обмінялися територіями загальною площею по 480 км², зокрема, до складу Української РСР нарешті увійшло "коліно Бугу" (цікаво відмітити, що "лінія Керзона" в тому вигляді, як її зображували на радянських картах залишала "коліно Бугу" на радянському (українському) боці). Це дало змогу радянській стороні відкрити кілька нових вугільних шахт поблизу Кристинополя (нині – м. Червоноград Львівської області), а Польщі – збудувати греблю в Соліні на Сані, а також завершити розробку майже вичерпаних нафтових родовищ у вказаному районі.

І все ж доводиться визнати, що хоча територію України кордон із Польщею, з незначними відхиленнями, пройшов уздовж "лінії Керзона", він далеко не повністю враховував межі етнічного розселення українців. Поза Українською РСР залишилась Холмщина, Надсяння, Підляшшя й Лемківщина, де на кінець війни мешкало понад 700 тис. етнічних українців. Тому після перевезення, за угодою 1944 р. про обмін населенням, на територію Радянської України понад 480 тис. мешканців Закерзоння, з огляду на бойову діяльність у регіоні підрозділів УПА, що не давала спокою й керівникам СРСР, командування Війська Польського за дорученням політбюро правлячої Польської робітничої партії розробило план примусової депортації українського населення у новостворені на колишніх німецьких землях воєводства – Вроцлавське, Гданське, Ольштинське, Познанське і Щецінське. Офіційна ж Москва відмовилась прийняти решту мешканців Закерзоння як свідомих противників радянської влади.

Формальним приводом для початку військової "Операції Вісла" силами п'яти піхотних дивізій, дивізії Корпусу внутрішньої безпеки й трьох окремих полків (понад 20 тис. солдатів і офіцерів) стала загибель в інспекційній поїзді на Прикарпаття 28 березня 1947 р. в бою з сотнею УПА заступника міністра оборони Польщі – генерал-полковника К.Сверчевського. Загальне керівництво операцією здійснював заступник начальника генштабу Війська Польського генерал дивізії С.Моссор.

До 12 серпня насильницьким переселенням 140,5 тис. українців (ще 3,8 тис. чол. було ув'язнено в

колишньому нацистському концтаборі Явожно, заарештовано 1466 учасників націоналістичного підпілля й вбито 655 чол.) та формальною ліквідацією української етнічної меншини у Польській Республіці (створення ареалів компактного проживання депортованих не допускалося) закінчився останній кривавий польсько-український конфлікт. "Операція Вісла" пройшла без будь-якого протесту з боку польської громадськості, лише 3 серпня 1990 р. сенат Республіки Польща виступив із спеціальною заявою, в якій засудив акцію в політичному й моральному плані.

А вже 21 травня 1997 р., в ході державного візиту до України президента Польщі А.Квасневського, ним і президентом України Л.Кучмою було підписано Спільну заяву "До порозуміння і єднання", що підвела ризик під непростим минулим двох народів і закликала молоде покоління українців та поляків жити в злагоді й мирі. Саме в цій заяві й наголошувалося, що "Україна і Польща є суверенними державами, добрими сусідами, стратегічними партнерами".

Список використаних джерел:

1. Внешняя политика Советского Союза в период Отечественной войны. Т. 2. – М.: Госполитиздат, 1946. – 684 с.
2. Документы и материалы по истории советско-польских отношений. Т. 8. Январь 1944 – декабрь 1945. – М.: Наука, 1974. – 680 с.
3. Зашкільняк Л.О., Крикун М.Г. Історія Польщі: Від найдавніших часів до наших днів. – Львів: Львівський національний університет імені Тараса Франка, 2002. – 752 с.
4. Конференция руководителей трёх союзных держав – Советского Союза, Соединённых Штатов Америки и Великобритании в Крыму. – М.: Госполитиздат, 1945. – 20 с.
5. Макаруч В.С. Міжнародно-правове визнання державного кордону між Україною і Польщею (1939-1945 рр.). Монографія. – К.: Атіка, 2004. – 348 с.
6. Переписка Председателя Совета Министров СССР с Президентами США и Премьер-министрами Великобритании во время Великой Отечественной войны 1941-1945 гг. Т.1. Переписка с У.Черчиллем и К.Эттли (июль 1941 г. – ноябрь 1945 г.). Издание 2-е. – М.: Издательство политической литературы, 1986. – 464 с.
7. Переписка Председателя Совета Министров СССР с Президентами США и Премьер-министрами Великобритании во время Великой Отечественной войны 1941-1945 гг. Т.2. Переписка с Ф.Рузвельтом и Г.Труменом (август 1941 г. – декабрь 1945 г.). – М.: Госполитиздат, 1957. – 296 с.
8. Політична історія України. XX ст.: У 6 т. Т.4: Україна у Другій світовій війні, 1939-1945. – Керівник тому В.І.Кучер. – К.: "Генега", 2003. – 584 с.
9. Шаповал Ю. Польський шпигун Хрущовський... // День. – 2004, 17 квітня.
10. Documents on Polish-Soviet Relations 1939-1945. In 2 vols. Vol. 1: 1939-1943. Edited by the General Sikorsky Historical Institute. – London: Heinemann, 1961. – 625 p.
11. Documents on Polish-Soviet Relations. 1939-1945. Vol. 2: 1943-1945. – London: Heinemann, 1967. – 866 p.
12. Foreign Relations of the United States. Diplomatic Papers. The Conferences at Cairo and Tehran. 1943. – Washington: US Government Printing Office, 1961. – 932 p.
13. Yaremko M. Galicia – Halychyna (A Part of Ukraine). From Separation to Unity. – Toronto – New York – Paris: Shevchenko Scientific Society, 1967. – 292 p.

Надійшла до редколегії 23.12.13

В. Головченко, д-р полит. наук, проф.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ДИПЛОМАТИЧЕСКИЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА ДОГОВОРНОГО ОФОРМЛЕНИЯ УКРАИНСКО-ПОЛЬСКОЙ ГРАНИЦЫ

В статье освещаются противоречивые международно-политические факторы и обстоятельства договорного оформления украинского отрезка государственной границы между СССР и Польшей на завершающем этапе Второй мировой войны, а также выясняется их влияние на национальную память украинского и польского народов.

Ключевые слова: западно-украинские земли, граница, обмен населением, польское правительство

V. Holovchenko, Doctor of Sciences (Political Science), Professor,
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

DIPLOMATIC CIRCUMSTANCES OF THE UKRAINIAN-POLISH BORDERLINE TREATIES' FIGURATION

The article spotlights contradictory international and political circumstances of treaties' formation of the Ukrainian part of the Soviet-Polish state border at the end of WWII, special attention is paid to their influence on national memory of Ukrainian and Polish peoples.

Key words: West Ukrainian lands, borderline, transfer of population, Polish government.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

УДК 339.727.24

П. Дзюба, канд. екон. наук, доц.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ІНОЗЕМНІ ПОРТФЕЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЇ США: ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ МОДЕЛІ

Стаття присвячена дослідженню іноземних портфельних активів США, виявленню основних специфічних рис їх формування та розвитку, а також структурних зрушень і тенденцій. На основі позиціонування США як найбільшого у світі портфельного інвестора висувається та підтверджується гіпотеза про формування специфічної унікальної національної моделі іноземного портфельного інвестування. Унікальність цієї моделі формується під впливом загальних чинників іноземного портфельного інвестування, так і специфічних. Виявляються та досліджуються особливі риси цієї моделі, як то надання переваги інвестуванню в акції, нижча схильність інвесторів до інвестування на місцевих ринках, відносно високий рівень схильності інвесторів до ризику та інші. Аналізується динаміка та структура глобальних портфельних активів, визначається місце США. Виявляються зрушення у структурі глобальних портфельних активів та активів США як на основі географічного критерію, так і за типом інструментів. Особлива увага приділена аналізу портфельних активів, інвестованих в акції. У цій частині показується, що динаміка та тенденції розвитку цієї частини активів суперечать загальносвітовим тенденціям та тенденціям країн – основних експортерів портфельних інвестицій. США ж є абсолютним глобальним лідером. Значна частина інвестицій в акції пояснюється, зокрема, високо розвинутим ринком депозитарних розписок США, а також тим, що більша частина американських інвесторів – приватні та інституційні. Особлива увага приділена аналізу зарубіжних портфельних активів США, вкладених в офшори. Досліджується валютна структура американських портфельних активів за кордоном. У їх структурі превалює долар США, що зумовлено, зокрема, високим попитом з боку інвесторів США. У частині ж активів, вкладених у боргові папери, США не є глобальним лідером.

Ключові слова: іноземні портфельні інвестиції, іноземні портфельні активи, зарубіжні портфельні активи США, схильність до інвестування на місцевих ринках, іноземні портфельні інвестиції в акції, іноземні портфельні інвестиції у боргові інструменти, національна модель іноземного портфельного інвестування, іноземні портфельні інвестиції в офшори, АДР.

Економіка Сполучених Штатів є унікальним феноменом сучасного світового господарства. З одного боку, феноменальність цієї економіки та її домінування у світі зумовлені історично. З іншого боку, вони постійно підтримуються й сьогодні – економічною міццю країни, потужністю її фінансових ринків та інститутів, глобальною експансією її ТНК, значними обсягами випущених боргових інструментів у власності нерезидентів тощо. США завжди були лідером за рівнем ВВП. Сьогодні – за підсумками 2012 року – країна продовжує залишатися на першому місці, при тому що ВВП другої країни – Китаю – є, за даними МВФ, меншим майже удвічі – відповідно 16,2 трлн дол. США та 8,2 трлн дол. США [20].

Таке лідерство спостерігається в багатьох сферах, у тому числі й у міжнародному русі капіталу. Транснаціональні компанії США вклали колосальні обсяги прямих інвестицій по всьому світу, при чому не лише в менш розвинуті економіки, але й в економіки розвинутих країн. Вони сформували глобальні ланцюги створення вартості, міжнародні олігополістичні мережі, контролюючи ринки багатьох товарів та послуг.

Подібна ситуація – і у сфері міжнародного портфельного інвестування. США – це найбільший у світі як експортер, так і імпортер портфельних інвестицій. При цьому історично склалася така ситуація, що великі негативні сальдо поточного рахунку платіжного балансу США (переважно за рахунок негативного сальдо торговельного балансу) компенсуються позитивним сальдо рахунку операцій з капіталом та фінансових операцій, за яким і обліковуються портфельні інвестиції. Позитивні сальдо фінансового рахунку, зокрема, формувалися та формуються за рахунок іноземних портфельних інвестицій, приплив яких здебільшого перевищує відтік, перетворюючи США на нетто імпортера іноземних портфельних інвестицій. І це – логічний та закономірний результат двох важливих обставин. По-перше, США вважається найбільш розвинутим фінансовим ринком у світі та одним із "локомотивів" розвитку гло-

бальної фінансової індустрії. Профіль ризику ринку США є досить виваженим – у цілому низькі дохідності фінансових інструментів супроводжуються низькими ризиками, що приваблює іноземних інвесторів, особливо із менш розвинутих ринків. Для іноземних інвесторів доступне надзвичайно широке коло фінансових інструментів, багатьох з яких немає в інших країнах. До того ж ринок США вважається найбільш ефективним, що забезпечує інвесторам упевненість у справедливості ринкового ціноутворення та розширює можливості застосування пасивних інвестиційних стратегій. По-друге, США є капіталонасиченою країною, у якій, зважаючи на низькі ризики, можливості для ризикових інвесторів та спекулянтів є досить обмеженими, що зумовлює їх вихід на зарубіжні ринки, перетворюючи країну на великого експортера портфельних інвестицій.

Зважаючи на зазначене, поставлена проблема є актуальною та цікавою. Актуальність дослідження портфельних потоків США зумовлена також і тим, що, попри прогнози аналітиків-песимістів, у посткризовий період¹ США повністю відновили докризовий рівень міжнародних портфельних активів, у той час як пасиви знизилися зовсім не набагато навіть у кризовий період. Сполучені Штати продовжують "задавати тон" розвитку глобальної інвестиційної індустрії, на їхньому ринку сконцентрована найбільша кількість фінансових аналітиків, функціонує найбільша кількість інституційних інвесторів.

Надзвичайно актуальним є дослідження означеної проблематики і для України, зокрема в частині аналізу перспектив залучення американських портфельних інвестицій. Однак, портфельні інвестиції із США є, на наш погляд, не лише джерелом залучення коштів для емітентів, а тому – і для економіки в цілому. Ми вважаємо, що цей аспект є другорядним, тим більше, що емітенти отримують кошти лише на первинному інвести-

¹ Під кризовим періодом у нашому дослідженні ми маємо на увазі період глобальної фінансово-економічної кризи 2008-2009 років.

ційному ринку, в той час як в подальшому відбуватиметься лише перерозподіл прав, пов'язаних із цінними паперами. Портфельні інвестиції зі США – це, передусім, значний стимул для розвитку фінансового ринку, підвищення попиту на цінні папери не лише з боку, власне, США, але й інших іноземних та місцевих інвесторів. Це – канал трансмісії фінансових інновацій, досвіду функціонування ринку та, що не менш важливо, його інфраструктури, зокрема й регуляторної.

Дослідженням проблематики портфельного інвестування на прикладі США займалися багато вчених. Слід навіть сказати більше – емпіричне тестування міжнародних портфельних інвестицій на прикладі США як інвестора стало "правилом доброго тону" в сучасній фінансовій науковій літературі. Приміром, теорія міжнародної диверсифікації інвестиційних портфельів Бруно Солніка була взагалі розроблена емпірично з погляду перспективи американського інвестора [19]. У такий же спосіб переважна більшість американських наукових публікацій аналізують привабливість міжнародних портфельних інвестицій з погляду інвестора зі США. Аналіз таких досліджень дозволяє поділити їх на дві великі групи: перша – розглядає процеси міжнародного портфельного інвестування з погляду власне самих портфельів та інвестиційних стратегій; друга – концентрується на міжнародних портфельних потоках, у той час як мотивація та рішення інвесторів у контексті портфельних стратегій не розглядаються². При цьому як в рамках першої групи робіт, так і другої можна виділити дві субгрупи, кожна з яких розглядає США відповідно як експортера та імпортера портфельних інвестицій. У цілому дослідження першої групи кількісно переважають. Розглянемо коротко деякі з цих досліджень, акцентуючи увагу насамперед на роботах першої субгрупи³, до якої ми також відносимо й наше дослідження.

Одним із перших найбільш відомих досліджень, у якому показані вигоди від портфельного інвестування за кордон для інвесторів зі США та Японії, є робота Чеола Еуна та Брюса Резніка [10]⁴. Вони показали, що фактичні вигоди від міжнародної диверсифікації є значно більшими для інвесторів зі США, ніж для інвесторів із Японії. При цьому, для американських інвесторів підвищення ефективності інвестиційних портфельів відбувається передусім за рахунок підвищення дохідностей, а не за рахунок зниження ризиків, у той час як для японських – навпаки. У роботі також доводиться, що валютний ризик у міжнародних портфельних інвестиціях є значно більш впливовим для портфельів облігацій, ніж для портфельів акцій⁵ як для американських, так і для японських інвесторів. Хеджування ж валютних ризиків, за висновками дослідження, підвищує вигоди від міжнародної диверсифікації для американських інвесторів, а для япон-

² Така класифікація досліджень є актуальною не лише в контексті США, але й в цілому може бути застосована для ідентифікації робіт у сфері міжнародного портфельного інвестування.

³ Подібна класифікація може бути проведена від зворотного – первинні групи досліджень розглядають США як експортера або імпортера іноземних портфельних інвестицій, а субгрупи – з погляду диверсифікації портфеля або з погляду власне потоків інвестицій.

⁴ Попри те, що дослідження датується 1994 роком, воно охоплює період із 1978 по 1989 роки. Саме в цей період набула динамічного розвитку теорія міжнародної диверсифікації інвестиційних портфельів, що було зумовлено, значною мірою, впровадженням в рамках Ямайської валютної системи режиму плаваючих валютних курсів, а це, у свою чергу, відкрило раніше недоступні можливості для міжнародних портфельних інвесторів.

⁵ Ця ідея набула особливої популярності і використовується навіть у сучасних підручниках.

ських – ні, при тому що для американських інвесторів найбільш ефективними є хедзовані портфельі облігацій.

Звернемо також увагу на роботу Фахіме Резаята та Бурхана Яваса [17], яка у традиційному форматі аналізує міжнародні портфельні інвестиції на основі передумов їх руху з погляду ефективності міжнародної диверсифікації. Досліджуючи взаємозв'язки між ринками акцій США, Великої Британії, Франції, Німеччини та Японії, автори виявили, що у досліджуваному періоді ринок США мав найбільший вплив на ринок Японії, а європейські ринки більший вплив на ринок США, ніж ринок США на ринки Європи⁶, а вплив ринку Японії на ринок США був незначним. У частині аналізу іноземних портфельних інвестицій з погляду інвесторів із США показано, що особливо підвищення ефективності інвестиційних портфельів можна досягти за рахунок інвестування на ринку Японії. Методологічно близьке дослідження було проведено Дорджено Ендрю Керолієм та Рене Штульцом [14]⁷, які також аналізували взаємозв'язки між ринками акцій США (американські акції в США) та Японії (АДР на акції японських компаній на ринку США). Серед іншого важливим висновком цього дослідження в частині перспектив для портфельних інвесторів зі США є те, що міжнародна диверсифікація не дозволяє суттєво знизити ризики значних впливів (шоків) на індекси національних ринків (на ринку в цілому). Ця обставина пояснюється, зокрема, тим, що значні потрясіння поширюються на міжнародному ринку швидше, ніж незначні.

Ще одним цікавим дослідженням, присвяченим портфельним інвестиціям американських інвесторів, є робота Гумаюна Кабіра, Кабіра Хассана та Ніла Маруні [13]. Вони концентрують увагу навколо питання про взаємозамінюваність трьох напрямів вкладання зарубіжних портфельних інвестицій у різні хронологічні періоди: в АДР, у базові акції іноземних емітентів та в АДР і базові акції одночасно, при цьому роблячи акцент саме на вигодах від портфельної диверсифікації для інвесторів, а не на потоках інвестицій. У роботі доведено, що найвищу ефективність портфель матиме при одночасному інвестуванні в АДР та базові акції для випадку паперів емітентів із розвинутих країн у ранній період (1981 – 1990 рр.) та для паперів емітентів із країн Латинської Америки у період із 1991 по 2000 р. У період із 1991 по 2000 р. спостерігається взаємозамінюваність між інвестуванням в АДР та базові акції для паперів емітентів із розвинутих країн. Така ж взаємозамінюваність зростає із часом і для паперів інших емітентів – не лише із розвинутих країн, що зумовлено зростанням кількості АДР на ринку США. Однак, для останнього періоду (особливо із наближенням вибірки до 2007 року) така взаємозамінюваність не підтверджується навіть для країн, емітенти яких випустили на ринку США велику кількість АДР.

Джей Крістофер Хьюген та Прем Метью провели порівняльний аналіз іноземних портфельних інвестицій американських взаємних фондів та біржових фондів для періоду з 31 березня 2000 року по 31 березня 2004 року [12]. Вони довели, що трансмісія фінансової інформації, зокрема про дохідності, від базового портфеля зарубіжних активів до акцій фондів є значно більш ефективною для біржових фондів порівняно з відкритими фондами. При чому обидва типи фондів із затримкою реагують на зміни дохідності базового

⁶ Ринок США досліджувався на основі індексу S&P 500, ринок Японії – на основі індексу NIKKEI 225. Період дослідження – із 1999 по 2002 рік.

⁷ Хронологічно – раніше – у 1996 році.

портфеля та вартості чистих активів, але швидше – на зміни дохідності ринку США. Цей висновок є, на наш погляд, особливо цікавим та, у певному розумінні, парадоксальним, однак свідчить про низький рівень інтегрованості міжнародного ринку та його ефективності. На основі цього висновку автори проводять емпіричний тест можливостей арбітражу, який підтверджується. Він можливий для випадків, коли транзакційні витрати становлять менше 1,38 % для відкритих фондів та менше 0,71 % для біржових. Наводячи аналогічну цифру для АДР – 0,27 % – автори заключають, що ринок останніх є більш ефективним порівняно з ринками взаємних та біржових фондів.

На нашу думку, такі висновки можна екстраполювати на рух спекулятивного капіталу внаслідок використання арбітражних можливостей. Це також кореспондується з положеннями дослідження Ін-Мі Баек [8], яка аналізувала значущість різноманітних чинників впливу на експорт та імпорт іноземних портфельних інвестицій на прикладі країн Азії та Латинської Америки. Вона, зокрема, показала, що, оскільки потоки іноземних портфельних інвестицій до країн Азії були спричинені переважно бажанням інвесторів набувати вищих ризиків (для отримання вищих дохідностей), то такі інвестиції можна розглядати як "гарячі гроші" – вони слабо реагують на такі чинники як сприятливе економічне становище в країні тощо. Це дослідження також розглядає міжнародні портфельні інвестиції з погляду власне самих потоків та, з огляду на це, відноситься до другої групи робіт у рамках нашої класифікації.

Відзначимо ще одне дослідження, присвячене даній проблемі, – Мехді Салехізаде [18], який провів емпіричне тестування гіпотези про те, що альтернативою міжнародному портфельному інвестуванню з погляду інвесторів із США, яке значно ускладнюється існуванням психологічного чинника схильності до інвестування на місцевих ринках, може бути інвестування в акції американських ТНК. Гіпотеза, однак не підтвердилася. Серед іншого він показав, що в період із 31 січня 1995 року по 31 травня 2001 року (денні дані) ринок акцій США мав низькі кореляції з іншими ринками акцій, як розвинутими, так і ринками, що формуються. Це свідчить про існування суттєвих передумов для підвищення ефективності портфелів інвесторів зі США шляхом їх міжнародної диверсифікації.

Ці роботи можна, з нашої точки зору, віднести до першої групи досліджень у рамках наведеної вище класифікації – вони розглядають іноземні портфельні інвестиції США з погляду самих портфелів та стратегій підвищення їх ефективності шляхом міжнародної диверсифікації.

До важливих, на наш погляд, робіт другої групи, крім наведеної вище [8], відноситься дослідження Алана Ехіарна, Уільяма Грівера та Френсіса Уорнока, в якому США розглядаються як інвестор в іноземні цінні папери у формі американських депозитарних розписок (АДР) [7]. Досліджується ситуація диспропорції між структурою глобального ринку акцій та структурою іноземних портфельних інвестицій США, яка полягає в тім, що частка паперів іноземних емітентів у портфелях американських інвесторів є значно нижчою. Це пояснюється існуванням багатьох бар'єрів на шляху міжнародного портфельного інвестування, головними з яких автори вважають схильність до інвестування на місцевих ринках та інформаційну асиметрію. Авторі доводять та емпірично показують, що витрати на інформацію для американських інвесторів значно скорочуються у випадку, коли іноземні компанії виходять на ринок США зі

своїми депозитарними розписками, і це стимулює інвестиції в акції таких компаній. Це в результаті покращує наведену авторами глобальну диспропорцію на користь емітентів АДР та країн їхньої резидентності.

Не вдаючись до деталей аналізу, наведемо ще кілька наукових робіт, у яких США досліджувалися в якості реципієнта іноземних портфельних інвестицій: Крістін Форбс [11], Стефена Малла та Люка Соенена [15]. Нас ці роботи цікавлять з тих міркувань, що окремі їх висновки можна екстраполювати на ситуацію, коли США є інвестором, а не реципієнтом іноземних портфельних інвестицій – особливо для випадків інвестування на ринках розвинутих країн. Приміром, висновки Форбс показують, що головним чинником залучення іноземних портфельних інвестицій є рівень фінансового розвитку країни, а також ВВП на душу населення, у той час як міркування диверсифікації є другорядними. Ці чинники, на наш погляд, можуть мати суттєвий вплив і на інших розвинутих ринках. Малл та Соенен показали ефективність інвестицій у фонди нерухомості США з погляду інвесторів з Великої Британії та Канади. Вони довели, що в період з 1985 по 1994 рік такі інвестиції давали гарні можливості для хеджування від інфляції для всіх інвесторів із країн Великої Сімки, а коефіцієнт Шарпа зростав лише для двох вищенаведених країн, але несуттєво.

Звернемо увагу на роботи окремих російських дослідників. Так, М. К. Перова аналізує причини експорту США портфельних інвестицій, визначаючи попит на американський капітал з боку інших країн як один з головних чинників такого експорту [3]. З погляду ж американського інвестора, однією з російських сил іноземного портфельного інвестування за кордон є рекордно низький рівень відсоткових ставок на місцевому ринку⁸. О. В. Хмиз досліджує специфіку діяльності інститутів спільного інвестування на прикладі країн ОЕСР, в тому числі й США та на основі функціонального аналізу показує, що в США сформувалася окрема система управління колективними інвестиціями – система взаємного фонду США [5, с. 61]. Вона також наголошує на важливій ролі інституційних інвесторів у поширенні кризових явищ у глобальній економіці та у глобальній фінансовій архітектурі в цілому [6]. Більшість емпіричних прикладів цього дослідження стосуються саме інституційних інвесторів зі США, хоча про їхні портфельні потоки як такі не йдеться.

У вітчизняній науковій літературі проблематиці міжнародного портфельного інвестування, зокрема й в контексті емпіричних тестів на прикладі США, присвячено дуже мало уваги. Більшість досліджень носять або більш загальний характер – у контексті міжнародного руху капіталу в цілому⁹, або сконцентровані більшою мірою на проблематиці розвитку місцевих фінансових ринків та інститутів. Низка публікацій З. Г. Ватаманюка, зокрема [1] – досліджується процес перерозподілу ролі фінансових посередників із банківського до парабанківського сектора на ринку позикових капіталів США; А. Б. Камінського, зокрема [2] – аналізується, фактично, рівень інформаційної асиметрії та ефективності ринків, на цій основі розробляється інтегра-

⁸ Історичний період, який покривається в зазначеному дослідженні, – перша половина 1990-х років, а у 1993 році, за даними автора, відсоткові ставки в США впали до рекордно низьких значень [3, с. 123].

⁹ Існує велика група наукових публікацій у сфері міжнародного руху прямих іноземних інвестицій, приміром роботи О. І. Рогача, зокрема монографія [4]. Вони номінально не стосуються проблематики міжнародного руху портфельних інвестицій, однак в окремих частинах можуть бути цікавими з точки зору пояснення причини міжнародного руху капіталу.

льний коефіцієнт інформаційної прозорості українських інститутів спільного інвестування та інші.

Підводячи підсумки загального аналізу наукової літератури з даної проблематики, слід зазначити, що не всі актуальні питання є наразі вирішеними. Так, об'єктивно необхідним є постійна підтримка досліджень з точки зору оновлення статистичних даних, які постійно застарівають. Більше того, з огляду на досить обмежені обсяги статистичної інформації щодо міжнародних портфельних інвестицій часто повноцінні масштабні дослідження провести просто неможливо, а головною проблемою, яка заміщує первинні наукові задачі, стає банальний пошук статистичних даних. Багато ж статистичних даних подаються із суттєвими затримками, а тому аналіз реальних явищ і процесів стає можливим лише через певний час¹⁰. Тому, приміром, досі актуальним та повною мірою невирішеним залишається питання дослідження впливу глобальною фінансовою кризи 2008-2009 років на глобальні портфельні потоки¹¹.

Усунення вищенаведених недоліків, зокрема, і є одним із завдань нашої роботи. Її головною метою є виявлення тенденцій і структурних зрушень у зарубіжних портфельних активах США та їх причин, основних напрямів домінування США як портфельного інвестора у глобальному фінансовому середовищі, визначення специфічних рис та особливостей формування зарубіжних портфельних активів США. У цьому зв'язку в нашому дослідженні ми висуваємо гіпотезу про те, що США мають специфічну модель іноземного портфельного інвестування, яку спробуємо підтвердити на основі виявлення її специфічних рис або спростувати в разі їх відсутності.

Будучи однією з найбільш капіталонасичених країн, США є найбільшим у світі портфельним інвестором. Станом на кінець 2012 року обсяг зарубіжних портфельних активів США становив 7,941 трлн дол. [16, с. 3]¹². При цьому обсяг зарубіжних портфельних активів другої економіки – Великої Британії – був меншим у 2,2 рази – на рівні 3,552 трлн дол.¹³ На США станом на кінець 2012 року припадає 18,2 % глобальних портфельних активів (табл. 1). Також звернемо увагу на те, що попри зростання потужності економік країн ЄС та Азії, підвищення ролі їхніх фінансових ринків та інститутів, частка США як глобального портфельного інвестора невпинно зростає – із 16 % у 2004 році до 18,2 % у 2012 році. Це зростання триває із 2002 року, коли цей показник дорівнював 15,9 % після падіння з позначки 18,1 % у 2001 році¹⁴. Частка США скоротилася під впливом глобальної кризи у 2008 та 2009 роках, після чого стрімко зростала та майже досягла свого рекордного передкризового рівня у 18,3 %.

¹⁰ Приміром, статистика Координованого огляду міжнародних портфельних інвестицій МВФ запізнюється на 1-2 роки.

¹¹ З іншого боку, актуальним є аналіз зв'язку у зворотному напрямку.

¹² Зазначимо, що основні статистичні джерела, які ми використовуємо в нашому дослідженні – це Координований огляд міжнародних портфельних інвестицій МВФ [9] та Звіт Казначейства США про зарубіжні портфельні активи [16]. МВФ аналогічну цифру наводить на рівні 7,918 трлн. Така майже повна ідентичність показників нам дає цікавий методологічний висновок – показники розраховуються за однаковою методологією, а значить – у рамках порівняння або поєднання можна застосовувати і дані МВФ, і дані Казначейства.

¹³ Офіційно друге місце із показником у 4,891 трлн дол. займають цінні папери у формі резервних активів та авуари міжнародних організацій, які офіційно – за методологією МВФ – не класифікуються як портфельні інвестиції.

¹⁴ Таке падіння було зумовлено, з нашої точки зору, кризою акцій високотехнологічних компаній, яка розгорталася в США саме в цей час.

Із табл. 1 також бачимо, що упродовж останніх 4-х років обсяги експорту портфельних інвестицій США зростали і в абсолютних показниках, перевищивши у 2012 році свій максимальний докризовий рівень 2007 року. Загальносвітова тенденція в цей час була дещо іншою – у 2011 році портфельні активи скоротилися із 40,6 трлн дол. у 2010 році до 39,350 трлн дол. А на фоні того, що частка 10 країн – найбільших експортерів портфельних інвестицій за досліджуваній період дещо скоротилася¹⁵ (а це – розвинуті країни) можна зробити цікавий висновок. США збільшують обсяги своїх глобальних портфельних активів у супереч тенденціям інших розвинутих країн – великих експортерів портфельних інвестицій, а це означає, що відрізняються чинники, які формують цей експорт.

У цьому зв'язку слід наголосити, що існують як загальні чинники формування глобальних портфельних активів США, які є також характерними і для інших розвинутих країн, так і специфічні, які характерні переважно для США як портфельного інвестора. До головних загальних чинників можна, на нашу думку, віднести високий рівень капіталонасиченості економіки, відносно низькі відсоткові ставки та рівень дохідності, мотивація диверсифікувати інвестиційні портфелі за рахунок міжнародного інвестування. Більш важливими в контексті нашого дослідження є, однак, саме специфічні чинники¹⁶. Розглянемо їх більш докладно.

По-перше, у цілому нижча схильність місцевих інвесторів до інвестування на національних ринках. Прийнято вважати, що фінансовий ринок США є найбільш розвинутим у світі¹⁷. Саме там формуються багато традицій ведення інвестиційного бізнесу, які поширюються на глобальному рині. Саме на ринку США народжується переважна більшість фінансових інновацій. На ринку США – один з найбільш широких у світі спектр фінансових продуктів тощо. Тому не дивно, що часто американські інвестори є більш "просунутими" з погляду своїх інвестиційних преравенцій. Вони є досить вимогливими до якості та інвестиційних параметрів своїх портфелів. Це історично зумовлює їхню високу активність у сфері міжнародного портфельного інвестування, а це, у свою чергу, знижує психологічну схильність до інвестування на національних ринках. Це є однією з причин того, що США є найбільшим у світі портфельним інвестором.

¹⁵ Статистично тут немає чітко вираженої низхідної тенденції (вона, очевидно, була би, якщо із 10 країн вилучити США), однак частка принаймні не зросла, на відміну від США.

¹⁶ З нашої точки зору, ще одним важливим чинником іноземного портфельного інвестування США є більша мобільність американських капіталів. Це положення, однак, потребує додаткових досліджень та обґрунтування.

¹⁷ Звернемо також увагу, що більшість провідних фінансових наукових видань у світі – американські. У наукових виданнях США друкуються найбільш авторитетні фахівці в галузі. Більшість розроблених теорій та гіпотез проходять емпіричну перевірку на прикладі ринку США. Це в цілому свідчить про більш високий рівень його дослідженості, що часто опосередковано свідчить і про більш високий рівень його розвитку.

Таблиця 1. Динаміка географічної структури глобальних портфельних активів, у трлн \$ та %

Країна	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
США	3,764	4,591	5,972	7,192	4,268	5,953	6,738	6,816	7,918
<i>США – у %</i>	<i>16,0</i>	<i>17,6</i>	<i>18,0</i>	<i>18,3</i>	<i>13,7</i>	<i>15,8</i>	<i>16,6</i>	<i>17,3</i>	<i>18,2</i>
Резерви та МО	2,145	2,221	2,558	3,109	3,643	3,818	4,534	4,904	4,891
Велика Британія	2,110	2,374	3,141	3,393	2,426	3,036	3,241	3,210	3,552
Японія	2,010	2,115	2,343	2,524	2,377	2,846	3,346	3,375	3,525
Люксембург	1,616	1,841	2,431	2,883	2,164	2,712	2,879	2,673	3,057
Німеччина	1,515	1,553	2,266	2,625	2,149	2,508	2,556	2,380	2,760
Франція	1,751	1,873	2,464	2,965	2,553	2,879	2,806	2,366	2,570
Ірландія	1,072	1,182	1,620	1,970	1,760	1,949	1,949	1,853	2,097
Нідерланди	1,104	1,161	1,328	1,565	1,227	1,496	1,489	1,429	1,658
Швейцарія	0,776	0,743	0,896	1,082	0,910	1,076	1,118	1,084	1,183
Італія	0,914	0,982	1,141	1,242	0,957	1,116	1,155	1,031	1,046
Разом – 10 країн	18,792	20,661	26,188	30,589	24,464	29,443	31,809	31,121	34,256
<i>10 країн – у %</i>	<i>80,0</i>	<i>79,3</i>	<i>79,0</i>	<i>77,8</i>	<i>78,8</i>	<i>78,4</i>	<i>78,3</i>	<i>79,1</i>	<i>78,6</i>
Інші країни	4,707	5,408	7,001	8,757	6,620	8,175	8,827	8,229	9,315
РАЗОМ – СВІТ	23,485	26,045	33,161	39,307	31,054	37,563	40,636	39,350	43,570

Примітки:

1. Складено автором на основі власних розрахунків та джерела [9].
2. "МО" – авуари міжнародних організацій.
3. Суми показників можуть мати розбіжності через округлення.
4. "Інші країни" – всі, що брали участь в огляді, крім 10, наведених вище. Разом – це 70 + 9 країн, а також резервні активи та авуари МО (окрема стрічка).
5. "США – у %" – частка США у світових активах.
6. "10 країн – у %" – частка 10 країн – найбільших інвесторів у світових активах. Включає резерви та МО.
7. Градація країн – за обсягом активів станом на кінець 2012 року.

По-друге, сприятлива валютна структура¹⁸ світового фінансового ринку та значний міжнародний сегмент на місцевому ринку. Переважна частина світового ринку депозитарних розписок – це ринок американських депозитарних розписок (АДР). Це означає, що американським інвесторам для здійснення іноземних інвестицій у сегменті власних капіталів потрібно значно менше зусиль для долання різноманітних технічних бар'єрів порівняно з інвесторами інших країн. Крім того, інвестори зі США, фактично, уникають прямих валютних ризиків – АДР деноміновані в доларах США. Відсутність прямих валютних ризиків є в цьому сенсі одним із найбільш важливих чинників. Подібна ситуація і на міжнародному ринку позикових капіталів. На долар припадає значна частина цього ринку – багато євробондів емітуються в доларах, значна частина євродоларових паперів представлена і на міжнародному грошовому ринку. З погляду валютних ризиків це – безперечний позитив для американських інвесторів. У цьому сенсі стабільність долара США як глобальної валюти є суттєвим чинником експорту американськими інвесторами портфельних інвестицій.

У цьому сенсі слід зазначити, що 12 % усіх зарубіжних портфельних інвестицій США – у формі АДР. Тут спостерігається цікава закономірність – чим більш розвинутою є країна, тим більше американських портфельних інвестицій вона залучає у формі АДР. Крім того, надзвичайно високі показники мають країни Латинської та Південної Америки, а також офшори (не всі). Так, 100 % показники мають Бірма, Мальта (99 %) та Свaziленд [16, с. 71–74]. Серед країн Латинської та Південної Америки відзначимо Аргентину (93 %), Бразилію (38 %), Чилі (39 %), Колумбію (43 %), Перу (77 %) та ін. Щодо розвинутих країн, то їхні показники становлять 24 % для Великої Британії, 14 % для Швейцарії, 4 % для Японії тощо.

По-третє, у цілому більша схильність до ризику американських інвесторів¹⁹. На ринку США традиційно спостерігалися низькі відсоткові ставки та низький рівень дохідності в економіці в цілому. З погляду портфельного інвестування це означає, що інвестиційні можливості більш схильних до ризику інвесторів є обмеженими. Для задоволення їхніх потреб у набутті додаткових ризиків вони вимушені виходити на зарубіжні ринки (переважно – менш розвинуті), що дозволяє їм отримати вищі дохідності.

По-четверте, значна кількість спекулянтів та великі обсяги спекулятивних капіталів. Спекуляція відрізняється від портфельного інвестування з погляду своєї сутності. Спекулянти не формують інвестиційні портфелі у традиційному розумінні. Спекуляція та інвестування завжди були об'єктом вивчення та розмежування у наукових дослідженнях. Однак, з погляду відображення у платіжних балансах спекулятивні операції відносяться до портфельних інвестицій. З огляду на це слід зазначити, що ринок США достатньо наповнений спекулянтами, готовими переміщувати капітали через кордони. Це додає до зарубіжних портфельних активів США. Приміром, Кайманові Острови – класичний офшор – посідають друге місце за обсягом вкладених довготермінових портфельних інвестицій американських інвесторів, що є опосередкованим підтвердженням значних обсягів спекулятивних операцій (табл. 2). Так, на офшори, які отримали більше 1 млрд дол. американських портфельних інвестицій, припадає разом 15,6 % всіх зарубіжних портфельних активів США станом на кінець 2012 року, причому цей показник скоротився із 16,2 % в кінці 2011 року.

¹⁸ Валютна структура американських іноземних портфельних активів розглядатиметься нижче.

¹⁹ Чинник схильності до ризику повинен розглядатися через призму типу інвесторів (приватні / державні). Цей аспект детально розглядатиметься нижче.

Таблиця 2. Глобальні портфельні активи США, вкладені в офшори, у млрд \$ та %

Країна	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Кайманові Острови	195,7	248,8	375,5	543,9	315,2	373,3	366,0	708,8	796,9
Бермуди	164,1	186,7	208,1	273,0	163,1	148,0	159,5	160,9	178,3
Ангілі	30,3	47,2	58,2	89,3	38,5	57,3	83,3	69,7	69,7
Британські Віргінські Острови	4,5	8,4	11,0	14,8	8,9	10,3	15,9	48,0	60,4
Джерсі	12,4	19,1	21,5	28,6	37,3	46,0	41,9	49,0	49,1
Гернсі	5,9	6,4	12,5	15,8	6,6	12,3	14,8	17,1	27,5
Панама	24,3	26,2	26,1	29,4	14,8	20,5	25,6	20,7	23,3
Маршалові Острови	4,5	5,5	7,5	13,6	5,3	7,2	11,2	8,2	9,8
Маврикій	0,3	0,2	0,6	1,7	1,0	1,5	2,3	4,8	6,1
Багами	2,7	3,3	1,7	2,3	1,3	2,2	2,0	5,3	5,5
Острів Мен	0,0	0,1	0,6	1,3	0,5	1,3	2,8	2,9	3,3
Литва	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,8	1,5	2,0	2,6
Барбадос	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4	1,4	1,5	1,6	1,7
Кіпр	0,1	0,2	1,1	3,0	0,5	0,9	1,4	1,5	1,6
Тринідад і Тобаго	0,5	0,5	0,7	1,5	1,1	1,4	1,2	1,1	1,2
Домініка	0,5	0,8	0,8	0,8	0,4	0,6	0,8	0,9	1,1
Разом – офшори	445,9	553,6	726,1	1019,5	595,0	684,9	731,8	1102,4	1238,1
<i>Офшори – у %</i>	11,8	12,1	12,2	14,2	13,9	11,5	10,9	16,2	15,6
АКТИВИ	3764,3	4591,1	5972,4	7191,8	4267,9	5952,9	6738,0	6815,7	7917,8

Примітки:

1. Складено автором на основі власних розрахунків та джерела [9].
2. До офшорів включені всі офшорні території, в які США вклали більше 1 млрд дол. портфельних інвестицій.
3. Суми показників можуть мати розбіжності через округлення.
4. "Офшори – у %" – частка офшорів у сукупних міжнародних портфельних активах США.
5. Градація країн – за обсягом активів, вкладених США, станом на кінець 2012 року.

По-п'яте, високий рівень ефективності ринку США. Це особливо стосується інвесторів, що дотримуються активних інвестиційних стратегій. Ринок США для них є відносно менш привабливим, оскільки ймовірно низькою. Менш розвинуті ринки (а часто – навіть й інші розвинуті) є менш ефективними, а тому на них можна знайти неправильно оцінені папери та отримати вищу від ринкової дохідність. У цьому сенсі іноземні портфельні інвестиції американських інвесторів спрямовані на пошук менш ефективних ринків для отримання надприбутків.

Слід, однак, зазначити, що США далеко не є лідером у світі за відносними показниками. Ці дані також є певною мірою репрезентативними. Очевидно, що найбільша економіка світу має найбільший ВВП, найбільші

портфельні активи та найбільші інші показники. Розраховуємо обсяг іноземних портфельних активів країн із табл. 1 на одиницю ВВП. Результати цих розрахунків наведені в табл. 3. Вони красномовно свідчать, що серед 10 країн, які мають найбільші обсяги вкладених іноземних портфельних інвестицій, США мають найменшу їх кількість на одиницю ВВП. Хоча, на нашу думку, цей показник визначається швидше не рівнем потужності економіки, а здатністю фінансових ринків приймати такі інвестиції. У цьому сенсі можна припустити, що на глобальному рівні обсяги портфельних інвестицій визначаються швидше не пропозицією – здатністю інвесторів вкладати кошти, а попитом – здатністю емітентів пропонувати цінні папери із потрібними інвестиційними характеристиками.

Таблиця 3. Обсяг зарубіжних портфельних активів на 1 \$ ВВП країни, у \$

Країна	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
США	0,31	0,35	0,43	0,50	0,29	0,41	0,45	0,44	0,49
Велика Британія	0,95	1,02	1,26	1,19	0,90	1,37	1,41	1,30	1,43
Японія	0,43	0,46	0,54	0,58	0,49	0,57	0,61	0,57	0,59
Люксембург	47,53	48,45	56,53	56,53	39,35	54,24	54,32	45,31	53,63
Німеччина	0,55	0,56	0,78	0,79	0,59	0,76	0,77	0,66	0,80
Франція	0,85	0,88	1,09	1,15	0,90	1,10	1,09	0,85	0,98
Ірландія	5,73	5,82	7,26	7,58	6,64	8,62	9,28	8,20	9,94
Нідерланди	1,81	1,81	1,96	2,00	1,40	1,87	1,91	1,71	2,15
Швейцарія	2,07	1,93	2,21	2,40	1,74	2,11	2,04	1,64	1,87
Італія	0,53	0,55	0,61	0,58	0,41	0,53	0,56	0,47	0,52

Примітки:

1. Складено автором на основі власних розрахунків за джерелами [9, 20].
2. Градація країн – за обсягом активів станом на кінець 2012 року.

Інвестиції в акції мають найбільшу частку у структурі зарубіжних портфельних активів США. Близько 2/3 американських активів – це інвестиції в акції, причому цей показник у цілому лишався незмінним із 1994 року [16, с. 3–4]. Це також суперечить загальносвітовим тенденціям, згідно яких більша частина зарубіжних портфельних інвестицій вкладаються в боргові інструменти.

Так, серед 10 країн – найбільших експортерів портфельних інвестицій у 2011 році лише США мали більше інвестицій в акції, ніж у боргові інструменти.

Приміром, станом на кінець 2012 року на акції припадало 67,1 % американських зарубіжних активів (табл. 4), при тому, що цей показник дещо скоротився під впливом кризи.

Таблиця 4. Динаміка структури зарубіжних портфельних активів США за типом інструментів, у трлн \$ та %

Вид цінних паперів	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Довготермінові	3,545	4,33	5,605	6,835	3,985	5,565	6,336	6,455	7,553
у %	94,2	94,3	93,9	95,0	93,4	93,5	94,0	94,7	95,4
Акції	2,560	3,318	4,329	5,248	2,748	3,995	4,647	4,501	5,312
у %	68,0	72,3	72,5	73,0	64,4	67,1	69,0	66,0	67,1
Боргові папери	0,985	1,012	1,276	1,587	1,237	1,570	1,689	1,954	2,241
у %	26,2	22,0	21,4	22,1	29,0	26,4	25,1	28,7	28,3
Короткотермінові	0,219	0,262	0,368	0,357	0,282	0,387	0,402	0,360	0,365
у %	5,8	5,7	6,2	5,0	6,6	6,5	6,0	5,3	4,6
РАЗОМ	3,764	4,591	5,972	7,192	4,268	5,953	6,738	6,816	7,918

Примітки:

1. Складено автором на основі джерела [9].
2. Суми показників можуть мати розбіжності через округлення.
4. Відсоткові показники – від загального обсягу іноземних портфельних активів США.

Головними чинниками, які, з нашої точки зору, пояснюють таку преференційність до інвестування в акції є, з одного боку, деякі з тих, які вже були наведені вище, а саме – це третій, четвертий та п'ятий чинники: більша схильність до ризику – стосується переважно акцій; спекулятивні капітали – значна частина вкладається в акції; ефективність – також стосується переважно акцій. З іншого боку, схильність до інвестування в акції пояснюється також складом самих інвесторів. Американські інвестори – переважно приватні інвестори – роздрібні та інституційні. Американські ж цінні папери знаходяться у власності значної кількості зарубіжних центральних банків та урядових структур, які віддають перевагу борговим паперам – близько 90 % [16, с. 8]. До речі, у посткризовий період обсяги портфельних інвестицій на ринок США відновилися, значною мірою, завдяки зростанню попиту нерезидентів на казначейські боргові папери. Щодо структури американських активів, інвестованих в акції, то тут превалюють інвестиції у звичайні акції – більше 83,87 %; на інвестиції в акції інвестиційних фондів припадає 8,96 %, а на інвестиції у привілейовані акції – 7,17 %.

США є абсолютним світовим лідером з погляду портфельного інвестування в зарубіжні акції. Із табл. 5 видно, що на них припадає 31,3 % глобальних активів, інвестованих в акції, у той час як на 9 наступних країн – найбільших інвесторів в акції припадає лише 42,3 % за підсумками 2012 року. При цьому знову ж спостерігаємо тенденцію, яка протирічить загальносвітовій – частка інвестицій в акції розвинутих країн у цілому скорочувалася в досліджуваному періоді (із 46,8 % у 2004 році до 42,3 % у 2012 році), а частка США зростала (із 29,1 % у 2004 році до 31,3 % у 2012 році). Тенденції також є оберненими і у кризовий період. У кризовому 2008 році частка інвестицій в акції 9-ти країн зросла із 44,9 % у 2007 році до 45,6 %, а США – скоротилася з 30,5 % до 27,8 %. При цьому під час кризи – у 2008 році – американські портфельні активи скоротилися на 40 %, у той час як американські активи нерезидентів – лише на 13 % [16, с. 8]. Саме схильністю до інвестування в акції і пояснюється така відмінність у скороченні обсягів портфельних інвестицій.

Таблиця 5. Динаміка географічної структури глобальних портфельних активів, інвестованих в акції, у трлн \$ та %

Країна	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
США	2,560	3,318	4,329	5,248	2,748	3,995	4,647	4,501	5,312
США – у %	29,1	31,2	30,3	30,5	27,8	29,0	29,8	31,2	31,3
Велика Британія	0,879	1,076	1,366	1,509	0,824	1,079	1,175	1,049	1,221
Люксембург	0,638	0,808	1,148	1,413	0,757	1,068	1,225	1,040	1,202
Німеччина	0,524	0,529	0,884	0,954	0,590	0,707	0,740	0,647	0,747
Нідерланди	0,447	0,480	0,565	0,667	0,427	0,585	0,648	0,606	0,720
Японія	0,365	0,409	0,510	0,573	0,395	0,594	0,678	0,666	0,687
Канада	0,319	0,382	0,500	0,610	0,357	0,480	0,577	0,579	0,684
Ірландія	0,305	0,383	0,573	0,649	0,428	0,540	0,610	0,563	0,665
Франція	0,443	0,525	0,743	0,827	0,455	0,600	0,682	0,505	0,638
Китай	0,200	0,228	0,339	0,515	0,275	0,499	0,582	0,479	0,615
Разом – 10 країн	6,679	8,137	10,958	12,965	7,256	10,148	11,565	10,636	12,490
10 країн – у %	76,0	76,5	76,7	75,4	73,5	73,8	74,1	73,8	73,6
Разом – 9 країн	4,119	4,819	6,629	7,717	4,508	6,153	6,918	6,135	7,178
9 країн – у %	46,8	45,3	46,3	44,9	45,6	44,7	44,3	42,6	42,3
Інші країни	2,113	2,496	3,325	4,236	2,621	3,606	4,049	3,775	4,473
РАЗОМ – СВІТ	8,792	10,633	14,283	17,202	9,876	13,754	15,614	14,411	16,964

Примітки:

1. Складено автором на основі власних розрахунків та джерела [9].
2. Суми показників можуть мати розбіжності через округлення.
3. "Інші країни" – всі, що брали участь в огляді, крім 10, наведених вище. Разом – це 70 + 9 країн, а також – резервні активи та авари МО.
4. "США – у %" – частка США у світових активах, інвестованих в акції.
5. "10 країн – у %" – частка 10 країн – найбільших інвесторів у світових активах, інвестованих в акції.
6. "9 країн – у %" – частка 9 країн – найбільших інвесторів у світових активах, інвестованих в акції, крім США.
7. Градація країн – за обсягом активів, інвестованих в акції, станом на кінець 2012 року.

У посткризовий період динаміка також була протилежною – для 9-ти розвинутих країн частка інвестицій в акції стабільно скорочувалася упродовж 4-х років, а для США вона зростала – до 31,3 % у 2012 році.

Надзвичайно цікавим аспектом аналізу американських іноземних портфельних активів в акції є аналіз частки цих активів у сукупній капіталізації місцевих ринків акцій країн-реципієнтів. Так, портфельні інвестори США

володіють 30 % ринку акцій Швейцарії, 22 % ринку Великої Британії, 21 % ринку Нідерландів тощо [16, с. 10–12]. У середньому цей показник є відносно високим для розвинутих ринків – близько 15 % (17 % – для країн Європи, 15 % – для країн зони євро), а для ринків, що формуються, він становить лише 2 % (крім офшорів та ринків країн Карибського басейну). Для ринків країн Карибського басейну в цілому цей показник перевищує 100 %. Він також є вищим від 100 % для Бермудських Островів, Кайманових Островів та Ірландії. Цей парадокс пояснюється тим, що в названих країнах багато компаній мають лістинг, однак торгуються переважно на зарубіжних біржах. У власності ж іноземних портфельних інвесторів перебуває близько 14 % капіталізації ринку США.

Низка наведених закономірностей, зокрема в частині суперечності тенденцій США загальносвітовим, дозволяє зробити цікавий висновок – країна має специфічну модель іноземного портфельного інвестування, яка суттєво відрізняється від інших країн, насамперед від розвинутих країн, які також є великими глобальними портфельними інвесторами, мають схожі на США економічні характеристики, є також капіталонасиченими країнами. Така інвестиційна модель, на нашу думку, характеризується наступними головними ознаками.

1) Перманентне зростання частки у глобальних портфельних активах.

2) Зростання абсолютних обсягів зарубіжних портфельних активів, часто – всупереч загальносвітовим тенденціям. У протилежному напрямку можуть розвиватися й інші тенденції, приміром, під час кризи.

3) Домінування у портфельних активах інвестицій в акції.

4) Превалювання приватних інвесторів, як індивідуальних, так і інституційних.

5) Високий рівень капіталонасиченості економіки.

6) Відносно низькі відсоткові ставки та норма дохідності економіки.

7) Низький рівень схильності до інвестування на місцевому ринку.

8) Сприятлива валютна структура світового фінансового ринку.

9) Розвинутий ринок депозитарних розписок у країні-інвесторі.

10) Рівень схильності до ризику. Він, однак, може мати різну кількісну та якісну ідентифікацію залежно від напрямку інвестиційних потоків. Для інвесторів США схильність є відносно високою.

11) Значна кількість спекулянтів та великі обсяги спекулятивних капіталів.

12) Високий рівень ефективності ринку.

Крім цього, деякі характеристики та особливості американської інвестиційної моделі, напевно, визначаються і в результаті аналізу активів, інвестованих у боргові папери.

Зазначені ознаки, очевидно, потребують кількісної ідентифікації та емпіричного тестування на прикладі інших країн-інвесторів. Такі тести, на наш погляд, дозволять виокремити кілька специфічних інвестиційних моделей, причому не лише для розвинутих країн, але й для менш розвинутих. Можливо, в основі ідентифікації цих моделей і лежатимуть кількісні оцінки, здійснені на основі вищенаведених чинників. Однак, наші висновки стосовно американської інвестиційної моделі на даному етапі можна розглядати частково як гіпотезу, оскільки його підтвердження потребує додаткових досліджень. Однак, у багатьох аспектах вона підтверджується наведеними у рамках нашого дослідження результатами.

Інвестиції у боргові інструменти, на відміну від інвестицій в акції, не є напрямом абсолютного глобально домінування США. Так, за підсумками 2012 року США посідали лише третє місце за обсягами зарубіжних портфельних активів, інвестованих у боргові інструменти (табл. 6). При цьому, на відміну від акцій, переважна частина інвестицій тут припадає на резервні активи та авуари міжнародних організацій. Їхні сукупні активи майже вдвічі перевищують активи другого за обсягами інвестора – Японії. Сполучені Штати ж, посідаючи третє місце, несуттєво відрізняються від другого інвестора – Японії та четвертого – Великої Британії. Це означає, що позиції США тут далеко не є домінуючими, бо із незначними відхиленнями вони могли б посідати й четверту сходинку.

Таблиця 6. Динаміка географічної структури глобальних портфельних активів, інвестованих у боргові інструменти, у трлн \$ та %

Країна	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Резерви та МО	2,110	2,186	2,515	3,055	3,604	3,760	4,455	4,832	4,765
Японія	1,645	1,706	1,833	1,950	1,982	2,252	2,667	2,709	2,838
США	1,204	1,273	1,643	1,944	1,519	1,958	2,091	2,314	2,606
<i>США – у %</i>	<i>8,19</i>	<i>8,26</i>	<i>8,71</i>	<i>8,79</i>	<i>7,17</i>	<i>8,22</i>	<i>8,36</i>	<i>9,28</i>	<i>9,80</i>
Велика Британія	1,230	1,298	1,774	1,885	1,602	1,957	2,066	2,160	2,331
Німеччина	0,992	1,024	1,382	1,671	1,560	1,801	1,816	1,733	2,013
Франція	1,308	1,348	1,721	2,138	2,099	2,278	2,124	1,861	1,932
Люксембург	0,978	1,033	1,283	1,469	1,407	1,644	1,654	1,633	1,854
Ірландія	0,767	0,799	1,047	1,321	1,332	1,409	1,339	1,290	1,432
Нідерланди	0,658	0,682	0,763	0,898	0,800	0,911	0,840	0,823	0,938
Швейцарія	0,436	0,386	0,475	0,571	0,591	0,677	0,676	0,658	0,697
Разом	11,329	11,735	14,436	16,902	16,495	18,645	19,728	20,015	21,407
<i>у %</i>	<i>77,11</i>	<i>76,14</i>	<i>76,49</i>	<i>76,46</i>	<i>77,89</i>	<i>78,31</i>	<i>78,84</i>	<i>80,26</i>	<i>80,46</i>
Разом, крім США	10,125	10,462	12,793	14,958	14,976	16,688	17,637	17,701	18,800
<i>у %</i>	<i>68,91</i>	<i>67,88</i>	<i>67,78</i>	<i>67,67</i>	<i>70,72</i>	<i>70,09</i>	<i>70,48</i>	<i>70,98</i>	<i>70,66</i>
Інші країни	3,364	3,677	4,438	5,203	4,682	5,163	5,295	4,924	5,200
РАЗОМ – СВІТ	14,69	15,41	18,87	22,11	21,18	23,81	25,02	24,94	26,61

Примітки:

1. Складено автором на основі власних розрахунків та джерела [9].
2. Суми показників можуть мати розбіжності через округлення.
3. "Разом" – сума 10 перших позицій – 9 країн і "Резерви та МО". Нижче – відсоткове значення у глобальних активах, інвестованих у боргові інструменти.
4. "Разом, крім США" – аналогічно попередній стрічці – без США.
5. Градація країн – за обсягом активів, інвестованих у боргові папери, станом на кінець 2012 року.

Із табл. 6 бачимо, що у глобальних активах на США припадає лише 9,8 %, що кардинально відрізняється від ситуації з акціями. При цьому за винятком кризового 2008 року, коли цей показник впав до 7,17 %, він у цілому зростає з 2004 року. В абсолютних значеннях він зростає постійно, попри кризу. Таку ж динаміку спостерігаємо і для 10 найбільших вкладників портфельних інвестицій у боргові папери. Як висновок – динаміка американських портфельних активів, інвестованих у боргові папери, в цілому співпадає із динамікою країн – головних інвесторів. У цьому сенсі слід, на наш погляд, внести корективи до деяких попередніх висновків, зокрема в частині формування специфічної американської інвестиційної моделі. Так, аналіз активів, інвестованих у боргові інструменти дозволяє із вищенаведених підтвердити ознаки (1) щодо перманентного зростання частки у глобальних активах; (2) про зростання абсолютних обсягів, але в частині боргових паперів це відбувається в унісон домінуючим для головних інвесторів тенденціям. Ознаки (3), (4) та (5) також підтверджуються у тому розумінні, що превалювання приватних інвесторів зумовлює суттєві вкладення

в акції та менше – у боргові папери, а високий рівень капіталонасиченості економіки все ж таки виводить США принаймні до четвірки провідних інвесторів світу. Такий же обернений зв'язок спостерігаємо і для ознаки (9). Аналіз інвестицій у боргові папери також дозволяє підтвердити ознаки (6), (7), (10), (11) та (12). Логіка досить схожа на доведення ознаки (5). Ці аспекти не роблять США глобальним лідером, однак забезпечують досить значну частку авуарів у боргових паперах.

Ознака (8) також повністю підтверджується статистичними даними (табл. 7), причому тут, на наш погляд, спостерігається діалектична взаємозалежність. З одного боку, превалювання долара у зарубіжних портфельних активах американських інвесторів зумовлено їхнім попитом на доларові активи. Це, у свою чергу, визначає пропозицію, а тому – і структуру міжнародного фінансового ринку, де долар є однією з домінуючих валют. З іншого боку, домінування долара на фінансових ринках стимулює попит на доларові активи, а це ще більшою мірою призводить до зростання доларових авуарів американських інвесторів.

Таблиця 7. Валютна структура зарубіжних портфельних активів США, інвестованих у боргові інструменти, у млрд \$ та %

Валюта	2011		2012	
	У млрд \$	У %	У млрд \$	У %
Долар США	1706	73	1889	72
Євро	173	7	236	9
Канадський долар	117	5	119	5
Єна	94	4	61	2
Фунт	57	2	67	3
Інші валюти	193	8	258	10
РАЗОМ	2339	100	2630	100

Примітка: джерело [16, с. 14].

Станом на кінець 2012 року на долар США припадає близько 72 % зарубіжних портфельних активів. Це хоча і супроводжувалося збільшенням абсолютних показників активів порівняно із 2011 роком (із 1706 млрд дол. до 1889 млрд дол.), однак частка долара майже не змінилася. Інші валюти мають значно нижчі показники у валютній структурі. На грошовому ринку ця частка є ще більшою – 87 %, а на ринку довготермінових паперів – 69 %.

У цьому сенсі восьму ознаку щодо сприятливої валютної структури можна уточнити в частині інвестування у боргові папери – тут спостерігаємо абсолютне домінування долара США, особливо – на грошовому ринку. Однак, ця частка є різною для різних країн та регіонів. Цей аспект потребує додаткових – глибших – досліджень, однак, принаймні для групи країн із ринками, що формуються, особливо тих, що є географічно близькими до США (насамперед – Аргентина, Бразилія та Мексика), спостерігається суттєве скорочення частки долара США у портфельних активах американських інвесторів на користь місцевих валют. Так, для цієї групи країн у цілому частка долара скоротилася із 90 % у 2005 році до 58 % у 2012 році [16, с. 15].

Звернемо також увагу на структуру американських активів за типом інструментів (див. табл. 4). У частині боргових паперів, спостерігаємо скорочення частки інвестицій в інструменти грошового ринку – із 5,8 % у 2004 році до 4,6 % у 2012 році, причому у кризові 2008 та 2009 роки вона зросла до відповідно до 6,6 % та 6,5 %, що зумовлено прагненням інвесторів знизити ризики, які зросли. У цілому ж таке скорочення слід пояснювати, на наш погляд, незначними темпами розвитку міжнародного грошового ринку в цілому, а також преференційністю американських інвесторів у напрямку акцій. Що ж стосується інструментів ринку капіталів, то їхня частка за до-

сліджуваний період зросла несуттєво – із 26,2 % у 2004 році до 28,3 % у 2012 році, причому найбільшого значення вона досягла у кризовому 2008 році – 29 %.

Ще однією важливою ознакою американської інвестиційної моделі є зростання в активах, інвестованих у боргові інструменти, частки паперів, емітованих приватними структурами. Станом на кінець 2012 року на них припадало 69 % у довготермінових активах, у той час як в середині 1990-х років цей показник становив лише близько 1/4. Для інструментів грошового ринку цей показник є ще більшим – майже 87 %.

Підводячи підсумки проведеного дослідження, відзначимо головні з них. Сполучені Штати є однією з найбільш капіталонасичених країн світу та найбільшим глобальним портфельним інвестором. Сукупний обсяг зарубіжних портфельних активів США становить близько 7,9 трлн дол., що суттєво перевищує показники наступних країн – великих інвесторів та складає 18,2 % глобальних портфельних активів – показник, що перманентно зростає. Аналіз еволюції портфельних активів США дозволяє заключити, що країна має специфічну унікальну модель іноземного портфельного інвестування, яка сформувалася та розвивається під впливом як загальних, так і специфічних чинників. Їй є притаманні такі ознаки. По-перше, постійне зростання частки у глобальних портфельних активах. По-друге, зростання абсолютних обсягів глобальних портфельних активів, часто – всупереч загальносвітовим тенденціям, насамперед – інших розвинутих країн – великих інвесторів. По-третє, нижча схильність інвесторів до інвестування на місцевому ринку. По-четверте, сприятлива валютна структура глобального фінансового ринку та значний сегмент міжнародного ринку. У частині інвестування в акції це забезпечується найбільшим та найбільш роз-

винутим у світі ринком депозитарних розписок. На АDR припадає 12 % усіх зарубіжних портфельних активів США. З погляду інвестування у боргові папери, зазначимо, що більша частина паперів на світовому ринку деноміновані в доларах США, що підкріплюється доларовими перевагами американських портфельних інвесторів. Їхні доларові активи на грошовому ринку складають 87 %, а на ринку капіталів – 69 %. По-п'яте, у цілому більша схильність до ризику американських інвесторів, що супроводжується відносно низькими відсотковими ставками та рівнем доходності в економіці та змушує схильних до ризику інвесторів виходити на більш ризикові ринки, здійснюючи міжнародні портфельні інвестиції. Це стосується як акцій, так і боргових паперів. По-шосте, домінування у структурі активів акцій – більше 2/3, що також суперечить загальносвітовим тенденціям. Така перевага акцій пояснюється, зокрема, високою схильністю до ризику американських інвесторів та значними обсягами спекулятивних капіталів, а також пошуком інвесторами менш ефективних ринків. Крім того, переважна частина інвесторів США – приватні та інституційні, які, на відміну від державних інвесторів, віддають перевагу акціям. США також є глобальним лідером з погляду інвестування в акції – 31,3 % глобальних активів. Зворотнім боком переваги акцій американських інвесторів у напрямку акцій є відносно менша частка інвестицій у боргові папери. На США припадає лише 9,8 % глобальних активів, інвестованих у боргові папери – третє місце у світі. У частині боргових паперів тенденції США в цілому співпадають із іншими великими інвесторами. По-сьоме, скорочення в активах частки інвестицій в інструменти грошового ринку. По-восьме, зростання в активах, інвестованих у боргові інструменти, частки паперів, емітованих приватними структурами. Цей показник становить для інструментів ринку капіталів 69 %, а для грошового ринку – майже 87 %.

Крім того, важливими ознаками інвестиційної моделі США є високий рівень капіталонасиченості країни; значна кількість спекулянтів та великі обсяги спекулятивних капіталів, що, зокрема, підтверджується значними обсягами інвестицій до офшорів; високий рівень ефективності ринку, що не завжди дозволяє активним інвесторам реалізувати себе та змушує виходити на зарубіжні – менше ефективні – ринки для отримання вищих прибутків; відносно високий рівень схильності до ризику, що зумовлює незадоволення інвестиційними характеристиками ринку США, ризик на якому є досить низьким.

Ми, таким чином, можемо в цілому підтвердити гіпотезу про формування в США специфічної моделі іноземного портфельного інвестування, яка має чітко визначені ознаки та характеристики, які часто суперечать загальносвітовим тенденціям та особливостям. Однак, критично оцінюючи наші результати й висновки, зазначимо, що ця проблематика ще потребує, на наш погляд, додаткових досліджень. Визначені ознаки американської інвестиційної моделі потребують кількісної ідентифікації та емпіричного тестування, у тому числі й на прикладі інших країн-інвесторів. Такі тести, на наш погляд, дозволять виокремити кілька специфічних інвестиційних моделей, причому не лише для розвинутих країн, але й для менш розвинутих. З нашої точки зору, в основу ідентифікації цих моделей можна покласти кількісні оцінки, здійснені на основі вищенаведених чинни-

ків. Також цікаві додаткові висновки можна було би отримати, провівши детальний аналіз географічної структури американських активів насамперед з погляду інвестування на ринках різних груп. Надзвичайно актуальним та цікавим є дослідження інвестиційної співпраці між США та Україною, зокрема в частині визначення проблем та перспектив залучення американських портфельних інвестицій на ринок України.

Список використаних джерел:

1. Ватаманюк З. Г. Небанківські фінансові інститути в економічній системі США / Ватаманюк З. Г., Дорош О. Л. // *Фінанси України*. – 2003. – № 3 (88). – С. 119 – 127.
2. Камінський А. Б. Дослідження інформаційної прозорості інститутів спільного інвестування / Камінський А. Б., Соломка Я. В. // *Фінанси України*. – 2010. – № 3 (172). – С. 74 – 81.
3. Перова М. К. Американские портфельные инвестиции за рубежом / М. Перова // *Мировая экономика и международные отношения*. – 1998. – № 7. – С. 119 – 128.
4. Рогач О. І. Транснаціональні корпорації в світовій економіці: Монографія / Олександр Рогач. – К.: Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", 2005. – 176 с.
5. Хмыз О. В. Особенности коллективного инвестирования в странах ОЭСР / О. В. Хмыз // *Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика*. – М.: Издательство Московского университета, 2004. – № 1. – С. 57 – 67.
6. Хмыз О. В. Роль институциональных инвесторов в меняющейся мировой финансовой архитектуре / Хмыз О. В. // *Вестник МГИМО-Университета*. – 2010. – № 1 (15). – С. 230 – 235.
7. Ahearn A. G. Information Costs and Home Bias: An Analysis of US Holdings of Foreign Equities / Alan G. Ahearn, William L. Grier, Francis E. Warnock // *Journal of International Economics*. – 2004. – Vol. 62, № 2. – P. 313 – 336.
8. Baek In-M. Portfolio Investment Flows to Asia and Latin America: Pull, Push or Market Sentiment? / In-Mee Baek // *Journal of Asian Economics*. – 2006. – Vol. 17, № 2. – P. 363 – 373.
9. Coordinated Portfolio Investment Survey. – International Monetary Fund [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.imf.org/external/np/sta/pi/cpis.htm>.
10. Eun C. S. International Diversification of Investment Portfolios: U.S. and Japanese Perspectives / Cheol S. Eun, Bruce G. Resnick // *Management Science*. – 1994. – Vol. 40, № 1. – P. 140 – 161.
11. Forbes K. J. Why Do Foreigners Invest in the United States? / Kristin J. Forbes // *Journal of International Economics*. – 2010. – Vol. 80, № 1. – P. 3 – 21.
12. Hughen J. C. The Efficiency of International Information Flow: Evidence from the ETF and CEF Prices / J. Christopher Hughen, Prem G. Mathew // *International review of Financial Analysis*. – 2009. – Vol. 18, № 1-2. – P. 40 – 49.
13. Kabir M. H. International Diversification with American Depository Receipts (ADRs) / M. Humayun Kabir, M. Kabir Hassan, Neal Maroney // *Pacific-Basin Finance Journal*. – 2011. – Vol. 19, № 1. – P. 98 – 114.
14. Karolyi G. A. Why Do Markets Move Together? An Investigation of U.S.-Japan Stock Return Comovements / G. Andrew Karolyi, René M. Stulz // *The Journal of Finance*. – 1996. – Vol. 51, № 3. – P. 951 – 986.
15. Mull S. R. U.S. REITs as an Asset Class in International Investment Portfolios / Stephen R. Mull, Luc A. Soenen // *Financial Analysts Journal*. – 1997. – Vol. 53, № 2. – P. 55 – 61.
16. Report on U.S. Portfolio Holdings of Foreign Securities / Department of the Treasury, Federal Reserve Bank of New York, Board of Governors of the Federal Reserve System. – Washington, D.C.: U.S. Department of the Treasury, 2013. – 139 p.
17. Rezayat F. International Portfolio Diversification: A Study of Linkages among the U.S., European and Japanese Markets / Fahimeh Rezayat, Burhan F. Yavas // *Journal of Multinational Financial Management*. – 2006. – Vol. 16, № 4. – P. 440 – 458.
18. Salehizadeh M. U.S. Multinationals and the Home Bias Puzzle: An Empirical Analysis / Mehdi Salehizadeh // *Global Finance Journal*. – 2003. – Vol. 14, № 3. – P. 303 – 318.
19. Solnik B. H. Why Not Diversify Internationally Rather than Domestically? / Bruno H. Solnik // *Financial Analysts Journal*. – 1974. – Vol. 30, № 4. – P. 48 – 54.
20. World Economic Outlook – October 2013: [World Economic and Financial Surveys / a Survey by the Staff of the International Monetary Fund]. – Washington, D.C.: International Monetary Fund, 2013. – 249 p. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/02/>

Надійшла до редколегії 23.12.13

П. Дзюба, канд. екон. наук, доц.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ИНОСТРАННЫЕ ПОРТФЕЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ США: ФОРМИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ МОДЕЛИ

Статья посвящена исследованию зарубежных портфельных активов США, выявлению основных специфических черт их формирования и развития, а также структурных сдвигов и тенденций. На основании позиционирования США как крупнейшего в мире портфельного инвестора выдвигается и доказывается гипотеза о формировании специфической уникальной национальной модели иностранного портфельного инвестирования. Уникальность этой модели обусловлена наряду с общими факторами, влияющими на формирование иностранных портфельных активов, также специфическими. Определяются и исследуются особенности этой модели, такие как преимущественно инвестирование в акции, более низкая склонность инвесторов к инвестированию на национальных рынках, относительно высокий уровень склонности инвесторов к риску и другие. Анализируются динамика и структура глобальных портфельных активов, определяется место США. Раскрываются изменения в структуре глобальных портфельных активов и активов США как на основании географического критерия, так и по типу инструментов. Особое внимание уделено анализу портфельных активов, инвестированных в акции. Показано, что динамика и тенденции развития этой части активов противоречат общемировым тенденциям и тенденциям стран – основных экспортёров портфельных инвестиций. США является абсолютным глобальным лидером. Значительная часть инвестиций в акции объясняется, в частности, высоко развитым рынком депозитарных расписок США, а также тем, что подавляющая часть американских инвесторов – индивидуальные и институциональные. Особое внимание уделено анализу зарубежных портфельных активов США в офшорах. Исследуется валютная структура американских портфельных активов за рубежом. В их структуре преобладает доллар США, что объясняется, в частности, значительным спросом со стороны инвесторов США. Что же касается активов, инвестированных в долговые бумаги, США глобальным лидером не являются.

Ключевые слова: иностранные портфельные инвестиции, иностранные портфельные активы, зарубежные портфельные активы США, склонность к инвестированию на национальных рынках, иностранные портфельные инвестиции в акции, иностранные портфельные инвестиции в долговые бумаги, национальная модель иностранного портфельного инвестирования, иностранные портфельные инвестиции в офшоры, АДР.

P. Dziuba, Ph.D., Associate Prof.
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

U.S. FOREIGN PORTFOLIO INVESTMENTS: NATIONAL INVESTING MODEL FORMATION

The article is devoted to the research of the U.S. foreign portfolio assets, discovery of the core specific features of its evolution and development as well as its structural changes and trends. Reasoning that the USA is the global largest portfolio investor we put forward and prove the hypothesis that there exist a specific and unique American national model of foreign portfolio investing. The uniqueness of this model is supported by common factors of international portfolio assets formation as well as by specific ones. The peculiar features of this model are revealed. Among them are the preference to equity investing, lower investors' home bias, relatively high level of investors' risk tolerance etc. The structure and dynamics of global portfolio assets is analyzed, the U.S. position is determined. The changes in global and U.S. portfolio assets structure (by geography and asset class) are brought to light. Special attention is paid to equity portfolio assets analysis. In this part it is shown that the dynamics and trends of this part of assets contradict the worldwide trends as well as the trends of the major portfolio investments exporting countries. The USA is the ultimate global leader in equity investing. Most equity investments are explained particularly by the highly developed U.S. ADR market and the fact that most American investors are private and institutional entities. Particular attention is paid to foreign U.S. offshore portfolio assets analysis. The currency structure of U.S. foreign portfolio assets is explored. U.S. dollar dominates here particularly due to the high demand of American portfolio investors. In terms of assets invested in debt securities the USA is far from being the global leader.

Key words: foreign portfolio investments, foreign portfolio assets, U.S. foreign portfolio assets, home bias, foreign portfolio investment in equity, foreign portfolio investment in debt securities, national model of foreign portfolio investing, offshore foreign portfolio investments, ADRs.

УДК 339.97

В. Мороз, канд. екон. наук, доц.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВО-БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ У ФРН

Анотація. У статті розглянуто регулювання фінансово-банківського сектору ФРН та з'ясовано, що воно здійснюється на двох рівнях: регіональному та національному. Перший з них поширюється на інструменти монетарної політики, питання руху капіталу, грошово-валютну політику, організацію та діяльність інвестиційних та кредитних організацій, лібералізацію ринку банківських послуг і стимулювання конкуренції, річну та консолідовану звітності банків та інших фінансових організацій, моніторинг та контроль за великими кредитними ризиками, схеми захисту вкладів, покращення наглядової діяльності тощо. Другий реалізується за такими основними напрямками, як: поточний нагляд на основі реалізації керівних принципів щодо платоспроможності, ліквідності, надання великих кредитів та загального регулювання банківської діяльності, кваліфікації членів правління / управляючих; а також – заходи та санкції.

Ключові слова: регулювання економіки, державна економічна політика ФРН, регулювання фінансово-банківського сектору ФРН, регіональний та національний рівні регулювання.

Постановка проблеми. Глобальні та регіональні процеси у світовому господарстві прискорили розвиток всіх форм міжнародних економічних відносин, а особливо міжнародний рух капіталу. Одним із проявів глобалізації є швидка лібералізація на світових фінансових ринках, яка проявляється через пом'якшення регулювання національних фінансово-банківських секторів економіки, зниження вхідних бар'єрів та менш суворий регуляторний нагляд. За таких умов національні ринки отримують імпульс до подальшого розвитку одночасно з припливом іноземного капіталу, що у своїй сукупності сприяє інтенсифікації конкуренції на фінансових ринках, ключовими об'єктами яких є фінансово-банківські установи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи генезису та еволюції регулювання фінан-

сово-банківського сектору розкрито в працях таких зарубіжних та українських вчених як: Л.Антонюк, В.Бансал, О.Білорус, З.Васильченко, Л.Галіц, А. Гальчинський, Д.Джермані, У.Едвардс, Ж.Креп'є, Ф.Лейн, Д.Лук'яненко, З.Луцишин, Дж.Маршал, Ф.Мишкін, Х.Мінські, О.Мозговий, С.Моїсєєва, Т.Мусієць, О. Сльозко, Є.Панченко, Д.Пліон, К.Рогофф, Л.Руденко-Сударєва, В.Сільбер, П.Туфанно, Л.Федякіна, Р.Шульц та інших. Найбільш значимими дослідженнями є роботи таких науковців: Б.Адаміка, Г.Гегенхаймера, Я.Гінді, Ж.Матука, К.Нанні, О.Орлюка, В.Пасічника, М. Суржинського та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим, у науковій літературі на сьогодні недостатньо повно розкрито регулювання фінансово-

© Мороз В., 2014

банківського сектору у ФРН, що вимагає свого подальшого теоретичного обґрунтування та всебічного аналізу. Вищезазначені обставини й пояснюють актуальність та своєчасність розробки теми даного дослідження.

Формулювання цілей статті. Таким чином, комплексне дослідження регулювання німецького фінансово-банківського сектору є важливим, як у теоретичному, так і практичному плані, що й обумовило вибір мети даної статті.

Ефективність економіки ФРН базується на стабільній грошовій і валютній системі. Німецькі кредитні установи займають винятково сильну позицію в суспільній структурі країни. У ФРН існує у цілому близько 50 тис. банківських відділень, включаючи 4 тис. самостійних кредитних установ, у т.ч. понад 1 тис. невеликих та дрібних банків з обсягом операцій менше 50 млн. євро і майже 45 тис. філій.

ФРН належить до числа країн світу з найщільнішими мережами банківських філій. У середньому, при населенні 81 млн. осіб, кожне банківське відділення обслуговує майже 1,6 тис. осіб (за щільністю банківських відділень Німеччина випереджає Францію і Великобританію). У банківській системі ФРН задіяні приблизно 3% усіх зайнятих [2, с. 23].

У ФРН створена *двоступенева банківська система*, за якої чітко розмежовуються функції центрального банку, з одного боку, і приватних банків, з іншого. Центральним банком ФРН є *Німецький Федеральний Банк* (нім. – "Deutsche Bundesbank"). Зі створенням Європейської валютної системи головні функції "Deutsche Bundesbank" перейшли до Європейського Центрального Банку.

Другий рівень банківської системи ФРН утворюють *комерційні банки*. Відмінною рисою німецької банківської системи в порівнянні з іншими промислово розвинутими країнами є *переважання універсальних кредитних установ*. *Основна перевага універсальної банківської системи полягає в більш високій стабільності на основі ефектів диверсифікації і пов'язаної з цим високої надійності грошових внесків*.

Німецькі кредитні установи можна розподілити, в залежності від виду їхньої діяльності, на універсальні і спеціалізовані банки або, в залежності від їхньої організаційної форми, – на приватні і суспільно-правові кредитні установи. Незважаючи на різноманітність організаційних форм, відносин власності, розмірів банків, більшість з них здійснює та пропонує всі можливі банківські операції.

Універсальні банки Німеччини можна розподілити також на три основні групи [4, с. 2-3]:

1. Близько 300 приватних комерційних банків (кредитні банки), до яких належать три великих банки ("Дойче Банк", "Дрезднер Банк" і "Коммерцбанк"); близько 200 регіональних, біля 70 приватних банків та приблизно 60 філій іноземних банків.

2. Понад 700 суспільно-правових ощадних кас та 11 земельних банків, що здійснюють майже половину всього спектру угод всіх банків і мають характер універсальних комерційних банків. Біля 60% громадян ФРН мають свої рахунки в ощадних касах. В них знаходиться більше половини всіх ощадних вкладів Німеччини.

3. Близько 2,5 тис. кооперативних кредитних товариств із центральними кооперативними банками, що виконують біля 20% від об'єму всіх угод.

Паралельно з універсально-діючими комерційними банками в Німеччині існує цілий ряд *спеціалізованих банків*, що працюють тільки у визначених сферах. Для ФРН характерною є висока ступінь концентрації і централізації банківського капіталу: більша частина банківських ресурсів зосереджується в руках декількох най-

більших банків. Відбуваються злиття банків, як в межах національних ринків, так і на міжнародному [2, с. 24].

Німеччина є членом ЄВС (єврозона). Єдина європейська валюта "євро" є вільно конвертованою. Прямого регулювання курсу валюти по відношенню до валют інших країн у ФРН не застосовується. *Інструменти монетарної політики* застосовуються на наднаціональному рівні. Відповідальним за проведення монетарної політики виступає Європейський Центробанк (ЄЦБ), який приймає рішення колегіально, виходячи з позиції всіх належних до нього національних центральних банків.

Питання руху капіталу (включаючи перекази грошових коштів, платежі за угодами, а також конвертацію валют) при здійсненні зовнішньоекономічних операцій регулюються ст. 56а і 59 "Постанови про реалізацію Закону про зовнішньоекономічну діяльність" (нім. – "Verordnung zur Durchführung des Aussenwirtschaftsgesetzes").

Констатуючи відсутність прямих обмежень на здійснення валютно-грошових операцій, німецьке законодавство вимагає від учасників ЗЕД обов'язкового декларування переказів та платежів фінансових коштів в суворо визначених випадках [5, с. 130-131]:

- сума платежу перевищує 12,5 тис. євро або його еквівалент;
- перекази грошових коштів на іноземні банківські рахунки юридичної особи-нерезидента;
- перекази коштів на користь юридичної особи-нерезидента на банківські рахунки кредитних установ ФРН або іншої країни ЄС;
- платежі, що здійснюються юридичною особою-нерезидентом на банківські рахунки німецької або іншої європейської компанії.

Основним органом, уповноваженим Урядом Німеччини здійснювати контроль грошових переказів, є Бундесбанк. До завдань даного фінансового інституту належить відстеження угод на предмет виявлення в них ознак здійснення протиправних дій. При цьому, будь-які фінансові операції учасників ЗЕД можуть бути припинені у випадках [1, с. 6]:

- наявності ознак, які можуть свідчити про спроби фінансування терористичної діяльності (*Директива Ради Євросоюзу 2002/83/ЄС від 05.11.2002 р.*);
- наявності ознак використання фінансових операцій з метою ухилення від податків або приховування незаконно отриманих доходів (ст. 8 "Закону про відмивання грошових коштів" (нім. – "Geldwäschegesetz").

Аспекти грошової і валютної політики Німеччини в значній мірі визначаються саме рішеннями ЄЦБ, який регулює обсяги грошової маси в обігу, курс євро по відношенню до інших валют, розмір ставки рефінансування, а також здійснює координацію єдиної грошово-валютної політики країн ЄС.

Валютно-фінансовий ринок ФРН у 2012 р. характеризувався, порівняно з іншими країнами, відносною стабільністю на фоні існуючих високих фінансових ризиків, пов'язаних з розгортанням боргової кризи в Єврозоні.

Незважаючи на негативний вплив фінансової ситуації в периферійних країнах Єврозони (Греція, Італія, Іспанія, Португалія, Кіпр), курсова динаміка євро була важливим фактором, що визначав порівняльну привабливість валютних інструментів грошового і ринку капіталу, тим самим, здійснюючи вплив на інвестиційні рішення учасників фінансового сектору.

Колівання курсу євровалюти по відношенню до долара США зберігалися в межах 1,2979 – 1,4077 дол. США за євро. Мінімальне значення офіційного курсу євро до долару зафіксовано в грудні, максимальне значення – в квітні. За підсумками року курс євро склав у середньорічному обчисленні 1,3665.

Відмінною характеристикою, що зберігалася впродовж всього року, була відносна стабільність інфляційного рівня, який коливався впродовж 2012 р. на рівні від 1,9 до 2,3 %, закріпившись в грудні 2012 р. на рівні 2,0%.

До зменшення інфляційного тиску в ФРН і країнах Єврозони призвели зниження економічної активності, стабільність середньорічного рівня цін на світових ринках на енергетичні ресурси, неенергетичну сировину та сільгосппродукцію.

У 2012 р. ЄЦБ низив ставку рефінансування з 1 % до 0,75 % річних. Крім планових операцій рефінансування, в 2012 р. він здійснював спеціальні операції з надання найбільшим німецьким банкам оборотних коштів на строки від 3 місяців до 1 року [12, с. 11].

Стабілізуючий вплив в 2012 р. на фінансовий ринок Німеччини продовжували справляти вжиті Федеральним Урядом, Центральним Банком Німеччини та Європейським Центральним Банком оперативні заходи, які дозволили пом'якшити наслідки боргової кризи у "проблемних" країнах Єврозони на фінансовий сектор ФРН.

У 2012 р. у найбільших системоутворюючих банках ФРН ("Дойче Банк", "Комерцбанк") розпочато підготовку до розподілу власної банківської діяльності на інвестиційну та комерційну складові, що повинно стати додатковим елементом страхування вкладів приватних осіб.

Крім того, у 2012 році відновлено діяльність національного фонду стабілізації "SOFFIN" з метою екстреної (у разі необхідності) підтримки національного банківського сектору [8, с. 13-14].

Регіональний рівень регулювання банківського сектору. Сучасне регулювання банківської діяльності на загальноєвропейському рівні ґрунтується на положеннях Другої Директиви Ради ЄС від 15 грудня 1989 р. "Про координацію законодавства, правил та адміністративних положень, що регулюють порядок організації та діяльності кредитних організацій та внесення змін до Директиви 77/780/ЄЕС" з наступними змінами та доповненнями (англ. – "Council Directive on the Coordination of Laws, Regulations and Administrative Provisions Relating to the Taking – up and Pursuit of the Business of the Credit Institutions and Amending Directive 77/780/EEC, 89/646/EEC (OJ 1989 L386 / 1) as amended by Council Directive 92/30/EEC [OJ 1992 L 110 /52]). Прийняття Другої банківської директиви означало створення в рамках ЄС єдиного ринку банківських послуг. Другою директивою запроваджені більш жорсткі стандарти регулювання банківської діяльності та нагляду за її здійсненням. Директивою був передбачений досить короткий термін імплементації (до 1 січня 1993 р.), до завершення якого держави-члени ЄС повинні були привести власне законодавство і підзаконні акти у відповідність із загальноєвропейськими вимогами. Ця вимога була виконана всіма державами-членами. У даний час Друга банківська директива 1989 р. і засновані на ній директиви зі спеціальних питань банківської діяльності (англ. – "related directives") є нормативною базою регулювання банківської діяльності на загальноєвропейському рівні [3, с. 6].

Дія Другої банківської директиви поширюється на досить широке коло суб'єктів. До них відносяться [7, с. 64]:

1. Кредитні організації, зареєстровані в державах-членах ЄС, які користуються рівною правоздатністю в усіх державах-членах на основі взаємного визнання банківських ліцензій;

2. Філії кредитних організацій, зареєстрованих у державах-членах ЄС. Діяльність філій контролюється органами нагляду нарівні з діяльністю штаб-квартири кредитної організації на підставі принципу консолідованого нагляду;

3. Дочірні підприємства кредитних організацій, зареєстрованих за межами ЄС, є самостійними юридичними особами і мають ліцензії на здійснення банківської діяльності в державах-членах (таким чином, форма власності та розподіл статутного капіталу кредитної організації не впливають на режим регулювання її діяльності);

4. Дочірні підприємства кредитних організацій держав-членів, які не є кредитними організаціями, але здійснюють деякі з видів діяльності, перерахованих у додатку до Директиви. Важливо відзначити, що за законодавством деяких держав-членів кредитні організації не можуть здійснювати ряд видів діяльності, що входять до переліку (наприклад, лізинг, факторинг, торгівля цінними паперами, кредитування під заставу нерухомості та ін.). Для здійснення цих видів діяльності потрібним є створення спеціалізованих дочірніх підприємств і дотримання вимог ст. 18 (2) Директиви.

Режим регулювання діяльності всіх перерахованих вище категорій кредитних організацій ґрунтується на наступних принципах [9, с. 321-322]:

1. Принцип взаємного визнання державами-членами національних ліцензій на здійснення банківської діяльності;

2. Принцип консолідованого (повного і всебічного) нагляду національних наглядових органів держави походження (англ. – "Home Member State") за діяльністю кредитної організації, її філій і дочірніх підприємств;

3. Принцип встановлення однакових вимог пруденційного нагляду для всіх кредитних організацій ЄС.

Згідно принципу взаємного визнання ліцензій кредитні організації, що мають ліцензію однієї з держав-членів на здійснення банківської діяльності, мають право:

(1) вільно надавати банківські послуги на всій території ЄС будь-яким юридичним і фізичним особам та

(2) засновувати філії та представництва на всій території ЄС без яких-небудь обмежень.

Свобода здійснення банківської діяльності на всій території ЄС сприяє повній лібералізації ринку банківських послуг і стимулює конкуренцію, яка надає клієнтові широкі можливості, як при виборі самого банку, так і при виборі необхідного банківського продукту.

Відповідно до Додатку Другої директиви, кредитні організації, їх філії та дочірні підприємства можуть здійснювати такі операції, стосовно яких діє принцип взаємного визнання ліцензій [6, с. 116]:

- прийом депозитів (вкладів) та інших коштів від юридичних і фізичних осіб на основі платності;
- кредитування (включаючи: споживчий кредит, кредитування під заставу нерухомості, фінансування торговельних угод (включаючи форфейтинг), факторинг);
- фінансовий лізинг;
- послуги з переказу коштів;
- емісію та обслуговування платіжних документів (в т. ч. кредитних карт, дорожніх чеків і банківських векселів);
- надання гарантій і поручительств;
- операції, здійснювані за власний рахунок або за рахунок клієнта: (а) операції з інструментами валютного ринку (тобто з чеками, векселями, депозитними сертифікатами і т. ін.), (б) операції з купівлі-продажу валютних цінностей, (в) операції з фінансовими ф'ючерсними та опціонними угодами, (г) операції з інструментами фондового ринку, залежними від процентних ставок і валютообмінних курсів, (д) операції з оборотними цінними паперами;
- участь в емісії акцій та її обслуговуванні;
- надання консультаційних послуг підприємствам з питань структури капіталу, промислової стратегії, злиття і придбання нових підприємств;
- брокерські послуги на валютних ринках;

- управління портфелем цінних паперів;
- зберігання цінних паперів та управління їх пакетом;
- оцінку кредитоспроможності клієнтів;
- надання в оренду сейфів для зберігання цінностей.

Даний перелік є, по суті, описовим визначенням банківської діяльності для цілей регулювання діяльності кредитних організацій. При цьому під дію Директиви підпадають не тільки банки та окремі кредитні організації, а й деякі інші організації, що здійснюють окремі банківські операції. Таким чином, принцип взаємного визнання ліцензій поширюється не тільки на фінансові та банківські установи, що відповідають визначенню кредитної організації, що міститься у Першій банківській директиві, але також і на інших суб'єктів, які фактично здійснюють банківські операції. Кредитна організація, ліцензована в одній з держав-членів ЄС вправі здійснювати на всій території Союзу будь-які банківські операції, в т.ч. і ті, проведення яких не допускається для кредитних організацій інших держав-членів, за умови, що ці операції належать до переліку, який додається до Директиви.

Згідно *принципу консолідованого нагляду* органи банківського нагляду (національні ЦБ або спеціалізовані наглядові органи) несуть відповідальність за здійснення повного і всебічного контролю за діяльністю національних кредитних організацій, включаючи екстериторіальний нагляд за їх діяльністю за межами держави походження, а також за діяльністю їх філій, представництв та дочірніх підприємств. Нагляд за діяльністю кредитних організацій здійснюється в порядку, передбаченому національним законодавством держав-членів. У дослідженнях з банківського регулювання ЄС даний принцип часто іменується "*принципом контролю держави походження*" (англ. – "*home country control*").

Принцип встановлення однакових вимог пруденційного (попереднього) нагляду, запропонований для всіх кредитних організацій ЄС, означає приведення основних фінансових показників європейських кредитних організацій до єдиних стандартів. До *основних стандартів пруденційного нагляду* слід віднести наступні [3, с. 10]:

1. Мінімальний розмір статутного капіталу не менше 5 млн. євро. Держави-члени мають право встановлювати власні стандарти мінімального розміру статутного капіталу, що перевищують 5 млн. євро;

2. Обмеження щодо участі кредитних організацій у статутному капіталі небанківських підприємств. Кредитна організація не має права володіти частками статутного капіталу небанківського підприємства, що складають 10 або більше відсотків статутного капіталу даного підприємства і перевищують за вартістю 15% обсягу власних коштів безпосередньо кредитної організації. Загальна вартість усіх часток кредитної організації в статутному капіталі небанківських підприємств не повинна перевищувати 60% власних коштів кредитної організації;

3. Обов'язкові вимоги щодо складу акціонерів кредитної організації. При ліцензуванні кредитної організації органам банківського нагляду повинна надаватися інформація про склад її засновників, їх частки у статутному капіталі і, особливо про акціонерів, що володіють "кваліфікованим пакетом акцій (часток)" (англ. – "*qualified holding*"), тобто більше 10% акцій з правом голосу на зборах акціонерів (ст. 1 і 5 Другої директиви).

Друга директива – це спеціалізований нормативний акт загального характеру, що встановлює основні принципи формування і діяльності кредитних організацій. *Спеціальні питання банківської діяльності регулюються особливими актами вторинного законодавства ЄС.*

Так, наприклад, величезне значення для регулювання банківської діяльності в ЄС має *Директива Ради від 19 травня 1993 р. "Про інвестиційні послуги в сфері угод з цінними паперами"* (Директива про інвестиційні послуги). Дія даної директиви поширюється, головним чином, на інвестиційні компанії, тобто організації, діяльність яких полягає в наданні інвестиційних послуг, а саме [9, с. 322-323]:

- наданні брокерських послуг,
- здійсненні угод з цінними паперами від свого імені (в якості принципалу по угоді),
- активній діяльності на ринку цінних паперів, що впливає на його формування (англ. – "*market making*"),
- управлінні портфелем цінних паперів,
- наданні або пропонуванні страхових послуг при операціях з деякими видами цінних паперів,
- наданні професійних консультацій з питань інвестицій,
- зберіганні та управлінні пакетом деяких видів цінних паперів (ст. 1 (1), 1 (2) і 2 (1) Директиви про інвестиційні послуги, а також Додаток до неї).

Більшість з перерахованих вище видів діяльності одночасно належать до переліку банківських операцій, представлених у Додатку до Другої банківської директиви. Директива про інвестиційні послуги вносить ясність в регулювання інвестиційної діяльності кредитних організацій.

По-перше, Директива про інвестиційні послуги не вимагає спеціального ліцензування кредитних організацій для надання ними інвестиційних послуг. Інвестиційна діяльність банківських установ регулюється Другою директивою та іншими директивами, виданими на додаток до неї в тому ж порядку, що і всі інші види діяльності кредитних організацій.

По-друге, інвестиційна діяльність кредитних організацій підпадає під дію загальних заходів пруденційного нагляду, передбачених Директивою про інвестиційні послуги. Ці заходи стосуються забезпечення ризиків, неминуче супутніх наданню інвестиційних послуг (наприклад, гарантії щодо ринкових ризиків, заходи з розділення майна фірми і клієнтів, заходи щодо запобігання угод в умовах конфлікту інтересів, заходи щодо забезпечення доступу до фондових бірж і клірингових систем і т. ін.) [4, с. 11].

Важливу роль у регулюванні діяльності кредитних організацій відіграють положення *Директиви Ради від 15 березня 1993 р. "Про достатність капіталу інвестиційних і кредитних організацій"* (Директива про достатність капіталу). Дана директива містить додаткові вимоги щодо мінімального розміру статутного капіталу кредитних організацій, що надають інвестиційні послуги. Додаткові вимоги обумовлені необхідністю забезпечення ринкових ризиків, супутніх інвестиційній діяльності. Директива про достатність капіталу діє паралельно з *Директивою Ради від 18 грудня 1989 р. "Про індекс платоспроможності кредитних організацій"* (Директива про індекс платоспроможності), передбачає порядок розрахунку і застосування індексу платоспроможності, який служить показником забезпеченості кредитних ризиків.

Нагляд за діяльністю кредитних організацій в ЄС здійснюється відповідно до приписів *Директиви Ради від 6 квітня 1992 р. "Про нагляд за діяльністю кредитних організацій на консолідованій основі"* (Директива про консолідований нагляд). Метою даної директиви є здійснення повного і всебічного нагляду за діяльністю банківських груп, що складаються з основ-

ної кредитної організації, філій, представництв, дочірніх і залежних підприємств.

За загальним правилом, нагляд здійснюється органами тієї держави, в якому було зареєстровано і ліцензовано основне підприємство групи (ст. 4 (1) Директиви про консолідований нагляд). Консолідований нагляд не поширюється на групи компаній, основне під-

приємство яких не є ані фінансовою, ані кредитною організацією [10, с. 114].

Регулювання банківської діяльності в ЄС – дуже широке і охоплює ряд питань щодо формування та діяльності кредитних організацій. Крім уже згаданих, до числа найбільш важливих спеціальних джерел банківського регулювання Союзу можна віднести наступні директиви Ради ЄС (див. *табл. 1*).

Таблиця 1. Перелік найважливіших директив Ради ЄС у сфері банківського регулювання

Назва Директиви	Номер Директиви	Дата її прийняття
Про річну і консолідовану звітності банків та інших фінансових організацій (Директива про банківську звітність)	86/ 63 5/ЄЕС	8.12.1986
Про власні засоби кредитних організацій	89/299/ЄЕС	17.04.1989
Про моніторинг та контроль за великими кредитними ризиками кредитних організацій	92/121/ЄЕС	21.12.1992
Про схеми захисту вкладів у кредитних організаціях	94/19/СС	30.05.1994
Про покращення нагляду за діяльністю кредитних організацій	95/26/СС	29.06.1995

Джерело: складено автором.

Як можна з'ясувати з наведеного вище переліку, втринне законодавство запроваджує загальні стандарти діяльності кредитних організацій на всій території Союзу. Таким чином, в ЄС створюється єдине регуляторне поле, в рамках якого діють всі європейські кредитні організації. Основним завданням банківського регулювання на рівні Союзу є підтримка стабільності і фінансової стійкості кредитних організацій шляхом досягнення однаковості в правовому регулюванні їх діяльності.

Національний рівень регулювання у ФРН. Діяльність Федерального відомства з нагляду за кредитною системою (нім. – "BAKred") розпочалася в січні 1962 р. в Берліні. "BAKred" як вища наглядова інстанція Федерального міністерства фінансів Німеччини займалося виключно наглядом за діяльністю банківсько-кредитних інститутів. При цьому, відомство з самого початку своєї діяльності співпрацювало з Німецьким Бундесбанком у формі, встановленій законодавством Німеччини.

Хоча "BAKred" у співпраці з Німецьким Бундесбанком впродовж більш ніж 40-річної наглядової діяльності в основному вдавалося запобігти банкрутству банківсько-кредитних інститутів, навесні 2002 р. в наглядовій системі ФРН відбулися істотні зміни. Законом про інтегрований нагляд за наданням фінансових послуг 1 травня 2002 р. було створено Федеральне відомство з нагляду за наданням фінансових послуг (нім. – "BaFin"). Відомство об'єднало завдання колишніх федеральних органів нагляду – Федерального відомства з нагляду за кредитною системою (нім. – "BAKred"), системою страхування (нім. – "BAV") і торгівлею цінними паперами (нім. – "BAWe"). Таким чином, вперше в Німеччині з'явився державний нагляд над банківсько-кредитними інститутами, установами з надання фінансових послуг та страховими компаніями, який охоплює весь фінансовий ринок. Завдяки створенню "BaFin" об'єдналися центральні завдання захисту прав споживачів та контролю платоспроможності. Тому нове федеральне відомство зробило важливий внесок у забезпечення стабільності фінансового простору Німеччини, а також зростання рівня конкурентоспроможності країни в цілому [3, с. 11].

Завдання банківського нагляду – різноманітні у силу того, що сама банківська справа пов'язана з виконанням різних регуляторних норм. Зокрема, йдеться про виконання вимоги достатності власного капіталу, відповідної внутрішньої організації та наявності як мінімум двох кваліфікованих і надійних керівників. У рамках згаданого вище принципу співробітництва виконання даних вимог

перевіряється наглядовими органами з тим, щоб гарантувати, що банківські послуги надаються організаціями, які є платоспроможними і що володіють належним менеджментом. Крім того, у рамках поточного нагляду співробітники двох згаданих наглядових інстанцій перевіряють банківсько-кредитні інститути на предмет достатності власних коштів і достатніх обсягів ліквідності.

В особливо важливій сфері кредитування інститутів "BaFin" перевіряє, чи дотримуються інститути встановлених законом ризикових обмежень (наприклад, меж великих кредитів) і чи в достатній мірі виявляють завбачливість щодо ризиків, яким піддаються. Як вже згадувалося, складність банківських операцій вимагає від інститутів відповідних заходів для управління і контролю за різноманітними ризиками, пов'язаними з цими угодами. Тому в центрі нагляду знаходяться внутрішньобанківські системи контролінгу та управління ризиками. Проте, до цього, орієнтованого на ризики підходу, відноситься також те, що контролер за банківською діяльністю повинен постійно отримувати інформацію про господарську ситуації інституту, його ділову стратегію, сфери діяльності та заплановані проекти і оцінювати це з точки зору нагляду.

До найважливіших джерел інформації співробітників відомства з нагляду за банківською діяльністю належить безліч заяв (повідомлень, сповіщень) і, перш за все, складені аудиторами або аудиторськими об'єднаннями звіти про результати ревізії річних балансів. І, нарешті, за допомогою позачергових ревізій "BaFin" може отримати більш повне уявлення про економічне становище банку. Якщо існує небезпека для довірених банку грошей клієнта, "BaFin" може вжити заходів для запобігання небезпеки, аж до скасування ліцензії на здійснення банківської діяльності. Відомство може відсторонити від займаної посади некваліфікованих керівників [12, с. 17].

Хоча право остаточного рішення про необхідні заходи впливу належить "BaFin", Німецький Бундесбанк продовжує брати активну участь у проведенні наглядових заходів. Тим не менш, з 2002 р. існує новий поділ наглядових функцій. Завдяки участі в установі з нагляду за фінансовими ринками Бундесбанк також за законом несе відповідальність за стабільність системи. Крім того, включення Бундесбанку в постійний контроль за банківсько-кредитними інститутами та установами з надання фінансових послуг тепер зафіксовано законом і конкретизовано в §7 абз. 1 "Закону про кредитування" (нім. – "KWG") [7, с. 341].

Як правило, постійний контроль здійснюють головні управління. Відділення Бундесбанку аналізують і оцінюють звіти і заяви кредитних інститутів. Крім того, вони проводять перевірки на місцях з метою оцінки відповідного забезпечення власним капіталом і методів управління ризиками інститутів і оцінюють зроблені ревізією висновки. В основі заходів регуляторної дії Федерального відомства з нагляду за наданням фінансових послуг лежать, як правило, висновки аудиторів та оцінки Бундесбанку. Однак необхідно відзначити, що "BaFin" в рамках контролю платоспроможності кредитних інститутів незмінно володіє всіма первинними компетенціями прийняття рішень щодо правового нагляду. Мета цього нагляду – збереження ефективності кредитування на користь стабільності всієї економіки. Тим самим, одночасно повинен забезпечуватися максимально можливий захист коштів вкладників, довірених банкам. Важливою основою цього нагляду незмінно є *Закон про кредитну систему* і деякі спеціальні закони, наприклад, *"Закон про іпотечні банки"* і *"Закон про будівельні ощадні каси"*.

Поточний нагляд. Основними джерелами інформації для "BaFin" є, поряд з річними звітами, також щорічні аудиторські висновки, підготовлені аудиторськими компаніями, а також спілками ощадних кас і кооперативних банків. Оцінка таких висновків, в основному, здійснюється силами Німецького Бундесбанку, що в даному випадку є важливою допомогою для "BaFin".

Другим важливим джерелом інформації є спеціальні перевірки, які в більшості випадків проводяться спеціалізованими аудиторськими компаніями на замовлення "BaFin". В окремих випадках повноваженнями з проведення спеціальних перевірок наділяються встановлені законом аудиторські компанії. Стосовно спеціальних перевірок в "BaFin" розрізняють:

- т.зв. перевірки "з приводу", тобто перевірки, які здійснюються у разі виявлення певних причин, і
- рутинні (вибіркові) перевірки, які проводяться щорічно щодо 10-15% всіх банків. У минулі роки відділ банківського нагляду здійснював великі перевірки в рамках рутинних перевірок за тематикою: "Кредитування", "Загальне керівництво банком" та ін.

Наступним важливим джерелом інформації є звіти, які регулярно або з певних причин банківсько-кредитні інститути повинні подавати до "BaFin". До регулярних звітів відносяться, наприклад, щомісячні звіти, в яких банки зобов'язані повідомляти важливі економічні показники. Аналіз звітів здійснює, в основному, Бундесбанк.

У зв'язку з впровадженням "Basel II" ситуація з перевітками на місцях значно змінилася. У відповідності з трьома складовими зазначеного підходу необхідно також додатково перевіряти виконання вимог щодо кредитування (напрямок 1), загального поточного нагляду за структурою ризиків (напрямок 2) і особливих питань прозорості та публікації (напрямок 3). У цьому зв'язку "BaFin" і Німецький Бундесбанк домовляються про проведення перевірок таким чином, щоб кожна зі сторін в обов'язковому порядку інформувала іншу про проведені заходи. При цьому кожна зі сторін має право направити свого представника для спільної участі у перевірці. Існує певний погоджений порядок взаємодії [4, с. 13-14].

Заходи і санкції. При виявленні недоліків в загальній організації управління, недостатності ліквідності чи власного капіталу, а також при загрозі безпеки коштів вкладників "BaFin" – при попередньому узгодженні з Бундесбанком – вправі застосовувати цілий спектр заходів і санкцій.

"Найм'якшим" заходом при незначних порушеннях є просте письмове повідомлення, а при більш серйозних порушеннях – суттєве письмове повідомлення. Суттєве письмове повідомлення містить інформацію про те, що при повторних порушеннях "BaFin" буде змушене здійснити заходи банківського нагляду, передбачені законодавством. За даними статистики, у середньому кожен сьомий німецький кредитний інститут отримує таке істотне письмове повідомлення. Просте та істотне письмові повідомлення за своєю регуляторною природою ще не є правовими заходами, а лише діями, що не підпадають під визначення "адміністративний акт".

Наступним за жорсткістю заходом є попередження, що вноситься особисто члену Правління. Попередження відповідає "жовтій картці" в футболі; у такий спосіб член Правління, щодо якого винесено попередження, повідомляється про те, що у разі повторного порушення або продовження порушення може бути висунута вимога про його звільнення. Винесення попередження можливе тільки у випадку прямого порушення законодавства. Щорічно "BaFin" неодноразово вносить подібні попередження щодо керівників у банківському секторі.

Найбільш жорсткою мірою, що застосовується в практиці банківського нагляду, є вимога про звільнення, відповідно до якої банку вноситься припис звільнити зазначеного члена Правління з посади. Якщо і в цьому випадку застосовувати футбольну лексику – йдеться про "червону картку". Вимога про звільнення можлива в тому випадку, коли надійність члена Правління більше не підтверджується, або кваліфікаційні вимоги більше не виконуються, що зумовлено серйозними недоліками в роботі, або, незважаючи на винесене попередження, член Правління продовжує порушувати закон. У середньому, "BaFin" щорічно загрожує винесенням вимоги про звільнення у 12 випадках, але сама вимога фактично висувається лише в декількох з них. Таке співвідношення пов'язане з тим, що в більшості випадків загрози винесення вимоги про звільнення виявляється достатньо для добровільного виходу з посади того чи іншого члена Правління.

Крім того, при виявленні істотної загрози вкладам "BaFin" має право накласти заборону на видачу кредитів, видати приписи для менеджменту кредитного інституту або тимчасово заборонити прийом вкладів і залучення позикових коштів, тобто тимчасово призупинити діяльність інституту (т.зв. мораторій), накласти заборону на ведення справ або призначити зовнішнього керівника. Найжорсткішою мірою є відкликання банківської ліцензії. На практиці щодо німецьких банків такі санкції практично не застосовуються в силу того, що у відповідних випадках в гру вступають органи банківських союзів, покликани знижувати рівень загрози для майна, довіреного банкам-членам спілки.

Основні нормативи для банків з точки зору наглядових вимог охоплюють [3, с. 11-12]:

- **Платоспроможність.** За правилами, що стосуються платоспроможності, пов'язаними з рішеннями Базельського комітету та зведеним в Німеччині у т.зв. перший норматив, зважені ризикові активи повинні забезпечуватися 8% власного капіталу. Ризиковими активами, в основному, є всі балансові активи, тобто, в першу чергу, – видані кредити.

Власний капітал, відповідно до положень Базельського комітету, складається з основного та додаткового капіталу. При цьому останній не може перевищувати основний. В цілому, слід стверджувати, що німецькі

банки демонструють позитивні показники за обсягами власного капіталу.

- *Ліквідність.* Усі банки зобов'язані підтверджувати необхідний рівень ліквідності. Згідно з другим нормативом щомісячно повинен обчислюватися показник ліквідності, а також розрахункові величини на найближчі три, шість і дванадцять місяців. Для цього в кожному звітному періоді платіжні зобов'язання порівнюються з платіжними засобами. Цей підхід – відносно новий для Німеччини: банки зобов'язані застосовувати його лише з 1 липня 2000 р.

- *Правила надання великих кредитів.* Правила надання великих кредитів націлені на зниження ризиків. Критерієм для визначення великого кредиту в Німеччині є власний капітал банку. З 1995 р. великим вважається кредит, що складає 10% від власного капіталу банку. Окремий великий кредит не повинен становити більше 25% власного капіталу банку, а сукупність виданих кредитів не може перевищувати власний капітал банку більше, ніж у 8 разів.

- *Загальне регулювання банківської діяльності.* З 1998 р., відповідно до *Закону про кредитування*, банківсько-кредитні інститути зобов'язані мати відповідне регулювання для управління, нагляду і контролю ризиків, а також положення, на основі яких банківсько-кредитний інститут у будь-який момент часу з достатньою точністю може оцінити власне фінансове становище. Ці організаційні обов'язки були включені до Закону про кредитування з метою реалізації Основних засад ЄС з гармонізації наглядових вимог до банківської діяльності та операцій з цінними паперами. У зв'язку зі специфікою їх діяльності кредитні кооперативи ще до цієї дати володіли системами управління ризиками та контролінгу, а також інформаційними системами управління і ведення обліку та звітності. Ці інструменти управління були значно вдосконалені з впровадженням нових законодавчих вимог. Тут необхідно відмітити, в першу чергу, нові інструменти вимірювання ризику зміни процентної ставки та ризику вибуття позичальника. Ці інструменти були також доповнені за допомогою реалізації напрямку 2 "Basel II".

Крім того, з 1998 р. відповідно до Закону про кредитування банківсько-кредитні інститути повинні володіти належною системою організації, що відповідає системі внутрішнього контролю, а також відповідним вимогам щодо забезпечення безпеки використання даних в електронному вигляді. У цьому випадку також кооперативні банки, за сприяння спілок кооперативних банків, задовго до набрання чинності даних вимог володіли запровадженими стандартами внутрішньої організації, систем спостереження та забезпечення безпеки даних в електронній формі. Звичайно ж, і ці стандарти були покращені. В останні роки "BaFin" розробило мінімальні вимоги до визначених сфер діяльності, які повинні виконуватися банківсько-кредитними інститутами. Тут потрібно особливо зазначити про мінімальні вимоги щодо здійснення торгових операцій і щодо проведення внутрішніх ревізій банківсько-кредитними інститутами. Ці мінімальні вимоги в повному обсязі виконуються кооперативними банками. На цю сферу також здійснив свій вплив "Basel II".

- *Кваліфікація членів правління / управляючих.* Кожен банківсько-кредитний інститут і, таким чином, кожен банк розвитку Німеччини повинен, крім іншого, мати як мінімум двох членів Правління, які працюють для банківсько-кредитного інституту не тільки на громадських засадах (т. зв. *принцип чотирьох очей*). Цей

принцип служить двосторонньому контролю і робить можливим заміщення у разі відсутності одного з членів Правління. Виконання даної вимоги, чинної з 1976 р., призвело до хвилі злиттів у секторі ощадних кас і кооперативних банків.

Крім того, надзвичайно важливою є особлива кваліфікація членів Правління. Кваліфікація членів Правління полягає в особистій надійності та професійній придатності. Кандидат вважається ненадійним для посади члена Правління, якщо він скоїв майнові злочини, а також порушення податкового законодавства чи інші злочини; для перевірки цього Федеральне відомство наводить довідки у *Центральному федеральному реєстрі (Кримінальний реєстр)* [8, с. 12-13].

Особливе значення в практиці має професійна придатність. Вона, у свою чергу, складається з трьох елементів, а саме, – з теоретичних знань, практичного банківського досвіду та досвіду керівництва. Під цим, в основному, мається на увазі, що кандидат накопичив достатній досвід відповідальності щодо керівництва персоналом. Як правило, теоретична кваліфікація набувається в результаті відвідування семінарів з банківського управління в Банківській академії. Але також можна отримати знання іншим шляхом, наприклад, вивчаючи економіку і організацію виробництва у вузі за спеціалізацією у сфері: "Банківська діяльність".

Достатній практичний досвід роботи в банках передбачає, що кандидат не менше трьох років обіймав керівну посаду у кредитному інституті другого рівня, при цьому йому, як правило, повинна була надаватися генеральна довіреність.

Актуальними регуляторними проблемами щодо нагляду за банківсько-кредитними інститутами слід вважати наступні:

- *велику кількість злиттів.* Прискорений процес концентрації банківсько-кредитних інститутів призводить до прискорення запитів з боку "BaFin" щодо кваліфікації управляючих, які за результатами злиття пропонуються на посади членів Правління більш великого кредитного інституту. Банківський нагляд у разі призначення нових членів Правління за результатами злиття звертає пильну увагу на відповідність організаційної структури банків, які здійснюють злиття, та їх величини.

Після злиття банківський нагляд звертає особливу увагу на те, щоб необхідні у зв'язку зі злиттям організаційні перетворення в дійсності були проведені, а також були усунені відповідні недоліки в менеджменті, пов'язані зі злиттям. При цьому дуже важливо, щоб була встановлена і використовувалася функціонуюча система управління новоствореним банківсько-кредитним інститутом, включаючи необхідні системи внутрішнього контролю.

- *Дотримання вимог щодо оприлюднення інформації.* Відповідно до Закону про кредитування банківсько-кредитний інститут має право видати кредит на суму понад 750 тис. євро тільки в тому випадку, якщо дані про економічний стан позичальника, в першу чергу – річні звіти, знаходяться у вільному доступі. У наглядовій практиці виконанню даної вимоги приділяються велика увага через те, що, виходячи з минулого досвіду, дуже часто кредити видавалися позичальникам без належної перевірки економічного стану позичальників, що призводило до необхідності коригування балансової вартості активів банку. Важлива мета нагляду за діяльністю банків полягає в тому, щоб підтримувати у банківсько-кредитних інститутів високу ступінь усвідомлення ризику при видачі кредитів. Для пояснення необхідно зауважити, що банківсько-кредитним інститутам не забо-

роняється видавати пов'язані з ризиком кредити. Однак інститути повинні усвідомлювати це і володіти в цьому випадку необхідним потенціалом для покриття ризиків.

• *Передачу функцій окремих підрозділів самостійним підприємствам.* Збільшення витрат спонукає банківсько-кредитні інститути передавати все більше власних завдань зовнішнім підприємствам. Банківський нагляд звертає велику увагу щодо переданих завдань, значущих для здійснення банківських операцій, на те, щоб у зв'язку з передачею функцій не було негативного впливу ані на належне виконання переданих функцій, ані на можливості управління і контролю з боку менеджменту, ані на права і обов'язки з контролю з боку "BaFin".

Висновки. Підсумовуючи, слід підкреслити, що, незважаючи на дуальний характер наглядової системи в банківсько-кредитній системі Німеччини, основою є ліберальний підхід. З точки зору політики ведення справ банківсько-кредитні інститути залишаються абсолютно вільними у прийнятті рішень, навіть враховуючи той факт, що в останні роки глибина регулювання і контролю з боку наглядових органів значно збільшилася.

Регулювання фінансово-банківського сектору у ФРН здійснюється, передусім, на двох рівнях: регіональному та національному. Перший з них поширюється на інструменти монетарної політики, питання руху капіталу, грошово-валютну політику, організацію та діяльність інвестиційних та кредитних організацій, лібералізацію ринку банківських послуг і стимулювання конкуренції, річну та консолідовану звітності банків та інших фінансових організацій, моніторинг та контроль за великими кредитними ризиками, схеми захисту вкладів, покращення наглядової діяльності тощо. Другий реалізується за такими основними напрямками, як: поточний нагляд на основі реалізації керівних принципів щодо платоспроможності, ліквідності, надання великих кредитів та загального регулювання банківської діяльності, кваліфікації членів правління / управляючих; а також – заходи

та санкції. Актуальні регуляторні проблеми щодо нагляду за банківсько-кредитними інститутами у ФРН слід виокремити та аналізувати за наступними трьома основними узагальнюючими групами-характеристиками: велика кількість злиттів, дотримання вимог щодо опублікування інформації, передачу функцій окремих підрозділів самостійним підприємствам.

Список використаних джерел:

1. Морозов В.С. Грошово-кредитна і валютна політика ФРН // Інформаційно-аналітична довідка. – Торговельно-економічна місія у складі Посольства України у ФРН. – Берлін, 2006. – 9 с.
2. Морозов В.С. Економіка країн Європи. Матеріали до курсу лекцій. – К.: ІМВ, 2001. – 90 с.
3. Морозов В.С. Регулювання банківського сектору Німеччини // Інформаційно-аналітична довідка. – Торговельно-економічна місія у складі Посольства України у ФРН. – Берлін, 2007. – 12 с.
4. Морозов В.С. Розвиток банківської сфери у ФРН // Інформаційно-аналітична довідка. – Торговельно-економічна місія у складі Посольства України у ФРН. – Берлін, 2007. – 15 с.
5. Akerlof G., Shiller R. Einen wichtigen neuen Anstoß dazu gaben jetzt die Banken // How Human Psychology Drives the Economy, and Why it Matters for Global Capitalism, Princeton 2009. – pp. 121- 142.
6. Baecker D. Womit handeln Banken? Eine Untersuchung zur Risikoverarbeitung in der Wirtschaft. – Suhrkamp. – Frankfurt a. M., 2008. – 392 S.
7. Brendel G. Zur Macht der Banken in Deutschland: Eine empirisch-historische Untersuchung. – Münster: LIT Verlag, 2001. – 496 S.
8. Kooths S., Van Roye B. Euro Area: Single Currency – National Money Creation // Kiel Working Paper. – № 1787. – Kiel Institute for the World Economy. – Kiel, 2012. – 47 p.
9. Lescure M. Banking and Finance // Zeitlin J., Jones G. The Oxford Handbook of Business History. – Oxford University Press. – Oxford, 2008. – pp. 319-346.
10. Merki C. Europas Finanzzentren. Geschichte und Bedeutung im 20. Jahrhundert. – Campus. – Frankfurt a. M. u.a., 2005. – 257 S.
11. Plumpe W. Die Geburt des "Homo oeconomicus". Historische Überlegungen zur Entstehung und Bedeutung des Handlungsmodells der modernen Wirtschaft // Reinhard W., Stagl J. Menschen und Märkte. Studien zur historischen Wirtschaftsanthropologie. – Köln u.a., 2007. – S. 319-352.
12. Van Roye B. Financial stress and economic activity in Germany. Empirica. – Springer Science & Business Media, 2013. – 26 p.

Надійшла до редколегії 23.12.13

В. Морозов, канд. экон. наук, доц.
КНУ имени Тараса Шевченко, Киев

РЕГУЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВО-БАНКОВСКОГО СЕКТОРА В ФРГ

Аннотация. В статье рассмотрено регулирование финансово-банковского сектора ФРГ и установлено, что оно осуществляется на двух уровнях: региональном и национальном. Первый из них распространяется на инструменты монетарной политики, вопросы перемещения капитала, денежно-валютную политику, организацию и деятельность инвестиционных и кредитных организаций, либерализацию рынка банковских услуг и стимулирование конкуренции, годовую и консолидированную отчетности банков и других финансовых организаций, мониторинг и контроль за крупными кредитными рисками, схемы защиты вкладов, улучшение надзорной деятельности и т.п. Второй реализуется по следующим основным направлениям: текущий надзор на основе реализации руководящих принципов по платежеспособности, ликвидности, предоставления крупных кредитов и общего регулирования банковской деятельности, квалификации членов правления / управляющих, а также – мероприятий и санкций.

Ключевые слова: регулирование экономики, государственная экономическая политика ФРГ, регулирование финансово-банковского сектора ФРГ, региональный и национальный уровни регулирования.

V. Morozov, PhD, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

THE BANKING AND FINANCE REGULATION IN GERMANY

Annotation. The paper deals with the regulation of the financial and banking sector of Germany. It has been found out that it is made at two levels: regional and national. The first one applies to the instruments of monetary policy, the issue of capital flows, monetary and exchange rate policy, organization and operation of investment and credit institutions, liberalization of the banking market and stimulation of the competition, the annual and consolidated accounts of banks and other financial institutions, monitoring and controlling for large credit risks, deposit protection schemes, improving of supervisory activities, etc. The second one is implemented in such fields as: surveillance based on the current implementation of the guidelines on solvency and liquidity, provision of large loans and general banking regulation, qualifications of board members / managers as well as measures and sanctions.

Keywords: regulation of the economy, state economic policy of Germany, the regulation of the financial and banking sector of Germany, regional and national regulations.

УДК 339.984:327.2

О. Чугаєв, канд. екон. наук, доц.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ**ЕКОНОМІЧНА СИЛА ЯК МІРА ВПЛИВОВОСТІ КРАЇНИ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ**

Досліджено економічну силу країни як здатність до впливу на інші економічні суб'єкти та до спротиву зовнішнім впливам. Проаналізовано її зв'язок з іншими поняттями: величина економіки, економічні ресурси, економічний потенціал, економічна безпека, економічна незалежність, економічний суверенітет, конкурентоспроможність економіки, стабільність економіки, економічний розвиток.

Ключові слова: економічна сила, величина економіки, економічні ресурси, економічна безпека, конкурентоспроможність.

Постановка проблеми. Економічну силу країни можливо розглядати як здатність сукупності її резидентів до впливу економічними засобами на інші суб'єкти міжнародних економічних відносин (а також власні субнаціональні суб'єкти економічної діяльності) та протистояти зовнішньому впливу. Зазначимо, що поняття економічної сили країни як здатності тісно пов'язане з суміжними поняттями, які визначають характеристики країни, але не зводиться повністю до жодного з них: величина економіки, економічні ресурси, економічний потенціал, економічна безпека, економічна незалежність, економічний суверенітет, конкурентоспроможність економіки, стабільність економіки, економічний розвиток.

Аналіз досліджень і публікацій. У науковій літературі існує декілька визначень сили та економічної сили зокрема. Наприклад, Е. Карайанніс, А. Пірзаде та Д. Попеску дають найбільш широке визначення сили як здатності суб'єкта або сукупності суб'єктів впливати на результати таким чином, що його або їх інтереси домінують над інтересами інших [1, с. 32]. Як вказує Дж. Гредем, економічна сила може бути визначена як можливість впливати на інші держави за допомогою економічних засобів [2], абстрагуючись від розгляду недержавних суб'єктів за межами та всередині країни. Суміжні економічні поняття розглядають, зокрема, М.С. Гамов, В.М. Геєць, В.В. Дементьев, Дж. Йонг, А.Б. Качинський, О.І. Кондратюк, В.І. Мазуренко, А.І. Сухоруков, О.І. Шнірков, А.С. Філіпенко та інші дослідники. Втім, зв'язок між цими поняттями та економічною силою мало висвітлений у науковій літературі.

Формулювання цілей статті. Наше дослідження має на меті охарактеризувати економічну силу країни через її зв'язок з іншими поняттями, які характеризують окремі сторони економічної могутності країни.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Величина економіки. Величина економіки є базовою основою для вимірювання економічної сили країни. Всі інші параметри економіки є лише модифікуючими чинниками, які посилюють або послаблюють економічну впливовість країни відносно величини її економіки. Традиційним способом вимірювання величини економіки є її валовий внутрішній продукт (ВВП), а якщо виходити з методики на основі резидентства – валовий національний дохід (ВНД). Перший спосіб є більш розповсюджений, хоча на нашу думку, для цілей визначення економічної сили країни як сукупності її резидентів метод на основі ВНД є більш обґрунтованим. З цих міркувань країна з більшим ВВП, особливо з позитивним сальдо балансу доходів (на основі кращої міжнародної інвестиційної позиції або більшою рентабельністю закордонних активів порівняно із зобов'язаннями перед рештою світу), за інших рівних умов буде об'єктивно сильнішою за країну з меншим ВВП. Наприклад, у разі економічного протистояння закриття ринку великої країни для експортерів малої країни буде для останньої більшим тягарем, ніж закриття ринку малої країни для експортерів великої країни. Хоча і цей спосіб не є ідеальним: він не враховує розмір економіки як вартість

активів (враховує лише вартість вироблених товарів та послуг / одержаних доходів за одиницю часу), тобто накопичене багатство країни.

Економічні ресурси. Згідно Д.Роткопфа економічна сила базується на ресурсах в рамках національних кордонів та здатності продавати їх або виготовлену з них продукцію на вигідних умовах на світових ринках [3, с. 325]. Економічні ресурси О.І. Кондратюк визначає як "всі накопичені ресурси, що розташовані на її території та за межами, включаючи матеріальні цінності, наукові, інтелектуальні, інформаційні й трудові ресурси, підприємницькі здібності, а також природні ресурси, які характеризуються загальним обсягом, структурою і якістю" [4].

На нашу думку, економічна сила країни як здатність впливає з ресурсів різного виду, щодо яких країна має відносини власності, контролю, регулювання або доступу. При цьому ми виділяємо окремо відносини контролю, регулювання та доступу від відносин власності. Контроль може бути без права власності, наприклад, внаслідок наданих повноважень щодо управління. Так, центральні банки одних країн можуть надавати послуги з управління валютними резервами іншим центральним банкам. В такому випадку контроль передбачає розпорядження ресурсами не обов'язково, перш за все, у власних інтересах. Але принаймні теоретично суб'єкт, який контролює ресурси, може їх використати у власних інтересах на шкоду інтересам власника. Відносини регулювання передбачають обмежені контролюючі функції суб'єкта регулювання. В такому випадку суб'єкт регулювання встановлює достатньо широкі рамки, в яких суб'єкт, який володіє або контролює ресурси, може ними розпоряджатися. Класичний приклад цього становить регулювання державою цін на товари, які продає фірма-власник цих товарів. Відносини доступу передбачають можливість користування ресурсами без набуття права власності на них та їх контролю. Наприклад, суб'єкти країни можуть користуватися контентом у вільному доступі в інтернет, незахищеними правом інтелектуальної власності технологіями, нелегально використовувати об'єкти прав інтелектуальної власності, або мати доступ до послуг державного апарату своєї країни для захисту своїх інтересів на зовнішніх ринках. Такий підхід є схожий на підхід В.В. Дементьева (в його працях використовується термін економічна влада замість економічної сили). Він вказує, що контроль за ресурсами влади може бути у таких формах:

- право власності;
- делеговані повноваження щодо управління;
- використання ресурсів влади третьої особи без права власності або повноважень на управління (наприклад, фізична особа може користуватися перевагами внаслідок влади держави) [5, с. 46].

В.В. Дементьев виділяє значимі ресурси і ресурси насилля. Ресурси насилля передбачають можливість загрози життю та здоров'ю, обмеження волі, вилучення майна та доходів, позбавлення можливостей займатися певною діяльністю [5, с. 56]. Наприклад, в міжнародній економічній площині це може бути бюджет для фінан-

сування військових операцій, потужності для експорту небезпечних для життя і здоров'я людей товарів, обмежуюча міграційна політика, монополістичне становище тощо. Значимі ресурси мають позитивне значення для задоволення потреб. В обмін на них об'єкт влади погоджується нести витрати на користь суб'єкта влади. До них відносяться:

- економічні ресурси (споживчі блага, грошові кошти, матеріальні ресурси, умови для одержання доходів, робочі місця тощо);
- інформаційні ресурси, знання;
- особисті якості суб'єкта;
- адміністративні та політичні ресурси (рішення, призначення на посади, нормативні акти тощо);
- ресурси насилля [5, с. 46-47].

Наприклад, це можуть бути продукти харчування як гуманітарна допомога, вільні кошти для надання пільгових кредитів, енергоносії за пільговими цінами, можливість для зниження ставок імпортного мита, робочі місця для яких може бути спрощений режим допуску іноземців, технологічні знання, право голосу у міжнародних економічних організаціях, матеріальна допомога для фінансування збройних сил об'єкта.

Наявність значимих ресурсів є джерелом влади у таких випадках:

- нерівномірний розподіл цих ресурсів серед економічних агентів (що визначає рівень монополізації);
- нерівна еластичність попиту на ресурси;
- нерівна значимість ресурсів (зазначимо, що цей пункт тісно пов'язаний з попереднім, але його виділення може бути доцільним у випадку важкості вартісного виміру ресурсів);
- відсутність рівноваги між попитом і пропозицією на конкурентному ринку;
- асиметрія у розподілі інформації між сторонами;
- асиметрія у розподілі специфічних ресурсів;
- асиметрія купівельної спроможності [5, с. 50-52].

Наприклад, на досліджуваному нами рівні це може бути викликано такими причинами:

- певні країни можуть мати непропорційно великі запаси енергоносіїв, розробки у сфері високих технологій, великі фінансові ресурси або вирішальну кількість голосів у міжнародних економічних організаціях;
- країни-експортери енергоносіїв мають більшу економічну силу внаслідок нееластичності попиту на ці товари;
- місце однієї країни у впливовішій економічній організації з меншими внесками до капіталу може виявитися більш важливим ніж голоси іншої країни у іншій організації;
- в умовах несприятливих агрокліматичних умов країни – нетто-імпортери продуктів харчування можуть опинитися у невігідному становищі, незважаючи на те, що ринок харчування є достатньо конкурентним; в схожій ситуації опиняються країни після бульбашки на ринку нерухомості;
- при поставках товарів одна сторона може не знати про складне становище у контрагента і не скористатися можливостями для досягнення кращих умов для угоди;
- у невігідному стані може опинитися країна, в якій значну частину займають вузькоспеціалізовані виробничі потужності для виробництва товарів, на який надовго впав попит, а переорієнтувати виробництво без суттєвих витрат не є можливим;
- низька купівельна спроможність населення і держави призводить до того, що інтереси спрямовуються перш за все на задоволення поточних потреб,

що не додає сили у переговорах з іншими країнами щодо довгострокових планів.

Економічний потенціал. Економічна сила як здатність до впливу, основана на наявності ресурсів, тісно пов'язана з поняттям економічного потенціалу, яке характеризує наявність в країні ресурсів, але не гарантує ефективне їх використання внаслідок структурної нестачі окремих видів ресурсів (фінансові ресурси, людський капітал, управління, технології тощо), особливо в умовах кризи, коли навіть велика країна стає об'єктивно слабшою та ймовірно менш впливовішою у світі. Наведемо декілька визначень економічного потенціалу країни:

- "сукупна здатність галузей народного господарства виробляти промислову й сільськогосподарську продукцію, здійснювати капітальне будівництво, перевезення вантажів, надавати послуги" [6];

- "сукупна здатність економіки країни, її галузей, підприємств, господарств здійснювати виробничо-економічну діяльність, випускати продукцію, товари, послуги, задовольняти запити населення, суспільні потреби, забезпечувати розвиток виробництва і споживання" [4];

- "ресурси країни, які при повному їх використанні дозволяють отримати максимальний валовий національний продукт" [7];

- "економічний потенціал країни визначається кількістю трудових ресурсів і якістю їх професійної підготовки, обсягом виробничих потужностей промислових, будівельних організацій, виробничими можливостями сільського господарства, довжиною транспортних магістралей і наявністю транспортних засобів, розвитком галузей невиробничої сфери, досягненнями науки і техніки, ресурсами розвіданих корисних копалин, тобто тими елементами, які у сукупності утворюють, продуктивні сили суспільства, та залежать від розмірів національного багатства країни" [4].

Як бачимо, в перших двох визначеннях використовується підхід на основі цілей, проте як одна з таких цілей не розглядається здатність до впливу на решту світу. У двох останніх визначеннях використовується ресурсний підхід, де розглядаються такі самі ресурси, які лежать в основі економічної сили країни.

О.І. Кондратюк розглядає також такі складові економічного потенціалу (які також ми можемо розглядати як компоненти економічної сили):

- виробничий потенціал (формується основними виробничими фондами);
 - трудовий (кількість і якість робочої сили з урахуванням можливості її зростання);
 - природно-ресурсний (мінерально-сировинні, земельно-грунтові, агрокліматичні, водні, гідроенергетичні, біологічні, природно-рекреаційні ресурси, географічне положення, клімат, екологічна ситуація);
 - фінансовий (грошові фонди підприємств, громадян та держави);
 - науковий (здатність до продукування знань, які втілюються у винаходах та інноваціях);
 - техніко-технологічний (сукупність методів залучення засобів праці у виробництво);
 - інформаційний (інформаційні ресурси, інформаційна техніка і технології, створення, збирання, накопичення і обробка й використання інформації на користь суспільства);
 - експортний (здатність виробляти конкурентоспроможну продукцію для реалізації на світових ринках) [4].
- При цьому виділяються також такі компоненти економічного потенціалу:
- об'єктивний – сукупність ресурсів;

• суб'єктивний – здатність працівників та управлінського апарата до використання ресурсів [4], хоча останнє ми можемо віднести також до ресурсів особливого характеру, а саме людських ресурсів.

Економічна безпека. Цей термін також суттєво впливає на економічну силу, але безпосередньо меншою мірою залежить від величини економіки. Мала стабільна економіка може характеризуватися кращим рівнем економічної безпеки та сили, ніж велика у стадії глибокої рецесії та великого зовнішнього боргу. І в цьому сенсі економічну безпеку можливо розглядати як модифікуючий чинник. Наведемо декілька визначень економічної безпеки країни у наукових джерелах:

• "здатність забезпечувати зростання життєвих стандартів для всього населення внаслідок національного економічного розвитку, підтримуючи при цьому економічну незалежність" і включає дві складові: конкурентоспроможність і незалежний економічний суверенітет (Дж. Йонг) [8, с.66];

• "економічний та соціально-економічний аспекти національної безпеки полягають у забезпеченні сталості соціально-економічної системи держави, удосконаленні структури народного господарства, захисті його від зовнішніх та внутрішніх загроз, подоланні кризових явищ в економіці і соціальній сфері" (А.Б. Качинський) [9, с.132];

• "сукупність умов, за яких країна здатна у довгостроковому режимі задовольняти свої інтереси і потреби; генерувати інноваційні зрушення в економіці; протистояти зовнішнім загрозам та використовувати національні конкурентні переваги" (А.І. Сухоруков) [10, с.11];

• "стан, економіки, суспільства та інститутів державної влади, при якому забезпечується реалізація та гарантований захист національних економічних інтересів, прогресивний соціально-економічний розвиток України, достатній оборонний потенціал навіть за несприятливих внутрішніх та зовнішніх процесів" (згідно із Концепцією економічної безпеки України) [11, с.11];

• Я. Жалілої також характеризує як "складну багатofакторну категорію, що характеризує здатність національної економіки до розширеного відтворення з метою задоволення на визначеному рівні потреб власного населення і держави, протистояння дестабілізуючій дії чинників, що створюють загрозу стійкому збалансованому розвитку країни; забезпечення конкурентоспроможності національної економіки у світовій системі господарювання" [11, с.13].

Економічна безпека включає в себе елементи: економічна незалежність (контроль за національними ресурсами, конкурентоспроможність, участь у зовнішніх зв'язках на рівних), стабільність чи стійкість (захист власності, надійні умови для підприємницької діяльності, стримування дестабілізуючих факторів), здатність до саморозвитку і прогресу (сприятливий клімат для інвестицій та інновацій, модернізація виробництва, підвищення професійного, освітнього та загальнокультурного рівня працівників) [11, с.14].

Зазначимо, що поняття економічної безпеки, перш за все, характеризує можливості уникнення найгірших сценаріїв розвитку подій, часто не акцентуючи увагу на різниці між відмінними та задовільними результатами економічної діяльності. Але особливо важливою є роль економічної безпеки у формуванні економічної сили як здатності протистояння загрозам зовнішнього впливу іноземних суб'єктів та внутрішніх деструктивних процесів. Загрози економічній безпеці – це "чинники, що ускладнюють саморегуляцію економіки та реалізацію економічних інтересів, спричиняють вихід економічних показників за межі і нормативних або граничних зна-

чень" [10, с.11]. Їх також можливо розглядати як фактори економічної сили країни, але із знаком мінус.

Само поняття економічної безпеки структурується таким чином. Виділяються види економічної безпеки: фінансова, інвестиційна, інноваційна, продовольча, енергетична, зовнішньоекономічна [10, с.12]; або структурні елементи економічної безпеки: енергетична, фінансова, соціальна, інноваційно-технологічна, продовольча, зовнішньоекономічна, демографічна, екологічна [11, с.14]. Всі вони пов'язані з різними складовими економічної сили країни. В.І. Мазуренко також поділяє економічну безпеку на:

- антикризову;
- в умовах мирного часу;
- в умовах військових конфліктів;
- в умовах жорсткого економічного протистояння з певною державою;
- в умовах ізоляції;
- в умовах високого ступеня інтегрування у світову економіку [12, с.425].

Вони також перекликаються з різними концепціями економічної сили (сила зсередини, сила до, сила разом, сила над [13, с. 310-311]).

Економічна незалежність. Вона передбачає незалежність держави щодо формування та розвитку своєї економічної системи та здійснення зовнішньоекономічної діяльності в інтересах свого народу [14]. Економічна незалежність країни є складовою економічної безпеки, яка дозволяє їй протистояти зовнішньому впливу. Оскільки повністю незалежних від світового ринку країн не існує, то йдеться про баланс залежностей країн. А саме, що сильна країна може протиставити своїй залежності від решти світу достатньо засобів впливу на ті країни або інші суб'єкти, які можуть поставити під загрозу її економічну безпеку.

Більше того менша відкритість економіки, а відповідно і менша залежність від решти світу може й навпаки послаблювати економіку. Наприклад, внаслідок недоотримання іноземних технологій та інвестицій, дешевших іноземних природних ресурсів, підтримки іноді менш ефективних внутрішніх виробництв країна може мати гіршу динаміку розвитку. Є навіть докази на користь того, що менша торговельна відкритість країн (за зовнішньоторговельним оборотом відносно ВВП) пов'язана з більшою ймовірністю валютних криз [15, с.18]. Важливу роль грає і структура зовнішньої торгівлі. Країна навіть з меншим відношенням зовнішньої торгівлі до ВВП може виявитися слабшою, якщо її експорт спрямовується переважно до одного зовнішнього покупця, а імпорт стратегічно важливих товарів походить переважно з однієї країни. Також важливим є хто є ініціатором закритості економіки. Якщо держава сама вирішує це, то вона може займатися протекціонізмом в тих сферах, де це їй вигідно. Якщо ж закритість виникає внаслідок зовнішніх санкцій, то навряд чи це посилить країну і зробить її економічно незалежною в позитивному сенсі.

Економічний суверенітет. Економічний суверенітет визначається як здатність країни контролювати власний економічний розвиток і чинити спротив зовнішньому втручанню. Економічний суверенітет включає в себе нерозподільну економічну владу, яка не може бути поділена з іншими країнами, і розподільну економічну силу, якою можливо ділитися з іншими [8, с.67]. Іноді поняття економічного суверенітету та економічної незалежності ототожнюються.

Як і економічна незалежність економічний суверенітет дозволяє країні чинити спротив зовнішньому впливу. Суверенітет по своїй суті є формально-правовим терміном: всі незалежні країни незалежно від їх розміру наді-

лені економічним суверенітетом. Економічний суверенітет теж є фактором економічної сили, оскільки дозволяє країнам користуватися додатковими формально-правовими інструментами захисту своїх інтересів на міжнародній арені. Проте країни можуть делегувати частину свого суверенітету на наднаціональний рівень, при цьому набуваючи більшої економічної сили внаслідок реалізації ефекту масштабу в рамках інтеграційного утворення. Також економічний суверенітет не гарантує реальної економічної незалежності країни. Сама по собі країна може лише частково мати суб'єктність у використанні автономної економічної сили в односторонньому порядку.

Конкурентоспроможність економіки. Наведемо декілька визначень конкурентоспроможності економіки країни:

- "здатність країни реалізовувати свої товари і послуги на внутрішньому і світових ринках згідно з міжнародними правилами торгівлі і стандартами, і тим самим створювати в державі умови для підвищення її соціально-економічного розвитку" [16, с.107];

- "здатність країни досягти й підтримувати високі темпи економічного зростання, що виражаються в постійному прирості рівня валового внутрішнього продукту (ВВП) на одну особу населення" [17];

- "здатність країни за умов вільних та прозорих ринкових відносин виробляти товари та послуги, які відповідають вимогам міжнародних ринків, і одночасно підтримувати та підвищувати протягом тривалого часу реальні доходи населення" [18].

Економічна конкурентоспроможність дозволяє стимулювати національне економічне зростання та проникати на зовнішні ринки. Сама по собі вона не так сильно пов'язана з величиною економіки країни. Відносно невеликі економіки Швейцарії та Сінгапуру є одними з лідерів рейтингів конкурентоспроможності, але економічна впливовість цих країн може бути меншою за впливовість менш конкурентоспроможних країн-гігантів. Звичайно ефект масштабу додає конкурентоспроможності країни, проте й малі менш впливові країни можуть досягнути високого рівня конкурентоспроможності за рахунок нішевих стратегій розвитку, фокусуючись на вузьких секторах економіки і підлаштовуючи під це своє економічне законодавство.

Стабільність економіки. Вона передбачає функціонування економіки в стані рівноваги із збереженням її незмінної структури. Іноді вона розглядається окремо від економічної стійкості, що є здатністю до збереження показників на певному рівні, незважаючи на зовнішні впливи [19]. Хоча чітке розмежування часто важко здійснити: як у характеристиці фінансової стабільності як нормального функціонування ринків та інституціональних структур у складі фінансової системи або у визначенні монетарної стабільності як стабільності загальної ціни [12, с.229].

Економічна стабільність також є модифікуючим чинником в контексті розгляду економічної сили і є елементом економічної безпеки. Відмінний від такого стану стан економічної кризи різко послаблює економічну впливовість навіть достатньо великої країни. Навіть за умов відсутньої формальної рецесії при фінансовій нестабільності, нестача ліквідних засобів для обслуговування боргу держави або приватного сектору послаблюють переговорну позицію країни, вона здатна піти на більші поступки задля одержання тимчасової фінансової допомоги.

Економічний розвиток. А.С. Філіпенко визначає, що "розвиток є багатовимірним процесом глибокої модернізації та переорієнтування всієї економічної, а також соціальної систем, що передбачає поряд зі збільшенням доходів і виробництва здійснення радикальних змін

в інституційній, соціальній і адміністративній структурах" [20, с. 80]. Він передбачає довготривале та масове поліпшення матеріальних та духовних умов життя людей, що базується на збільшенні продуктивності факторів виробництва [21, с. 36].

Економічний розвиток і, зокрема, досягнутий його рівень (який характеризується, перш за все, рівнем ВВП на душу населення), з одного боку можливо розглядати як фактор економічної сили. Модернізоване виробництво сприяє конкурентоспроможності. Достатні кошти на освіту забезпечують формування людського капіталу. Швидке економічне зростання сприяє накопиченню фінансових ресурсів для економічної експансії та не дозволяє втрачати переговорні позиції у взаємодії з іншими країнами. Проте найбагатші і найбільш розвинуті малі країни Європи та Близького Сходу мають менше економічної сили за країни-гіганти з числа країн, що розвиваються.

Економічний розвиток та інші розглянуті нами поняття також можливо розглядати як результат реалізації економічної сили. Економічна політика уряду відносно інших країн і більшій продажі фірм країни внаслідок привабливості бренду цієї країни або сприятливого комбінації ресурсів в такій країні визначають результати в кількісних та якісних показниках економічної динаміки, які й характеризують тенденції економічного розвитку країни.

Висновки. Основою економічної сили країни є її величина за обсягами ВВП, ВНД або вартістю активів у власності резидентів. Втім більш широкий підхід до виміру економічної сили передбачає розгляд широкого спектру ресурсів, щодо яких країна має відносини власності, контролю, регулювання або доступу. Такі ресурси становлять основу економічного потенціалу країни, але міцність останнього не гарантує ефективність використання ресурсів для забезпечення економічної впливовості. Важливими чинниками економічної сили є економічна безпека, незалежність, суверенітет, конкурентоспроможність, стабільність та розвиток. Проте їх можливо розглядати лише як модифікуючі чинники, які посилюють або послаблюють економічну впливовість країни певного розміру. Подальші дослідження можуть охарактеризувати ключові аспекти застосування економічної сили.

Список використаних джерел:

1. Carayannis E.G. Institutional Learning and Knowledge Transfer Across Epistemic Communities / Elias G. Carayannis, Ali Pirzadeh, Denisa Popescu. *New Tools for Global Governance*. – New-York: Springer Science + Business Media, LLC, 2012. – 222 p.
2. Graham J. Military Power and Economic Power in History / James Graham. – Mode of Access: URL: <http://www.historyorb.com/world/power.php>. – Title from the screen
3. Rothkopf D.J. Cyberpolitik: The Changing Nature of Power in the Information Age / David J. Rothkopf // *Journal of International Affairs*. – Spring 1998. – Vol.51. – No. 2. – P.325-359.
4. Кондратюк О.І. Економічний потенціал країни, його суть та тенденції розвитку / О.І. Кондратюк // *Актуальні проблеми економіки*. – 2010. – №3. – С.91-98.
5. Демет'єв В.В. Власть: економічний аналіз. Основи економічної теорії влади: Монографія / В.В. Демет'єв. – Донець: Каштан, 2003. – 200 с.
6. Национальная экономика: Учебник / Под. общ. ред. акад. РАН В.А. Шульги. – М.: Изд-во Российской экономической академии, 2002. – 592 с.; Цит. за: Кондратюк О.І. Економічний потенціал країни, його суть та тенденції розвитку // *Актуальні проблеми економіки*. – 2010. – №3. – С.91-98.
7. Национальная экономика: Учебник / Под. ред. П.В. Савченко – М.: Экономика, 2005. – 813 с.; Цит. за: Кондратюк О.І. Економічний потенціал країни, його суть та тенденції розвитку // *Актуальні проблеми економіки*. – 2010. – №3. – С.91-98.
8. Yong J. Economic Security: Redressing Imbalance / Jiang Yong // *China Security*. – Spring 2007. – Vol.3. – No.2. – P.66-85.
9. Качинський А.Б. Безпека загрози і ризик: наукові концепції та тематичні методи / А.Б. Качинський. – К.: 2003. – 472 с.
10. Сухоруков А.І. Проблеми фінансової безпеки: Монографія / А.І. Сухоруков (Передмова акад. НАН України С.І. Пирожкова). – К.: НШМБ, 2005. – 140 с.

11. Моделирование економічної безпеки: держава, регіон, підприємство / Гець В.М., Кизим М.О., Клебанова Т.С., Черняк О.І. та ін.; За ред. Геїця В.М.: Монографія. – Х.:ВД "ІНЖЕК", 2006. – 240 с.

12. Мазуренко В.І. Світові фінансові кризи та національна економічна безпека: теорія і методологія: Монографія / В. І. Мазуренко; Київський нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К.: Київський університет, 2007. – 511 с.

13. Wong K.-F. Empowerment as a Panacea for Poverty – Old Wine in New Bottles? Reflections on the World Bank's Conception of Power / Kwok-Fu Wong // Progress in Development Studies. – 2003. – Vol.3. – No.4. – P.307-322.

14. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.1. / Редкол.: ... С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр "Академія", 2000. – 864 с.; Цит. за: Економічна незалежність [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: <http://www.oecd.org/dev/pgd/45337859.pdf>. – Назва з екрану.

15. Frankel J. Does Opening to Trade Make Countries More Vulnerable to Sudden Stops, or Less? Using Gravity to Establish Causality / J. Frankel, E. Cavallo. Working Paper № 10957. – Cambridge, MA: NBER, 2004. – 48 p.

16. Гончаров Ю.В. Світ. Європа. Україна: Трансформація економіки та інтеграція / Ю.В. Гончаров, Ю.О. Петін, О.М. Сальник. – К.: Знання України, 2007. – 504 с.

17. Полунесев Ю. Конкурентоспроможність країни як національна ідея / Ю. Полунесев // Дзеркало тижня. – 2005. – №10. – С.12; Цит. за: Гамов М.С., Шнирков О.І. Регіональна конкурентоспроможність економіки України. Навчальний посібник. – Запоріжжя: ЗНТУ, 2011. – 292 с., с.14.

18. Наливайко А.П. Теорія стратегії виробництва. Сучасний стан та напрями розвитку країни: Монографія. – К.: КНЕУ, 2001. – 227 с.; Цит. за: Гамов М.С., Шнирков О.І. Регіональна конкурентоспроможність економіки України. Навчальний посібник. – Запоріжжя: ЗНТУ, 2011. – 292 с., с.14.

19. Поверляк Т.І. Визначення понять "економічна стабільність" та "економічна стійкість" [Електронний ресурс] / Т.І. Поверляк. – Режим доступу: URL: <http://intkonf.org/poverlyak-t-i-viznachennya-ponyat-ekonomichna-stabilnist-ta-ekonomichna-stiykist/>. – Назва з екрану.

20. Філіпенко А.С. Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність / А.С. Філіпенко. – К.: Знання, 2007. – 670 с.

21. Філіпенко А.С. Цивілізаційні виміри економічного розвитку: Монографія / А.С. Філіпенко. – К.: "Знання України". 2002. – 190 с.

Надійшла до редколегії 23.12.13

А. Чугаєв, канд. екон. наук, доц.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИЛА КАК МЕРА ВЛИЯТЕЛЬНОСТИ СТРАНЫ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Исследовано экономическую силу страны как способность к влиянию на другие экономические субъекты и к сопротивлению внешним влияниям. Проанализировано ее связь с другими понятиями: величина экономики, экономические ресурсы, экономический потенциал, экономическая безопасность, экономическая независимость, экономический суверенитет, конкурентоспособность экономики, стабильность экономики, экономическое развитие.

Ключевые слова: экономическая сила, величина экономики, экономические ресурсы, экономическая безопасность, конкурентоспособность.

O. Chugaiev, PhD, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

ECONOMIC POWER AS MEASURE OF INFLUENCE OF A COUNTRY IN THE WORLD ECONOMY

The article considers economic power of a country as its capability to influence other economic entities and to resist external influence. Its relation to other concepts is analyzed: size of economy, economic resources, economic potential, economic security, economic independence, economic sovereignty, economic competitiveness, economic stability, economic development.

Key words: economic and political centers, soft power, country image, distribution of influence.

СУЧАСНА СИСТЕМА МІЖНАРОДНОГО ПРАВА

УДК 341.4

І. Забара, канд. юрид. наук, доц.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ІНСТИТУТ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ МІЖНАРОДНОГО ПРАВА ЗА ІНФОРМАЦІЙНІ МІЖНАРОДНО-ПРОТИПРАВНІ ДІЯННЯ

У статті досліджуються питання, пов'язані зі становленням і розвитком режиму міжнародно-правової відповідальності за інформаційні міжнародно-правові діяння. Автор аналізує суб'єкти відповідальності, підстави, ознаки, види і форми відповідальності, що впливають на формування цього режиму міжнародно-правової відповідальності.

Ключові слова: інформаційна діяльність, міжнародно-протиправне діяння держави, кваліфікація поведінки держави та міжнародної організації, порушення міжнародного зобов'язання, відповідальність держав, відшкодування шкоди.

Важливим аспектом міжнародної інформаційної діяльності держав і міжнародних організацій, як суб'єктів міжнародного права, є діяльність пов'язана з формуванням і використанням інформаційних ресурсів. Вона здійснюється на основі створення, отримання, збору, накопичення, зберігання, використання та поширення інформації.

Інформаційні відносини, в яких беруть участь разом з державами і міжнародними організаціями ще і фізичні і юридичні особи, за своєю природою є явищем не однорідним і їхній бурхливий розвиток відкриває небачені можливості в багатьох сферах. Разом з тим ці процеси містять й інші риси і несуть суттєву небезпеку.

Поширення інформації певного змісту може завдати шкоди інтересам суб'єктів міжнародного права. І це викликає побоювання щодо дій, які можуть викликати негативні наслідки, межею яких є загрози національній та міжнародній безпеці. Особливою проблемою, за цих

умов, постають питання відповідальності суб'єктів міжнародного права за міжнародну інформаційну діяльність.

У доктрині міжнародного права питання відповідальності суб'єктів за інформаційні міжнародно-протиправні діяння досліджувалося у контексті загальнотеоретичних питань розвитку інституту міжнародно-правової відповідальності [1].

Особливу увагу проблемі відповідальності суб'єктів міжнародного права за інформаційну діяльність приділили О. Дніпровський, О. Єрмішина, О. Зябкін, Ю. Колосов, К. Кристиан, С. Малінін, К. Норденстренг, В. Сеїдов, В. Сивцев, У. Риверс, О. Собакіна, М. Таїшофф, У. Шрамм, Н. Юдіна та інші.

Серед питань, розглянутих авторами, були питання щодо кваліфікації протиправних діянь суб'єктів за інформаційну діяльність, відповідальності суб'єктів за поширення протиправної інформації, а також частково до-

сліджені нормативно-правові підстави відповідальності за протизаконну інформаційну діяльність.

Проте залишаються нерозглянутими питання щодо ознак, суб'єктів відповідальності, видів і форм відповідальності, які суттєво впливають на формування режиму міжнародно-правової відповідальності держав за інформаційну діяльність.

Метою статті є дослідження інституту відповідальності суб'єктів міжнародного права за інформаційні міжнародно-протиправні діяння.

Загальні принципи поширення інформації, що склалися в міжнародному праві, покладають на держави відповідні обов'язки. "Загальновизнано, що держава несе відповідальність за інформацію, що поширюється державними органами, або засобами масової інформації, які фінансуються або контролюються державою" [2].

Йдеться про відповідальність держав за зміст інформації, яка поширюється за її кордони. Суттєвою є і заборона на поширення певної інформації. Зокрема, непоширення інформації забороненої міжнародним правом, яка становить загрозу міжнародному миру, безпеці, добросусідству і співробітництву між народами тощо.

Науковець О. Єрмішина зазначає, що сфера міжнародних інформаційних відносин достатньо специфічна, порушення міжнародних зобов'язань не носять достатньо вираженого та наглядного характеру, як у інших галузях міжнародного права... [3, с. 37].

При цьому межа між інформаційною діяльністю в державі та міжнародною інформаційною діяльністю все більш згладжується, проте наслідки поширення інформації, що порушують принципи міжнародного права, однаково небезпечні, незалежно від того, де саме вона поширюється, для кого адресована і проти кого спрямована така інформація.

Вперше на питанні про необхідність міжнародно-правового регулювання поширення інформації було наголошено на початку минулого століття, коли держави почали активно й широко використовувати засоби масової інформації. На той час новим та потужним засобом, у порівнянні з іншими, стало радіо. Набуття ним великої популярності було викликано широким розповсюдженням радіоприймачів. Радіо стало одночасно засобом інформування, формування суспільної думки та поширення пропаганди.

Досить швидко держави розширили діяльність і почали мовлення на закордонну аудиторію. Так, "у 1927 році розпочала вести короткохвильові передачі на колонії Голландія. З 1931 року до неї приєдналася Франція. З 1932 року почала мовлення на іноземні держави "Британська радіомовна корпорація" (BBC). З 1933 року до активної міжнародної радіопропаганди включилася Німеччина, з 1935 року – Італія, з 1939 року – США" [4, с. 8-9].

Стрімке зростання чисельності різноманітних трансляцій на закордонних радіослухачів викликало занепокоєння у багатьох держав і почало вимагати міжнародно-правового регулювання. Внаслідок цього було укладено низку двосторонніх і багатосторонніх угод, що визначали питання співробітництва держав у питаннях радіомовлення. З часом були укладені й угоди щодо певних обмежень змісту інформаційних, переважно пропагандистських, передач одних держав проти інших. Так, у 1923 р. між Іспанією, Францією та Великою Британією була укладена угода, за якою заборонялося вести з Танжеру пропаганду, яка була б вороже спрямована проти існуючого у французькому та іспанському Марокко ладу [5, с. 34] [6, с. 107]. У 1928 р. Ліга Націй прийняла резолюцію, в якій зазначила про небезпеку радіопередач, що негативно впливають на дух співробітництва між державами [7, с. 207]. У 1935 р. було

підписано франко-італійську угоду із зобов'язаннями взаємно утримуватися від ворожої пропаганди [6, с. 107], [7, с. 207]. Історії відома і "джентльменська угода" 1938 р. між Великою Британією та Італією з аналогічного питання [5, с. 34].

Південноамериканська угода про радіозв'язок 1935 р. [8], укладена у Буенос-Айресі, стала першою регіональною угодою в галузі інформаційної діяльності. За її положеннями сторонам заборонялася передача засобами радіо недостовірних відомостей і програм, які мали на меті порушення добросусідських відносин; програм образливих для національних почуттів, а також програм, що заподіюють шкоду підтриманню та зміцненню миру і суперечать суверенітету та цілісності держав (ст. 2). Позитивним стало те, що в положеннях Угоди знайшла втілення ідея про те, що вся інформаційна діяльність повинна здійснюватися у відповідності з принципами міжнародного права.

Першим міжнародно-правовим актом універсального значення, яким було визначено основні зобов'язання держав у галузі інформаційної діяльності, а також закріплено принцип відповідальності держав за таку діяльність, стала Міжнародна конвенція про використання радіомовлення в інтересах миру 1936 р. (далі – Конвенція 1936 р.) [9].

Укладена 28 державами Конвенція мала на меті, з одного боку, сприяти "міжнародному взаєморозумінню" між народами шляхом використання радіомовлення, а з другого, – обмежити трансляції радіопрограм у випадку, якщо це могло завдати шкоди іншим державам.

Положеннями Конвенції сторони зобов'язалися забороняти та припиняти на своїх територіях передачу будь-яких програм, що спрямовані на підбурення населення до дій, несумісних із внутрішнім порядком та безпекою будь-якої території будь-якої зі сторін (ст. 1), а також взаємно забезпечити умови, коли б передачі станцій з їхніх територій не були підбуренням до війни проти іншої сторони Конвенції 1936 р. (ст. 2).

Окремо було визначено зобов'язання держав-учасниць щодо змісту інформації, зокрема радіоповідомлень, "неправильність" яких могла порушити "міжнародне взаєморозуміння". Радіопередачі з такими повідомленнями мали бути якомога швидше виправлені найбільш дієвим способом (ст. 3) [9].

Крім того, сторони звернули увагу і на питання поширення недостовірної інформації, зокрема держави-учасниці прийняли зобов'язання щодо "правильності" інформації про міжнародні відносини під час кризових ситуацій (ст. 4) [9].

Варто звернути увагу на те, що разом із заборонами на поширення у міжнародних відносинах інформації певного змісту, а також визначенням відповідальності за поширення неправдивої або перекрученої інформації конвенційно було визначено і загальні умови поширення достовірної інформації та питання відповідальності урядових, неурядових та приватних організацій за міжнародну інформаційну діяльність.

Так, сторони Конвенції 1936 р. зобов'язалися надавати одна одній, на прохання, будь-які відомості, які могли б полегшити "поширення різними службами радіомовних матеріалів, що мають метою найкраще ознайомлення з цивілізацією та умовами життя її держави, а також з найважливішими аспектами розвитку її відносин з іншими народами і її вкладом у справу миру" (ст. 5).

Положення Конвенції 1936 р., що визначали загальні умови поширення та змісту інформації урядовими радіослужбами, не оминули увагою національні й незалежні радіомовні організації, поклавши і на них обов'яз-

ки щодо дотримання правил, визначених договірними сторонами (ст. 6).

З прийняттям Конвенції 1936 р. фактично було розпочато встановлення режиму міжнародно-правової відповідальності за інформаційну діяльність, зокрема поширення інформації, та визначено умови відповідальності держав за інформаційну діяльність у міжнародних відносинах. Були визначені загальні умови відповідальності держав за інформаційну діяльність та за неприйняття заходів щодо діяльності засобів масової інформації, які знаходяться під їхньою юрисдикцією; загальні умови поширення достовірної інформації у міжнародних відносинах; умови щодо заборони на поширення у міжнародних відносинах інформації певного змісту; умови відповідальності держав за поширення неправдивої та перекрученої інформації.

У такий спосіб Конвенція 1936 р. вплинула на визначення критеріїв відповідальності держав за інформаційну діяльність [10].

Режим міжнародно-правової відповідальності держав за інформаційну діяльність отримав подальший розвиток і був закріплений і у інших міжнародних документах. Питання змісту інформації і відповідальності за інформаційну діяльність не залишалось без уваги у міжнародних організаціях. На другій сесії Генеральної Асамблеї ООН були прийняті дві резолюції з питань змісту міжнародної інформації: 3 листопада 1947 р. – Резолюція ГА ООН 110 (II) "Заходи, які повинні бути прийняті проти пропаганди та підбурювачів нової війни" [11] та 15 листопада 1947 р. – Резолюція ГА ООН 127 (II) "Неправдива та перекручена інформація" [12]. У резолюціях Асамблея засудила усі види пропаганди агресії та війни, а також наголосила на тому, що поширення неправдивих та перекручених повідомлень є несумісним із розвитком дружніх відносин між державами.

Зі стрімким розвитком науково-технічного прогресу і появою нових технічних засобів, проблема поширення інформації і відповідальності за інформаційну діяльність набула нових ознак.

Представники доктрини зазначали, що "об'єктом міжнародно-правового регулювання масової інформації є як технічні питання використання засобів масової інформації (наприклад, регулювання використання радіочастотного спектру, порядку міжнародних обмінних друкованими виданнями), так і питання регламентації змісту масової інформації, яка створюється в одній державі і поширюється в інших державах" [13].

Л. Скалова звертала увагу на те, що "практика радіо- та телевізійного мовлення на територію держави без її згоди з суден і установок, що знаходяться у відкритому морі, яка отримала поширення ще у 60-х роках, викликала необхідність розробки міжнародно-правових заходів у боротьбі з таким мовленням, що використовується як у ідеологічних, так і у комерційних цілях і здатна завдати значної шкоди політичним і економічним інтересам держави" [14, с. 51].

У 1965 р. була укладена Європейська угода про попередження мовлення зі станцій, що знаходяться за межами національних територій [15]. Відповідно до положень угоди, учасниці взяли зобов'язання застосовувати своє законодавство для покарання за незаконне мовлення, що здійснюється як своїми, так і іноземними громадянами з суден, літаків і будь-яких споруд, як плаваючих, так і стаціонарних, у тих випадках, коли вони знаходяться під їхньою юрисдикцією.

Конвенція ООН з морського права 1982 р. (далі – Конвенція 1982 р.) визначила більш дієві заходи у боротьбі з несанкціонованим мовленням.

Положеннями Конвенції 1982 р. було визначено загальні умови, відповідно до яких "усі держави співпрацюють у припиненні несанкціонованого мовлення з відкритого моря" (п. 1 ст. 109) [16].

"Несанкціоноване мовлення", за положеннями Конвенції 1982 р., означає "передачу, в порушення міжнародних правил, звукових, радіо та телевізійних програм з судна або установки у відкритому морі, призначених для приймання населенням, за виключенням передач сигналів лиха" (п. 2.ст. 109) [16]. Щодо цього положення, вартим уваги є позиція С. Малиніна та А. Зябкина, які звертають увагу на те, що поняття "порушення міжнародних правил" містить "не тільки порушення технічних та спеціальних нормативів електрозв'язку, встановлених Міжнародним союзом електрозв'язку, але й порушення загальних принципів міжнародного права" [17, с. 60].

Фактично, на нашу думку, цим конвенційним положенням покладення відповідальності на порушника може здійснюватися не тільки за зміст інформації, а й за порушення правил використання різних видів і форм поширення інформації.

Положеннями Конвенції 1982 р. було визначено і питання відповідальності за таке міжнародно-правове діяння. Зокрема, у випадку підтвердження факту несанкціонованого мовлення, компетентна влада будь-якої із зацікавлених держав вправі, у відкритому морі, здійснивши попередній огляд, у порядку ст. 110 Конвенції, "арештувати будь-яку особу або судно, що здійснює несанкціоноване мовлення, і конфіскувати апаратуру мовлення" (п. 4. ст. 109) [16].

При цьому "будь-яка особа, що здійснює несанкціоноване мовлення, може бути притягнута до відповідальності у суді держави прапора судна; держави реєстрації установки; держави, громадянином якої є особа, що здійснює несанкціоноване мовлення; держави, де можуть прийматись передачі; або будь-якої держави санкціонованого радіозв'язку, якому чиняться перешкоди" (п. 4. ст.109) [16]. Конвенція 1982 р. сприяла подальшому становленню режиму міжнародно-правової відповідальності держав, зокрема, в наданні певних повноважень щодо припинення несанкціонованого мовлення, і відповідно – покладенні на них відповідальності за неприйняття заходів у відношенні засобів інформації, що здійснюють таку діяльність.

Новий крок у становленні режиму міжнародно-правової відповідальності держав за інформаційну діяльність було зроблено у зв'язку з використанням космічної техніки для телевізійного мовлення через штучні супутники Землі.

Поява нового виду космічного зв'язку висунула серйозні політико-правові проблеми, пов'язані з необхідністю попередження використання безпосереднього телевізійного мовлення для зазіхання на державний суверенітет, втручання у внутрішні справи, загострення відносин між державами.

Принципи використання державами штучних супутників Землі для міжнародного безпосереднього телевізійного мовлення [18] 1982 р., визначили, що держава несе відповідальність за усе телевізійне мовлення, яке здійснюється під її юрисдикцією.

На думку Ю. Колосова, "норми сучасного міжнародного права містять коло обмежень для масової інформації, які зберігають своє значення і при супутниковому мовленні: заборона пропаганди війни, апартеїду, геноциду, розпалення расової та національної ворожнечі тощо".

Крім розгляду нормативно-правових підстав відповідальності важливим є і розгляд питань щодо ознак, суб'єктів відповідальності, видів і форм відповідальності, які суттєво впливають на формування режиму між-

народно-правової відповідальності держав за інформаційну діяльність.

Отже, за загальним правилом, юридична відповідальність суб'єкта міжнародного права настає за міжнародно-правове діяння (ст. 1) [19], (п. 1. ст 3) [20].

Варто погодитися з позицією О. Ермішиної, яка зазначає, що відповідальність "може виражатися у порушенні загальної норми права, наприклад, при веденні пропаганди війни або інших агресивних дій на території іноземної держави, та у порушенні більш конкретного міжнародного зобов'язання" [21, с.27]. Варто додати, що Комісія міжнародного права визначає ці дві підстави в якості елементів міжнародно-протиправного діяння суб'єктів міжнародного права (ст.2) [19], (п.2 ст. 3) [20].

У доктрині міжнародного права ознаками міжнародно-протиправного діяння вважають об'єктивні складові елементи: об'єкт діяння; протиправну поведінку; шкоду (збиток), заподіяну протиправною поведінкою; причинно-наслідковий зв'язок між протиправною поведінкою та шкодою (збитком).

Об'єкт розглядається в доктрині як певні норми, блага, ситуації (права, честь та гідність іноземної держави, мир і безпека держав і народів, добросусідські відносини між державами тощо) [22, с.220].

Протиправна поведінка в інформаційній діяльності (дії або утримання від дій) може полягати у транскордонному поширенні інформації, що суперечить принципам і нормам міжнародного права (пропаганді війни, підбуренні населення іноземної держави та втручання у внутрішні справи держав, закликів до повалення існуючого ладу та уряду, пропаганди расизму, геноциду тощо). До цього варто додати й утримання суб'єкта від дій, зокрема за неприйняття заходів у відношенні своїх засобів інформації щодо запобігання поширенню зазначеної інформації та покарання винних.

Крім того, у зв'язку з поширенням інформаційно-комунікаційних технологій, в якості протиправної поведінки держави в інформаційній діяльності можна розглядати й інші дії, а саме:

"використання інформаційних технологій і засобів для здійснення ворожих дій і актів агресії;

– цілеспрямований деструктивний вплив у інформаційному просторі на критично важливі структури іншої держави;

– неправомірне використання інформаційних ресурсів іншої держави без згоди з державою, в інформаційному просторі якої розташовані ці ресурси;

– дії в інформаційному просторі з метою підризу політичної, економічної і соціальної систем іншої держави, психологічна обробка населення, що дестабілізує суспільство;

– використання міжнародного інформаційного простору державними і недержавними структурами, організаціями, групами і окремими особами у терористичних, екстремістських та інших злочинних цілях;

– використання інформаційної інфраструктури для поширення інформації, що розпалює міжнародну, міжрасову і міжконфесійну ворожнечу, расистських і ксенофобських писемних матеріалів, зображень або будь-якого іншого подання ідей або теорій, які пропагують, сприяють або підбурюють до ненависті, дискримінації або насилля проти будь-якої особи або групи осіб, якщо в якості приводу до цього використовуються фактори, засновані на расі, кольорі шкіри, національному або етнічному походженні, а також релігії;

– маніпулюванні інформаційними потоками в інформаційному просторі інших держав, дезінформація та приховування інформації з метою викривлення

психологічної психологічного та духовного середовища суспільства, ...;

– використання інформаційно-комунікаційних технологій і засобів на шкоду основним правам і свободам людини, що реалізуються у інформаційному просторі;

– протидія доступу до новітніх інформаційно-комунікаційних технологій, створення умов технологічної залежності у сфері інформатизації на шкоду іншим державам;

– інформаційна експансія, набуття контролю над національними інформаційними ресурсами іншої держави" [23].

Шкода, завдана такою протиправною поведінкою, впливає на міжнародний правопорядок і завдає збитків. Збитки завдані традиційними засобами інформації, як правило, є нематеріальними (зазіхання на обмеження інформаційного суверенітету держави, честь і гідність держави тощо).

Крім того, у зв'язку з протиправним використанням інформаційно-комунікаційних технологій, шкода, на нашу думку, може бути і матеріальною (майнові втрати, пов'язані зі знищенням або пошкодженням інформаційно-комунікаційної інфраструктури тощо).

Причинно-наслідковий зв'язок між поведінкою суб'єкта міжнародного права та шкодою (збитками) повинен давати можливість з'ясувати причетність суб'єкта до заподіяної шкоди.

Стосовно останнього складового елемента – вини, погляди розділилися. Незважаючи на концепції, запропоновані представниками доктрини, вина не зазначається в числі елементів міжнародно-правового діяння, визначених Комісією міжнародного права.

Суб'єктами міжнародно-правової відповідальності за інформаційну діяльність є держави і міжнародні організації [24, с. 109], [25, с. 482]. Вони можуть діяти лише через свої органи (інформаційні агентства, інформаційні центри, агентства радіомовлення, телевізійного мовлення, поширення друкованої, візуальної та звукової продукції) [26, с. 32-40]. У зв'язку з цим виникає питання щодо визначення осіб, які діють від імені суб'єктів і відповідальності, яка покладається на них.

Безпосередню відповідальність за дії своїх засобів інформації несе держава. Як правило, такі засоби інформації не виступають як самостійні учасники міждержавних відносин. Дії засобів масової інформації не можуть розглядатися як дії самостійних учасників міждержавних відносин.

Розглядаючи питання відповідальності держав за міжнародну діяльність національних засобів масової інформації, варто виокремити кілька аспектів проблеми відповідальності. Відмінність між ними полягає у підставах відповідальності держави за інформаційну діяльність, зокрема за діяльність державних, контрольованих державою і приватних засобів інформації. Такою, що заслуговує на увагу, є позиція О. Дніпровського, який виокремлює три аспекти: перший – відповідальність держав за діяльність державних засобів інформації, другий – відповідальність держав за діяльність засобів масової інформації, що не є офіційно державними, але знаходяться під безпосереднім керівництвом або прямим контролем держав, і третій – відповідальність держав за діяльність приватних засобів масової інформації, що знаходяться під їхньою юрисдикцією [27, с. 80-87]. Вважаємо, що кожен аспект потребує окремого розгляду.

Відповідальність держав за діяльність державних засобів інформації виникає з факту порушення норми міжнародного права.

У випадку, якщо відбувається порушення державним інформаційним органом міжнародно-правових норм по-

ширення інформації у міжнародних відносинах, це тягне за собою міжнародно-правову відповідальність держави.

При цьому, як зазначав І. Лукашук, за загальним правилом, "в міжнародно-правових відносинах суб'єкту присвоюється тільки поведінка його органів, а також осіб і утворень, що діють за його вказівкою, під керівництвом або контролем таких органів" [24, с. 109]. Такий підхід відповідає позиції Комісії міжнародного права, що знайшла закріплення у ст. 4 Статей про відповідальність держав за міжнародно-протиправні діяння [28].

Як правило, відповідальність держав за діяльність державних засобів інформації настає у певних випадках, зокрема, коли це стосується поширення інформації щодо пропаганди війни, втручання у внутрішні справи держав, закликів до повалення існуючого ладу (або уряду), пропаганди расизму, геноциду тощо. Такі порушення державними органами інформації розглядаються як міжнародні протиправні діяння, за що держава повинна нести відповідальність.

Відповідальність держав за діяльність підконтрольних державі засобів масової інформації є такою, що прирівнюється і розглядається як відповідальність держави за діяльність державних засобів інформації.

Умовою для покладення відповідальності є особливий фактичний зв'язок між державою, як суб'єктом міжнародного права, і засобом інформації. При цьому, "такий зв'язок може бути двох видів. По-перше, він має місце коли відповідне протиправне діяння здійснюється за вказівкою суб'єкта. По-друге, коли воно здійснюється під керівництвом або контролем суб'єкта. В обох випадках зв'язок повинен бути достатньо реальним" [24, с. 131]. Такий підхід віддзеркалює положення ст. 8 Статей про відповідальність держав за міжнародно-протиправні діяння [29].

При цьому найскладнішим питанням при визначенні і покладанні відповідальності на державу буде встановлення такого фактичного зв'язку щодо безпосереднього керівництва або прямого контролю держави над засобом інформації, про що зазначалося у доктрині [30, с. 71], [27, с. 83], [24, с. 133]. Керівництво і контроль державою, на відміну від безпосередніх вказівок від неї, як зазначає І. Лукашук, "носить загальний характер і тому визначення його буває досить складним. Мається на увазі ситуація, коли держава керує або здійснює контроль за конкретною операцією, частиною якої є відповідна протиправна поведінка" [24, с. 133].

На актуальності питання відповідальності держав за діяльність підконтрольних засобів масової інформації наголошувалося у зв'язку із їхнім втручанням у внутрішні справи держав, поширенням закликів до повалення існуючого уряду тощо.

Прикладом може слугувати діяльність американської ТНК "International Telephone and Telegraph Co." з організації військового перевороту у Чилі у 1973 р.

Варто додати, що і надання засобів комунікації та програмного забезпечення з метою поширення інформації (щодо втручання у внутрішні справи держав, закликів до повалення існуючого ладу та уряду) може розглядатися на нашу думку, як міжнародне протиправне діяння, за що держава повинна нести відповідальність.

Тематика "Twitter- та Facebook-революцій" (надання можливості користування міжнародною соціальною мережею Facebook, глобальним соціальним сервісом Twitter (у тому числі з арабським інтерфейсом artwitter.com), You Tube, сателітними мережами (у першу чергу "Аль Джазіра"), іорданськими мережами Jeeran, Maktoob, Watwet) набуває вагомого значення, враховуючи, наприклад, достатньо швидке зростання протест-

них настроїв та організація акцій протесту на Близькому Сході у 2011 р. [31, 22-24].

Відповідальність держав за міжнародну інформаційну діяльність приватних засобів масової інформації, що знаходяться під її юрисдикцією, є актуальним, складним і дискусійним аспектом проблеми відповідальності.

Погляди на можливість покладання відповідальності на державу за інформаційну діяльність фізичних і юридичних осіб різняться.

Низка представників доктрини, прихильників концепції "абсолютної свободи інформації" її заперечує, посилаючись на те, що переважна більшість засобів масової інформації є приватними і покладання відповідальності на державу за цих умов є неможливим [32].

Інші наполягають на тому, що держава повинна нести відповідальність, але не за факт поширення інформації приватним засобом інформації, а за неприйняття заходів щодо запобігання таких дій та покарання винних [33].

Варто додати, що Статті про відповідальність держав за міжнародно-протиправні діяння (у редакції 2001 р.), розроблені Комісією міжнародного права, не містять положень щодо відповідальності приватних осіб (крім особливих випадків, коли поведінка приватних осіб розглядається як власна поведінка держави).

При цьому варто зазначити, що в доктрині переважно зверталася увага на питання відповідальності за діяльність традиційних засобів масової інформації (радіомовлення, телевізійне мовлення, поширення друкованої, візуальної та звукової продукції).

Вважаємо, що в умовах глобалізації діяльність фізичних осіб може нанести не меншої шкоди й іншими засобами поширення інформації. Йдеться про поширення інформації за допомогою мережі Інтернет. Зокрема, несанкціоноване поширення інформації, що впливає на міжнародну і національну безпеку.

У зв'язку з цим достатньо згадати оприлюднення фізичною особою офіційних секретних документів на веб-порталі WikiLeaks. Розміщена на сайті, та поширена іншими засобами, інформація (250 тисяч із заявлених 3 млн документів) містила державні таємниці цілої низки держав і здатна була здійснити значний вплив на розвиток міжнародних відносин. "При цьому одномоментне охоплення пресою, радіо і телебаченням склало, за різними підрахунками, від 2,5 до 3 млрд. [осіб] – ... половину населення планети [34]".

У зв'язку з цим питання відповідальності держави за міжнародну інформаційну діяльність приватних засобів масової інформації, як і окремих фізичних осіб, що знаходяться під її юрисдикцією, набуває важливого значення.

Необхідно визнати, що питання залишається нерегульованим у міжнародному праві. При цьому практика багатьох держав пішла саме шляхом покладання відповідальності на приватних осіб на підставі норм національного права (наприклад, проти засновника сайту WikiLeaks, Д. Асанжа, було порушено кримінальні справи у кількох державах світу саме за порушення норм національного права). Варто погодитися з думкою про те, що "розвиток техніки передачі інформації потребує подальшої розробки проблеми відповідальності держав за міжнародну діяльність засобів масової інформації, що знаходяться під юрисдикцією держави" [27, с. 87].

Підсумовуючи, варто зазначити, що питання відповідальності за шкоду, завдану при здійсненні інформаційної діяльності, мають важливе значення, оскільки здатні впливати на репутацію, довіру, авторитет держави у міжнародних відносинах.

Крім держави безпосередню відповідальність за міжнародну інформаційну діяльність несе й інший

суб'єкт міжнародного права – міжнародна (міжурядова) організація.

О. Дніпровський зазначає: "Природно, що залежно від цілей і складу учасників міжнародні міжурядові організації ведуть різну за своїм політичним, ідеологічним, культурним змістом діяльність, в тому числі і діяльність інформаційну" [27, с. 88].

Для поширення інформації міжнародні організації, як правило, мають свої періодичні видання, агенції радіомовлення (радіо ООН), практично всі міжнародні організації мають свої "сторінки" в Інтернет, більшість міжнародних організацій мають інформаційні представництва, інформаційні центри (ООН [35], МАГАТЕ, ЮНЕСКО, ВООЗ тощо).

Проте, якщо б не була поширювана міжнародною організацією інформація, вона не повинна суперечити імперативним нормам загального міжнародного права (ст.23) [20].

У зв'язку з цим проблема, яка виникає, полягає у визначенні суб'єкта відповідальності. В.Г. Буткевич зазначає: "На сьогодні стала визнаною норма міжнародного права, згідно з якою міжнародні організації є суб'єктами міжнародно-правової відповідальності ..., що у разі міжнародно-правової відповідальності остання настає незалежно від того, чи порушено її органами статутні зобов'язання, чинні норми загального міжнародного права чи норми внутрішнього права організації" [25, с. 490].

Зазначені порушення, викликані поведінкою посадових осіб та інших осіб або утворень, через які діє організація, тягнуть за собою відповідальність міжнародної організації (ст. 4) [20]. У цьому випадку міжнародна організація зобов'язана відшкодувати шкоду (матеріальну або моральну), завдану їй міжнародно-протиправним діянням (ст. 34) [20]. За шкоду, завдану протиправною інформаційною діяльністю, передбачено відшкодування у формі сатисфакції, яка може полягати у визнанні порушення, висловлюванні жалю, офіційному вибаченні, або виражатися в іншій відповідній формі.

Міжнародна організація може виступати і суб'єктом міжнародних домагань, у випадку, якщо проти неї поширюється неправдива або перекручена інформація.

Реалізація міжнародно-правової відповідальності відбувається у конкретних видах і формах.

Для інформаційної діяльності суб'єктів міжнародного права властивою є політична (нематеріальна) відповідальність, як один із видів міжнародно-правової відповідальності.

О. Єрмішина зазначає: "Відповідальність за міжнародну інформаційну діяльність звичайно не сполучена із застосуванням санкцій до держави-порушниці міжнародних норм. Вона носить переважно позитивний характер, виступає в якості політичної вимоги виконати певні міжнародні зобов'язання – вимоги не пов'язані з відшкодуванням завданої шкоди при порушенні норм міжнародного права" [21, с. 25].

Відшкодування за шкоду, заподіяну суб'єктами міжнародного права за інформаційну діяльність, відбувається у формі сатисфакції (ст. 37) [19], (ст.40) [20]. Так, "відповідальність держави за передачу протиправної інформації може передбачати, в першу чергу, припинення таких передач, визнання їхньої міжнародної протиправності, офіційне вибачення перед потерпілою державою, притягнення до відповідальності осіб, що здійснили таку передачу" [21, с. 28]. Варто додати, що за шкоду заподіяну честі, гідності, репутації держави такого роду інформацією, можливим є ще й інші заходи, зокрема "запевнення в тому, що подібні акції не повторяться у майбутньому; визнання неправомірності вчинення дій; дезавування дій представника держави;

виявлення пошани і належних почесей прапора потерпілої держави та виконання гімну в урочистій обстановці; видання спеціального нормативного акта для забезпечення виконання відповідних зобов'язань" [25, с. 485].

У випадках, коли відбувається поширення неправдивої або перекрученої інформації, яка може заподіяти шкоди міжнародним відносинам, можливим є спростування такої інформації.

Право на спростування неправдивої або перекрученої інформації передбачено міжнародним правом – у 1952 р. ООН прийняла Міжнародну конвенцію про міжнародне право спростування (далі – Конвенція 1952 р.).

Сторони, укладаючи Конвенцію 1952 р., виходили з того, що є "недоцільним встановлювати міжнародний порядок перевірки правильності повідомлень, який міг би потягнути покарання за опублікування неправдивих та перекручених відомостей", за цих умов "для попередження опублікування повідомлень такого роду або для зменшення заподіяної ними шкоди перш за все необхідно сприяти широкому поширенню інформації...", водночас, "дієвим способом досягнення цього є надання державам, яких безпосередньо стосується будь-яке повідомлення, можливості забезпечити відповідне широке опублікування їхнього спростування", враховуючи, що "законодавство деяких держав не передбачає права спростування, яким можуть користуватися іноземні уряди, і тому бажано встановити таке правило у міжнародному масштабі" [36], зазначивши про це в преамбулі.

Для реалізації права держави на спростування опублікованих неправдивих або перекручених відомостей Конвенція 1952 р. передбачає кілька процедур. Зокрема, держава може реалізувати своє право на спростування шляхом надання своєї версії тим фактам і тим державам, на території яких були опубліковані або поширені відомості, що можуть завдати шкоди її міжнародним відносинам або її національному престижу і гідності (п.1. с.2) [36], з одночасним наданням можливості державі-порушниці виправити відповідне інформаційне повідомлення (п. 2 ст. 3) [36].

У другому випадку передбачається реалізація державою права на спростування через ООН. Спростування відбувається шляхом оголошення Генеральним секретарем ООН відповідних фактів і вміщення їх в усіх засобах інформації, що знаходяться у його розпорядженні (ст.4) [36].

Розглянувши питання відповідальності суб'єктів міжнародного права за інформаційні міжнародно-протиправні діяння варто зазначити таке.

Режим міжнародно-правової відповідальності суб'єктів міжнародного права за інформаційну діяльність має свої особливості, викликані характером міжнародних інформаційних відносин.

Конвенційні та доктринальні джерела розглядають питання відповідальності суб'єктів міжнародного права виключно з позицій поширення інформації традиційними засобами інформації (радіомовлення, телевізійне мовлення, поширення друкованої, візуальної та звукової продукції). При цьому міжнародно-правова відповідальність суб'єктів передбачається виключно за поширення протиправної, неправдивої або перекрученої інформації.

На формування режиму міжнародно-правової відповідальності значним чином впливає розвиток інформаційно-комунікаційних технологій, а також загрози, пов'язані з використанням таких технологій і засобів у цілях, які несумісні з підтримкою міжнародної безпеки. Переважна більшість таких відносин не є врегульованими нормами міжнародного права.

Відповідальність міжнародних (міжурядових) організацій за інформаційну діяльність має особливості, пов'язані з їхньою правосуб'єктністю і, що як наслідок, спричиняє різні обсяги відповідальності.

На нашу думку, вартими є подальші дослідження окремих аспектів режиму міжнародно-правової відповідальності за інформаційну діяльність суб'єктів міжнародного права, зокрема пов'язаних із протиправним використанням державами сучасних інформаційно-комунікаційних технологій і засобів.

Список використаних джерел:

1. Левин Д. Б. Ответственность государств в современном международном праве. – М.: Международные отношения, 1966; Курис П. М. Международные правонарушения и ответственность государств. – Вильнюс, 1973; Колосов Ю. М. Ответственность в международном праве. – М.: Юрид. лит., 1975; Василенко В. А. Ответственность государств за международные правонарушения. – К.: 1976; Мазов В. А. Ответственность в международном праве. – М.: Юрид. лит., 1979; Рыбаков Ю. М. Вооруженная агрессия – тягчайшее международное преступление. – М.: Юрид. лит., 1980; Ушаков Ю. А. Основания международной ответственности государств. – М.: Международные отношения, 1983; Решетов Ю. А. Борьба с международными преступлениями против мира и безопасности. – М.: Международные отношения, 1983; Сперанская Л. В. Международно-правовая ответственность государств за загрязнение мирового океана. – М.: Наука, 1984; Раскалей С. Б. Объективная ответственность государств в международном праве. – К., 1985; Нешатаева Т. Н. Санкции системы ООН (международно-правовой аспект). – Иркутск, 1992; Верещетин В. Р. Новый шаг на пути кодификации права ответственности государств // Российский ежегодник междунар. права. 1992. – СПб., 1994.
2. Юдина Н. Международно-правовые основы НМИП // Комиссия по делам ЮНЕСКО. 3/57/1984. – С. 37.; Така думка знайшла підтвердження у ст. 1 Статей про відповідальність держав за міжнародно-протиправні діяння, представлений Комісією міжнародного права: "Будь-яке міжнародно-протиправне діяння держави тягне міжнародну відповідальність цієї держави". Резолюція ГА ООН 56/589 від 12 грудня 2001 р. // [Електронний ресурс] // Сайт "un.org". – Режим доступу : <http://www.un.org/documents/ga/docs/56/a56589.pdf>.
3. Ермишина Е. В. Международный обмен информацией: правовые аспекты. – М.: Международные отношения, 1988. – 144 с.
4. Martin J. International Propaganda. – Minneapolis, 1958. – 340 p.
5. Колосов Ю. М. Массовая информация и международное право. – М., "Междунар. отношения", 1974. – 168 с.
6. Кашлев Ю., Галумов Э. Информация и PR в международных отношениях. – М.: Известия, 2003. – 432 с.
7. Кашлев Ю. Б. Массовая информация и международные отношения. – М., 1981. – 256 с.
8. Південноамериканська угода про радіозв'язок 1935 року була переглянута і доповнена на конференції у Ріо-де-Жанейро у 1937 році.
9. Міжнародна конвенція про використання радіомовлення в інтересах миру 1936 р. [Електронний ресурс] // Сайт "zakon1.rada.gov.ua". – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=995_229.
10. Окремі представники доктрини вважають, що Міжнародна конвенція про використання радіомовлення в інтересах миру 1936 р. хоча і була актуальною для свого часу, проте значно не вплинула на відносини у сфері поширення інформації у зв'язку з невеликою кількістю держав-учасниць, що дещо знижує її роль у регулюванні широкомасштабних міжнародних інформаційних відносин (див., наприклад: Ермишина Е. В. Международный обмен информацией: правовые аспекты. – М.: Международные отношения, 1988. – С. 25).
11. Меры, которые должны быть приняты против пропаганды и поджигателей новой войны : Резолюция ГА ООН 110 (II) [Електронний ресурс] // Сайт <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/039/71/IMG/NR003971.pdf?OpenElement>.
12. Ложная и извращенная информация : Резолюция ГА ООН 127 (II) [Електронний ресурс] // Сайт [daccess-ods.un.org](http://daccess-ods.un.org/doc/TMP/559996.031224728.html). – Режим доступу : <http://daccess-ods.un.org/TMP/559996.031224728.html>.
13. Словарь международного права / С. Б. Бацианов, Г. К. Ефимов, В. И. Кузнецов и др. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Международные отношения, 1986. – 432 с.
14. Курс международного права : в 7 т. – М.: Наука, 1992. – Т. 5. Отрасли международного права / В. С. Верещетин, С. В. Виноградов, Г. М. Даниленко и др. – 336 с.
15. Doc. A/ Conf. 62/C. 2/L. 26. 1974. July 29.
16. Конвенції ООН з морського права 1982 р. [Електронний ресурс] // Сайт "un.org". – Режим доступу : http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/pdf/lawsea85-151.pdf.
17. Малинин С. А., Зябкин А. И. Юридическая квалификация несанкционированного вещания из открытого моря как противоправное дея-

ние // Исполнение международных договоров в СССР. Вопросы теории и практики. – Свердловск, 1986. – С. 52–61.

18. Принципы использования государствами искусственных спутников Земли для международного непосредственного телевизионного вещания (1982) [Електронний ресурс] // Сайт "daccess-dds-ny.un.org". – Режим доступу : <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/430/78/IMG/NR043078.pdf?OpenElement>.

19. Статьи об ответственности государств за международно-противоправные деяния. Резолюция ГА ООН 56/589 от 12 декабря 2001 г. [Електронний ресурс] // Сайт "un.org". – Режим доступу : <http://www.un.org/documents/ga/docs/56/a56589.pdf>.

20. Проект Статей об ответственности международных организаций, принятый Комиссией международного права (редакция 2008 года). Генеральная Ассамблея. Официальные отчеты. Шестидесят третья сессия Дополнение №10 (A/63/10) [Електронний ресурс] // Сайт "un.org". – Режим доступу : http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/pdf/intorg_responsibility.pdf

21. Ермишина Е. В. Международный обмен информацией: правовые аспекты. – М.: Международные отношения, 1988. – 144 с.

22. Моджорян Л. А. Основные права и обязанности государств. – М., 1965. – 240 с.

23. Конвенция об обеспечении международной информационной безопасности (концепция) [Електронний ресурс] // Сайт "mid.ru". – Режим доступу : <http://www.mid.ru/bdomp/ns-osndoc.nsf/e2f289bea6297f9c325787a0034c255/542df9e13d28e06ec3257925003542c4?OpenDocument>.

24. Лукашук И. И. Право международной ответственности. – М.: Волтерс Клувер, 2004. – 432 с.

25. Міжнародне право. Основи теорії : підруч. / за ред. В. Г. Буткевича. – К.: Либідь, 2002. – 608 с. Проте, як зазначає В. Буткевич "не виключена міжнародна відповідальність для ... інших суб'єктів міжнародного права і навіть фізичних осіб". Див. дод.: Міжнародне право. Основи теорії : підруч. / за ред. В. Г. Буткевича. – К.: Либідь, 2002. – С. 482.

26. Віднесення Інтернет до засобів масової інформації носить дискусійний характер (див.: Черкес М. Е. Правовое регулирование деятельности в Интернете : моногр. – Одесса : Латстар, 2002. – Ч. 1. – 88 с.

27. Днепровский А. Г. Правовые проблемы нового международного информационного порядка. – М.: Наука, 1989. – 142 с.

28. "Поведінка будь-якого органу держави повинна розглядатися як діяння цієї держави у відповідності з міжнародним правом незалежно від того, здійснює цей орган законодавчі, виконавчі, судові або інші функції, незалежно від положення, яке він займає в організації держави, і незалежно від характеру як органу центральної влади або адміністративно-територіального поділу держави" [Електронний ресурс] // Сайт "un.org". – Режим доступу : http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/56/83.

29. "Поведінка особи або групи осіб розглядається як діяння держави за міжнародним правом, якщо ця особа або група осіб фактично діє за вказівками або під керівництвом і контролем цієї держави при здійсненні такої поведінки" [Електронний ресурс] // Сайт "un.org". – Режим доступу : http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/56/83.

30. Ушаков Ю. А. Основания международной ответственности государств. – М.: Международные отношения, 1983. – 184 с.

31. Зінько С. Роль новітніх медіа в акціях протесту на Близькому Сході // Зовнішні справи. – 2011. – №3. – С. 22–24.

32. Варто додати, що попередня редакція п. 1 ст. 11 Статей про відповідальність держав за міжнародно-протиправні діяння визначала, що "поведінка особи або групи осіб, що не діють від імені держави, не повинна, відповідно до міжнародного права, розглядатися як діяння держави".

33. Така концепція опосередкованої (похідної) відповідальності держави була обґрунтована у загальнотеоретичних працях Л. Опенгейма, Д. Левіна, Л. Моджорян, М. Ушакова, І. Лукашука, а також у працях з міжнародно-правового регулювання інформаційних відносин – Ю. Колосова, Б. Цепова, Р. Пінто, М. Таїшофф, Е. Собакіної, О. Ермишиної, О. Днепровського.

34. Закревский Н. WikiLeaks: игры в компромат по правилам госдепа? [Електронний ресурс] // Сайт "2000.net.ua". – Режим доступу : <http://2000.net.ua/2000/forum/puls/70703>.

35. ООН має 63 інформаційні центри, розташовані в різних країнах. 36. Міжнародна конвенція про міжнародне право спростування 1952 року [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/081/55/IMG/NR008155.pdf?OpenElement>.

Надійшла до редколегії 23.12.13

И. Забара, канд. юрид. наук, доц.
КНУ имени Тараса Шевченко, Киев

ИНСТИТУТ ОТВЕТСТВЕННОСТИ СУБЪЕКТОВ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРАВА ЗА ИНФОРМАЦИОННЫЕ МЕЖДУНАРОДНО-ПРОТИВОПРАВНЫЕ ДЕЯНИЯ

В статье исследуются вопросы, связанные со становлением и развитием режима международно-правовой ответственности за информационные международно-правовые деяния. Автор анализирует субъекты ответственности, основания, признаки, виды и формы ответственности, которые влияют на формирование этого режима международно-правовой ответственности.

Ключевые слова: информационная деятельность, международно-противоправное деяние государства, квалификация поведения государства и международной организации, нарушение международного обязательства, ответственность государств, возмещение вреда.

I. Zabara, PhD in Law, associate professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

INSTITUTION RESPONSIBILITY OF THE INTERNATIONAL LAW INFORMATION INTERNATIONALLY WRONGFUL ACTS

This article investigates issues related to the formation and development mode of international legal responsibility for information international legal acts. The author analyzes the subjects of responsibility, reason, symptoms, types and forms of liability that influence the formation of the regime of international legal responsibility.

Key words: information activities, the internationally wrongful act of states, attribution of conduct to a State and international organization, breach of an international obligation, responsibility of States, reparation for injury.

УДК 341.231.14

О. Святун, канд. юрид. наук, доц.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ДІАЛОГИ З ПРАВ ЛЮДИНИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗОВНІШНЬОЇ ПОЛІТИКИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Стаття присвячена дослідженню такого особливого механізму захисту прав людини в світі, як діалоги з прав людини, що проводяться Європейським Союзом з третіми країнами. Особлива увага приділяється процедурі організації та проведення таких діалогів, а також місця такого механізму в рамках Спільної зовнішньої політики та політики безпеки ЄС.

Ключові слова: права людини, Європейський Союз, Спільна зовнішня політика і політика безпеки, діалоги з прав людини.

Європейський Союз наділений широким спектром засобів сприяння захисту прав людини у всьому світі. Невід'ємною складовою частиною політики ЄС в цій сфері є діалоги та консультації, які Євросоюз регулярно проводить з цілим рядом третіх країн. Діалоги становлять важливу частину загальної стратегії ЄС, спрямованої на підтримку сталого розвитку, миру та стабільності, що в свою чергу допомагає розбудові демократичних процесів та покращенню умов життя в багатьох державах світу.

У 1995 р. Європейський Союз провів першу нараду з Китаєм, безпосередньо присвячену питанням захисту прав людини. З цього моменту ЄС почав проводити регулярні зустрічі з високопосадовцями, які в силу своїх функціональних обов'язків повинні сприяти дотриманню прав людини в своїй країні. У наш час такі діалоги та консультації проводяться з приблизно 40 країнами [7].

Таким чином, існують різні види діалогів. Зокрема, наступні:

1. Діалоги та дискусії загального характеру, розбудовані на базі регіональних або двосторонніх переговорів, угод, конвенцій або стратегічного партнерства, під час яких систематично піднімаються питання захисту прав людини. Вони включають в себе відносини із країнами-кандидатами на вступ до ЄС; Договір Котону з державами-членами Організації країн Африки, Карибського басейну та Океанії (АКТ); відносини між ЄС та країнами Латинської Америки; Барселонський процес (середземноморські країни); політику сусідства (особливо, країни Кавказу); а також політичний діалог з країнами Азії, що проводиться в рамках ASEAN та ASEM, та відносини із західно-балканськими країнами.

2. Діалоги, сфокусовані виключно на правах людини. В наш час існують декілька регулярних діалогів між-

народного характеру, присвячених виключно правам людини, які ведуться між Європейським Союзом та третьою країною або регіональною організацією (наприклад, діалог з Китаєм, діалог з п'ятьма державами Центральної Азії та діалог з Африканським Союзом, консультації з Російською Федерацією [8]). Ці діалоги носять чітко структурований характер, а консультації проводяться на рівні експертів з прав людини з національних столиць. Певний час Європейський Союз також підтримував діалог з прав людини з Ісламською Республікою Іран. Інші діалоги проводяться на рівні голів місій (наприклад, в Індії, Пакистані та В'єтнамі [5]). Той факт, що такий діалог існує, не повинен означати, що питання про права людини не обговорюються також на інших рівнях політичного діалогу.

Крім того, в різних угодах про співробітництво або асоціацію з третіми країнами передбачені спеціальні підкомітети або групи, які займаються питаннями прав людини. Це, зокрема, стосується ряду країн південного узбережжя Середземного моря, таких як Марокко, Туніс, Ліван, Йорданія, Єгипет, Ізраїль та Палестинська Автономія.

3. Спеціально організовані (ad hoc) діалоги в рамках завдань Спільної зовнішньої політики та політики безпеки. Наразі ЄС підтримує такий діалог, наприклад, з Суданом на рівні голів місій на місцях.

4. Діалоги, що ведуться в контексті особливих відносин, з окремими третіми країнами, побудовані на базі загально поширених поглядів. Так, із Сполученими Штатами Америки, Канадою, Новою Зеландією, Японією та асоційованими країнами ці діалоги, переважно, набувають форму регулярних нарад експертів з "Трійкою", яка представляє ЄС, перед Радою з прав людини та на щорічній сесії Генеральної Асамблеї ООН. Також передба-

чено, що перед засіданнями Ради з прав людини та Третього комітету Генеральної Асамблеї ООН проводяться консультації з Африканським Союзом. Головна мета цих діалогів полягає в тому, щоб обговорити питання, які становлять загальний інтерес, та використовувати можливості співробітництва в межах багатосторонніх організацій, що займаються правами людини.

Крім діалогів на рівні ЄС багато держав-учасників також підтримують діалоги на національному рівні з різними третіми країнами.

Порядок проведення діалогів з прав людини був формалізований у 2001 р., коли Рада ЄС прийняла Керівні принципи щодо ведення діалогів з прав людини з третіми країнами, які були переглянуті 19 січня 2009 р. Ці Керівні принципи не є юридично обов'язковим документом, однак оскільки вони були прийняті Радою на рівні міністрів держав-членів ЄС, то вони являють собою сильний політичний сигнал як пріоритет діяльності Союзу. Керівні принципи є практичним інструментом, який дозволяє представникам ЄС краще сприяти політиці захисту прав людини [6].

Керівні принципи щодо ведення діалогів з прав людини мають декілька цілей, а саме:

- визначити роль, яку відіграє цей інструмент в глобальній системі Спільної зовнішньої політики та політики безпеки ЄС у сфері прав людини;
- посилити цілісність та послідовність підходу ЄС до діалогів з прав людини, аналізуючи у кожному конкретному випадку корисність відкриття діалогу з прав людини та робоче навантаження на Робочу групу з прав людини (COHOM), що спричинить такий діалог;
- сприяти використанню цього інструменту, визначивши умови, за яких його слід застосовувати, та умови, що роблять його більш ефективним;
- довести цей підхід до відома третіх сторін (особливо, до міжнародних організацій, неурядових організацій, громадянського суспільства, засобів масової інформації, Європейського Парламенту, третіх країн) [4].

Політичні діалоги з країнами АКТ, що проводяться в рамках Угоди Котону, визначаються власними детальними регламентами та процедурами, передбаченими самою Угодою. Однак з метою злагодженості дій обмін новинами та досвідом повинен вестися на регулярній основі в рамках Робочої групи з прав людини.

Цілі діалогів з прав людини змінюються залежно від країни, з якою ведеться такий діалог, і вони визначаються залежно від конкретного випадку. Зокрема, ці цілі можуть включати в себе такі, як:

- обговорення питань, що становлять загальний інтерес та зміцнюють, крім всього іншого, співробітництво на багатосторонніх форумах, таких як ООН;
- висловлення офіційного занепокоєння ЄС ситуацією із правами людини, що склалася у відповідній країні, збір інформації та спроба покращити ситуацію з правами людини в цій країні.

Крім того, діалоги з прав людини можуть на ранніх стадіях виявляти проблеми, які, в майбутньому, могли б призвести до конфлікту [4].

Питання, котрі піднімаються в ході діалогів з прав людини, визначаються в залежності від кожного конкретного випадку. Однак Європейський Союз готує перелік пріоритетних тем, які повинні бути включені до порядку денного кожного діалогу. Ці питання включають в себе підписання, ратифікацію та імплементацію правових документів у сфері захисту прав людини, співробітництво з міжнародними процедурами та механізмами захисту прав людини; заборона смертної кари, тортур, всіх форм дискримінації; права дітей, особливо в рамках збройних конфліктів; права жінок; свобода слова, роль

громадянського суспільства та захист правозахисників; міжнародне співробітництво в галузі юстиції, особливо з Міжнародним кримінальним судом; підтримка процесу демократизації та встановлення належного порядку управління, верховенство права та попередження конфліктів; співробітництво між ЄС та форумами держав у сфері прав людини, зокрема Генеральною Асамблеєю ООН (Третій Комітет), або Радою ООН з прав людини, а також Радою Європи, ОБСЄ та іншими відповідними регіональними організаціями.

Для прийняття будь-якого рішення про початок діалогу з прав людини спочатку проводиться оцінка ситуації з правами людини у відповідній країні. Рішення розпочати попередній моніторинг приймається Робочою групою з прав людини (яка діє в рамках Ради ЄС), із залученням в разі необхідності регіональних робочих груп, Робочої групи розвитку та Комітету із розробки заходів розвитку та консолідації демократії та законності, поваги прав людини та її основних свобод. Сам моніторинг проводиться Робочою групою за координації діяльності з іншими Робочими групами. Крім інших питань, такий моніторинг повинен вивчати розвиток ситуації з правами людини, рамки, в яких уряд бажає покращити цю ситуацію, ступінь прихильності, що виявляє уряд по відношенню до дотримання міжнародних конвенцій з прав людини, готовність уряду співробітничати із процедурами та механізмами ООН, які застосовуються в галузі прав людини, а також ставлення уряду до громадянського суспільства. До уваги при цьому беруться доповіді голів місій, доповіді ООН та інших міжнародних та регіональних організацій, доповіді Європейського Парламенту та різних неурядових організацій, які працюють в сфері прав людини, а також стратегічні програми Європейської комісії щодо надання допомоги відповідним країнам [4].

Перед початком діалогу з прав людини проводиться попереднє обговорення з країною, з якою передбачається діалог ініціювати. Мета таких обговорень є подвійною: по-перше, визначити цілі, які переслідує яка-небудь країна, що приймає або пропонує ЄС розпочати діалог з прав людини, та встановити можливі шляхи підвищення рівня прихильності цієї країни положенням правових документів у сфері міжнародного права прав людини, процедурам та механізмам захисту прав людини, а також підтримці та захисту прав людини та демократичним принципам, загалом, а згодом – поповнювати інформацію у звітах, підготовлених після попереднього моніторингу. Такі обговорення також дають можливість пояснити відповідній країні принципи, які лежать в основі діяльності ЄС, а також цілі Євросоюзу, поставлені під час пропозиції або прийняття діалогу, присвяченого конкретно правам людини. Попереднє обговорення ведеться командою експертів з прав людини Трійки ЄС, які є представниками провідних країн, в тісній співпраці з головами місій, акредитованими у відповідній третій країні. На підставі попереднього моніторингу Європейський Союз приймає рішення, бажає він чи ні продовжувати процес на більш структурованій та організованій основі.

Будь-яке рішення про початок спеціалізованого діалогу з прав людини потребує обговорення Робочої групи з прав людини та її попередньої згоди. Остаточне рішення про ініціювання діалогу з прав людини та визначення практичних методів ведення діалогу, чи проводиться він на рівні столичних експертів або на місцевому рівні головами місій, належить Раді Євросоюзу [6].

У випадку негативної оцінки та/або якщо Європейський Союз приймає рішення не починати діалог з прав людини, в ЄС розглядається питання про те, чи

можуть бути застосовані інші адекватні підходи. Наприклад, у разі особливого виділення аспекту прав людини в політичному діалозі із відповідною країною до команди, яка веде політичний діалог, включається експерт в сфері прав людини.

Відповідальною за ведення діалогу та встановлення порядку денного є Робоча група з прав людини, а в разі необхідності вона співпрацює з іншими зацікавленими органами, такими як регіональні працівники групи, голови місій, Робоча група з розвитку співробітництва та Комітет із розробки заходів розвитку та консолідації демократії та законності, поваги прав людини та її основних свобод.

Ключовими поняттями в контексті практичної організації діалогів з прав людини є гнучкість та прагматизм, а тому вони організуються в залежності від конкретних обставин за взаємною угодою із відповідною країною. Організація діалогів охоплює такі аспекти, як де і наскільки часто повинен відбудеться такий діалог, і який рівень представництва на ньому необхідний.

Щоб забезпечити, по можливості, плідні дискусії, діалоги проводяться на рівні урядових представників, відповідальних за захист прав людини. В інтересах забезпечення послідовності Європейський Союз представлений "Трійкою", на рівні або представників провідних країн, або голів місій.

Діалоги з прав людини проводяться один раз або двічі на рік, чи то на місцевому рівні в столиці відповідної третьої країни, або в Брюсселі, або в столиці держави-члена, яка є Головуючою в Раді ЄС. Консультації в рамках системи ООН щодо співпраці з питань прав людини також проводяться в Нью-Йорку та Женеві.

А. Святун, канд. юрид. наук, доц.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ДИАЛОГИ ПО ПРАВАМ ЧЕЛОВЕКА КАК ИНСТРУМЕНТ ВНЕШНЕЙ ПОЛИТИКИ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

Статья посвящена исследованию такого особого механизма защиты прав человека в мире, как диалоги по правам человека, проводимых Европейским Союзом с третьими странами. Особое внимание уделяется процедуре организации и проведения таких диалогов, а также места такого механизма в рамках Общей внешней политики и политики безопасности ЕС.

Ключевые слова: права человека, Европейский Союз, Общая внешняя политика и политика безопасности, диалоги по правам человека.

O. Sviatun, PhD, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

THE HUMAN RIGHTS DIALOGUES AS THE TOOL OF THE EU'S FOREIGN POLICY

The article is dedicated to the research of the special mechanisms of supporting and protecting human rights in the world – human rights dialogues being held by the European Union on a regular basis with third countries. The focus is made on the procedure of launching and conducting such dialogues and the role they play in the framework of the EU's Common Foreign and Security Policy.

Key words: human rights, the European Union, Common Foreign and Security Policy, human rights dialogues.

УДК 341.17

К. Смирнова, канд. юрид. наук, доц.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ДЖЕРЕЛА АНТИМОНОПОЛЬНОГО ПРАВА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Стаття присвячена аналізу системи джерел антимонопольного права Євросоюзу. Встановлено, що стала ієрархічна система джерел складається з установчих договорів, актів інститутів Євросоюзу, принципів і доктрин, розвинутих судовою практикою, міжнародних угод з третіми країнами та міжнародними організаціями та актів організації співробітництва, створені такими міжнародними угодами.

Ключові слова: антимонопольне право Євросоюзу, джерела, установчі договори, регламент, міжнародна угода.

Правове регулювання відносин конкуренції з метою встановлення добросовісних відносин суб'єктів на ринку є одним з фундаментальних принципів вільної ринкової економіки. Принцип конкурентоздатної соціальної ринкової економіки та принцип її відкритості з вільною конкуренцією є одними з фундаментальних принципів

Таким чином, Європейський Союз намагається використувати своє вигідне положення в сфері міжнародних відносин. Беручи до уваги, активну співпрацю ЄС з третіми країнами та міжнародними організаціями, статус донора для різних програм фінансування країн, що розвиваються, Євросоюз може впливати на керівництво певної третьої держави з метою покращення ситуації із дотриманням прав людини та демократичних принципів в останній. Такий підхід є особливо цікавим для України, зважаючи на процеси, які відбуваються останнім часом в нашій державі, а також закінчення роботи над текстом нової угоди про асоціацію.

Список використаних джерел:

1. Международная и внутригосударственная защита прав человека: учебник / под ред. Р.М. Валеева. – М. : Статут, 2011. – С. 671 – 713.
2. Право Европейского Союза : підручник / за ред. В.І. Муравйова. – К. : Юрінком Інтер, 2011. – С. 404 – 446.
3. Council Conclusions on Establishing the EU – the Republic of Moldova Human Rights Dialogue [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cmsUpload/112892.pdf>.
4. EU Guidelines on Human Rights Dialogues with Third Countries [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eeas.europa.eu/human_rights/guidelines/dialogues/docs/16526_08_en.pdf.
5. EU-Vietnam Human Rights Dialogue. 12 January 2012, Hanoi. Press release of the EU Delegation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eeas.europa.eu/delegations/vietnam/documents/press_corner/20120118_en.pdf.
6. Human Rights Guidelines [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eeas.europa.eu/human_rights/guidelines/index_en.htm.
7. The EU's Human Rights Dialogues [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eeas.europa.eu/human_rights/dialogues/index_en.htm.
8. The European Union – Russian Federation Human Rights Consultations [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_Data/docs/pressdata/EN/foraff/121874.pdf.

Надійшла до редколегії 23.12.13

внутрішнього ринку Євросоюзу відповідно до ст. 3 Договору про Європейський Союз (ДЄС) та ст. 119 Договору про функціонування Євросоюзу (ДФЄС). Саме антимонопольне право встановлює правила поведінки суб'єктів господарювання на ринку, захищає їх від не-

правомірних антиконкурентних дій інших суб'єктів та/або державних органів.

Питання джерел права Євросоюзу постійно знаходиться в центрі уваги фахівців в галузі міжнародного і європейського права [1]. Джерелами антимонопольного права Євросоюзу виступають форми фіксації відповідних норм права Євросоюзу. Теоретичні та практичні питання джерел антимонопольного права Євросоюзу піднімалися такими західними вченими В. Кора [2], Г. Монті [3], Р. Віш [4], А. Вайтбрехт [5], А. Рілей [6] тощо. В Україні питання правового регулювання конкуренції в Євросоюзі в цілому піднімалися лише в одній науковій роботі В. Лук'янець [7]. Окремі аспекти регулювання конкуренції, а саме в сфері контролю над концентраціями, висвітлювалися в роботі Г. Стахєєвої [8]. Іншими словами, вітчизняна доктрина зазнає прогалини у висвітленні комплексного бачення характеристики джерел антимонопольного права та їх еволюції в Євросоюзі.

З огляду на екстериторіальність антимонопольного права Євросоюзу, що яскраво проявляється в практичних справах Єврокомісії проти таких монополістів як Microsoft, Google, Intel, вивчення даного питання для різних правових систем набуває практичного значення. Зважаючи на євроінтеграційні напрями зовнішньої політики України, вступ нашої країни до СОТ, набуття чинності угоди про заснування зони вільної торгівлі між Україною та країнами Європейської асоціації вільної торгівлі (ЄАВТ) та майбутнє укладання угоди про асоціацію між Україною та Євросоюзом, розгляд та аналіз антимонопольної політики Євросоюзу набуває все більшої актуальності для України. Дослідження питань джерел антимонопольного права Євросоюзу дає змогу оцінити потенційний вплив конкурентної політики Євросоюзу на Україну, що особливо витікає з розвитку екстериторіальності застосування норм права об'єднання.

Норми права Євросоюзу, що регулюють виключення його компетенцію у встановленні правил конкуренції, необхідних для функціонування внутрішнього ринку, містяться як в установчих договорах, так і актах вторинного права Євросоюзу, тобто актах його інститутів. Натомість, до системи джерел антимонопольного права Євросоюзу належить система спеціальних принципів регулювання конкуренції та основні доктрини, сформульовані та розвинуті практикою Суду Євросоюзу.

У зв'язку з цим джерелами правового регулювання діяльності приватних підприємств є в першу чергу норми установчих договорів. Зокрема, в Договорі про функціонування Євросоюзу окремий розділ присвячений правилам конкуренції (Розділ VII) із ст.ст. 101-109. Формально юридично положення ДФЄС розподіляються на дві основні секції: правила, що застосовуються до підприємств (ст.ст. 101-106) та норми щодо державної допомоги (ст.ст. 107-109). Варто особливо, відмітити, що ст.ст. 101 та 102 ДФЄС мають пряму дію та можуть застосовуватися поряд із положеннями внутрішнього права держав-членів під час розгляду судових справ у національних судах. Статті 103 та 109 ДФЄС присвячені висвітленню процедур, що застосовуються інститутами Євросоюзу при прийнятті ними актів. Ст. 103 ДФЄС уповноважує Раду Євросоюзу затверджувати відповідні регламенти і директиви, які необхідні для реалізації принципів, викладених у ст.ст. 101 та 102, рішенням кваліфікованої більшості на пропозицію Комісії ЄС і після консультацій з Європейським Парламентом. Відповідно до ст. 293 ДФЄС Рада може вносити поправки до пропозиції Комісії Євросоюзу тільки одностайно. Стаття 105 ДФЄС уповноважує Комісію ЄС на пропозицію держави-члена або за власної ініціативи у

взаємодії і за підтримки національних компетентних органів держав-членів, проводити розслідування випадків можливого порушення принципів, передбачених у ст.ст. 101 та 102. У разі, якщо подібні порушення мають місце, Комісія ЄС пропонує відповідні заходи з метою їх припинення. Крім того, Комісія ЄС має право реєструвати такі порушення (вмотивоване рішення Комісії ЄС), оприлюднювати такі рішення та уповноважувати держави-члени вживати відповідних заходів для виправлення ситуації, умови і засоби реалізації яких вона визначає. Комісія наділена повноваженнями приймати регламенти, щодо тих категорій угод, стосовно яких вже Радою були ухвалені регламент чи директива (т.зв. "виконавчі" акти, або "акти імплементації", передбачені ст. 291 ДФЄС). Стаття 109 ДФЄС уповноважує Раду Євросоюзу за пропозицією Комісії ЄС та після консультацій з Європейським Парламентом затверджувати відповідні регламенти зі рішенням кваліфікованої більшості щодо застосування положень, що стосуються державної допомоги, зокрема визначати умови застосування п. 3 ст. 108, а також категорії допомоги, що не підпадають під дію цієї процедури. Варто особливо відзначити, що в процедурі прийняття інститутами Євросоюзу актів з метою регулювання конкуренції Європарламент відіграє найменшу роль, в даному сенсі Єврокомісія та Рада Євросоюзу в основному акумулюють всі владні повноваження.

В залежності від виду діяльності суб'єкту господарювання джерелами правил конкуренції можуть бути різні статті установчого договору. По перше, існують види діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, які можуть мати вплив на різноманітність пропозицій на конкурентному ринку шляхом обмеження кількості джерел незалежних пропозицій товарів та послуг або шляхом ускладнення доступу на ринок для конкурентів, а отже, негативно впливаючи на вибір споживача. Ці види діяльності можуть набувати двох різних форм: вони можуть випливати з договорів або квазі-договорів між незалежними суб'єктами господарювання, що спрямовані на зменшення або створення перешкод для психологічного прояву конкурентного плюралізму, без внесення, однак, формальних змін до структурної природи ринку; та вони можуть бути результатом структурних змін на ринку, зменшивши кількість незалежних конкурентоспроможних суб'єктів господарювання шляхом операцій злиття, набуття одним підприємством контролю над іншим, створення спільного підприємства, що діє як незалежний суб'єкт, якому материнські підприємства повністю або частково передали свої повноваження в певних сферах діяльності. Тут варто відмітити, що в першому випадку мова йде про ст. 101 ДФЄС. Стаття 101 ДФЄС визнає несумісними з умовами внутрішнього ринку та забороняє антиконкурентні угоди між підприємствами, які можуть вплинути на торгівлю між державами-членами (п. 1); передбачає автоматичне визнання таких угод недійсними (п. 2); надає можливість звільнення з-під дії заборони угоди та рішення, що надають певні спеціальні переваги, достатньо вагомі, щоб компенсувати шкоду, що є результатом антиконкурентного характеру угод (п. 3).

Стосовно структурних змін на ринку слід зазначити, що установчі договори прямо не передбачають таку можливість. Цей вид поведінки суб'єктів на ринку є предметом уваги контролю за концентрацією з боку Комісії згідно з Регламентом № 139/2004 [9], а тому можуть бути заборонені, якщо вони істотно та протягом тривалого часу зменшують або усувають конкуренцію на відповідному ринку. Це пов'язано передусім з тим фактом, що норми конкуренції весь час існування європейських об'єднань залишалися незмінними. Структурні

зміни на ринку мають своїм результатом можливе посилення домінування на ринку, а згодом й можливість цими суб'єктами зловживати своїм домінуючим становищем. У зв'язку з цим регламент щодо контролю над концентраціями був прийнятий з метою ненастання наслідків, які передбачені в ст. 102 ДФЄС. Саме такими були формулювання Єврокомісії за майже 20 років, протягом яких вона вела переговори щодо необхідності прийняття відповідного регламенту.

Таким чином, для правової основи застосування ст. 102 ДФЄС слугують ситуації, коли умови конкуренції на відповідному ринку вже послаблені існуванням домінуючого становища. У цих випадках конкурентні норми забороняють діяльність, що рівносильна зловживанню, що визначається як поведінка, яка може бути застосована підприємством, що діє завдяки своєму домінуючому становищу незалежно від реакції конкурентів і, врешті рещт, споживачів. Ст. 102 ДФЄС визнає несумісним з умовами спільного ринку та забороняє будь-яке зловживання домінуючим положенням з боку підприємства, яке може вплинути на торгівлю між країнами-членами.

Наступним рівнем джерел антимонопольного права Євросоюзу слугують акти інститутів Євросоюзу. Серед актів вторинного законодавства центральне місце займає Регламент Ради (ЄС) №1/2003 щодо імплементації правил конкуренції, визначених статтями 101 та 102 Договору [10] (далі Регламент), що замінив відомий Регламент №17 від 6 лютого 1962 р., який був першим документом, прийнятим з метою регулювання політики конкуренції, і діяв до 2004 року. У зв'язку з набуттям чинності Регламентом 1/2003 система надання вилучень підприємствам зазнала значних змін. Ст. 101 (п.3) ДФЄС та система вилучень, що була нею передбачена, набули прямої дії у правових системах держав-членів. Починаючи з 1 травня 2004 року підприємства отримали право самостійно, без дозволу Єврокомісії (як передбачалось раніш Регламентом №17) прямо застосовувати вилучення, передбачені ст. 101 (п.3) ДФЄС у відповідних випадках. Раніше діюча система дозволів (authorization system) передбачала, що для отримання права користуватися певним вилученням із заборон ст. 101 (п.1) необхідно була попередня нотифікація угоди до Єврокомісії та отримання підтвердження від неї щодо відповідності нотифікованої угоди критеріям, викладеним у ст. 101 (п.3). За умов нової системи (directly applicable exception system), підприємство, що укладає угоду, яка, на його думку, підпадатиме під заборону ст. 101 (п.1), має самостійно визначити чи дотримані вимоги ст. 101 (п.3), щоб можна було застосувати ст. 101 в цілому. При цьому ризик неправильного визначення відповідності комерційної угоди критеріям ст. 101 (п.3) цілком покладається на підприємства, які мають право звернутися до Комісії ЄС або національних антирастових органів. Окрім цього, Комісія ЄС втратила монополію на застосування ст. 101 (п.3) ДФЄС.

Регламент Ради 1/2003 передбачає відміну системи отримання попереднього дозволу шляхом повідомлення (notification) та заміну її системою юридичного винятку. В результаті паралельна юрисдикція національних органів була поширена на здійснення положень про звільнення за ст. 101 (3) ДФЄС. Таким чином, звільнення може бути встановлене або Комісією, або національним судом чи антирастовим органом. Підприємства, які є сторонами угоди, повинні будуть пересвідчитися, на власну відповідальність, що договір є сумісним із конкурентними нормами ЄС. Іншими словами новий Регламент 1/2003 замінив централізовану систему контролю на систему юридичного винятку із прямою дією,

що засновується на децентралізованій системі застосування правил конкуренції.

Відповідно до Регламенту 1/2003 національні органи, застосовуючи національні правила конкуренції до угоди або до суб'єкта, що займає домінуючу позицію, що впливає на торгівлю між державами-членами, повинні паралельно розглядати справу з точки зору застосування ст. 101 або 102 ДФЄС.

Окрім зазначеного регламенту існує також значний пласт актів вторинного законодавства, яке регулює процедури імплементації принципів, що містяться у положеннях ДФЄС. У сфері картельної практики важливе місце займають Регламенти про групові виключення із заборон, наприклад, регламенти у сфері горизонтальних угод – Регламент № 1217/2010 від 14.12.2010 р. (угоди про науково-дослідну діяльність), Регламент № 1218/2010 від 14.12.2010 р. (угоди про спеціалізацію); у сфері вертикальних угод – Регламент Комісії № 330/2010 від 20.04.2010 року, Регламент Ради ЄС № 19/65/ЄЕС від 2 березня 1965, Регламент Ради № 1215/1999 від 10.06.1999 р. У сфері контролю за концентрацією – важливе місце займає Регламент Ради (ЄС) № 139/2004 від 20.01.2004 р., який вступ в силу з 1 травня 2004 року.

У сфері державної допомоги – Регламент Ради ЄС № 659/1999 від 22.03.1999 р. та акт його імплементації Регламент Комісії ЄС № 794/2004 від 21.04.2004 р.; Регламент Ради № 994/98 від 7.05.1998 р. стосовно виключень та Регламент Комісії ЄС № 1998/2006 від 15.12.2006 р. стосовно застосування принципу de minimis до державної допомоги.

Окрім регламентів та директив до джерел конкурентного права Євросоюзу відносяться довідкові та інформаційні повідомлення Комісії ЄС, Керівні Настанови Комісії ЄС та інші документи Комісії ЄС. Наприклад, Повідомлення Комісії стосовно співпраці Комісії з національними судами держав-членів щодо застосування статей 101 та 102 (Official Journal C 101, 27.04.2004), Повідомлення Комісії стосовно співпраці в Мережі Органів Компетенції (Official Journal C 101, 27.04.2004), Повідомлення Комісії стосовно доктрини de minimis (Official Journal C 368, 22.12.2001), Повідомлення Комісії стосовно визначення відповідного ринку в цілях антимонопольного права Євросоюзу (Official Journal C 372, 9.12.1997), Повідомлення Комісії – Керівні настанови щодо концепції впливу на торгівлю (Official Journal C 101, 27.04.2004), Комюніке Комісії ЄС – Керівні настанови щодо застосування п.3 ст. 81 про заснування ЄС (Official Journal C 101, 27.04.2004). Важливе місце серед такого роду актів займає Консолідоване Юрисдикційне Повідомлення Комісії від 10 липня 2007 року (Consolidated Jurisdictional Notice) до Регламенту Ради № 139/2004 стосовно контролю за концентрацією між підприємствами, що замінило цілу низку попередніх повідомлень Комісії ЄС. Останні тенденції щодо запровадження окремої так званої політики пом'якшення (Leniency Policy) були віддзеркалені також у Повідомленнях Комісії, наприклад Повідомлення 2006 року про імунітет від штрафів та зменшення штрафів у картельних справах (Official Journal C 298, 8.12.2006).

Слід окремо відмітити, що такі документи Комісії ЄС хоча й не є обов'язковими до виконання, носять рекомендаційний характер, однак відіграють важливу практичну роль у застосуванні правил конкуренції Судом ЄС, національними судами та національними антирастовими органами. Такі акти є обов'язковими для Комісії ЄС під час здійснення нею адміністративних процедур. Тут варто зазначити, що такі документи незобов'язального характеру, можна віднести до т.зв. "м'якого" права,

яке в Євросоюзі відіграє важливу роль, розвиває порядок об'єднання, заповнює існуючі прогалини [11].

Характеризуючи джерела антимонопольного права Євросоюзу не можна не зупинитися на судових рішеннях. Рішення Суду ЄС відіграють надзвичайно важливу роль у становленні та розвитку конкурентного права Євросоюзу. Судові рішення приймаються після розгляду скарг щодо рішень Комісії ЄС, інституту, який наділений виконавчою владою і має нормотворчі та квазісудові повноваження. Варто відмітити, що судова практика розвинула систему принципів антимонопольного права та стали застосовуватися в якості основних "доктрин" права Євросоюзу.

Правила конкуренції в Євросоюзі охоплюють всі сектори економіки. Разом з тим, існують окремі спеціальні "моделі" їх застосування по відношенню до певних секторів. Спеціальні правила існують у таких секторах як енергетика, транспорт, сільське господарство, права інтелектуальної власності. Зокрема, відповідно до ст.42 ДФЄС, положення глави щодо правил конкуренції застосовуються до виробництва сільськогосподарських продуктів і торгівлі ними лише на засадах, встановлених Європарламентом і Радою в межах положень і відповідно до процедури, які передбачені у параграфі 2 статті 43, і з урахуванням цілей, викладених у статті 39. Це положення ДФЄС фактично, є передумовою створення спеціального режиму застосування правил конкуренції по відношенню до сільськогосподарських продуктів. Слід звернути увагу на те, що положення Статті 42 ДФЄС мають досить широку "межу" тлумачення і, насправді, означають можливість створення спеціального режиму застосування у сфері сільського господарства як правил конкуренції, які застосовуються по відношенню до суб'єктів господарювання, так і по відношенню до тих правил, які визначають умов надання державної допомоги.

Стаття 93 ДФЄС передбачає, що "сумісною з Договорами є допомога, яка відповідає вимогам координації транспортних перевезень чи становить відшкодування за виконання певних зобов'язань, які підпадають під поняття державної служби". Положення Статті 93 проголошують деякі види державної допомоги такими, що є сумісними з вимогами Договору. Оскільки положення ст. 93 є *lex specialis* по відношенню до більш загальних положень ст. 107, при їх застосуванні деяка допомога не буде підлягати перевірці через "тест дозволеної допомоги", передбачений ст. 107 ДФЄС; допомога, яка підпадатиме під дію ст. 93, вважатиметься дозволеною *ipso facto* (тобто та допомога, яка відповідатиме встановленим в цій статті кваліфікаційним критеріям). Разом з тим, застосування ст. 93 не позбавляє відповідну державу-член обов'язку дотримуватись правил про попередню нотифікацію державної допомоги, передбачених в Статті 108 ДФЄС. Окрім цього Рада прийняла регламенти в галузі транспорту для примирення потреб спільної транспортної політики з правилами конкуренції. Головними з них є три: Регламент Ради № 1017/68 стосовно правил конкуренції в галузі автомобільного, залізничного та внутрішнього водного транспорту; Регламент Ради № 4056/86 стосовно правил конкуренції в галузі морського транспорту (важливим аспектом цього регламенту є групові звільнення (надаються виключно Радою, а не Комісією) для конференцій на лайнерах, тобто угод між перевізниками відносно надання заздалегідь спланованих послуг на морському транспорті); Регламент Ради № 3975/87 щодо правил конкуренції в галузі повітряного транспорту, який надає Комісії повноваження на прийняття групових звільнень, однак його дія розповсюджується тільки на

транспорт між аеропортами Союзу і не стосується перевезень у аеропорти третіх країн. Комісія прийняла групове звільнення для консультацій пасажирів відносно транзиту та розподілу посадочних місць (Регламент Комісії 1617/93). Оскільки Суд ЄС [12] визнав, що спільна транспортна політика достатньо розвинута для того, щоб дозволити застосування правил конкуренції в цьому секторі у повному обсязі, у Регламенті 1/2003 на транспорт розповсюджено загальні правила застосування правил конкуренції.

Стаття 346(1)(b) ДФЄС містить обмеження сфери застосування передбачених в Договорі правил; серед іншого, таке обмеження стосується також і правил конкуренції – формулювання цієї Статті припускають досить широке тлумачення меж належного застосування передбаченого в цій статті обмеження. Положення цієї статті передбачають, що "...[Б] будь-яка держава-член може вживати необхідні заходи для захисту суттєвих інтересів своєї безпеки, що пов'язані з виробництвом зброї, боєприпасів і військових матеріалів чи з торгівлею ними; ці заходи не повинні негативно впливати на умови конкуренції на внутрішньому ринку щодо продукції, не призначеної спеціально для військових цілей". Положення ст. 346 дозволяє державам-членам створювати та користуватися своїм, національним режимом щодо торгівлі та виробництва певних видів продукції.

Окрім цього окрему групу джерел антимонопольного права Євросоюзу, що застосовується до приватної підприємницької діяльності, складають міжнародні угоди з третіми країнами.

Угода про Європейський економічний простір (ЄЕП), яка сьогодні регулює відносини між ЄС та Ісландією, Норвегією та Ліхтенштейном, спрямована на створення вільної зони між Євросоюзом та державами Європейської асоціації вільної торгівлі (далі – ЄАВТ). Угода включає правила конкуренції, які є ідентичними із нормами ДФЄС (зокрема ст.ст. 53 та 54 Договору про ЄЕП відповідають Ст. 101 та 102 ДФЄС). Інтерпретація їх застосування повністю збігається із основними доктринами практики Суду ЄС. Ці правила в межах ЄС мають пряму дію, подібно до правил конкуренції, що містяться в ДФЄС. Відповідні країни ЄАВТ створили Керівний Орган, повноваження якого відповідають повноваженням Комісії, та Суд ЄАВТ з юрисдикцією вирішення скарг на рішення Керівного Органу ЄАВТ.

Варто відзначити, що Євросоюз має практику укладання спеціальних угод про конкуренцію з деякими третіми країнами. Зокрема, основна мета Угоди між Європейськими співтовариствами та урядом Канади стосовно застосування права конкуренції 1999 року [13] – покращити співробітництво та координацію між конкурентними відомствами сторін угоди та зменшити наслідки чи можливість виникнення розбіжностей між сторонами внаслідок застосування свого конкурентного права. Схожою є Угода між Європейським співтовариством та Урядом Японії про співпрацю в сфері антиконкурентної діяльності [14].

У багатьох Угодах про асоціацію (зокрема, в угоді зі Швейцарією) містяться правила конкуренції, ідентичні або прийняті під впливом правил конкуренції ЄС, проте зазвичай ці положення не мають прямої дії. Це питання, однак, не до кінця ясне і не виключено, що Суд ЄС зможе признати пряму дію на території ЄС положень щодо конкуренції. Угода про партнерство та співробітництво між Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами та Україною (надалі УПС) 1994 року присвячує ст. 49 правилам конкуренції. Варто відзначити, що Угода про зону вільної торгівлі між країнами ЄАВТ та Україною [15] також містить положення

щодо конкуренції, які є фактично відтворенням статей ДФЄС. Так, в ст.7 Угоди міститься перелік можливої практики компаній, що є несумісною з належним функціонуванням ЗВТ, включаючи антиконкурентні угоди та зловживання домінуючим становищем.

Окрім міжнародних угод з третіми країнами та міжнародними організаціями до системи джерел антимонопольного права Євросоюзу слід віднести акти органів співробітництва, що створені такою міжнародною угодою. Серед актів органів співробітництва слід окремо виділити Рішення №1/95 Ради Асоціації ЄС-Туреччина щодо від 22 грудня 1995 року про фінальну стадію імплементації Митного Союзу, яким передбачаються правила конкуренції. В Порядку денному асоціації, прийнятому Радою з питань співробітництва між Україною та Європейським Союзом, також окрема частина присвячена питанням гармонізації українського законодавства в сфері конкуренції до права Євросоюзу.

Таким чином, джерела антимонопольного права Євросоюзу складають сталу ієрархічну систему, яка складається установчих договорів, актів інститутів Євросоюзу як зобов'язального, так і рекомендаційного характеру, спеціальних принципів, сформульованих та розвинутих судовою практикою, міжнародних угод з третіми країнами та міжнародними організаціями, а також актів органів співробітництва, які створені на підставі цих угод. Набуття чинності Угодою про зону вільної торгівлі між країнами ЄАВТ та Україною свідчить про включення правил конкуренції, що діють в Євросоюзі, і на українських суб'єктів, діяльність яких підпадає під юрисдикцію даної угоди.

Список використаних джерел:

1. Детальніше, див. Смирнова К.В. Ієрархія джерел права Європейського Союзу // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Зб. наук. праць. – Вип. 40. – Ч. II. – 2003. – С. 82–88; Смирнова К.В. Джерела

К. Смирнова, канд. юрид. наук, доц.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ИСТОЧНИКИ АНТИМОНОПОЛЬНОГО ПРАВА ЕВРОСОЮЗА

Статья посвящена анализу источников антимонопольного права Евросоюза. Установлено, что стабильная иерархическая система источников состоит из учредительных договоров, актов институтов Евросоюза, принципов и доктрин, которые были развиты судебной практикой, международных соглашений с третьими странами и международными организациями, а также актов органов сотрудничества, созданных такими международными соглашениями.

Ключевые слова: антимонопольное право Евросоюза, источники, учредительные договоры, регламент, международное соглашение.

K. Smyrnova, PhD, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

SOURCES OF THE EU COMPETITION LAW

This article analyzes the sources of EU competition law. It is established that a stable hierarchy of sources consists of the founding treaties, acts of EU institutions, principles and doctrines that were developed by case law, international agreements with third countries and international organizations, as well as acts of cooperation body created by these international agreements.

Keywords: EU competition law, the sources, the founding treaties, regulations, international agreement.

УДК 341.232:620.9

С. Білоцький, канд. юрид. наук, асист.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ЗАСАДИ МІЖНАРОДНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ В ПРАКТИЦІ МІЖНАРОДНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

В статті досліджується сучасний стан міжнародно-правового регулювання енергоефективності. Встановлено переважно рекомендаційний характер відповідних міжнародно-правових норм. Розглянуті акти прийняті в рамках ДЄХ, ЄС, МЕА, Г8. Виявлені проблеми імплементації їхніх норм в національне право.

Ключові слова: енергоефективність, Договір до Енергетичної Хартії, міжнародно-правове регулювання екологічно орієнтованої енергетики, право ЄС.

Політика в галузі енергоефективності бере свій початок після першої нафтової кризи 1973 року (спочатку у вигляді ініціатив з енергозбереження) і дозволила

права Європейського Союзу [Текст] : дис... канд. юрид. наук: 12.00.11 / Смирнова Ксенія Володимирівна ; Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. – К., 2005. – 228 с.

2. Korah, V. An Introductory Guide to EC Competition Law and Practice. – Hart, N.Y., 2007.

3. Monti, G. EC competition law. – Cambridge : Cambridge, 2007.

4. Whish R. Competition Law. – L : Oxford University Press, 2009. – 1006 p.

5. Weibrecht, A. From Freiburg to Chicago and beyond – the first 50 years of European Competition law // European Competition Law Review. – 2008. – №29(2). – Pp.81-88.

6. Riley, A. The EU Reform Treaty and the Competition Protocol: Undermining EC Competition Law // CEPIS Policy Brief. – 2007. – No. 142.

7. Лук'янець В.С. Правове регулювання відносин конкуренції у Євросоюзі [Текст] : дис... канд. юрид. наук: 12.00.11 / Лук'янець Валентина Станіславівна ; Київ. ун-т права НАН України. – К., 2008. – 242 с.

8. Стахєєва Г.О. Правове регулювання концентрації підприємств в Європейському Союзі [Текст] : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.11 / Стахєєва Ганна Олександрівна ; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. – К., 2011. – 236 с.

9. Council Regulation (EC) No 139/2004 of 20 January 2004 on the control of concentrations between undertakings // Official Journal L 24, 29.01.2004, p. 1-22.

10. Council Regulation (EC) No 1/2003 of 16 December 2002 on the implementation of the rules on competition laid down in Articles 81 and 82 of the Treaty // Official Journal L 1, 04.01.2003, p.1-25.

11. Смирнова К.В. Концепція "м'якого" права (soft law) в міжнародному праві та праві Європейського Союзу // Український часопис міжнародного права. – 2012. – №3. – С. 74-78.

12. Cases 209 – 213/84 *Ministere Public v Lucas Asjes* // European Court Review. – 1986. – 1425.

13. Agreement between the European Communities and the Government of Canada regarding the application of their competition laws// OJ L 175. – 1999.

14. Agreement between the European Community and the Government of Japan concerning cooperation on anticompetitive activities// OJ L 183. – 2003.

15. Закон України "Про ратифікацію Угоди про вільну торгівлю між Україною та державами ЄАВТ, Угоди про сільське господарство між Україною та Королівством Норвегія, Угоди про сільське господарство між Україною та Ісландією та Угоди про сільське господарство між Україною та Швейцарською Конфедерацією" від 07.12.2011 № 4091-VI // Офіційний вісник України. – 13.01.2012. – № 1. – С. 9.

Надійшла до редколегії 23.12.13

досягти важливих результатів [1, с. 11]. На відміну від енергозбереження (заощадження, збереження енергії) з технічної точки зору, головним чином спрямованого

© Білоцький С., 2014

на зменшення енергоспоживання, енергоефективність (корисність енергоспоживання) це корисне (ефективне) витрачання енергії.

В рамках міжнародного права регулювання енергоефективності здійснюється в рамках п'яти окремих, але тісно пов'язаних між собою інституційно-правових блоків: Кіотського протоколу, Договору до Енергетичної хартії (ДЕХ), Міжнародного енергетичного агентства (МЕА), Європейського Союзу (ЄС) і міжнародних кредитно-фінансових установ. Зв'язок між ними характеризується частково співпадаючим членським складом, спільними цілями у вирішенні проблеми енергоефективності та пов'язаною методологією. Дещо окремо знаходиться регулювання в рамках Співдружності незалежних держав (СНД) та "Великої вісімки" (G8).

Проблема енергоефективності в рамках міжнародного права в Україні та загалом на пострадянському просторі є досі недослідженим питанням, можна згадати переважно роботи з дослідження Договору до Енергетичної хартії (Тропін З.В., Кориневич А.О) або щодо технологічних та економічних аспектів енергоефективності (Костенок Я.О., Лабай В.Й.). В західній доктрині міжнародного права енергоефективність є більш дослідженим питанням (Брітц Г., Айферт М., Раймер Ф., Шайн К.), хоча дослідження участі міжнародних організацій в доктрині відсутні.

Метою статті є з'ясування практики міжнародних організацій щодо правового регулювання енергоефективності на прикладі ДЕХ, ЄС, МЕА, G8.

Як відзначає А. Марньє – колишній Генеральний секретар ДЕХ – "енергоефективність сьогодні актуальна як ніколи раніше. Це інструмент, який одночасно сприяє досягненню трьох основних цілей енергетичної політики: 1. підвищення енергетичної безпеки; 2. зниження шкідливого екологічного впливу внаслідок використання енергоресурсів; 3. підвищення конкурентоспроможності промисловості [1, с. 4].

В звіті Комісії ООН зі сталого розвитку прийнятому на її 14 сесії (2006 р.) зазначено, що "енергоефективність відкриває винятково сприятливі можливості і має численні плюси, включаючи підвищення конкуренції в промисловості, зміцнення енергобезпеки та значне і ефективне з точки зору витрат, зниження обсягу викидів в атмосферу двоокиси вуглецю та інших парникових газів. Існують широкі можливості для підвищення енергоефективності в домашніх господарствах, у транспортному секторі та в промисловості, включаючи належні заходи в секторі енергетики, шляхом зміни моделей споживання та виробництва, поведінки і способу життя людей" [2].

У Європі ініціатором багатьох змін є, як правило, ЄС з його далекосяжної політичною програмою. Ряд програмних заяв (про Зелену книгу з енергоефективності, Плані дій у сфері енергоефективності, про енергетичну політику, зміну клімату) супроводжувався законодавчими ініціативами, які змушували держави-члени ЄС підготувати плани дій з енергоефективності. Навіть якщо не всі держави-члени ЄС віддають енергоефективності однаковий пріоритет в рамках своєї політики, ЄС вимагає дотримуватися базової політики, яка є набагато жорсткішою порівняно з тією, яку проводили багато з них раніше. Таким чином, ЄС є важливим ініціатором розробки національних стратегій у галузі енергоефективності [1, с. 15].

Як така енергоефективність дає у таких значущих областях: (i) будівництві, (ii) когенерації та централізованому тепlopостачанні, (iii) побутовій техніці, (iv) транспорті, (v) інтеграції політики та програм у галузі енергоефективності та застосування ВДЕ; (vi) сприянні

підвищенню енергоефективності за рахунок реалізації гнучких механізмів Кіотського Протоколу (насамперед торгівлі квотами на викиди); та (vii) фінансування заходів у галузі енергоефективності у всіх секторах кінцевого споживання. У цих областях є великий потенціал економії енергії. Спробуємо їх проаналізувати.

Починаючи з 1970-х років політика у будівництві в цілому слідувала трьома основним концепціям. Перше, існувала потреба в модернізації існуючих будівель в інтересах скорочення споживання енергії, оскільки в основному більш старі будівлі, як правило, є менш енергоефективними в порівнянні з новими. По-друге, було необхідно забезпечити будівництво нових будівель відповідно з більш високими стандартами теплозахисних характеристик, тому що дешевше враховувати міркування енергоефективності при проектуванні і будівництві, ніж проводити модернізацію будівель. По-третє, потрібно було забезпечити зміну поведінки користувачів будинків шляхом заохочення раціонального споживання енергії за рахунок поліпшення їх обізнаності про те, як використовується енергія, і усунення практики марнотратного енергокористування. Цілком зрозуміло, що загальний обсяг енергоспоживання в будівлях в чому залежить від поведінки їхніх користувачів [3, с. 331].

Як приклад можна навести Директиву 2002/91/ЄС "Про енергетичних характеристиках будівель" [4], яка є найбільш ефективним інструментом, розробленим на сьогоднішній день для даного сектора. Вона спрямована на підвищення енергетичних характеристик будівель в державах-членах на основі встановлення рамок для використання комплексної методики вимірювання енергетичних параметрів; застосування мінімальних стандартів в нових будівлях і деяких модернізованих будівлях та їх регулярного оновлення; енергетичної паспортизації нових та існуючих будівель і надання консультацій щодо їх енергетики; а також обстеження та оцінки характеристик котлоагрегатів і систем тепло/холодопостачання. Директива набрала чинності 4 січень 2003 року.

Перевага даної директиви полягає в тому, що вона передбачає комплексний підхід до різних аспектів споживання енергії в будівлях, який до її видання застосовувався лише деякими державами-членами. У комюніке Євросоюзу до директиви зазначалося, що найбільший потенціал в рамках директиви може бути реалізований у сфері модернізації існуючих будівель. У цьому зв'язку зазначалося, що "найбільш прийнятною мірою, як видається, є введення практики паспортизації будівель" [5, с. 14].

Загальні принципи розрахунку енергетичних характеристик будівель запропоновані директивою (ст. 3): 1. Методика розрахунку енергетичних характеристик будівель повинна охоплювати щонайменше такі аспекти: (а) теплозахисні характеристики будівлі (зовнішніх огорожувальних конструкцій, внутрішніх перегородок і т.д.). Такі характеристики можуть також включати опір повітропроникності; (б) обладнання опалювального і гарячого водопостачання, в т.ч. його характеристики опору теплопередачі; (в) обладнання для кондиціонування повітря; (г) вентиляцію; (д) вбудоване освітлювальне обладнання (головним чином, для нежитлових будівель); (е) місце розташування і орієнтацію будівель, в т.ч. природнокліматичні фактори; (є) пасивні сонячні системи та захист від сонячної радіації; (ж) природну вентиляцію; (з) мікроклімат приміщення, в т.ч. проектний. Стаття 4 вимагає, щоб, застосовуючи методику, зазначену у статті 3, держави-члени забезпечували мінімальні вимоги до енергетичних характеристик будівель. Допускається диференціація між но-

вими та існуючими будівлями і між різними типами будівель. Також міститься зобов'язання держав-членів переглядати такі вимоги через регулярні інтервали часу (не рідше ніж раз на 5 років) "для відображення досягнутого технічного прогресу".

Відповідно до статті 7, енергетичні паспорти потрібні при спорудженні, продажу або оренди будівель і повинні надаватися власнику або ж власником потенційному покупцеві або орендареві. Термін дії паспорта не повинен перевищувати 10 років. Передбачаються регулярні обстеження котлоагрегатів (номінальною потужністю в 20-100 кВт) і систем кондиціонування (номінальною потужністю понад 12 кВт) в будинках (ст.ст. 8-9).

В інтересах сприяння виконанню директиви Європейська комісія заснувала в рамках програми "Розумна енергія – Європа" "Платформу по будівлях". Її мета полягає в підтримці послідовного здійснення в повному обсязі директиви по будівлях за рахунок створення механізмів поширення інформації серед зацікавлених сторін. Ще однією ініціативою Європейської комісії, покликаної надати допомогу в реалізації аспектів по енергоефективності ДЕХ, є програма "Узгоджені дії", яка має на меті забезпечення обміну інформацією та досвідом між державами-членами [1, с. 73-75]

За останні роки проведено цілий ряд досліджень з питань підвищення ККД побутової техніки. В опублікованому в 2006 р. дослідженні МЕА з енергоефективності світлового обладнання зроблено висновок про те, що інформаційні маркування, стандартизація мінімальних енергетичних характеристик і добровільні програми є найбільш популярними заходами стосовно світлотехнічної продукції. У ньому також констатувалося все більш широке застосування будівельних норм до нових і реконструйованих освітлювальних систем [6, с. 297-387].

В ЄС маркуванню підданий цілий ряд побутових електротоварів. До їх числа відносяться морозильні камери і холодильники; сушильні апарати для одягу; посудомийні машини, побутова світлотехніка, побутові кондиціонери повітря та побутові електропечі і т.п. Вперше маркування була застосована на початку 1990-х років у відповідності з рамковою директивою. Конкретні вимоги до маркування викладені в окремих директивах по кожному виду продукції. Такі директиви затверджувалися Комісією на підставі рамкової директиви.

Маркування в ЄС здійснюється за категоріями виробів на порівняльній основі з основним акцентом на ранжування моделей за попередньо встановленою на основі річного обсягу енергоспоживання шкалою значень ККД, яка допускає можливість перегляду. У маркуванні також вказується споживана потужність і технічні характеристики, такі як рівень шуму і характеристики охолодження для холодильників.

Окремі стандарти в ЄС є для холодильників, морозильних камер, водонагрівачів і стартерів ламп денного світла. За період 1992-2000 рр. прийнято три директиви про встановлення мінімальних вимог до енергоефективності. У них були визначені мінімальні норми енергоефективності для водонагрівачів (92/42/ЕЕС), холодильників і морозильних камер (96/57/ЕЕС), а також стартерів ламп денного світла (2000/55/ЕЕС), які були узагальнені у Директиві 2005/32/ЕС "Про екологічне проектування", замінені директивою 2009/125/ЕС [7] з аналогічною назвою. У ній встановлено принципи, які зобов'язують виробників енергоспоживаючої продукції на етапі проектування скорочувати споживання енергії та зменшувати шкідливий вплив на навколишнє середовище протягом всього життєвого циклу виробу. Директива не пропонує якісь конкретні заходи або стандарти і

не визначає яких-небудь загальних планових завдань з енергозбереження.

Хоча основна мета директиви полягає в скороченні споживання енергії, вона також сприяє реалізації й інших природоохоронних завдань. Директива "Про екологічне проектування" покликана забезпечувати, щоб норми проектування енергоспоживаючих виробів були "як мінімум настільки ж амбітними", як вже вживані в інших районах світу. Вона забезпечує державам-членам можливість посилювати мінімальні вимоги тільки на основі наукових підтверджень наявності конкретної проблеми в країні. У будь-якому випадку, основним пріоритетом є захист вільного і не пов'язаного будь-якими обмеженнями внутрішнього ринку.

До директиви додається План дій, що передбачає докорінне реформування існуючих на той час директив з окремих приладів і перелік нових приладів, що мають також піддаватися енергетичному маркуванню. У Плані дій також оголошено про зміну угоди за програмою ENERGY STAR. Метою даної угоди з США, визначено реалізацію схем маркування офісного обладнання. Програма передбачає застосування нових, жорстких критеріїв ефективності до устаткування для копіювання та відтворення зображення (копірів, принтерів, факсів, сканерів та т.д.), комп'ютерів і інших видів обладнання із зовнішнім джерелом енергопостачання. Паралельно з укладанням Радою нової угоди за програмою ENERGY STAR Комісія запропонувала внести зміни до постанови ЄК № 2422/2001 з метою підвищення результативності здійснення програми в ЄС.

Когенерація і централізоване (районне) тепlopостачання являють собою дві технологічні системи, які нерідко взаємопов'язані між собою і мають значний потенціал для економії енергії при виробництві як тепла / холоду, так і електроенергії. Для поліпшення показників ефективності та економічності систем централізованого тепlopостачання та когенерації потрібно прийняття як "твердих", так і "м'яких" заходів. "Тверді" заходи включають в себе прийняття відповідних директив на рівні ЄС або міжнародних договорів та їхню імплементацію в національне законодавство, а "м'які" заходи – необов'язкові рішення міжнародних організацій, що тим чи іншим чином впливають на когенерацію на національному рівні: впровадження сучасних методів управління, таких як застосування системи гарантії якості (стандарту ISO 9002), здійснення природоохоронних заходів (стандарту ISO 14000), проведення планово-попереджувальних робіт, фінансове планування і облік, аналіз виробничих витрат, економічний аналіз інвестицій, управління людськими ресурсами та сучасні процедури виставлення рахунків і їх оплати.

Поки не відомо, наскільки дозволить досягти очікуваних результатів Директива 2004/8/ЕС "Про когенерацію" [8]. Як видається на сьогоднішній день держави-члени мають дуже малу довіру до передбачених нею механізмів. З урахуванням того, що Комітет з когенерації, заснований Комісією, ще остаточно не погодив керівні принципи, були заморожені відповідні заходи і законодавчі процедури на національному рівні. Незважаючи на встановлення опорних показників, існує ще чимало проблем, що обумовлюють повільне виконання даної директиви. В 2007 р. ЄС прийняв контрольні показники для цілей оцінки енергоефективності комбінованого виробництва електроенергії і тепла. Цей захід сприятиме реалізації директиви про когенерацію від 2004 року.

Стратегія ЄС у галузі викидів CO₂, що утворюються при експлуатації легкового автотранспорту, ґрунтується на трьох основних принципах:

- так звані "самостійні зобов'язання" або "добровільні угоди" автомобілебудівників;
- інформування споживачів за допомогою маркування відомостями про викиди CO₂;
- оподаткування, що диференціюється за обсягом викидів CO₂.

У 1998 р. об'єднання виробників та імпортерів автомобілів в Європі за погодженням з Європейською комісією зобов'язалися скоротити усереднений за обсягом продажів дозволений обсяг викидів CO₂ для нових автомобілів. Мета такого самостійного зобов'язання галузі полягає у зменшенні величини усереднених за об'ємом продажів викидів CO₂ для нових автомобілів до 140 г/км у 2008 р. (Європейська асоціація автомобілебудівних компаній (ACEA)) або 2009 р. (Асоціація японських автомобілебудівних компаній (JAMA) та Асоціація корейських автомобілебудівних компаній (КАМА)). Ця мета досягнута головним чином за рахунок прийняття технічних заходів. Проведена силами об'єднань у 2004 р. оцінка ходу виконання поставленого завдання (СОМ(2006)463) [9] показала, що недостатнє зниження змусило Європейську комісію засумніватися в можливості досягнення цільового завдання на рівні 140 г/км.

У лютому 2007 р. Комісія прийняла комюніке з викладом нової комплексної стратегії щодо скорочення викидів двоокису вуглецю на нових автомобілях і мікроавтомобусах, що реалізуються на території ЄС. Нова стратегія і перегляд стандартів ЄС щодо якості палива ще більше підкреслюють рішучість Комісії забезпечити досягнення Євросоюзом своїх цільових показників щодо викидів парникових газів (ПГ) згідно з Кіотським протоколом та їх подальше перевищення. Стратегія дозволить ЄС досягти давню мету в частині обмеження середніх викидів CO₂ на нових автомобілях до 120 г/км до 2012 р., що приблизно на 25% нижче нинішніх рівнів.

Найбільша частина такого скорочення приблизно буде досягнута за рахунок вдосконалення технологій, більш широкого застосування біопалива та пропаганди більш плавної техніки водіння. За рахунок збільшення паливної ефективності переглянута стратегія дозволить забезпечити суттєву економію палива для водіїв. В інтересах заохочення конкуренції в автомобільній промисловості на основі паливної економічності, а не габаритів і потужності, Комісія пропонує заводам-виробникам підписати кодекс ефективної практики ЄС у сфері збуту і реклами автомобільної продукції.

У 1990-х роках у ряді держав-членів були розроблені маркування по паливній економічності / викидам CO₂ для автомобілів. У 1999 р. була прийнята директива 1999/94/ЄС [10], за якої всі держави-члени ЄС були зобов'язані постачати нові автомобілі маркуванням по паливній економічності / викидам CO₂, та встановила певні вимоги, покликані забезпечити послідовність маркування і його змісту. У маркуванні повинна зазначитися офіційна інформація про споживання пального (у літрах на 100 км) і офіційні відомості про питомий обсяг викидів CO₂ (в грамах на кілометр) для конкретного режиму експлуатації. У маркуванні також необхідно було згадувати про наявність безкоштовного керівництва щодо економії палива, констатувати, що CO₂ є основним парниковим газом, що викликає глобальне потепління, та інформувати споживача про те, що техніка водіння та інші фактори нетехнічного характеру також впливають на економію палива та обсяг викидів CO₂. Крім того, в директиві містилася вимога про підготовку та випуск керівництва щодо економії палива, інформа-

ційних плакатів для автосалонів, а також зазначення в відповідній рекламній літературі відомостей про споживання палива і викиди CO₂.

Третій елемент стратегії ЄС – оподаткування власників автомобілів, диференційоване за обсягом їх викидів CO₂ – є найменш проробленим. У липні 2005 р. комісія опублікувала пропозицію за директивою про оподаткування легкового автотранспорту (СОМ(2005)261) [11]. Дана пропозиція спрямована на забезпечення більшої уніфікації податків на купівлю автомобіля та реєстраційних зборів у державах-членах за рахунок поступового скасування реєстраційного збору протягом 5-10-річного періоду, повернення реєстраційного збору та податку на купівлю автомобіля споживачам, які постраждали внаслідок переміщення транспортних засобів між державами-членами, а також реструктуризації оподаткованої бази реєстраційних зборів і податків на купівлю автомобіля з повним або частковим відображенням у ній обсягу викидів CO₂. Основне природоохоронне обґрунтування зазначеної пропозиції полягало у введенні принципу "забруднювач платить" в області легкового автотранспорту та в реалізації третього компоненту стратегії ЄС в сфері викидів CO₂ від легкових автомобілів (СОМ (95) 689), який стосується фінансових інструментів. Однак пропонуване поступове скасування реєстраційного збору утруднює розробку системи оподаткування автомобілів на основі викидів CO₂, яка б ефективно впливала на поведінку споживачів при купівлі автомобіля [1, с. 115-116].

З усіх механізмів гнучкості Кіотського протоколу лише спільне здійснення не отримало практичного застосування в рамках забезпечення енергоефективності. Свою чергою Механізм чистого розвитку (МЧР), викладений у ст. 12 Кіотського Протоколу і в Маракешській угоді (2001 р.), представляє собою заснований на здійсненні проектів інструмент, який дозволяє державним і приватним організаціям інвестувати кошти в діяльність щодо зниження викидів ПГ в країнах, що розвиваються і заробляти кредити за зменшення забруднення, які згодом можуть застосовуватися для заліку в рахунок їх власних викидів ПГ або реалізовуватися на відкритому ринку. Проекти МЧР переслідують подвійну мету сприяння сталому розвитку приймаючої країни. У світовому масштабі тільки 2% з усіх зареєстрованих в цій сфері проектів відносяться до енергоефективності (11 з 547 проектів) [12]. У регіоні з 13 країн, які мають право на користування такими проектами, тільки в трьох з них є зареєстровані проекти МЧР: три в Молдові, два у Вірменії і один в Монголії. Торгівля викидами зчинила серйозний вплив на скорочення викидів і є на сьогоднішній день найбільшою програмою в Європі. У ЄС в рамках європейської Системи торгівлі викидами (EU's CO₂ emissions trading system, ETS, СТВ ЄС) обсяг викидів CO₂ від великих європейських виробництв був спочатку обмежений на рівні 2,2 гігатонн на рік. Підхід, що передбачає обмеження викидів і торгівлю квотами на них, втілений у СТВ ЄС, передбачає встановлення загального обмеження, або максимально допустимої кількості викидів на період дотримання. Дія поширена на ряд енергоємних галузей. Для компаній, що в них функціонують, встановлюються допустимі кількості, які представляють собою їх цільовий показник або обмеження на період дотримання. Кількість дозволених викидів, виділених кожному об'єкту на будь-який даний період, визначається в документі, іменованому Національний план розподілу викидів. У тих випадках, коли викиди з об'єкта виявляються нижче встановленого для нього обмеження, то у нього з'являються дозволені викиди для реалізації; в іншому випадку об'єкт повинен придбати

дозволені викиди у компаній, які перевищили свої цільові показники щодо скорочення викидів. На компанії, що перевищили свій цільовий показник, накладатиметься штраф у розмірі 40 євро за викид кожної зайвої тонни CO₂, який на другому етапі системи виріс до 100 євро.

EU ETS офіційно розпочався 1 січня 2005 р. і складається з першого етапу протягом 2005-2007 рр. і наступних 5-річних періодів, в рамках другого етапу – 2008-2012 рр. збігшись з періодами дотримання Кіотського протоколу. Третій торговий період розпочався у січні 2013 р. і буде охоплювати період до грудня 2020 р. Перший і другий етап охоплювали тільки викиди CO₂, на третьому етапі долучили також інші додаткові парникові гази (*закис азоту і перфторвуглевод*) [13, с. 13]. Директива зв'язування ЄС 2004/101/ЄС ввела кредити механізмів чистого розвитку і спільного здійснення в систему EU ETS.

В 2012 р. згідно з Директивою 2008/101/ЄС [14] до системи ЄС була включена авіаційна галузь. Усі авіаоператори, що літають в аеропорти ЄС, будуть включені до EU ETS. Це викликало незгоду з такою політикою з боку цілого ряду третіх держав, оскільки їхні літаки літали до держав-членів ЄС, і відповідно критерії з емісії ЄС почали поширюватися і на них. ЄС стверджував, що у відсутність глобальної угоди з викидів авіакомпаній, він був змушений піти вперед у власній схемі, яка включила пункт для інших країн з "аналогічними заходами". Загалом 43 авіаоператори України (в тому числі компанії з перевезення вантажів) підпадають під дію Директиви 2008/101/ЄС. В результаті, застосування системи з 2012 р. було поширено на польоти усередині країн і між країнами, які беруть участь у EU ETS, а щодо країн, які не беруть участь в системі протягом 2013 р. тривають переговори про досягнення угоди про глобальних механізмів для розв'язання проблеми авіаційної емісії, і на них її дія поки не поширена [15]. Поступово EU ETS стає глобальною системою, охоплюючи окрім держав-членів Європейського економічного простору від 2015 р. також і *Австралійську схему торгівлі* квотами.

Проекти у сфері енергоефективності можуть здійснюватися як з боку попиту, так і з боку пропозиції енергосистем. Що стосується діяльності щодо скорочення викидів ПГ, то енергоефективність з боку пропозиції являє собою впровадження більш енергоефективних технологій генерації та виробництва, яка може передбачати елементи переходу на інші види палива. Енергоефективність з боку попиту означає удосконалення технологій кінцевого застосування та поліпшення теплозахисту будівель і контролю споживання енергії в них.

У рамках такої системи торгівлі викидами, як СТВ ЄС, допустимі норми викидів встановлюються виходячи з прямих викидів на об'єкті, незалежно від того, чи пов'язані вони з технологічними процесами або спалюванням. При встановленні вартості прямих викидів CO₂ скорочення таких викидів за рахунок прийняття заходів у галузі енергоефективності приносить пряму економію підприємству. Так, наприклад, здійснення заходів щодо рекуперації тепловтра на паперовій фабриці обумовлює пряме скорочення споживання вугілля, а, отже, і викидів CO₂ від вугілля. Внаслідок цього внутрішня норма прибутку проекту істотно зростає. Непряма економія відбувається в промислових ланках ланцюжку енергопостачання в результаті скорочення видобутку, переробки і транспортування енергосистем. СТВ ЄС обумовлює підвищення тарифів на електроенергію через додаткових витрат, вироблених ТЕС. Електричні компанії переносять такі витрати на своїх кінцевих споживачів, в результаті чого підвищуються тарифи на електроенергію.

З урахуванням того, що електроенергетика є одним з секторів з найвищим обсягом викидів CO₂, завжди очікувалося, що СТВ ЄС буде робити істотний вплив на ціну електроенергії. Згідно з нещодавно опублікованим дослідженням МЕА, функціонування СТВ ЄС безпосередньо позначиться на операційних витратах електростанцій. У дослідженні зроблено припущення про те, що якщо ціни на дозволені викиди досягнуть 20 євро за тонну, може відбутися зміна конкурентоспроможності газових та вугільних ТЕС. Якщо ж ціни на дозволені викиди будуть як і раніше нижче вказаного рівня, то, за прогнозом Агентства, це практично ніяк не вплине на вугільні ТЕС. Однак якщо ціни набагато перевищать позначку в 20 євро, генеруючі компанії цілком можуть вважати більш економічним будівництво нових потужностей на парогазових установках, ніж подальшу експлуатацію існуючих вугільних ТЕС. На практиці на першій стадії пікова ціна у 30 євро була в квітні 2006 р., після цього в результаті торгів ціна впала до 1,2 євро за тонну в березні 2007 р., і знизилася до 0.10 євро у вересні 2007 р. та протягом 2007 р. впала майже до нуля [16]. На другій фазі ціна спочатку збільшилася до 20 євро у першій половині 2008 р., але в першій половині 2009 р. знов впала до 13 євро за тону, падіння продовжилось до 6,67 євро у грудні 2012 р. та наприкінці січня 2013 р. ціна впала ще до 2,81 євро.

З часу саміту в Евіані у 2003 р., лідери країн G8 визнали, що енергоефективність є однією з ключових областей для діяльності Групи восьми, і в 2005 р. в Гленігліс прийняли конкретний план дій в галузі енергоефективності. На самітах у Санкт-Петербурзі (2006) і в Хайлігендаммі (2007) були підтверджені зобов'язання, прийняті в Гленігліс, і підкреслено необхідність посилення енергоефективності та енергозбереження [11, с. 4].

Відповідно до Протоколу до ДЕХ з питань енергетичної ефективності та відповідних екологічних аспектів (ПЕЕСЕА) [17], його сторони зобов'язуються, зокрема, "заохочувати здійснення нових підходів і методів фінансування інвестицій у підвищення енергетичної ефективності і в пов'язану з енергетикою охорону навколишнього середовища, таких як домовленості про спільні підприємства між споживачами енергії і зовнішніми інвесторами" (ст. 6 (1) ПЕЕСЕА). В рамках виконання своїх зобов'язань за ПЕЕСЕА застосовується механізм фінансування третіми сторонами. Концепція фінансування третіми сторонами все більшою мірою пропагується в якості важливого методу фінансування проектів енергоефективності та проектів у галузі відновлюваних джерел енергії. Суттєвих відмінностей застосування практики фінансування третіми сторонами між проектами підвищення енергоефективності та проектами з ВДЕ немає. Методи фінансування третіми сторонами часто поєднують в собі як технічні, так і фінансові інструменти, забезпечуючи таким чином фінансову підтримку для найбільш прийнятних технічних рішень з метою успішної реалізації проектів.

Однією з головних проблем залишається фінансування заходів щодо поліпшення показників енергоефективності. Незважаючи на можливість отримання допомоги з боку різних міжнародних механізмів та фондів, багато країн з перехідною економікою зазнають труднощів з асигнуванням достатніх фінансових ресурсів на підвищення енергоефективності. Механізми гнучкості, розроблені в контексті зміни клімату, забезпечують певні можливості, але на сьогоднішній день вони не змогли забезпечити фінансування багатьох проектів у галузі енергоефективності і, отже, не виправдали сподівань, які на них очікувань. Партнерства між державними і приватними структурами, створені за підтримки різних

міжнародних організацій, також відіграють важливу каталітичну роль у залученні фінансування для проектів підвищення енергоефективності; подібні схеми реалізуються з ініціативи ЄБРР, Світового банку і планується їх здійснення в рамках ЄЕК ООН [1, с. 18].

Таким чином, питання енергоефективності знаходиться зараз в процесі формування комплексних засад свого міжнародно-правового регулювання. Наразі, воно є дуже фрагментованим по системах різних міжнародних організацій та конвенційних механізмів. В той же час, можна побачити вже певні риси структурності, які будуть втілені в рамках ЄС та ДЄХ. Самі, по собі заходи з енергоефективності вважаються частиною ініціатив в боротьбі зі змінами клімату (зобов'язання, в рамках Кіотського протоколу (1997 р.) та безпеки постачання.

Список використаних джерел:

1. Обеспечение энергоэффективности. Развитие энергетической политики, задачи и возможности. – Брюссель: Секретариат Энергетической Хартии, 2007. – 245 с.
2. Доклад Комиссии по устойчивому развитию о работе ее четырнадцатой сессии (22 апреля 2005 года и 1-12 мая 2006 года). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=E/CN.17/2006/15\(SUPP\)&referer=http://sustainabledevelopment.un.org/index.php?menu=1123&Lang=R](http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=E/CN.17/2006/15(SUPP)&referer=http://sustainabledevelopment.un.org/index.php?menu=1123&Lang=R).
3. IEA, Energy Technology Perspectives. – Paris: OECD, 2012. – 343 p.
4. Directive 2002/91/EC of the European Parliament and of the Council of 16 December 2002 on the energy performance of buildings // OJ. – L 1. – 4.1.2003. – P. 65-71.
5. COM(2001)226 final, Proposal for a Directive of the European Parliament and of the Council on the energy performance of buildings (presented by the Commission)11.5.2001. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://remodece.isr.uc.pt/links/com_2001_226.pdf.
6. IEA, Light's Labour's Lost, Policies for Energy-efficient Lighting. – Paris: OECD, 2006. – 561 p.

С. Белоцкий, канд. юрид. наук, ассист.
КНУ имени Тараса Шевченко, Киев

ОСНОВЫ МЕЖДУНАРОДНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ В ПРАКТИКЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В статье исследуется современное состояние международно-правового регулирования энергоэффективности. Установлено, что международно-правовые нормы там имеют преимущественно рекомендательный характер. Рассмотрены акты приняты в рамках ДЭХ, ЕС, МЭА, G8. Выявленные проблемы имплементации их норм в национальное право.

Ключевые слова: энергоэффективность, Договор к Энергетической Хартии, международно-правовое регулирование экологически ориентированной энергетики, право ЕС.

S. Bilotsky, PhD, Assistant Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

PRINCIPLES OF INTERNATIONAL LEGAL REGULATION ENERGY EFFICIENCY IN THE PRACTICE OF INTERNATIONAL ORGANIZATIONS

The paper examines the current state of international legal regulation of energy efficiency. The character of the international legal norms is defined as mainly advisory. The Acts adopted under the ECT, the European Union, IEA, G8 are considered. The problems of implementing of their provisions into national law are identified.

Keywords: energy efficiency, the Energy Charter Treaty, international legal regulation of environmentally oriented energy, EU law.

7. Directive 2009/125/EC of the European Parliament and of the Council of 21 October 2009 establishing a framework for the setting of ecodesign requirements for energy-related products (Text with EEA relevance) // OJ. – L 285. – 31.10.2009. – P. 10-35.

8. Directive 2004/8/EC of the European Parliament and of the Council of 11 February 2004 on the promotion of cogeneration based on a useful heat demand in the internal energy market and amending Directive 92/42/EEC // OJ. – L 52. – 21.2.2004. – P. 50-60.

9. Implementing the Community Strategy to Reduce CO2 Emissions from Cars: Sixth annual Communication on the effectiveness of the strategy. EC(2006)1078. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/com/2006/com2006_0463en01.pdf.

10. Directive 1999/94/EC of the European Parliament and of the Council of 13 December 1999 relating to the availability of consumer information on fuel economy and CO2 emissions in respect of the marketing of new passenger cars // OJ. – L 12. – 18.1.2000. – P. 16-23.

11. Proposal for a Council Directive on passenger car related taxes (presented by the Commission) {SEC(2005) 809}. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2005:0261:FIN:en:PDF>.

12. CDM Project Search. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cdm.unfccc.int/Projects/projsearch.html>.

13. The Impact of CO2 Reduction Measures on Energy Trade. – Brussels: Energy Charter Secretariat, 2006. – 44 p.

14. Directive 2008/101/EC of the European Parliament and of the Council of 19 November 2008 amending Directive 2003/87/EC so as to include aviation activities in the scheme for greenhouse gas emission allowance trading within the Community (Text with EEA relevance) // OJ. – L 8. – 13.1.2009. – P. 3-21.

15. The EU emissions trading system (EU ETS). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/clima/policies/ets/index_en.htm.

16. Caney S., Hepburn C. Carbon Trading: Unethical, Unjust and Ineffective? / S. Caney, C. Hepburn // Royal Institute of Philosophy. – Supplement 69. – 2011. – P. 201-234. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ccep.ac.uk/Publications/Working-papers/Papers/50-59/WP59_carbon-trading-caney-hepburn.pdf.

17. Договор к Энергетической Хартии и связанные с ним документы. – Брюссель: Секретариат Энергетической Хартии, 2004. – 245 с.

Надійшла до редколегії 23.12.13

Наукове видання



ВІСНИК

КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА

МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ

Випуск 2(41)

Друкується за авторською редакцією

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.



Формат 60x84^{1/8}. Ум. друк. арк. 6,6. Наклад 300. Зам. № 213-6897.
Гарнітура Arial. Папір офсетний. Друк офсетний. Вид. № MB2.
Підписано до друку 25.03.14

Видавець і виготовлювач
Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет"
01601, Київ, б-р Т. Шевченка, 14, кімн. 43
☎ (38044) 239 3222; (38044) 239 3172; тел./факс (38044) 239 3128
e-mail: vpc@univ.kiev.ua

[http: vpc.univ.kiev.ua](http://vpc.univ.kiev.ua)

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 1103 від 31.10.02