

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, проф.; В.А. Вергун, д-р екон. наук, проф.; В.В. Дайнеко, канд. філол. наук, проф.; А.С. Довгерт, д-р юрид. наук, проф.; М.С. Дорошко, д-р іст. наук, проф. (заст. відп. ред.); 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. Манжола, д-р іст. наук, проф.; В.М. Матвієнко, д-р іст. наук, проф.; В.І. Муравйов, д-р юрид. наук, проф.; 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
Адреса редколегії	04119, Київ-119, вул. Мельникова, 36/1, Інститут міжнародних відносин; ☎ (38044) 481 44 14
Затверджено	Вченою радою Інституту міжнародних відносин 21.11.18 (протокол № 4)
Атестовано	Включено до переліку наукових фахових видань України в галузі політичних, юридичних і економічних наук. Наказ Міністерства освіти та науки України №241 від 09.03.2016
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

ВИПУСК 1(47)

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

Ігнат'єв П., Бовсунівський П. Аналіз складових турецького економічного дива	8
Фесенко М. Феномен Вишеградської групи в європейському політичному процесі	13
Яковенко Н., Піскорська Г. Зміна співвідношення між м'якою та жорсткою силами в міжнародній політиці Європейського Союзу та Російської Федерації	19
Намонюк Ч., Гумен Т. Роль діаспори у формуванні позитивного іміджу України	24

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Резнікова Н., Панченко В. До питання про адаптивність політики економічного патріотизму Франції до сучасних реалій України.....	27
Хмара М. Інноваційна специфіка соціального підприємства.....	31
Анісімова О. Теорії міжнародних фінансів і глобалізація	35
Рилач Н. Використання можливостей Угоди про асоціацію між Україною та ЄС для інтеграції в Європейський дослідницький простір	43

СУЧАСНА СИСТЕМА МІЖНАРОДНОГО ПРАВА

Смирнова К. Правове регулювання зловживання домінуючим становищем в ЄС	50
Фалалєєва Л. Рада Європи та Європейський Союз: особливості правового статусу, узгодження стандартів правозвхисту	55

РЕЦЕНЗІЇ

Шнирков О., Резнікова Н. Рецензія на підручник О.І. Рогача "Теорії міжнародного бізнесу: підручник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів". – К.: ВПЦ "Київський університет", 2018. – 687 с.	66
--	----

СОДЕРЖАНИЕ

ВЫПУСК 1(47)

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Игнатъев П., Бовсуновский П. Анализ составляющих турецкого экономического чуда	8
Фесенко М. Феномен Вышеградской группы в европейском политическом процессе	13
Яковенко Н., Пискорская Г. Изменение соотношения между "мягкой" и "жесткой" силами Европейского Союза и России в международной политике.....	19
Намонюк Ч., Гумен Т. Роль диаспоры в формировании позитивного имиджа Украины	24

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Резникова Н., Панченко В. К вопросу об адаптивности политики экономического патриотизма Франции к современным реалиям Украины.....	27
Хмара М. Инновационная специфика социальных предприятий	31
Анисимова О. Теории международных финансов и глобализация.....	35
Рылач Н. Использование возможностей соглашения об Ассоциации между Украиной и ЕС для интеграции в Европейское исследовательское пространство	43

СОВРЕМЕННАЯ СИСТЕМА МЕЖДУНАРОДНОГО ПРАВА

Смирнова К. Правовое регулирование злоупотребления доминирующим положением в ЕС	50
Фалалеева Л. Совет Европы и Европейский Союз: особенности правового статуса, согласования стандартов правозащиты	55

РЕЦЕНЗИИ

Шнырков О., Резникова Н. Рецензия на учебник А.И. Рогача "Теории международного бизнеса: учебник для студентов экономических специальностей высших учебных заведений". – К.: ВПЦ "Киевский университет", 2018. – 687 с.....	66
---	----

CONTENTS

ISSUE 1(47)

ACTUAL PROBLEMS OF INTERNATIONAL RELATIONS

Ignatiev P., Bovsunivskyi P. Analysis of turkish growth miracle components	8
Fesenko M. Penomen of the Vishegadian group in the european political process	13
Yakovenko N., Piskorska G. Changing ratio between "soft" and "hard" powers of the European union and Russia in international politics	19
Namoniuk C. The role of diaspora in the formation of the positive image of Ukraine	24

FEATURES OF THE WORLD ECONOMY

Reznikova N., Panchenko V. The adaptability of economic patriotism in France to the present-day realities of Ukraine: introduction to the issue.....	27
Khmara M. Innovation specificity of a social enterprise	31
Anisimova O. International financial theories and globalization	35
Rylach N. Using the possibilities of the association agreement between Ukraine and the EU for integration in the european research district	43

MODERN SYSTEM OF INTERNATIONAL LAW

Smirnova K. Legal regulation of abuse of dominant position in the EU.....	50
Falalieieva L. Council of Europe and European Union: peculiarities of legal status, coordination of standards for human rights protection.....	55

REVIEWS

Shnyrkov O., Reznikova N. Review of the textbook A.I. Rogach "Theories of international business: a textbook for students of economic specialties of higher educational institutions." – K.: ВПЦ "Kiev University", 2018. – 687 P.	66
---	----

ЗМІСТ

ВИПУСК 2(48)

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

Хлистун Г. Проблеми існування друкованих засобів масової інформації в сучасному медіапросторі	67
Шевченко О. Сучасні шляхи врегулювання глобальної зміни клімату	70
Вилінський С. Політика Федеративної Республіки Німеччини щодо впровадження правових інститутів і демократичного врядування в країнах Центральної Азії	77
Смирнова О. Тенденції м'якої сили нейрокомунікативних технологій у сфері інформаційної безпеки	82
Ощипок І. Роль релігійних акторів у сучасних світових процесах	84
Нагорняк І. Співпраця Європейського Союзу з країнами Східного партнерства в галузі безпеки та оборони	88

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Приятельчук О. Перерозподіл продуктів харчування як соціально-екологічний механізм реалізації превентивної моделі загального добробуту в Скандинавському регіоні	93
Бех К. Особливості формування споживчого попиту на національному ринку харчових продуктів в умовах глокалізації	97

СУЧАСНА СИСТЕМА МІЖНАРОДНОГО ПРАВА

Йосипенко С. Медіація як спосіб вирішення корпоративних спорів	101
--	-----

СОДЕРЖАНИЕ

ВЫПУСК 2(48)

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Хлыстун А. Проблемы существования печатных средств массовой информации в современном медиaprостранстве	67
Шевченко Е. Современные пути урегулирования глобального изменения климата	70
Вылинский С. Политика Федеративной Республики Германии по внедрению правовых институтов и демократического управления в странах Центральной Азии	77
Смирнова Е. Тенденции мягкой силы нейрокоммуникативных технологий в сфере информационной безопасности	82
Ощипок И. Роль религиозных акторов в современных мировых процессах	84
Нагорняк И. Сотрудничество Европейского Союза со странами Восточного партнерства в области безопасности и обороны	88

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Приятельчук Е. Перераспределение продуктов питания как социально-экологический механизм реализации превентивной модели общего благосостояния в Скандинавском регионе	93
Бех К. Особенности формирования потребительского спроса на национальном рынке продуктов питания в условиях глокализации	97

СОВРЕМЕННАЯ СИСТЕМА МЕЖДУНАРОДНОГО ПРАВА

Йосипенко С. Медиация как способ разрешения корпоративных споров	101
--	-----

CONTENTS

ISSUE 2(48)

ACTUAL PROBLEMS OF INTERNATIONAL RELATIONS

Khlystun G. Problems of the existence of printed media in the modern mediaspace	67
Shevchenko O. Modern ways of global climate change governing.....	70
Vilinsky S. Policy Germany on implementation of legal institutes and democratic governments in Central Asia countries.....	77
Smyrnova O. Soft power trends of neurocommunicative technologies in information security field	82
Shchypok O. Role of religious actors in modern world processes	84
Nagornyak I. EU cooperation with the Eastern partnership countries in the field of security and defense.....	88

FEATURES OF THE WORLD ECONOMY

Pryyatelchuk O. Food reproduction as a socio-ecological mechanism for the implementation of the preventive welfare model in the Nordic region.....	93
Bekh K. Peculiarities of consumer demand formation in the national food market in terms of glocalization.....	97

MODERN SYSTEM OF INTERNATIONAL LAW

Iosypenko S. Mediation as a way of resolving corporate disputes	101
---	-----

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

УДК 276.45

П. Ігнат'єв, д-р політ. наук, проф.,
П. Бовсунівський, канд. політ. наук, доц.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

АНАЛІЗ СКЛАДОВИХ ТУРЕЦЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО ДИВА

Проаналізовано досягнення турецької економіки останнього десятиліття, а також охарактеризовано ключові галузі, що сприяють прискоренню темпів її зростання. З'ясовано основні механізми стимулювання розвитку країни через інфраструктурні інвестиції на кшталт транспортних коридорів.

Ключові слова: Туреччина, туризм, авіаперевезення, будівельні корпорації, інфраструктурні інвестиції, канал "Стамбул".

Постановка проблеми. Турецька економіка розвивається швидкими темпами, що змусило багатьох експертів заговорити про економічне диво. Нині вона посідає 17 місце у світі за розміром ВВП, але правляча еліта на чолі з Реджепом Таїпом Ердоганом робить усе можливе, щоб вивести Туреччину до переліку десяти провідних країн уже в 2023 р. за рахунок досягнення експортного показника в 500 млрд дол на рік і ВВП у 2 трлн дол. Прогрес на цьому шляху стає дедалі помітнішим, адже завдяки колосальним будівельним проектам Туреччина нині посідає друге місце у світі після КНР за темпами щорічного зростання ВВП. У роки правління Р. Ердогана прибуток на душу населення збільшився із 3,5 тис. до 11 тис. дол. на рік, а ВВП зріс із 236 млрд у 2002 р. до 863 млрд дол. у 2017 [1].

Мета статті – дослідити ключові причини та чинники, які сприяють активному економічному зростанню в Туреччині, зосередившись на конкретних галузях економіки країни та інфраструктурних проектах, що мають найбільше значення для офіційної Анкари і стосуються національних інтересів України.

Аналіз основних досліджень і публікацій. У своїй науковій праці автори спирались на актуальну інформацію 2017–2018 рр., розміщену в провідних ЗМІ Туреччини "Hurriyet Daily News" і "Daily Sabah", а також на дані з відомих світових інформаційних ресурсів "Guardian" і "Xinhua".

Виклад основного матеріалу дослідження. Туреччина займає площу 783 тис. кв. км і контролює Чорноморські протоки. Це країна гір і пагорбів, що омивається Чорним, Мармуровим, Середземним і Егейським морями. Її територія, розташована на роздоріжжі між Європою та Близьким Сходом, Кавказом та Іраном, має важливе геополітичне значення. За чисельністю населення, що перевищує 80 млн чоловік, Туреччина може вважатися демографічним велетнем. Стамбул – єдине велике 15-мільйонне місто, розташоване на двох континентах. У країні є й інші великі урбанізовані центри, оскільки 5,5 млн чоловік мешкають в Анкарі та ще 4,3 млн – в Ізмірі. Загалом вважається, що 92,5 % турків живуть у містах, що є найвищим показником в Азії поруч із Сінгапуром. Така концентрація населення дозволяє говорити про домінування в економіці промисловості та сфери послуг. Крім того, кількість працездатних людей середнього і молодого віку оцінюється в 55 млн чоловік, а саме це можна вважати доволі важливим критерієм інвестиційної привабливості країни [2].

Візитною картою Туреччини є будівельні корпорації, адже за кількістю цих великих суб'єктів господарювання вона поступається тільки Китаю. Країні належать 46 із 250 ТНК, тоді як КНР – 65, а США – 43. У 2016 р. галузь заробила 25,6 млрд дол., обслуживши 5,5 % світового ринку будівельних замовлень [3]. Відомо, що в період із 1972 по 2016 рр. турецькі підприємства здійснили 8838

проектів у 108 країнах. Найбільшими замовниками їхніх послуг стали Російська Федерація (19,7 %), Туркменістан (14,7 %), Лівія (8,9 %) [4]. Провідними гравцями в цій галузі вважаються "Enka Construction and Industry", "Rönesans Construction", "TAV Construction", а також "Polimeks İnşaat Taahhüt ve Sanayi" [5].

У чому полягає причина популярності турецьких будівельних корпорацій? Набуття членства Туреччиною в НАТО у 1952 р. послужило причиною для появи перших будівельних проектів у галузі розбудови військової інфраструктури, до яких підрядниками долучилися місцеві суб'єкти господарювання. Згодом розвитку галузі сприяли близькосхідні нафтові шоки 1973 та 1979 рр., що актуалізували потребу в будівництві різноманітних об'єктів у пустельних монархіях Перської затоки та в Лівії. Нарешті, розпад СРСР дав нагоду турецьким корпораціям вийти на ринки 15 нових країн, де не було традицій будівництва готелів, аеропортів і якісного житла для громадян. Пострадянські країни опинилися в цьому переліку не випадково, адже вони мали панельні багатоповерхівки, низькоякісну рекреаційну інфраструктуру та аеропорти з незначною пропускною спроможністю. Серед найбільш знакових досягнень турецьких будівельників у цій галузі варто назвати розбудову Астани як нової футуристичної столиці Казахстану, а також єдиного у світі повністю мармурового міста в новій частині Ашхабада. Крім цього, житлові квартали Баку поза межами історичного центру також були повністю забудовані завдяки ТНК із Туреччини.

У подальшому значні перспективи для галузі відкриває відбудова Іраку, адже турецькі корпорації вже добре знають цей ринок завдяки проектам в іракському Курдистані. У 2017 р. Туреччина також скористалася регіональною ізоляцією Катару, який здійснює підготовку до проведення Чемпіонату світу з футболу в 2022 р., щоб захопити його ринок будівельних послуг. Крім того, політика Реджепа Таїпа Ердогана з відкриття низки мегаоб'єктів до століття з дня проголошення Республіки передбачає входження Туреччини до переліку 10 найбільш розвинених країн світу шляхом інвестування 400 млрд дол. у будівництво інфраструктури [6].

Розвинена будівельна галузь забезпечує роботою суміжні сфери економічної активності, насамперед металургію і виробництво будівельних матеріалів. Зокрема, Туреччина є світовим лідером із виготовлення мармурової плитки, цементу, металопрокату для будівництва, звичайного та декоративного скла, керамічної плитки. Ще в добу грецької колонізації колоністи прибували на землі Малої Азії, будучи зацікавленими покладами мармуру, необхідними для спорудження містополісів. Нині турецька провінція Мугла зі 120 родовищами і 140 фабриками вважається другим найбільшим виробником мармуру у світі після регіону Каррара в Італії [7]. Виготовлення ж керамічної плитки було тра-

диційним заняттям майстрів ще в Османській імперії завдяки значним покладам глини і каоліну. Основним осередком продажу різнокольорової кераміки вважалося місто Ізнік, розташоване недалеко від Стамбула.

Громадянські війни в близькосхідному регіоні збільшують привабливість Туреччини як надійного місця для придбання житлової нерухомості. Жителі Ірану, Іраку, Сирії, Лівії, а також бідних на розваги Саудівської Аравії, Кувейту та Катару є основними покупцями будинків і квартир у країні. Останніми роками Туреччина щорічно залучала до цієї галузі інвестиції обсягом понад 4 млрд дол., а прогноз місцевих економістів, оприлюднений наприкінці 2017 р., свідчить, що цей показник може сягнути й 5 млрд. Характерно, що турецьке законодавство дозволяє отримати громадянство після придбання будинку за 1 млн дол., а також позбавляє необхідності оплачувати 18-відсотковий податок на нерухомість у процесі купівлі нового житла іноземцями [8].

У Туреччини є належні передумови для розвитку туристичної галузі завдяки наявності 17 місць під захистом ЮНЕСКО і ще 71-ї пам'ятки в тимчасовому переліку цієї організації [9]. Іншою перевагою країни є кількість пляжів, що нагороджені "блакитним прапором" або відзнакою, яка позначає найкращі пляжні райони світу. У 2017 р. у Туреччині таких клаптиків суші нараховувалося 454, а за цим показником вона посідала третє місце у світі після Іспанії та Греції. Цікаво, що 200 "голубих" пляжів розташовані в популярному туристичному регіоні навколо Анталії, яка є лідером за цим показником [10]. Популярності країні як туристичному напрямку додає і Стамбул, що є найбільш наближеним до Європи екзотичним містом ісламу з великими п'ятничними мечетями в кожному кварталі, першим універмагом світу з 4000 крамниць на 61 вулиці під дахом і візантійською архітектурною спадщиною з її мозаїками. Перебуваючи в Стамбулі, туристи охоче замовляють круїзи протокою Босфор, через яку постійно рухаються великі контейнеровози.

Тому не викликає подиву той факт, що Туреччина традиційно перебуває в переліку 10 найбільш популярних осередків відпочинку серед мандрівників. По-перше, межуючи з близькосхідним регіоном, вона пропонує туристам із країн, де розваги відсутні, нічні клуби, алкогольні напої та екслюзивні курорти. Для жителів 80-мільйонного Ірану молодого віку – це найближча ліберальна курортна країна, тому в 2017 р. 2,5 млн іранців відвідали Туреччину. Характерно, що Іран також "постачає" туристів у березні, коли на турецьких курортах низький сезон, але іранці святкують Новруз [11]. Громадяни монархій Перської затоки подорожують на північ Туреччини, де влітку не дуже спекотно, а температура води в Чорному морі часто залишається помірною. Будучи сусідом пострадянських країн, Туреччина пропонує високий рівень сервісу з готелями, що працюють за принципом "все включено". Це особливо актуально для жителів азіатської частини Росії, що не мають доступу до курортної інфраструктури світового рівня, але можуть без віз подорожувати на турецькі курорти. Як наслідок, у 2017 р. громадяни Росії стали найбільшим контингентом туристів у цій країні з показником 4,72 млн осіб, а вслід за ними розташувалися німецькі громадяни, кількість яких становила 3,5 млн осіб [12]. Крім відпочивальників, яким подобається спекотний турецький клімат, до Туреччини охоче подорожують і етнічні турки, що живуть у Німеччині ще з початку 1961 р. і мають німецьке громадянство, адже чисельність турецької общини в цій країні оцінюється в 3 млн. Загалом для туристів із Західної Європи Туреччина виступає більш дешевою альтернативою таким країнам

Середземного моря, як Італія, Іспанія та Греція, де використовують дорогу валюту євро. Нарешті, вона – єдиний у світі гравець на ринку туристичних послуг, що пропонує авіаперельоти на Північний Кіпр, де пляжі значно кращі, ніж на Південному. Порти Стамбул, Ізмір і Кушадаси входять до переліку найбільш завантажених круїзних терміналів Європи завдяки їхньому поєднанню лайнерами зі знаменитими грецькими островами Кікладами та європейськими містами середземноморських країн.

Отже, турецька модель гостинності ефективно функціонує завдяки чотирьом чинникам: 1) ефективному авіаційному сполученню з більшістю туристичних ринків Європи та Азії; 2) поміркованій ціні послуг і наявності знижок у дорогих готелях; 3) значній концентрації культурних пам'яток, що належать до різних історичних епох; 4) спрощеному візовому режиму чи відсутності віз для громадян стратегічних країн, які "постачають" найбільше туристів. Варто також зазначити, що Туреччина є одним із світових лідерів у галузі гостинності завдяки наявності 1,25 млн. готелів будь-якої категорії [13].

Зрештою, вигідне географічне розташування визначає легку доступність турецьких курортів для іноземців. Маючи чотири моря і межуючи з Близьким Сходом, Південною Європою та Південним Кавказом, ця країна перебуває на умовному роздоріжжі авіаційних маршрутів між Європою та Азією. За інформацією прем'єр-міністра Беналі Йилдирима, у 2003 р. літаки "Turkish Airlines" здійснювали перельоти до 60 країн, тоді як у 2017 р. – уже до 159. Нині ця авіакомпанія обслуговує 350 міст по всьому світу, що є абсолютним рекордом, тому іноземці, часто не подорожуючи до Туреччини, усе-таки залишають транзитну зону аеропортів і починають відвідувати Стамбул під час перерви між рейсами [14].

Тенденція останніх років свідчить, що за винятком кризового 2016 р., коли мала місце спроба державного перевороту, країна заробляла завдяки галузі гостинності щонайменше 30 млрд дол. на рік. У Туреччині є ще додатковий резерв для збільшення кількості відвідувачів серед китайських, індійських та індонезійських туристів, тому саме в цих державних акторах вона проводить активні рекламні кампанії. У 2017 р. турецькі готелі обслужили 32,4 млн іноземців, але стратегічною метою її політичної еліти є показник близько 50 млн [15].

Туреччина позиціонує себе як осередок медичного туризму, оскільки тут налагоджені ефективні операції з пересадки волосся. Облісіння – типова проблема мешканців Близького Сходу чоловічої статі, тому вони охоче їдуть до Стамбула на лікування, бо ця процедура коштує тут у середньому 2000 євро. Крім того, доволі популярними є курси лікування злоякісних новоутворень і серйозних захворювань, а також трансплантації донорських органів. За кількістю місць відпочинку з гарячою мінеральною водою з корисними властивостями Туреччина посідає 7 місце у світі, оскільки має близько 1100 мінеральних джерел. При цьому туристи можуть приїжджати до країни для здійснення операцій, користуючись пільгами на авіаперельоти від "Turkish Airlines", а потім відновлюватись після хірургічного втручання у спа-готелях [16]. Цікаво, що допоміжний персонал у клініках розмовляє німецькою, англійською, арабською і російською мовами, бо він має досвід постійної або сезонної роботи на туристичних курортах.

Турецький кінематограф активно популяризує країну у світі. Історичні серіали про Османську імперію чи драми про кохання експортують на пострадянський простір, на Балкани і на Близький Схід. У 2017 р. завдяки їхньому прокату було зароблено 350 млн дол. [17]. У Німеччині, Бельгії та Нідерландах часто демонстру-

ють короткі рекламні стрічки, присвячені основним архітектурним принадам Туреччини. У них закликають етнічних турків відпочивати чи одружуватися на території колишньої батьківщини.

Розвитку туризму також сприяють великі інфраструктурні проекти, приурочені до 2023 р., коли Туреччина святкуватиме століття проголошення Республіки. Насамперед, це будівництво тунелів і підвісних мостів для поєднання різних берегів протоки Босфор. У 2016 р. у Стамбулі відкрився Євразійський тунель протяжністю 14,6 км, одна з ділянок шляху якого пролягала під Босфором на глибині 106 м. Цей транспортний коридор відзначається пропускнуою спроможністю, що становить 120 тис. автомобілів на добу. У тому ж році був збудований третій підвісний міст через Босфор загальною довжиною в 1408 м, що має 8 смуг для автомобільного і 2 смуги для залізничного транспорту, будучи водночас найширшим у світі. Його назвали на честь Султана Селіма [18]. У планах Р. Ердогана спорудження найдовшого у світі підвісного моста "The Çanakkale 1915" через знамениту протоку Дарданелли. Роботи невдовзі розпочнуться у регіоні, розташованому за 200 км на південний захід від Стамбула, а його урочисте відкриття заплановано на 2023 р. [19].

Стамбульський Новий аеропорт (СНА), будівництво якого ведеться з 2015 р., має стати найбільшим у світі. Планується, що він зможе обслуговувати 200 млн пасажирів і використовувати 6 злітно-посадкових смуг для літаків. Через рік має відкритися його перша черга, яка наприкінці 2017 р. була готова на 73 %, а наявні в ній потужності поки будуть розраховані на 90 млн пасажирів. Коли ж у 2028 р. буде завершено весь проект, цей об'єкт інфраструктури повинен створити величезну кількість робочих місць, оскільки він працевлаштує 250 тис. чоловік, які протягом доби зможуть обслуговувати 3000 авіалайнерів [20]. Таким чином, Стамбульський Новий аеропорт має випередити світового лідера в цій галузі – міжнародний аеропорт Хартсфілд-Джексон в Атланті (США), бо нинішні аеропорти Стамбула "Ататюрк" і "Сабіха" не мають належної території для розширення.

Розвиток аеропортової інфраструктури відбувається одночасно зі зростанням парку авіалайнерів. "Turkish Airlines", що були створені в 1933 р. із скромним флотом, що складався із 5 літаків, нині посідають перше місце у світі за кількістю міжнародних рейсів. Цей авіаперевізник також доволі активний на рекламному ринку, бо постійно залучає до кампаній таких зірок спорту чи кіно, як Кевін Костнер, Морган Фрімен, Ліонель Мессі, Кобі Браянт і Дідьє Дрогба [21]. Доволі влучним видається і його рекламне гасло "Turkish Airlines: Widen Your World", оскільки воно апелює до глобалізації транспортних перевезень і бажання пасажирів побачити нові країни.

У 2017 р. "Turkish Airlines" експлуатували 320 літаків, а в період з 2011 по 2016 р. вони визнавалися найкращими в Європі [22]. Ця компанія безпосередньо суперничає з перевізниками з близькосхідного регіону на кшталт "The Emirates" та "Qatar Airways", бо у низці випадків має ті самі маршрути. Конкурентними перевагами турецьких авіакомпаній вважаються: перетворення Стамбула, розташованого як в Європі, так і в Азії, на осередок базування авіаційного флоту, щорічне перевезення понад 30 млн іноземних туристів, що летять на відпочинок до Туреччини, обслуговування представників п'єсатимільйонної турецької діаспори в Європі та колосального населення власне самої Туреччини, чисельність якого дорівнює 80 млн чоловік. Крім того, місцеві авіакомпанії нині поєднують більшість країн Африки, від якої турецькі землі відокремлює тільки Середзе-

мне море, із колишніми європейськими метрополіями. Загалом Туреччина має вигідне географічне розташування, адже 55 країн перебувають у межах перельоту дешевих в експлуатації середньомігстральних літаків родини "Боїнг"-737 і "Аеробус"-А-320. Як наслідок, у 2017 р. авіакомпанія "Turkish Airlines" обслужила 68,6 млн пасажирів [23].

Крім "Turkish Airlines", на турецькому ринку працюють доволі успішні її конкуренти "Pegasus" і "Atlas Global". Бюджетний перевізник "Pegasus", що літає до 40 країн, використовує аеропорт "Сабіха" в Стамбулі й має парк із 77 літаків, з яких 44 представлені популярною авіаційною машиною "Боїнг"-737-800 [24]. У свою чергу, "Atlas Global" послуговується 26 авіалайнерами переважно виробництва корпорації "Аеробус" і здійснює перельоти до 35 країн [25]. Якщо "Turkish Airlines" можна назвати глобальним гравцем, то інші дві авіакомпанії більше спеціалізуються на обслуговуванні пасажирів, що летять до Туреччини як туристи.

Виявом ефективної стратегії місцевих авіаліній є показники "аеропортових воріт" Стамбула як осередка їхнього базування. Так, у 2017 р. аеропорт імені Мустафи Кемаля Ататюрка обслужив 63,9 млн пасажирів, ставши п'ятим найбільш завантаженим в Європі. Його сусід "Сабіха" пропустив через свої термінали 25 млн чоловік, а отже, разом вони забезпечили пасажиропотік майже у 89 млн осіб, який є недосяжним для більшості європейських країн [26].

Ще однією економічною особливістю цієї країни є розвинена автомобільна промисловість. Вивезення легкових машин на зовнішні ринки в середньому приносить 23,9 млрд євро на рік і формує найбільшу статтю товарного експорту. Переважно така техніка виготовляється за ліцензією і 75–80 % її згодом експортують, так само, як і запасні частини до неї. Столицею автомобілебудування є провінція Бурса, де знаходяться заводи виробників "Oyak Renault" і "Tofaş Fiat". Провідним експортером такої продукції вважається американсько-турецьке спільне підприємство "Ford Otosan", а вслід за ним ідуть "Oyak Renault" і "Tofaş" [27]. Будучи одним із найбільших виробників металопрокату у світі та маючи дешеву грошову одиницю ліру, Туреччина є привабливим місцем для відкриття заводів західними автомобільними корпораціями, які намагаються зробити виробництво більш дешевим. Її унікальне географічне розташування дозволяє з легкістю постачати автомобілі та запчастини як до Африки, так і до Південної Європи та Близького Сходу. Однак тенденцією останніх років є знецінення ліри, яке призводить до скорочення попиту на автомобілі власне на турецькому ринку.

На пострадянському просторі країну добре знають завдяки її текстильній галузі, завдяки якій вона входить до переліку із п'яти найбільших експортерів одягу, конкуруючи з КНР, Індією та Бангладеш. Туреччина перетворилася на осередок виготовлення джинсового одягу європейськими і північноамериканськими компаніями завдяки власній бавовні, географічній наближеності до Західної Європи, розвиненому транспортному сполученню і порівняно низькій погодинній платні робітникам текстильних фабрик. Серед найвідоміших компаній, що працюють у цій галузі, варто відзначити ТНК "Colin", "Mavi" і "Taipa". Обсяги експорту одягу і тканин у 2016 р. наближалися до показника в 30 млрд дол., а в 2023 р. він має перевищити 50 млрд дол. Найбільшим осередком торгівлі подібною продукцією вважається район Стамбула Мертер, де працюють 10 тис. крамниць [28].

Крім джинсового одягу, країна також спеціалізується на простирадлах, рушниках, шарпетках і килимах. Головним ринком для турецьких експортерів уже тради-

ційно є європейський. У 2017 р. країнам-членам ЄС було продано одягу на суму в 12,2 млрд дол., що становило 71,4 % від усього турецького експорту цього виду продукції. Основними ж споживачами одягу стали громадяни Німеччини, Іспанії та Великої Британії [29].

Країну можна назвати і близькосхідним продовольчим кошиком. Вона відома як батьківщина тюльпанів і черешні, а в місті Стамбул працювали перші у світі кав'ярні. Саме османські війська подарували Європі каву, кинувши в 1683 р. обоз із кавовими зернами біля воріт Відня. Північні регіони країни навколо міста Різе з великою кількістю дощових опадів ідеальні для вирощування чайного куща. Іншою спеціалізацією Туреччини вважаються горішки та сушений виноград і абрикоси. Завдяки великій кількості сонячних днів і порівняно теплому клімату, країна виступає одним із провідних постачальників томатів, огірків, лимонів і мандаринів до Європи в осінньо-зимовий період. Офіційна Анкара є учасником угоди про митний союз з ЄС від 1995 р., яка охоплює тільки промислові товари, тому вона вимагає включити до неї нові положення про сферу послуг і сільськогосподарську продукцію [30]. Спільний кордон з близькосхідними країнами дозволяє експортувати до них зерно, муку, цитрусові та гранати. У свою чергу, стамбульські ринки є головним осередком збуту спецій, фініків і парфумів з Арабського Сходу.

Маючи найбільші збройні сили в НАТО, другі після американських, Туреччина розвиває галузь виготовлення військових матеріалів. Задум Р. Ердогана полягає в тому, щоб досягнути незалежності від західних постачальників озброєнь, які з осудом ставляться до військових операцій проти курдів, і водночас зробити Туреччину високотехнологічною державою. Країна пережила ембарго США в 1974 р., коли вона наважилася використовувати американську техніку під час захоплення територій Північного Кіпру. Нині Туреччина має такі унікальні розробки, як основний бойовий танк ALTAY, який є продуктом партнерства з Південною Кореєю, засоби радіолокаційної боротьби KORAL, систему залпового вогню Jobagia, спільний італійсько-турецький гелікоптер T-129 ATAK тощо. Частка виготовленої в Туреччині військової продукції для збройних сил становить 70 % і продовжує зростати [31].

Загалом, у 2017 р. експорт товарів Туреччиною оцінювався в 157,1 млрд дол., імпорт – у 234 млрд дол., а серед основних торговельних партнерів були Китай, Німеччина, Іран, Ірак і Російська Федерація [32].

Проблемною для Туреччини є необхідність імпортувати нафту і природний газ, тому в 2017 р. на подібні потреби було витрачено 37 млрд дол. [33]. Однак вигідне географічне розташування дозволяє офіційній Анкарі отримувати енергоносії із сусідніх державних акторів, адже ця країна межує з двома газовими велетнями світу – Російською Федерацією та Іраном, а також з багатьма нафтою країнами Південного Кавказу і з Іракським Курдистаном. Завдяки такому сусідству Туреччина намагається стати найважливішою транзитною країною Азії та посилити своє значення для Європи. Для цього вона перебирає на себе функцію "енергетичного моста". Прикладами подібних проектів можуть бути "Південнокавказький" газопровід Баку – Тбілісі – Ерзурум, нафтопровід Баку – Тбілісі – Джейхан, а також газопровід Іран – Туреччина.

Контроль Туреччини над Босфором не дає можливості Україні імпортувати в значних обсягах енергоносії цим водним шляхом. Негативним для нашої країни є й будівництво 939-кілометрового подвійного газопроводу "Турецький потік" з пропускною спроможністю 31,5 млрд кубометрів газу на рік з Краснодарського

краю РФ через Чорне море до північного заходу Туреччини. Реалізація цього проекту, що розпочався в 2017 р. і має бути завершений в 2019 р., є частиною стратегічного плану Росії з позбавлення України статусу транзитера газу до Європи, що разом з "Північним потоком"-2 повинен виконати це завдання. Разом із тим, новий газопровід вигідний Туреччині з точки зору інфраструктурних інвестицій та підвищення ролі транзитера для Південної та Південно-Східної Європи [34].

Іншим вагомим будівництвом, що стосується України, є початок спорудження штучного Босфорського каналу, проект якого був уперше представлений в червні 2011 р. під назвою "Стамбул". Канал із пропускною спроможністю 160 суден на день пов'яже Чорне море з Мармуровим через озеро Кючуккемдже. Уже заплановані розміри нового водного шляху з такими параметрами: довжина 43 км і ширина 400–500 м, які дозволять проводити через нього нафтові танкери з удвічі більшим тоннажем, ніж судна, які можуть пройти через Босфор [35]. Нині найбільший плавзасіб, що здатний рухатися через Чорноморські протоки, належить до класу "Suezmax". У випадку введення в експлуатацію Стамбульського каналу максимальний розмір судна збільшиться до танкера класу VLCC (Very large crude carrier), який є приблизно вдвічі більшим, ніж Suezmax. Завдяки цьому порти України зможуть обслуговувати великі танкери і перевізників зрідженого газу після проведення відповідних підготовчих днопоглиблювальних робіт і створення належної інфраструктури [36]. Крім того, Туреччина не стане заперечувати проти транзиту до України суден із нафтою і зрідженим газом цим шляхом, оскільки він буде платним.

За твердженням проектувальників, що підготували основні розрахунки в 2015 р., канал "Стамбул", який проходитиме через європейську частину Стамбула і перетворить її на острів, стане не тільки джерелом додаткового заробітку для Туреччини, але й основною артерією нового логістичного міста в межах уже існуючого мегаполіса, яке матиме населення близько 7,5 млн осіб. З іншого боку, екологи попереджають, що будівництво каналу зашкодить екосистемам обох морів, є небезпечним через сейсмічну активність у районі Стамбула, а в західній частині міста неодмінно виникне дефіцит прісної води. Згідно з планом будівництва через канал "Стамбул" має бути побудовано 10 мостів. Усього до проекту буде залучено понад 5000 осіб, а запланований час його завершення припадає на 2023 р. Для вирішення технічних питань у середині 2017 р. Туреччина підписала угоду з Панамою про співпрацю в будівництві та експлуатації каналів. Тому за масштабом і кількістю залучених іноземних фахівців цей грандіозний проект може бути порівняний із Суецьким і Панамським каналами [37]. Крім пропагандистського ефекту для правлячої Партії справедливості і розвитку, "будівництво століття" вирішує й інші завдання. Так, у тендерах проекту переможцями стають лояльні владі бізнесмени, які згодом долучаються і до інших починань Р. Ердогана.

Разом із тим, далеко не всі економісти погоджуються з тим, що канал "Стамбул" позитивно вплине на турецьку економіку, оскільки зовнішній борг країни перевищує 438 млрд дол. і продовжує зростати через витратні мегапроекти [38]. Як доказ скептики наводять приклади інших об'єктів, ефективність роботи яких виявилася набагато нижчою за прогнози через значну плату, яку треба сплачувати за їхнє користування.

Висновки. Вражаючи досягнення в соціально-економічному поступі Туреччини базуються на успішному розвитку як уже традиційних галузей економіки, таких як сільське господарство, автомобілебудування,

обробна та легка промисловість, так і відносно нових, що належать до сфери послуг. Це туризм, перевезення вантажів і транзит пасажирських та енергетичних потоків і Європи в Азію та Африку. Останнім часом для підтримання високих темпів економічного зростання правляча Партія Справедливості та розвитку зробила ставку на реалізацію інфраструктурних мегапроектів на кшталт побудови аеропортів, підвісних мостів, тунелів і багатосмугових магістралей. З-поміж великих об'єктів інфраструктури вирізняється своїми масштабами проект штучного Босфору, що зрештою може стати вигідним для України завдяки збільшенню розмірів і тоннажу суден, які долатимуть цей водний шлях. Поряд з економічною доцільністю важливим у реалізації великих інфраструктурних проектів є також елемент престижу та геополітики, що збільшує популярність Реджепа Таїпа Ердогана та його політичної сили всередині країни і за її межами.

Список використаних джерел:

1. Latest development plan to serve Turkey's goal to enter top-10 global economies // Daily Sabah. – 2018. – February, 22.
2. Turkey's population hits new high, over 80 million // AA.com.tr. – 2018. – February, 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://aa.com.tr/en/economy/turkeys-population-hits-new-high-over-80-million/1050315>.
3. Turkey named world's second-largest contractor // Daily Sabah. – 2017. – August, 18.
4. Turkish companies' foreign construction projects plunge amid problems in main markets // Hurriyet Daily News. – September, 2016.
5. Turkey's construction sector to maintain its significant role in the economy, with several large projects under way [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://oxfordbusinessgroup.com/overview/turkeys-construction-sector-maintain-its-significant-role-economy-several-large-projects-under-way>
6. The Istanbul Canal: The Next Turkish Megaproject // Webuildvalue. – 2017. – November 22 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.webuildvalue.com/en/infrastructures/the-istanbul-canal-the-next-turkish-megaproject.html>.
7. Turkey's Muğla exports marble to 60 countries // Hurriyet Daily News. – 2018. – February, 14.
8. Turkey sees 22 % spike in property sales from foreign home buyers // Global Mansion. – 2018. – January, 29 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.mansionglobal.com/articles/87185-turkey-sees-22-spike-in-property-sales-from-foreign-home-buyers>
9. Turkey betting on The Year of Troy to boost tourism // ETN news [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.eturbonews.com/175988/turkey-betting-year-troy-boost-tourism>
10. Blue flag beaches in Turkey [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.goturkeytourism.com/things-to-do/blue-flag-beaches-in-turkey.html>
11. Turkey top tourism destination for Iranians in 2017 // Daily Sabah. – 2018. – February, 11.
12. Turkey hopes 12M tourists for Mediterranean resort city // AA.com.tr. – 2018. – February, 20.
13. The rise and rise of Turkey's hotel industry // Property Turkey [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.propertyturkey.com/blog-turkey/the-rise-and-rise-of-turkeys-hotel-industry>

14. Turkish civil aviation growth 'remarkable': PM Yildirim // AA.com.tr. – 2017. – September 29 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://aa.com.tr/en/economy/turkish-civil-aviation-growth-remarkable-pm-yildirim/922696>
15. It is now time for Turkey's tourism sector to rise revenue // Hurriyet Daily News. – 2018. – February, 9.
16. Turkey to reach 15b in revenue from thermal tourism // Daily Sabah. – 2017. – December, 22.
17. Turkish TV series exceed 350 million in exports // Daily Sabah. – 2017. – December, 22.
18. 2016: Turkey's year of mega-projects // Daily Sabah. – 2017. – January, 1; Istanbul's third bridge completed in record time as last bridge deck installed // Daily Sabah. – 2016. – March, 6.
19. 4,000 people to work in construction of 1915 Çanakkale Bridge: Consortium member // Hurriyet Daily News. – 2017. – April, 7.
20. Istanbul new airport to accomodate 3000 flights per day // Daily Sabah. – 2018. – February, 11.
21. Turkish Airlines CEO looks to reclaim Istanbul's historic transport hub // Arabian Business. – 2017. – December, 7.
22. Turkish Airlines to purchase 3 aircrafts from Boeing // AA.com.tr. – 2017. – December, 29.
23. Turkish airlines hit 68,6 m passenger record in 2017 // The Guardian. – 2018. – January, 19.
24. Pegasus. Fleet information // Pegasus airlines [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.flypgs.com/en/about-pegasus/fleet-information>
25. About us // Atlas Global. – Режим доступу до сайту: <https://www.atlasglb.com/en/about-us/>
26. Turkish Airlines second in Europe in daily flights // Daily Sabah. – 2018. – February, 8.
27. Automotive makers lead Turkey's top exporters' list // Daily Sabah. – 2017. – June, 9.
28. Turkey's annual textile, apparel exports nearing \$30B // Daily Sabah. – 2017. – October, 29.
29. Turkish apparel exports under pressure in EU // Knitting Industry. – 2018. – February, 5.
30. Turkey Deserves a Better EU Trade Deal // Bloomberg. – 2017. – April, 12. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.bloomberg.com/view/articles/2017-04-12/turkey-deserves-a-better-eu-trade-deal>
31. Spotlight: Turkey's defense industry shows muscles in Afrin operation // Xinhua. – 2018. – March, 2. – Режим доступу до сайту: http://www.xinhuanet.com/english/2018-02/03/c_136945402.htm
32. Second highest export volume in Turkey's history recorded in 2017 // Daily Sabah. – 2018. – January 2.
33. Turkey's trade deficit widens 38 per cent to 77 billion in 2017-ministry // Hurriyet Daily News. – 2018. – January, 2.
34. Over 50 percent of construction on first Turkish Stream pipeline completed // Hurriyet Daily News. – 2018. – January, 29.
35. Istanbul's new Bosphorus canal 'to surpass Suez or Panama' // The Guardian. – 2011. – April.
36. Игорь Гошовский, Второй Босфор: зачем Эрдогану еще один канал в Черное море // Ports.com.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ports.com.ua/articles/vtoroy-bosfor-zachem-erdoganu-eshche-odin-kanal-v-chemoe-more>
37. Ильшат Саатов, Остров Стамбул Новый Босфор – национальный проект Эрдогана для "новой Турции" // Новая Газета. – 2018. – №12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.novayagazeta.ru/articles/2018/02/05/75391-ostrov-stambul>
38. Turkey's external debt stock stands at \$438B // Yenisafak. – 2017. – December, 29.

Надійшла до редколегії 25.08.18

П. Игнат'єв, д-р політ. наук, проф.

П. Бовсуновський, канд. політ. наук, доц.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

АНАЛИЗ СОСТАВЛЯЮЩИХ ТУРЕЦКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Проанализированы достижения турецкой экономики последнего десятилетия, охарактеризованы ключевые отрасли, которые движут страну вперед и причины их успеха; Выявлены основные механизмы стимулирования развития страны через инфраструктурные инвестиции. В частности, авторы критически анализируют проект канала "Стамбул", реализуемый сейчас с точки зрения украинских интересов.

Ключевые слова: Турция, строительство, инфраструктурные инвестиции, канал "Стамбул".

P. Ignatiev, Professor, Doctor of Sciences (Political science),
P. Bovsunivskyi, Associate Professor, PhD. (Political science)
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

ANALYSIS OF TURKISH GROWTH MIRACLE COMPONENTS

The article analyzes the achievements of the Turkish economy in the last decade, describes the key sectors that move the country forward and the reasons for their success; The main mechanisms of stimulating the country's development through infrastructure investments are also found out. In particular, the authors critically analyze the project of the Istanbul channel, which is currently being implemented in terms of Ukrainian interests.

Key words: Turkey, construction, infrastructure investments, Istanbul channel.

УДК 327.7

М. Фесенко, д-р. політ. наук, старш. наук. співроб., провід. наук. співроб.
ДУ "Інститут всесвітньої історії НАН України", Київ, Україна

ФЕНОМЕН ВИШЕГРАДСЬКОЇ ГРУПИ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ ПОЛІТИЧНОМУ ПРОЦЕСІ

Проаналізовано політичну взаємодію країн Вишеградської групи з ЄС. Доведено, що після першого десятиліття членства в ЄС позиції країн Вишеградської групи в ЄС реально посилюються. Вони не тільки зміцнили власний регіональний союз, але також стали членами транс'європейської коаліції з яскраво вираженою позицією з питання подальшої долі європейської інтеграції. Паралельно на тлі зростання загальної регіональної згуртованості й опозиційності настає переломний момент у взаєминах з Брюсселем. Цей період характеризується переходом від асиметричної конвенгенції з беззаперечною адаптацією норм і принципів євроінтеграції, що визначало відносини країн колишньої Центрально-Східної Європи з ЄС до вступу і в перші роки після, до повноцінної симетричної конвергенції. Активний опір Брюсселя такому повороту подій ставить перед ним нові завдання, у тому числі щодо перегляду структури та ідеології союзу в бік більшої гнучкості.

Ключові слова: Вишеградська група, ЄС, Польща, Угорщина, Чехія, Словаччина, інтеграція.

Постановка проблеми. Запропонована в 1991 р. в угорському містечку Вишеград на зустрічі прем'єр-міністрів трьох центральноєвропейських країн ініціатива, метою якої була інтенсифікація регіональної співпраці, поклати початок утворенню Вишеградської групи, куди увійшли Польща, Угорщина, Словаччина і Чехія. На початкових етапах ця ініціатива, авторство якої оскаржується до цих пір, надбала великий пропагандистський розмах. Чималу роль у зародженні самої ідеї зіграла чеська інтелектуальна еліта, яка пропонувала власне бачення регіонального співробітництва. Вишеградська група сприймалася її творцями як природна вимога часу. З одного боку, це була реакція на політичний та економічний вакуум, що утворився в центральній частині Європи після розпаду Ради економічної взаємодопомоги й Організації Варшавського договору, а з іншого – відповідь на процес об'єднання ФРН. У цій ситуації Група розглядалася не тільки як необхідний інструмент взаємодії з НАТО і ЄС, а й як прообраз нового центру на європейському континенті [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед доробку українських учених виокремлюються праці М. Будкіна, І. Бураковського, О. Гаврилюка, Б. Канцелярука, А. Кудряченка, П. Рудякова, В. Ярового тощо. Серед російських дослідників виокремлюється Е. Хотькова, Л. Шишеліна, А. Четверикова, А. Гулевич тощо. Виокремлюється науковий доробок учених з країн Вишеградської групи: З. Дубський, А. Граєвські, Я. Корнаї, В. Орлівські, Ж. Зеленицька, К. Віда тощо.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте окремого вивчення й обґрунтування потребує проблема політичної взаємодії країн Вишеградської групи з іншими країнами ЄС.

Формулювання цілей статті. Головна ціль статті полягає у формуванні цілісного уявлення про функціонування країн Вишеградської групи в європейському політичному середовищі.

Основні результати дослідження. Країни Вишеградської групи в останні роки відзначили декілька ювілеїв – традиційних віх реформування товариств, які вступили на рубежі 1990-х рр. на шлях перетворення державної ідеології, політики, економіки, відносин з провідними світовими центрами. У тому числі в 2014 р. відзначалося десятиліття членства в ЄС. У лютому 2016 р. Угорщина, Польща, Словаччина і Чехія відзначили головний "регіональний" ювілей – 25 років від дня створення Вишеградської групи. Ювілей підсумовував досягнення цих центральноєвропейських країн не тільки у внутрішніх реформах, а й у створенні нового європейського регіону.

Успіхи Вишеградської групи сьогодні, на тлі кризи великої інтеграції, до якої вона долучилася в 2004 р., і

від якої отримала вагомий економічний імпульс до розвитку, вражають. Вишеградська група стала найяскравішим регіональним союзом сучасної Європи, і вона не втратила конструктивного початку на тлі глобальної економічної і політичної кризи. Усе наполегливіше Вишеградська група продовжує відстоювати свої національно-політичні інтереси в спільноті європейських партнерів. Формування Вишеградського союзу можна вважати безсумнівним успіхом усього перехідного періоду в цій частині Європи. Країни Вишеградської групи називають "Вишеградськими тиграми" не тільки центральноєвропейського регіону, а й усього ЄС [2, с. 7].

Необхідно відзначити, що Вишеградська група практично не інституалізована. Спочатку вона створювалася без будь-яких інститутів, які були б здатні самостійно виробляти політику співпраці. Взаємодія країн-учасниць будується на основі регулярних зустрічей різного рівня: від зустрічей прем'єр-міністрів, які проходять щорічно, до зустрічей експертів різного профілю. Роботу групи протягом року координує головуюча країна, що змінюється в середині року. Цей формат не виключає і більш частих двосторонніх зустрічей, наприклад, які проводять Чехія і Словаччина. Подібної взаємодії виявилось досить для вироблення спільної політики в рамках міграційної кризи, за час якої всі країни-учасниці "четвірки", за винятком Угорщини, уже обіймали пост головуючої країни. Так, наприклад, із середини 2016 р. координувала роботу Польща, до цілей якої на час головування в групі входили завдання щодо посилення позиції Вишеградської групи на рівні ЄС, у тому числі з міграційної проблематики, а також питання безпеки і посилення взаємодії [3].

Країни Вишеградської групи умовно можна розділити на дві групи. До першої слід віднести Польщу й Угорщину, до другої – Чехію і Словаччину. Країни першої групи виявляють зовнішньополітичну активність, вступаючи в гостру полеміку із західними столицями. Наприклад Польща – з Берліном і Брюсселем, Угорщина – з Брюсселем і Вашингтоном. Країни другої групи уникають гострих диспутів, роблячи акцент на розвитку економічних відносин з тими, з ким у першій групі стосунки не складаються – США і ФРН. Дані соціологічних опитувань підтверджують той факт, що Чехія і Словаччина надають більшого значення інтеграційному потенціалу Вишеградської групи, на відміну від Угорщини і Польщі. Так, у доповіді "25 років Вишеградської "четвірки". Погляд суспільства" 2016 р. вказується, що про діяльність Вишеградської групи обізнані всього 54 % словаків і 37 % чехів. Серед угорців і поляків ці показники становитимуть 26 % і 17 % відповідно. При цьому в Словаччині рівень поінформованості громадян про проект за останні 17 років залишився на попередньому

рівні, у Чехії – зріс, а в Угорщині та Польщі помітно знизився. 70 % словаків і 50 % чехів вважають важливим співробітництво всередині Вишеградської групи. Такої ж думки дотримуються близько 40 % угорців і поляків [4].

Це показник того, що Угорщина і Польща надають більшого значення іншим інтеграційним проектам, у рамках яких сприймають Вишеградську групу як другорядне по значущості об'єднання. Побічно вказує на це інший показник: словаки найбільше довіряють чехам (78 %), потім австрійцям (49 %) і тільки потім полякам (40 %) і угорцям (30 %). Чехи найбільше довіряють словакам (79 %), потім французам (59 %) і потім полякам (58 %) і угорцям (37 %). Проте в Угорщині найбільше довіряють німцям (62 %), що робить Угорщину єдиною країною Вишеградської групи з найвищим рівнем довіри до держави, яка не є членом даної групи. У Польщі найбільше довіряють США (50 %), у Словаччині – менше всіх (27 %). Проте словаки більше за інших членів Вишеградської групи довіряють Росії, тоді як поляки менше всіх [4].

Цифри вказують на те, що Польща й Угорщина, з одного боку, і Словаччина і Чехія з іншого політично перебувають у різних вагових категоріях. Польща й Угорщина претендують на роль регіональних лідерів, тоді як Словаччина і Чехія задовольняються наявним у них об'ємом геополітичного впливу. Польща намагається долучити Вишеградську групу до ініціатив, які мають мало спільного з консолідацією Центрально-Східної Європи (ЦСЄ) – проекту Тримор'я як протипаги геополітичної осі Берлін – Брюссель – Париж. Ця вісь набула конкретних обрисів після заяви президента ФРН Ф.-В. Штайнмайера про спільну відповідальність ФРН і Франції за майбутнє Європи. У явищі "Європи двох швидкостей", де Німеччина і Франція економічно випереджають інших, Польща бачить загрозу своїм регіональним амбіціям. Способом розв'язання проблеми Польща вважає поглиблення відносин з англосаксонськими країнами – Великобританією і США. Угорщина не уступає Польщі в зовнішньополітичній напористості, але бачить майбутнє ЦСЄ по-іншому. На відміну від Польщі, Угорщина хоче додати ЄС "континентальності" залученням до співпраці з Вишеградською групою Австрії, поліпшенням відносин з Росією та активізацією співпраці з Китаєм. Таким змістом може стати економіка, тому що більшість громадян Вишеградської групи вважають її найважливішою метою співпраці. При цьому в Польщі найвищий показник тих, хто надає важливості також культурно-цивілізаційній складовій, це підкреслює ідеологізацію Польщею вишеградського проекту [4].

Вишеградська ініціатива на початковому етапі свого розвитку зіштовхнулася з кількома труднощами концептуального плану. Перша полягала в необхідності визначити географічні кордони Центральноєвропейського регіону. Ідея створення тісно пов'язаного угруповання найбільш економічно розвинених і політично досить консолідованих країн Центральної та Східної Європи (ЦСЄ) повинна була продемонструвати наявність "острівця стабільності", "кращого Сходу" порівняно з іншими регіонами, насамперед з Балканами. Однак вона залишала відкритим питання про межі регіону ЦСЄ загалом. Більше того, двосторонні відносини деяких країн усередині Групи далеко не завжди були конструктивними. Іншою проблемою залишалося прагнення держав ЦСЄ інтегруватися із західними структурами – НАТО та ЄС, але при цьому залишатися особливою частиною цих структур, закріпити своє нове положення як впливового елемента всередині ЄС і НАТО. І нарешті, проблемою стало очевидне прагнення Польщі до домінування, що із самого початку великого ентузіазму в уча-

сників Вишеградської групи не викликало. Під впливом цих факторів ідея власне регіонального співробітництва пройшла кілька етапів від амбітних планів початку 1990-х рр., заснованих скоріше на неприйнятті минулого, декларованих дисидентськими колами і на словах підтриманих політиками, до прагматичних цілей кінця 1990-х – початку 2000-х рр., для яких були характерні певне охолодження і змагальність [1].

На першому етапі існування Вишеградської групи провідною тенденцією зовнішньополітичного розвитку країн-учасниць став інтеграціонізм. У той час обрана мета – отримання статусу повноправних членів євроатлантичних структур підпорядкувала собі ідею регіонального співробітництва. Причому ставлення до цієї ідеї змінювалося як у самих країнах ЦСЄ, так і в ЄС і НАТО. Спочатку засновники Вишеградської групи вважали, що саме таке об'єднання допоможе центральноєвропейським державам сформувати особливу структуру, яка допоможе їм інтегруватися в євроатлантичні структури. Країни-учасниці розглядали Вишеградську групу як субрегіональне об'єднання, яке має служити лише посередником у процесі інтеграції в ЄС і НАТО. Фактично Вишеградська група стала закритим клубом, куди нові члени не допускалися.

Багато в чому мотиви для підтримки зв'язків усередині Вишеградської групи визначалися тим, як НАТО та ЄС будуть підходити до прийому в свої ряди країн-кандидатів – групою або на індивідуальній основі. Згодом, незважаючи на декларування загальних цілей, між учасниками Вишеградської групи виникла певна конкуренція за увагу Заходу. Протягом першого десятиліття існування Вишеградської групи ідея регіоналізму то оживала, то затухала, що було пов'язано як із внутрішньополітичними циклами і результатами парламентських виборів у кожній із країн, так і зі ставленням НАТО та ЄС до регіонального аспекту в ході переговорів про вступ до цих структур. Процес розширення НАТО та ЄС безпосередньо впливав на стан і перспективи регіонального співробітництва. Прагнення опинитися в "першій хвилі" прийому вносив елемент конкуренції у відносини між країнами, знижував пріоритетність групової політики і значення регіонального контексту. Разом із тим, усе більше усвідомлюючи себе особливою частиною Європи, члени Вишеградської групи шукали опору в регіональному співробітництві [1].

Здавалося, що країни, які зіткнулися з однаковими проблемами, будуть допомагати одна одній у проведенні економічної та політичної трансформації. Однак стати стійким регіональним економічним об'єднанням їм так і не вдалося. У зв'язку з цим характерно, що Вишеградська група є регіональним об'єднанням з досить обмеженою інституційною базою. Країни головуєть у ньому протягом року, здійснюючи власну програму і змінюючись за принципом ротації. У Групи немає секретаріату, а її діяльність будується виключно на основі періодичних зустрічей представників держав-членів на всіх рівнях – прем'єр-міністри, глави держав, міністри, експерти. Офіційні зустрічі на вищому рівні прем'єр-міністрів відбуваються щорічно та одна із країн Вишеградської Групи виступає в ролі голови. Єдиним формальним інститутом у рамках Вишеградської групи є заснований в 2000 р. Міжнародний фонд Вишеграда з бюджетом у 6 млн євро, який надає гранти на культурні й наукові програми, освітні проекти, молодіжні обміни та програми заохочення туризму і міжнародного співробітництва. Вільна структура Вишеградської групи дозволяє її членам формувати інші тимчасові альянси або брати участь в їхній роботі, формально не порушуючи принципів регіонального співробітництва [1].

Відносно ЄС необхідно зазначити те, що, вступивши до нього, країни Вишеградської групи пройшли етап адаптації й були готові все більш активно впливати на його розвиток і політику на європейському континенті загалом. Ці амбіції підживлює і формальна вага цих країн у структурах ЄС. Так, в Європейській раді Чехія, Угорщина, Польща та Словаччина спільно мають стільки ж голосів, скільки Франція і Німеччина разом узяті. При цьому члени Вишеградської групи є великими одержувачами коштів з фондів ЄС, особливо Польща, на частку якої припадає 120 млрд дол. з приблизно 243 млрд, виділених ЄС на 2007–2013 рр. для 10 своїх нових членів з числа країн ЦСЄ. У 2009–2011 рр. кошти ЄС у середньому становили 3,3 % від польського ВВП. За Польщею слідує Чеська Республіка, якої виділяється 26,7 млрд євро [5]. Досвід показує, що за час членства в ЄС країнам Вишеградської групи не вдалося виробити регіонального консенсусу в галузі економічної політики.

Помітно розходяться і погляди країн Вишеградської групи на майбутнє.

ЄС і Єврозони. Польща і Словаччина мають намір продовжувати процес поглиблення євроінтеграції, тоді як Чехія з її традиційним "євроскептицизмом" не поспішає приєднуватися до зони євро, а Угорщина взагалі прагне знайти власний шлях виходу з кризи. У таких умовах поле для реальної тісної взаємодії з цих проблем усередині Вишеградської групи звужується. Особлива позиція Угорщини є викликом для об'єднання. До останнього часу Польща, Словаччина і Чехія намагалися утримуватися від оцінок діяльності кабінету В. Орбана, однак через тривалу різку критику Брюсселя на адресу Угорщини вони змушені реагувати. Чималою мірою це пов'язано з тим, що Польща, Чехія і Словаччина претендують на те, щоб служити зразком засвоєння європейських норм і цінностей. Про це заявив міністр закордонних справ Польщі Р. Сікорський, виступаючи в березні 2012 р. з програмною промовою в сеймі: "Угорщина ... несе відповідальність за репутацію всього нашого регіону з точки зору поваги до демократичних норм" [6].

Викликом для діяльності Вишеградської групи як і раніше залишається і роль самої Польщі, яка все більше прагне стати однією з провідних країн ЄС, а в ідеалі – увійти до "ядра" оновленого ЄС. За розміром території та чисельності населення вона перевершує три інші країни Вишеградської групи разом узяті. При цьому Польща досить жорстко використовує свої можливості невизнаного лідера, як це показують останні приклади активності країн Вишеградської групи щодо Східного партнерства та декларація до саміту НАТО. Такий підхід викликає настороженість і приховуване роздратування у її партнерів по об'єднанню. На сьогодні незрозуміло, чи вдасться Польщі зменшити свої амбіції стати "великим гравцем" в ЄС. Спроби Вишеградської групи об'єднати навколо себе інші країни ЦСЄ, зокрема у форматі "Вишеград + Болгарія і Румунія", до цих пір обмежувалися лише деклараціями. Не в останню чергу це відбувалося через те, що країни Вишеградської групи не являють собою згуртовану групу всередині ЄС і обтяжені внутрішніми проблемами. Вишеградська група все більше сприймається всього лише як "група", а не об'єднання і нагадує скоріше своєрідну трибуну для політичних демонстрацій зовнішньої єдності. Вишеградська група значною мірою обслуговує геостратегічні інтереси, спрямовані на зміцнення трансатлантичних зв'язків. Однак відмінності національних інтересів країн-учасниць та їхня нездатність налагодити реальне внутрішнє співробітництво перешкоджають Вишеградській групі стати істотним гравцем в європейській політиці [1].

У 2014 р. країни Вишеградської групи відзначили десятирічний ювілей. Показовим є той факт, що порівняно з п'ятирічним ювілеєм вступу до ЄС десятиріччя розширення ЄС практично не відзначалося ні в Брюсселі, ні в самих країнах Вишеградської групи. Характерним свідченням ставлення населення Вишеградської групи країн до десятиріччя вступу в ЄС можна вважати найнижчий відсоток явки виборців на виборах в Європарламент, що відбулися в травні 2014 р. У Словаччині не проголосувало 87 % виборців, у Чеській Республіці 80,5 %, у Польщі 77,3 %, в Угорщині 70 %. У зв'язку із цим відзначимо, що ВВП в ЄС навесні 2014 р. виріс найбільше в Польщі й Угорщині (в обох країнах на 1,1 %), у Словаччині цей показник становив 0,6 %, а в Чеській Республіці спостерігався нульовий приріст. Отримуючи найбільшу фінансову підтримку з фондів ЄС, Польща в 2014 р. вийшла на друге місце в ЄС за показниками економічного зростання в 2,9 %, пропустивши вперед тільки Литву з 3,5 %. Не на багато відстала Словаччина з показником 2,3 %, Угорщина відповідала зростанням у 2,1 %. Польща також вийшла на кращі показники щодо бюджетного дефіциту, досягнувши профіциту в 5 %, а Чехія в 2,8 %. Словаччина і Угорщина не змогли подолати допустиму планку дефіциту в 3 %. В Угорщини бюджетний дефіцит становив 3 %, а в Словаччині відповідно 3,3 % [7].

Серед виданих в ювілейний для Вишеградської групи 2014 р. аналітичних матеріалів можна виділити доповідь фонду ім. Г. Бюлля "Європа після розширення Європейського союзу на схід: 2004–2014" [8]. Даний звіт належить до нечисленних аналітичних матеріалів, що реалістично оцінює результати цього процесу. У дослідженні підкреслюється, що в офіційних оцінках десяти років перебування країн Вишеградської групи в ЄС переважає "специфічне розуміння процесу розширення", перш за все як "воз'єднання європейського континенту". На думку автора доповіді, це далеко не повна картина, оскільки в ній відсутній аналіз фінансово-економічної складової питання. Так, зокрема, підкреслюється, що розширення розтягнулося на роки і йшло досить складно, оскільки "угоди про прийом були, очевидно, несприятливі для прийнятих країн" [8]. Для країн же, які приймали рішення про розширення і мали можливість його ветоувати, більш важливими, ніж матеріальні аргументи, були амбіції, що стосуються створення "Пан'європейської Спільноти демократій" [8].

Можна погодитися з авторами доповіді в тому, що ЄС зробив безпрецедентний вплив на внутрішні зміни в країнах Вишеградської групи. До цього необхідно зокрема додати те, що Брюсселю було набагато легше вплинути на економічні перетворення, ніж внести істотні зміни до політичної системи. У цьому контексті автор доповіді У. Зедельмайер має на увазі в першу чергу впровадження ліберально-демократичних принципів. Правомірним є і спостереження, що Брюсселю було набагато легше впливати на країни Вишеградської групи до їхнього прийому в ЄС, ніж тоді, коли вони вже стали учасниками європейської інтеграції. Тому з плином часу розрив між якістю демократії в західних і постокомуністичних країнах ставав більш відчутним. Особлива увага з точки зору "деградації демократичних принципів" у доповіді приділяється Угорщині. Винним у цьому процесі було визнано угорський громадянський союз "Фідес", який повернувся до влади вдруге вже після того, як країна стала членом ЄС [8].

У доповіді фонду Бюлля не менше цікавий і аналіз відносин західних країн до розширення на схід через 10 років. Так, ґрунтуючись на численній літературі, яка аналізувала громадську думку, автор прийшов до ви-

сновку про зростання неприязні між громадянами ЄС. На цьому тлі також виявилася розбіжність думок про доцільність подальшого розширення ЄС. У той час західні країни, у першу чергу Франція, Німеччина і Австрія, виступали проти подальшого розширення ЄС, "новачки", навпаки, ратували за поповнення рядів учасників брюссельської інтеграції. Разом із тим, навіть незважаючи на неприйняття вишеградськими країнами Лісабонського договору, автор доповіді не знайшов достатньо переконливих доказів для того, щоб зробити висновок про зниження ефективності механізму прийняття рішень після п'ятої хвилі розширення ЄС (2004–2007). Автор прийшов до висновку, що досвід десяти років співіснування держав Західної Європи та посткомуністичних країн в єдиному союзі збільшив неприйняття Берліном, Парижем і Віднем ідеї подальшого розширення ЄС. Однак тут слід зазначити, що якщо п'ятиріччя членства Вишеградської групи в ЄС парадоксальним чином збіглося з піком глобальної економічної кризи, то десятиріччя розширення збіглося із кризою програми Східного партнерства. У чималому ступені ця програма була ініціативою Вишеградської групи, зокрема Польщі [8].

У контексті нашого дослідження необхідно підкреслити, що з ряду питань, таких як криза в Україні, країни Вишеградської групи виступають з єдиних позицій в діалозі з Брюсселем, тобто чітко дотримуються його рекомендацій, однак порізно дотримуються різних ліній. Асоціація України посилено і практично відкрито підтримувалася Польщею при схваленні чеських консерваторів, майже що байдужості угорців, а також, скоріше, заклопотаності словаків. Саме Словаччина донедавна була основним "газоприймачем" і "газорозподільником" російських потоків на території не тільки Вишеградської групи, а й більшої частини ЄС.

На тлі подій в Україні додаткове прискорення отримало створення спільного батальйону Вишеградської групи, угоду про створення якої було досягнуто міністрами оборони в травні 2011 р. Малося на увазі, що країни "четвірки" будуть проводити навчання в рамках сил швидкого реагування НАТО. З 2014 р., після Революції Гідності в Україні, батальйон зміцнився за рахунок об'єднаного військового командування. У Братиславській декларації від 9 грудня 2014 р. зазначалося, що у зв'язку з "агресивними діями Росії щодо України країни Вишеградської групи почнуть координувати свої національні позиції з метою максимізації зусиль щодо підтримки України. Також було підтверджено участь українців у Вишеградському батальйоні, починаючи з першої половини 2016 р. Батальйон налічував в 2016 р. 3000 військовослужбовців, із них від Польщі 1800 чоловік, від Чехії 728, від Угорщини 640 і 560 чоловік відповідно від словаків. За твердженням аналітиків британського видання "The Spectator", самою ідеєю керівництва країни Вишеградської групи задоволені. Військовослужбовці беруть участь у спільних навчаннях і тренуваннях. Однак проект вважається досить дорогим для Вишеградської групи [9]. Проте батальйон створює додаткову сферу взаємодії країн і відчуття додаткової захищеності в сучасній нестабільній міжнародній ситуації [10, с. 58].

Не можна обійти стороною і ще кілька "внутрішньоевропейських" факторів, які впливали на настрої всередині Вишеградської групи. Чималу роль у підтримці опозиційності й згуртованості Вишеградської групи зіграла Великобританія. В останні роки країни Вишеградської групи бачили в ній лідера "Європи держав" – ідеї посилення ролі національних парламентів і урядів перед ідеєю "держава Європа". Прем'єр Великобританії чуйно вловив опортуністичні нотки в настроях країн Вишеградської групи щодо зміцнення позицій Брюсселя

і вважав за можливе зіграти разом з центральноевропейським квітетом в просуванні своєї ідеї. З цієї причини Брекзїт був сприйнятий країнами Вишеградської групи з особливою стурбованістю. Узимку 2015–2016 рр., тобто вже після приходу до влади в Польщі нового уряду, Д. Кемерон почав досить інтенсивний обмін думками з керівництвом країн Вишеградської групи з приводу необхідності реформування системи взаємовідносин усередині ЄС. Загальне підґрунтя для згуртування учасників переговорів підготувала криза, що розросталася з біженцями [2]. Країни Вишеградської групи також консолідувалися в тому, що незалежно від спрямованості реформ, одна важлива реформа вже міститься в самому британському референдумі. Іншими словами, виник прецедент, у результаті якого європейська інтеграція стала як рух не тільки різних швидкостей, але й різної спрямованості. На цьому тлі загрози виключення з ЄС, що були раніше неодноразово адресовані Угорщині та Польщі, втратили свою актуальність. Вихід Великобританії неминуче призведе до скорочення надходжень до скарбниці країн Вишеградської групи з єдиного бюджету ЄС, оскільки за роки свого членства в цій організації вони так і залишилися переважно реципієнтами коштів, що розподіляються. На думку відомого угорського економіста Л. Чаби, найвищих втрат зазнають найбільші неттоотримувачі з бюджету ЄС – Литва та Угорщина. Найбільші урізання припадуть на й так найбільш чутливі галузі в країнах Центральної Європи – сільське господарство і регіональний розвиток [11].

На думку чеських аналітиків, Брекзїт може на декілька років уповільнити економічне пожвавлення Європи, що ледь намітилося. Це позначиться не тільки на спаді економічних зв'язків, торгівлі, інвестицій, але й на ослабленні місцевих валют. У цьому випадку найбільше постраждають країни, що не перейдуть на євро, особливо Угорщина та Чехія. Деякі британські та центральноевропейські фірми змушені будуть піти з ринку або змінити адресу. Тим часом у Центральній Європі широко поширилися такі британські мережі, як "InterContinental", "Tesco" тощо [12].

Однак найбільша втрата для Вишеградської групи залишається політична. Це втрата старшого союзника, глави коаліції за реформи в ЄС, що цілком сформувалася. Перетворення та реформи в ЄС пропонують й інші країни, такі, наприклад, як Франція та Німеччина. Але саме Великобританії вдалося узгодити тональність, збігтися в основних позиціях із центральноевропейським баченням тенденцій розвитку ЄС. Країни Вишеградської групи, також як і країни Балтії, а також Румунія, у незмінному складі беруть участь в усіх зустрічах безлічі неформальних груп, що створюються в різних поєднаннях країнами ЄС для підтримки демократії й прогресу в країнах східного партнерства.

Складнощі ЄС у справі формування Східного Партнерства пов'язані, на думку багатьох польських і чеських дослідників, з тим, що країни Східного Партнерства мають поруч із собою центр гравітаційного тяжіння у вигляді Росії. Економічні, політичні, історичні, культурні, лінгвістичні та інші зв'язки з Росією значно послаблюють вплив ЄС. До того ж Росія не залишається простим спостерігачем, а прагне до послідовного посилення свого впливу в регіоні за допомогою економічних зв'язків і медіа. Європейські чиновники і багато дослідників, у тому числі з країн Центральної Європи, постійно заявляють, що проект Східного Партнерства не є антиросійським, "просто" таким він бачиться з Росії. Наприклад, польська дослідниця Ж. Зеленицька вказує, що проект Східного Партнерства представляє прекрасну можливість для конкретизації діяльності Вишеградської

групи, яка до недавнього часу була досить незрозумілою [13, с. 169]. У свою чергу А. Балцер наводить більш стратегічний аргумент: у разі успіху реалізації проекту Східного Партнерства Польща перестане бути прикордонною державою з усіма наслідками, що випливають звідси для Польщі, проблемами, наприклад, міграційними, енерготранспортними, проблемою підвищення ризику російського "домінування", забезпечення безпеки Польщі тощо [14].

Незважаючи на регулярну участь усіх країн Вишеградської групи в самітах "Східного партнерства", деклараціях, прийнятті офіційних документів і висловлюваної готовності слідувати курсом ЄС, у позиціях кожної з країн Вишеградської групи спочатку виявилися розбіжності. Безумовно, "номером один" програми була і залишається її розробник – Польща. Крім Польщі, ідею "Східного партнерства" активно просуvalа і нині активно підтримує Чехія. Саме її представнику Ш. Фюле випала місія очолити в ЄС реалізацію програми "Східне партнерство" в 2010–2014 рр. У цьому плані Угорщину і Словаччину можна розглядати скоріше як сторони, солідарні одна з одною. Характерно в цьому зв'язку висловлювання колишнього директора Інституту зовнішньої політики, угорського дипломата Я. Терена про політику "Східного партнерства". Він, зокрема, заявляв, що не бачить стратегічних відмінностей між політикою розширення та політикою партнерства. На його думку, обидві політичні концепції мають одну дорогу та одну мету. Крім того, на думку Я. Терена, політика "Східного партнерства" вводить ЄС в серйозний конфлікт з Росією [15].

Таким чином, підбиваючи підсумки нашого дослідження, зазначимо, що, загалом країни Вишеградської групи виявилися нездатні створити всередині ЄС згуртовану групу, яка могла б спільними зусиллями впливати на бюрократичний процес Брюсселя і тим самим впливати на політику ЄС у питаннях економічного розвитку [16]. Системна криза, що розгортається в ЄС, знову поставила на порядок денний питання про місце і роль у ньому країн Вишеградської групи. Пристосовувшись до європейських механізмів і процедур прийняття рішень, країни Вишеградської групи вже в нових умовах змушені знову проходити шлях адаптації. Очевидно, що зміни у фінансовій системі ЄС необхідні, але вони неминуче спричинять і політичні зміни, трансформацію механізму прийняття рішень і фактичний перегляд Лісабонської угоди. З одного боку, йдеться про пошуки шляхів більшої централізації ЄС, а з іншого – про поглиблення розходжень між країнами-членами. На сьогодні констатується повернення до дискусій про "Європу двох швидкостей", формування ядра і периферії та інших подібних концепцій. Нині ЄС майбутнього бачиться як складний організм з різними центрами субінтеграції. Усвідомлюючи необхідність зміцнення фінансово-економічної стабільності ЄС, країни Вишеградської групи, що не входять до Єврозони, передусім Польща і Чехія, наполягають на тому, щоб бути представленими на всіх рівнях прийняття політичних рішень з ключових фінансових питань і болісно сприймають загрозу опинитися поза цим механізмом [17].

Саме тому останнім часом країни Вишеградської групи намагаються розвивати механізм координації всередині ЄС. Так, країни Вишеградської групи почали проводити регулярні внутрішні консультації на відповідних рівнях перед сесіями Європейської ради, Ради із загальних справ та Ради в закордонних справах, щоб скоординувати свої дії й "говорити одним голосом". Тіс-

на координація здійснюється і між національними представництвами країн Вишеградської групи в Брюсселі [1].

Проте Вишеградська група на сьогодні все більше стає демонстраційним майданчиком для озвучування ідей і намірів, а не згуртованим регіональним утворенням. Найближчим часом Вишеградська група зіткнеться із серйозними викликами, перш за все з тими, причиною яких є збереження розбіжності між країнами-учасницями. Ці відмінності будуть зростати в силу об'єктивних і суб'єктивних чинників. Країни Вишеградської групи вже диференційовані за ступенем їхньої інтеграції в ЄС. У цьому сенсі Словаччина, будучи частиною Єврозони, є найбільш інтегрованою з них. Польща має намір вступити в Єврозону, а Чехія і Угорщина налаштовані більш стримано. У політичному плані колишня єдність, що виникла свого часу через ідейну близькість правочентристських урядів усіх чотирьох країн, перестала існувати після перемоги на виборах у Словаччині лівоцентристських сил.

Таким чином, сьогодні західні політики вже не можуть не вважати позицію Вишеградської групи або окремих її країн як серйозний аргумент, а в ряді випадків і запозичувати їхній досвід та ідеї. Тим більше, після того як Польща спільно зі Швецією розробила прийнятну ЄС програму Східного партнерства. Це говорить про довіру західних партнерів і готовність делегувати Вишеградській групі частину стратегічних напрямів своєї зовнішньої політики, до яких, поза сумнівами, належить і так званий східний напрям.

Проте слід також відзначити і те, що ситуація в Центральній Європі сьогодні загалом не може залишати враження, що на Вишеградську групу насправді покладалася набагато більш значна місія, ніж це уявлялося в момент її створення, або ніж припускали самі її учасники. Сьогоднішні кризові події свідчать про те, що регіон уже в третій раз за свою історію виявився на важливішій історичній розвилці. Те, що відбувається значною мірою вплине не тільки на окремі країни, а й на країни Вишеградської групи в плані її подальшої еволюції як у просторовому, так і в інституціональному відношенні. Поки у Вишеградській групі є лише одна офіційна адреса – це адреса Вишеградського фонду, розташованого в Братиславі, але з формуванням спільної військової бригади, що також з недавнього часу входить до планів Вишеградської групи, не виключено, що з'явиться і адреса спільного штабу. А це вже створить якісно іншу політичну ситуацію в центрі Європи. Отже, Вишеградська четвірка народжувалася і стабілізувалася в процесі пристосування до двох реальностей: до розширення євроатлантичного впливу і до внутрішніх суспільно-політичних та економічних трансформацій [18].

Висновки. За чверть століття країни Вишеградської групи пройшли непростий еволюційний шлях, причому відмінний як від власних початкових уявлень про направлення трансформацій, так і від того шляху, який їм спочатку пропонував Брюссель. Відносно того, що відбувається в цих країнах, не зовсім коректно говорити про те, що вони втратили і що здобули. Вони просто стали іншими. Інші параметри сьогодні важко піддаються обчисленню, оскільки змінилися не тільки політичні, але й економічні реалії.

З огляду на все сказане вище можна зробити головний висновок, який полягає в тому, що після першого десятиліття членства в ЄС позиції країн Вишеградської групи в ЄС реально посилилися. Вони не тільки зміцнили власний регіональний союз, але також стали членами транс'європейської коаліції з яскраво вираженою

позицію з питання подальшої долі європейської інтеграції. Паралельно на тлі зростання загальної регіональної згуртованості й опозиційності настав переломний момент у взаєминах з Брюсселем. Цей період характеризується переходом від асиметричної конвергенції з беззаперечною адаптацією норм і принципів євроінтеграції, що визначало відносини країн колишньої Центрально-Східної Європи з ЄС до вступу і в перші роки після, до повноцінної симетричної конвергенції. Активний опір Брюсселя такому повороту подій ставить перед ним нові завдання, у тому числі з ревізії структури союзу в бік більшої гнучкості.

Список використаних джерел:

1. Хотькова Е. Вишеградская группа: опыт и перспективы / Елена Сергеевна Хотькова // Проблемы национальной стратегии. – 2012. – № 4 (13). – С. 56–70.
2. Вишеградская четвёрка в Европейском союзе : дилеммы конвергенции / [отв. ред. Л. Н. Шишелина]. – М. : Ин-т Европы РАН, 2017. – 138 с.
3. Четверикова А. В. Положение стран Вишеградской группы в условиях обострения миграционного кризиса в ЕС [Електронний ресурс] / А. В. Четверикова // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. – 2017. – 10 (4). – С. 130–143. – Режим доступу: www.ogt-journal.com/jour/article/download/45/45
4. Гулевич А. Вишеградская "четвёрка" – объединение с разными интересами [Електронний ресурс] / А. Гулевич // Международная жизнь. – 26.07.2018. – Режим доступу: <https://interaffairs.ru/news/show/20261>
5. Resources for the Czech Republic 2007–2013 [Електронний ресурс] // CWE. – 27.12.14. – Режим доступу: <http://www.cwe.cz/index.php?url=fondy-eu/zdroje-pro-cr&lang=en>.
6. Rettman A. Polish minister: EU and Nato might fall apart [Електронний ресурс] / Andrew Rettman // EUobserver. – March 30 2012. – Режим доступу: <http://euobserver.com/24/115758>.
7. Bulletin Quotidien Europe. – 26.02.14. – № 11026.
8. Sedelmeier U. Europe after the Eastern Enlargement of the European Union : 2004–2014 [Електронний ресурс] / U. Sedelmeier – 10.06.2014. – Режим доступу: <https://eu.boell.org/en/2014/06/10/europe-after-eastern-enlargement-european-union-2004-2014>
9. V4 battlegroup is on standby [Електронний ресурс] // The Slovak Spectator. – 5. Jan, 2016. – Режим доступу: <https://spectator.sme.sk/c/20070398/v4-battlegroup-is-on-standby.html>

M. Fesenko, candidate of political sciences, Senior Researcher
SI "Institute of World History of NAS of Ukraine", Kyiv, Ukraine

PENOMEN OF THE VISHEGADIAN GROUP IN THE EUROPEAN POLITICAL PROCESS

The article analyzes the political interaction of the Visegrad Group countries with the EU. It is proved that after the first decade of EU membership, the position of the Visegrad countries in the EU has really intensified. They did not only strengthen their own regional alliance, but they also became members of a trans-European coalition with a strong position on the further fate of European integration. In parallel, with the growth of overall regional cohesion and opposition, a turning point in relations with Brussels has come. This period is characterized by the transition from asymmetric convergence, with the unconditional adaptation of the norms and principles of European integration, which defined the relations of the countries of the former Central and Eastern Europe with the EU prior to accession and in the first years after, to full-fledged symmetric convergence. The active resistance of Brussels to this turn of events poses new challenges to it, including revision of the construction and the ideology of the union towards greater flexibility.

Key words: Visegrad Group, EU, Poland, Hungary, Czech Republic, Slovakia, integration.

M. Фесенко, канд. політ. наук, старш. наук. співроб.
ДУ "Інститут всесвітньої історії НАН України", Київ, Україна

ФЕНОМЕН ВЫШЕГРАДСКОЙ ГРУППЫ В ЕВРОПЕЙСКОМ ПОЛИТИЧЕСКОМ ПРОЦЕССЕ

Проанализировано политическое взаимодействие стран Вышеградской группы с ЕС. Доказано, что после первого десятилетия членства в ЕС позиции стран Вышеградской группы в ЕС реально усилились. Они не только укрепили свой региональный союз, но также стали членами трансевропейской коалиции с ярко выраженной позицией по вопросу дальнейшей судьбы европейской интеграции. Параллельно на фоне роста общей региональной сплоченности и оппозиционности наступил переломный момент в отношениях с Брюсселем. Этот период характеризуется переходом от асимметричной конвергенции с бесспорной адаптацией норм и принципов евроинтеграции, что определяло отношения стран бывшей Центрально-Восточной Европы с ЕС до вступления и в первые годы после, до полноценной симметричной конвергенции. Активное сопротивление Брюсселя такому повороту событий ставит перед ним новые задачи, в том числе по пересмотру структуры и идеологии союза в сторону большей гибкости.

Ключевые слова: Вышеградская группа, ЕС, Польша, Венгрия, Чехия, Словакия, интеграция.

10. Dubsy Z. Visegrad Cooperation in Military and Security Areas. Is Visegrad still a Central European "Trade Mark"? / Z. Dubsy. – 2013. – Bratislava. – P. 56–73.

11. Kevesebb pénzhez juthatunk a közös uniós kasszából Magyar Hírlap [Електронний ресурс] // Magyarhirlap.hu. – 28.06.2016. – Режим доступу: http://magyarhirlap.hu/cikk/59458/Kevesebb_penzhez_juthatunk_a_kozos_unios_kasszabol.

12. Odchod Britů z EU může zpomalit ekonomické oživení Evropy. Vzájemné smlouvy budou vznikat roky [Електронний ресурс] // Hospodářské noviny. – 27.6.2016. – Режим доступу: <http://archiv.ihned.cz/c1-65347680-odchod-britu-z-eu-vzbuzuje-obavy-ze-se-ekonomicke-ozive-ni-evropy-zpomali>.

13. Zelenická Z. Central and Eastern European issues as seen through the eyes of Czech students [Електронний ресурс] / Z. Zelenická // Současná Evropa. – 2010. – № 1. – P. 161–175. – Режим доступу: <https://www.vse.cz/polek/download.php?nl=se&pdf=51.pdf>

14. Balcer A. Just a platonic love? Poland and the EU enlargement. Poland and the Czech Republic : Advocates of the EU Enlargement? [Електронний ресурс] / Edited by Adam Balcer. – Polish Ministry of Foreign Affairs : 2010. – P. 7–34. – 144 p. – Режим доступу: <https://eu.boell.org/en/2014/06/10/europe-after-eastern-enlargement-european-union-2004-2014>

15. Keleti Partnerség : terjeszkedés Oroszország felé [Електронний ресурс] // KITEKINTŐ. – 20.05.2009. – Режим доступу: http://www.kitekinto.hu/karpat-medence/2009/05/20/szines_tarsasag_kopogtat_az_eu_kapujan/#.UofHe9JdVtU.

16. Vida K. The Impact of the 10 New Member States on EU Decision-Making. The Experience of the First Years [Електронний ресурс] / ed. Krisztina Vida; Foundation for European Progressive Studies. Budapest. – June, 2010. – Режим доступу: http://www.astrid-online.it/Riforma-de/Studi-eri/Archivio-26/FEPS_IWE_NewEUMS_08_10.pdf

17. Mahony H. Non-Euro Countries Fight for a Place at the Decision Making Table [Електронний ресурс] / Honor Mahony // EUobserver. – September 12, 2012. – Режим доступу: <http://euobserver.com/19/113585>

18. Шишелина Л. Центральная Европа за четверть века реформ [Електронний ресурс] / Л. Шишелина / Россия и Центральная Европа в новых геополитических реальностях : сб. ст. участников X междунар. науч. конф., Москва, 10–11 сент. 2015 г. / Федеральное гос. бюджет. учреждение наук, Ин-т Европы Российской акад. наук; [ред. Л. Н. Шишелина]. – М. : ИЕ РАН, 2015. – 320 с. – Режим доступу: <http://www.sov-europe.ru/2015/6/Shishelina-5.pdf>

Надійшла до редколегії 25.08.18

УДК 327

Н. Яковенко, д-р іст. наук, проф.,
Г. Піскорська, канд. іст. наук, наук, співроб.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

ЗМІНА СПІВВІДНОШЕННЯ МІЖ М'ЯКОЮ ТА ЖОРСТКОЮ СИЛАМИ В МІЖНАРОДНІЙ ПОЛІТИЦІ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ ТА РОСІЙСЬКОЇ ФЕДЕРАЦІЇ

Представлено, як Європейський Союз і Росія розглядають роль м'якої сили в міжнародних відносинах, показано співвідношення силових і несилових інструментів в їхній зовнішній політиці. Проаналізовано геополітичні проекти Європейського Союзу та Росії. Робиться висновок, що хоч ЄС володіє ширшим потенціалом впливу, йому бракує цілісної стратегії використання власних інструментів, особливо в політичному вимірі. Росія поки що володіє необхідними ресурсами для обмеження впливу ЄС на трансформаційні процеси, що розвиваються на пострадянському просторі.

Ключові слова: Європейський Союз, Росія, м'яка сила, жорстка сила, українська криза, геополітичні проекти, цінності.

Зміни в сучасному світі й посилені конфронтації між Заходом і Росією ставлять питання про зміну співвідношення між силовими і несиловими інструментами впливу в міжнародних відносинах. Сьогодні можна впевнено говорити, що ризик війни між провідними світовими державами сягнув найвищого рівня з початку 80-х рр. минулого століття. Як і за часів СРСР і холодної війни загроза з боку Росії носить системний характер. Дослідження ілюструє відмінності у сприйнятті та використанні інструментів м'якої та жорсткої сили в ЄС і Росії, відображає теоретичну та практичну еволюцію м'якої сили і пояснює загальні тенденції. Експерти і політики все частіше говорять про загрозу війни між світовими державами [16].

Українська криза, обопільні санкції та результати виборів у США дають підстави припустити, що сучасні держави повернулися до політики сили. Правляча верхівка Російської Федерації, порушивши принципи міжнародного порядку, поставила свою країну в стан протистояння із Заходом і світовою спільнотою не так з геополітичних міркувань, як для збереження своєї влади і домінування на пострадянському просторі. РФ фактично вступила на шлях самоізоляції та силових конфронтацій з іншими державами у вигляді "гібридної війни". Ідеться про поєднання традиційних жорстких силових методів ведення зовнішньополітичної боротьби з м'яким латентним залученням внутрішніх груп впливу, використанням арсеналу інформаційної війни [3].

Для проведення політики м'якої сили необхідно мати потужний політичний, економічний і культурний фундамент. Привабливий образ країни формується не лише за допомогою інформаційних кампаній, а й на рівні базового визначення мети. Як вихідна передумова необхідний проект стратегічного розвитку, який пропонує свої відповіді на нагальні соціально-економічні та політичні виклики. Ключовим поняттям тут є категорія лідерства. Держава, яка не готова відігравати роль лідера, не здатна створити механізми генерації м'якої сили. Основоположник концепції м'якої сили Джозеф Най у зв'язку із цим зазначає: "Країна може досягати бажаних для себе результатів у світовій політиці тому, що інші країни – захоплюючись її цінностями, наслідуючи її приклад, прагнучи до її рівня процвітання і відкритості – хочуть слідувати за нею" [19].

За своєю суттю технології м'якої сили припускають використання нематеріальних ресурсів, досягнень культури, методів переконання і політичних ідеалів для здійснення необхідного впливу на населення зарубіжних країн без застосування традиційних прийомів силового, у тому числі військового тиску. "М'яка сила" – "це спонукання інших хотіти результатів, які ви хотіли б отримати". М'яка сила – більше, ніж просто переконання, умовляння або здатність спонукати зробити щонебудь за допомогою аргументів, хоч усе це є важливими елементами цієї сили. М'яка сила – це також зда-

тність привабити, і праваблювання часто веде до взаєморозуміння. По-іншому, м'яка сила – це здатність надати те, що хочеш через приваблювання: soft power is the ability to get what you want through attraction [19].

За Дж. Наєм, "м'яка сила" характеризується трьома основними елементами: – культура (у широкому розумінні цього поняття); політична ідеологія (політичні цінності); зовнішня політика (дипломатія). Протиवाгою м'якої сили виступає жорстка сила (hard power), яка зазвичай асоціюється із сукупністю військової могутності, економічним і політичним потенціалами.

На відміну від м'якої сили, яка застосовує інструменти консенсусу, зовнішньополітичних заходів, співпрацю, жорстка сила ґрунтується на прийомах і методах нав'язування і примусу. Класичні інструменти політичного впливу – жорстка і м'яка сили – намагаються пристосуватися до нової політичної реальності, до нового середовища, яке не є дружнім і податливим ні для чисто м'яких, ані для чисто жорстких технологій. У результаті їхнього комбінування та поєднання з жорсткими інструментами з'являється "розумна сила" [20].

Автор концепції м'якої сили стверджує, що в інформаційну епоху справжня боротьба на світовій арені розгорнеться не між арміями, а між ідеями і системами цінностей. Важливою частиною стратегії м'якої сили Дж. Най вважав її ідейний зміст – наратив. Щоб бути впливовим на світовій арені, міжнародний актор повинен мати свою історію, у рамках якої відбувається вся його зовнішньополітична діяльність [20].

Радянський Союз мав значний ресурс реалізації політики м'якої сили, що спиралася на універсалістський глобальний проект. Відмовившись від нього після 1991 р., Росія практично втратила відповідний потенціал. Обвал радянської державності призвів до фундаментального зміщення уявлення російських еліт про світ і своє місце в ньому.

ЄС за своєю суттю є тривалим проектом, метою якого є: за допомогою політико-економічної інтеграції, заснованої на розумінні загальних цінностей та інтересів країн-членів ЄС, попередити можливі конфлікти й війни на європейському континенті. Стратегічним імперативом проекту Європи було подолання багатовікових суперечностей у відносинах між державами регіону і заміна збройних конфліктів конкуренцією [21].

Поряд з економічною потужністю важливим фактором впливу Євросоюзу на міжнародні процеси є його культурний і культурно-політичний вплив. І ЄС, і його держави-члени мають розгалужену інституційну систему м'якої сили. Будь-які академічні, аналітичні центри, громадянське суспільство, державні інститути (Британська Рада, Інститут Гете, Франкофонія тощо) можна розглядати як м'яку силу (а точніше – громадську дипломатію). Інструментами м'якої сили також можуть виступати фонди, що фінансуються партією, як, наприклад, у Німеччині (Friedrich Ebert Stiftung, Konrad

Adenauer Stiftung, Friedrich Naumann Stiftung та ін.). М'яка сила ЄС діє відповідно до правил і законів ЄС: якщо держава або компанія бажає співпрацювати з ЄС, вона повинна відповідати його законодавству. Культурна привабливість Європи та європейців, уявлення про надійність та економічну стабільність ЄС, *м'який вплив* політичних цінностей, орієнтація європейських політиків на співпрацю при розв'язанні міжнародних проблем із залученням багатосторонніх інститутів, акцент на несилових засобах вирішення конфліктів істотно вирізняють характеристики м'якої сили ЄС у міжнародному співтоваристві, підкреслює Дж. Най [11].

Поняття "європейські цінності" містить у собі різні компоненти, серед яких – дотримання громадянських і політичних прав і свобод людини; етнорелігійна толерантність; вирішення конфліктів шляхом переговорів; підтримання економічної та політичної стабільності на основі громадської солідарності; забезпечення безпеки. Ці цінності поділяються всіма державами, що об'єдналися, і впливають на глобальний соціум. Європейські цінності багато в чому визначили формування нового політичного мислення, що привело до переходу людства від конфронтації періоду холодної війни до розрядки і подолання міжнародної напруженості. Найважливішим інструментом культурно-інтелектуального впливу Євросоюзу на країни і регіони є його досвід міждержавної економічної й частково політичної інтеграції.

Феномен наднаціональності в ЄС – унікальне явище у світовій практиці, пов'язане з трансформацією політичних систем європейських держав унаслідок їхньої участі в процесі регіональної інтеграції. Наднаціональність як якість політичної системи Євросоюзу реалізується в діяльності його інститутів завдяки принципу субсидіарності, що лежить в основі повноважень і компетенцій між акторами, які перебувають на різних рівнях владної піраміди [7].

Питання про те, що таке російський проект розвитку, найважливіше в його проекції на пострадянський простір, залишалося невирішеним, незважаючи на запущений процес євразійської інтеграції. Він був витриманий в старій логіці: об'єднуватися навколо Росії необхідно в першу чергу тому, що це вигідно з економічної точки зору. Основне утруднення полягало в тому, що, розмірковуючи в цій площині, показати велику привабливість російського проекту порівняно із західним українським проблематично. Особливо у випадку з Україною, що має тісні економічні зв'язки з Європою і в масі своїй прозахідну еліту. Іншого ж ціннісного змісту, який дозволив би російській м'якій силі діяти в інших сферах, євразійський проект не мав. Ця обставина в українському випадку обеззброювала Москву. Кремль різко критикували всередині країни за пасивність на українському напрямку, але нічого принципово нового, відмінного від старої формули "економіка + контакти між елітами" Росія тут запропонувати не могла.

Ідея культурного проникнення на пострадянському просторі, зокрема в межах країн, носилася в повітрі з 2007–2008 рр., коли згідно з указами президента РФ виникли фонд "Русский мир" і Федеральне агентство у справах співвітчизників, які проживають за кордоном (Россотрудничество) [15].

Водночас аналогічне бачення почало формуватися в Російській православній церкві, яка після обрання на патріарший престол митрополита Кирила почала активно піднімати тему "триєдиної православної Русі".

На офіційному рівні цей дискурс було легітимізовано в ході передвиборчої кампанії Володимира Путіна 2011–2012 рр. і його першими виступами як Президента, в яких Росія була представлена як окрема цивілізація [12].

Тема близькості українського і російського народів, про яких російські керівники неодноразово говорили як про єдиний народ, піднімалася все частіше [6].

Фактично йшлося про першу за всі пострадянські роки спробу Москви розробити якийсь власний проект лідерства на території, яку колись обіймав Радянський Союз. Його тактичною перевагою було те, що він не претендував на глобальність і в цьому сенсі не вступав в безперспективну боротьбу із західним проектом [1]. Проте він відкрито позиціювався як альтернатива в межах території, культурно близької Росії. Ця модель почала проектуватися на Україну з 2008 р., коли урочистості з нагоди 1020-річчя Хрещення Русі перетворилися на міжцерковний конфлікт. Ішлося тоді про можливість надання офіційного статусу Київському патріархату і подальшого формування в Україні незалежності від Москви єдиної помісної православної церкви. Для України рух держави на Захід був нерозривно пов'язаний з розбудовою національної української держави, яка виглядала "незакінченою" без створення єдиної помісної української церкви. На противагу цьому російське світське й церковне керівництво вперше висунуло ідею нерозривного культурного простору, найважливішою частиною якого була Україна [5].

Головним провідником цього курсу з боку Москви стала саме Російська православна церква. Патріарх Кирило поставив зміцнення релігійних і культурних зв'язків з Україною однією зі своїх основних цілей. Регулярні патріарші візити до Києва (попередник Кирила відвідував Україну всього три рази за 18 років), заяви Кирила про бажання вивчити українську мову, наполегливі чутки про можливість перенесення патріаршого престолу до Києва – усе це мало на меті уникнути церковного відокремлення України і зберегти її як сферу культурного впливу Росії.

Росія потужно використовувала конфесійно-церковний чинник у власній політиці щодо Українського народу – від привласнення національного історичного минулого українців до збурення суспільних настроїв і дестабілізації політичної ситуації в нашій країні.

Необхідно також зазначити, що представники Української (МП) і Російської православної церкви (УПЦ (МП) й РПЦ) регулярно проводили інформаційно-маніпулятивні кампанії з дискредитації української держави. Акцент робився на нібито неспроможності чинної влади забезпечити дотримання релігійної свободи на підконтрольній їй території. Ключовий різноманітно презентований меседж, тиражований сьогодні ідеологами Московського патріархату, є таким: "в українському православ'ї існує одна "істинно-канонічна церква" – УПЦ (МП), яка зазнає "гонінь і переслідувань з боку розкольників", на яких має поклатися відповідальність за "продукування конфліктів у міжцерковних взаєминах, порушення прав і свобод віруючих" [14].

Якщо взяти до уваги той факт, що і Українська і Російська православні церкви – це набагато більше, ніж звичайні громадські організації, формально незалежні від держави, то стає зрозумілим, що йдеться про формування нового механізму реалізації Москвою своєї м'якої сили. Цей проект зіткнувся з об'єктивними труднощами, оскільки церква в сучасному світі – це особливий інститут зі своїми інтересами, які часом сильно відрізняються від світських. Також його доводилося здійснювати в ситуації, коли багато чого було вже згаяно.

Варто наголосити, що на цей час західна м'яка сила пустила в Україні глибоке коріння. Образ благополучного в усіх відношеннях Заходу, готового інтегрувати у свій склад Україну і тим самим реалізувати її пострадянську мрію, як і раніше стояв для українців дуже високо.

Як мінімум, одне покоління встигло подорослішати в умовах інформаційного і культурного домінування Заходу. Індоктринувати його за новими орієнтирами за кілька років було неможливо. Політичні та ділові еліти, включаючи східні, найбільш впливові з них, незважаючи на культурну та психологічну близькість до Росії, часто закріплену особистими та бізнес-контактами, орієнтувалися в масі своїй на Захід. Таким чином, Росія недооцінила потенціал руху України в протилежному від себе напрямку і переоцінила надійність культурних та історичних зв'язків між двома народами.

Росія, утративши уявлення про своє лідерство на пострадянському просторі й не маючи власного проекту розвитку, у принципі не могла опанувати механізми реалізації м'якої сили в Україні. Проблема полягала не в тому, що Москва не виділяла достатньо коштів для максимізації свого впливу на українську громадську думку і впровадила в Україні менше НУО, ніж США. Річ у тім, що ці канали не було чим наповнювати. На передкризовому етапі апеляція до історико-культурної спільності двох народів уже не могла докорінно змінити ситуацію. Курс на Захід був узятий, і навіть у традиційно проросійських регіонах його підтримувало понад чверть населення. У масовій свідомості українців не склалося чіткої кореляції між належністю до єдиного російського культурного поля і політичною лояльністю Росії як його ядра [2].

З іншого боку, об'єктивною перешкодою для реалізації російської м'якої сили в Україні був той факт, що цю діяльність доводилося б здійснювати в ситуації наявності в Україні національного проекту державного будівництва, який багато в чому ґрунтувався на відторгненні російського культурного впливу. Росія для сучасної України є багато в чому ворожою та агресивною державою, співвідносячи себе з якою наша молода держава вибудовує власну ідентичність. Тому будь-який латентний російський вплив апіорі розглядався в Києві як загроза. У цій ситуації культурна експансія Росії в Україні, до усвідомлення про необхідність якої Москва підійшла на початок 2010-х рр., виявилася серйозно ускладненою.

Ще одна об'єктивна обставина: Росії в принципі важко оперувати категоріями політики м'якої сили. Для її успішної реалізації необхідно деякою мірою мати усвідомлення власної винятковості, показовості національного прикладу історичного розвитку. З опорою на цей потенціал свою м'яку силу розвивають Захід і Китай. Великий ресурс мав свого часу Радянський Союз. У Росії, яка відмовилася в 1991 р від моделі глобального і регіонального лідерства, на цьому шляху виникають труднощі.

Політика РФ будувалася, виходячи із цього посилення, що абсолютно не враховувало фактора м'якої сили Заходу. Євросоюз і США вклали величезні ресурси для просування позитивного іміджу Заходу через численні фонди, неурядові організації, культурні та освітні обміни. В українському суспільстві просто не було консолідованої влади, яка б підтримувала проросійський чи проєвразійський напрям під час демонстрацій, які відбулися після припинення переговорів щодо Угоди про Асоціацію. За допомогою цілого арсеналу засобів Заходу вдалося створити привабливий образ, який за рахунок емоційного впливу на громадську думку звів нанівець усі прагматичні аргументи російської сторони [22].

Хоч соціопитування показували приблизний паритет між прихильниками інтеграції з ЄС і Митним союзом, саме перші задавали інформаційний фон, а отже, мали можливість впливати на політику держави [4].

На 2013 р розуміння того, що інтереси Росії й Заходу на Україну різноспрямовані, цілком склалося. Москва

все більш явно відмовлялася визнавати правила гри, установлені за підсумками закінчення Холодної війни, і ставила під сумнів глобальне лідерство Заходу. У підсумку РФ використовувала проти західної м'якої класичну жорстку силу, на полі реалізації якої мала низку важливих переваг [1].

Російська "м'яка сила" зазнала невдачі в Україні тому, що не змогла переконати українців у привабливості своєї культури, мови, традиційних цінностей та економічних перспектив. Росія не змогла висунути свій проект, який не обов'язково був би глобальним, як колись радянський, але дозволив би сформулювати новий порядок денний розвитку для пострадянського простору, який стикається багато в чому зі схожими викликами [2]. М'яка сила Росії асоціюється з дискурсами спільного минулого, а м'яка сила Європи базується на ідеї майбутнього процвітання й успіху.

Утім, сьогодні спостерігається безліч серйозних криз, з якими Захід змушений боротися, і далеко не завжди успішно. Перш за все, йдеться про виразну тенденцію повернення до моделі "відокремлених національних держав" і спроби протистояти процесам глобалізації, які набирають сили в США та Європі, а також у других регіонах світу. У світлі зазначених тенденцій актуальним є питання про спрямованість європейської інтеграції.

У 2004–2007 рр. Європейський Союз пережив масштабну хвилю розширення. Успіх моделі, ідеології та процесу об'єднання Європи був наявним – багато держав Центрально-Східної Європи, представники постсоціалістичного табору висловили бажання приєднатися до ЄС або його програм з готовністю перейняти його цінності й правила. ЄС став центром притягання [7].

Сьогодні світ спостерігає масу криз, які стресають Євросоюз ізсередини та ззовні, спроби подолати внутрішню нестабільність і недовіру громадян. Очевидними є проблеми координації та солідарності в Євросоюзі. Розгортаються запеклі дебати відносно принципів спільної зовнішньої та безпекової політики ЄС не лише на національному рівні, а й на європейському наднаціональному рівні [24]. Основна проблема полягає в тому, що спроба формування європейської наднаціональної політики реалізується за умов відсутності цілісного європейського громадянського суспільства. До виникнення непорозуміння призводять різні національні ідентичності країн-членів Європейського Союзу та слабка "федеральна" згуртованість. У процесі прийняття рішень часто діють не лише національні інтереси, а й національні стереотипи. Національні уряди, які суттєво впливають на спільну зовнішню політику ЄС, іноді не зацікавлені в її повній реалізації та обмеженні власних повноважень і сфери компетенції. Часто джерелом протиріч стають проблеми гармонізації відносин між різними інституціями Євросоюзу, зокрема Європейським парламентом та Європейської Комісією [9].

На порядку денному стоїть у першу чергу подолання існуючих проблем, і лише потім – нові проекти. При цьому нові проекти складно назвати масштабними, якими були Єдиний внутрішній ринок або Економічний і валютний союз. Проблема відсутності масштабних проектів в ЄС пов'язана з безліччю причин.

Так, неясна або неусвідомлена елітами і населенням сьогоднішня кінцева мета європейської інтеграції. Раніше все було досить зрозуміло. Це було прагнення до миру, недопущення нової війни, потім – підвищення економічної ефективності та затвердження акторності ЄС у глобалізованому світі. Але в сьогоднішніх реаліях мета інтеграції розмита – чутні лише загальні формулювання від чиновників і відсутність їхнього розуміння і підтримки громадянами ЄС. Також сьогодні немає таких

"загальноєвропейських" лідерів і натхненників, як Жан Моне і Жак Делор, яких підтримувала б національна і наднаціональна еліта і населення. Офіційні представники інститутів ЄС більше сприймаються як чиновники і технократи, але не як ідеологи і лідери.

Ідея інтеграції політичної та військової сфери неоднозначно сприймається національними державами [10].

Також малоймовірна інтеграція вище – під великим питанням прийняття нових членів до ЄС і навіть поява нових кандидатів, особливо на тлі Brexit і викликаного ним невизначеності [13].

Як результат, ЄС доводиться розв'язувати поточні проблеми в уже інтегрованих галузях – у сфері єдиного внутрішнього ринку (напр., на порядку денному – створення єдиного цифрового ринку), у галузі охорони здоров'я, інфраструктури, енергетики та ін. [8].

Але чи буде цього достатньо для того, щоб посилити потенціал впливу Євросоюзу? Тим більше, сучасне покоління, яке не бачило Другої світової війни 1939–1945 рр., є більш вимогливим до ЄС і не сприймає, не усвідомлює первинну аргументацію об'єднання Європи заради миру. Європейський Союз шукає вихід з екзистенціальних криз, тоді як сама Європа поступово перестає сприйматися як центр світових політичних процесів уже і самими європейцями.

Хвиля націоналізму і популярності правих партій у державах ЄС, що нахлинула, показує, що багато цінностей і результати європейської інтеграції ставляться під сумнів громадянами ЄС, які останнім часом усе більше схильні симпатизувати правим партіям. За спостереженням фахівців Economist Intelligence Unit, упродовж 2016–2017 рр. у країнах, які намагаються з різним успіхом підтримувати демократичний політичний режим, відбувся "відступ демократії". Його основними рисами стали: зниження участі громадян у виборах і політичному процесі, проблеми з виконанням національними урядами своїх повноважень, падіння довіри до суспільних інституцій, розширення розриву між політичними елітами та виборцями, занепад незалежних ЗМІ, наступ на громадянські права, головним чином на свободу слова [17].

У практичній площині "відступ демократії" вилився в численні виборчі перемоги політичних сил і лідерів, яким удалося скористатися загальним розчаруванням людей через безвідповідальність традиційних партій і відчуженість державних установ від громадських інтересів [9].

Зазначимо, що на відміну від розвинутих західних держав, які захищені соціальною стабільністю та досвідом тісного партнерства в рамках ЄС і НАТО, Україна потрапила в ситуацію "відставання демократії" у час, коли відстань між очікуваними змінами та реальним станом речей, навіть у умовах відносної соціально-політичної стабілізації та зниження небезпеки війни, сприймається громадянами набагато гостріше, ніж під час поступового наступу правлячих еліт на демократичні інститути.

При виникненні криз деякі досягнення стали грати проти ЄС. Так свобода пересування й існуюча соціальна політика дозволили посилитися міграційній кризі. ЄС не вміє ефективно задіяти ресурс міграції без шкоди своєму населенню. Соціальні допомоги та неефективна політика інтеграції біженців і мігрантів у внутрішньоєвропейське середовище спричиняє масу проблем і викликів як для сфери свободи, правосуддя і безпеки, так і для європейської економіки.

Ще один прецедент – Brexit – поки тільки набирає обертів; не зовсім ясно, наскільки серйозними будуть наслідки імовірного виходу Великобританії з ЄС для подальшого розвитку інтеграції. Чи можливий і зовсім відхід назад і поступова дезінтеграція Союзу? Або

Brexit, навпаки, зробить ЄС згуртованішим, оскільки головний євроскептик та ініціатор концепції гнучкої інтеграції залишає Євросоюз?

Загалом Європейський Союз усе більше схильний саме до вибору гнучкої інтеграції – шляху, коли держави будуть рухатися до інтеграційних цілей відповідно до їхньої готовності. Східне партнерство не пропонує перспективи вступу до ЄС, і в якийсь момент він просто припиняє роботу із залучення своїх партнерів. ЄС надає фінансову та консультативну допомогу своїм східним партнерам щодо реформ, а не приймає *acquis communautaire* ЄС. Але, як показує українська ситуація, розширення норм Євросоюзу та європеїзація не передбачають створення зони стабільності та миру. Європеїзація сьогодні не гарантує миру та процвітання, і це серйозний удар по європейській м'якій силі. Інструменти жорсткої сили, тобто обмежувальні заходи, які застосовуються проти Росії, не досягли своїх цілей і не змінили політичний режим у Росії. ЄС не використовує інструменти примусу, щоб активізувати Україну щодо реформ або Мінського процесу. І це лише підкреслює дуже сильну диспропорцію між м'якою та жорсткою силою в ЄС і неадекватністю прийняття підходу "розумної сили" [22].

Таким чином, крім вибору шляху, перед ЄС стоїть завдання збереження досягнень, оскільки накопичені проблеми можуть звести нанівець успіхи Євросоюзу. І цей виклик – один з найбільш серйозних за весь час розвитку Європейських співтовариств та Союзу. Наявність зазначених проблем підриває потенціал впливу ЄС у країнах Східної Європи [13].

Аналіз лідерського потенціалу ЄС засвідчує, що зовнішньополітичний інструментарій м'якої сили більше відповідає цілям зовнішньої політики ЄС, ніж використання силового ресурсу. Водночас події 2014 р. виявили необхідність консолідованої роботи європейської спільноти саме в "жорстких" питаннях безпеки та оборони. Адже навіть таке втілення м'якої сили, як Європейський Союз, не може існувати без можливостей обороноздатності.

Агресія РФ показала, наскільки важливим є проведення єдиного курсу в зовнішній політиці Європи в умовах, що склалися. Потужний економічний потенціал ЄС свідчить про можливість використання свого економічного тиску або заохочення, що є елементом жорсткої сили в політиці ЄС. Так, запровадження економічних санкцій проти Росії стало своєчасним і колегіальним рішенням, формат якого по суті був вироблений усередині ЄС протягом років та який показав власну ефективність.

Затверджена в червні 2016 р. стратегія ЄС для внутрішньої й зовнішньої політики "Спільне бачення, спільні дії: сильніша Європа" пропонує нове бачення глобальної ролі ЄС, здатного гарантувати мир і безпеку, що демонструє готовність забезпечити безпеку своїх кордонів і громадян.

В ЄС визнають, що Росія сьогодні є головним стратегічним викликом, оскільки вона посилює свою військову присутність у регіоні.

У Глобальній стратегії ЄС для внутрішньої й зовнішньої політики "Спільне бачення, спільні дії: сильніша Європа" зазначено: "Порушення Росією міжнародного права і дестабілізація України як вершина затяжних конфліктів у Чорноморському регіоні поставили під сумнів європейський порядок безпеки в його основі" [23].

Тому пріоритетними цілями співробітництва ЄС і України в галузі безпеки визнається розширення військово-політичного діалогу, підготовка військових фахівців, проведення спільних військових навчань та участь у миротворчих місіях [18].

В умовах глобальної нестійкості й геополітичних зрушень у сучасному світі просування національних інтересів залежать від нових ідей, економічних інновацій та взаємовигідного і рівноправного партнерства. РФ не має шансів на успішне просування м'якої сили оскільки:

- використовує пострадянський потенціал;
- невиразну російську модель розвитку (пріоритети розвитку, ефективність політичної й соціальної системи);
- фактор часу грає проти: у пострадянських країнах виросли покоління з відмінними культурними і мовними традиціями.

Водночас Москва має більший досвід у використанні жорсткої сили як у військовій, так і в економічній сфері. Російська та європейська жорсткі сили на теренах Східної Європи не збалансовані. Дії Росії являють серйозний виклик основним принципам сучасного європейського і світового порядку. Агресія і військова інтервенція Російської Федерації проти України поставили на порядок денний питання про збереження територіальної цілісності європейської держави.

Європейська інтеграція України залишається ключовим пріоритетом зовнішньої політики України. Не зважаючи на всю складність й суперечності інтеграційного процесу, європейська ідея є консолідуючим чинником, який об'єднує і політичні еліти, і українське суспільство загалом. Якщо ЄС не використовуватиме свою жорстку силу (економічну міць) для забезпечення суверенітету та європеїзації України, його можуть очікувати перманентна політична нестабільність і збройні конфлікти на східних кордонах у майбутньому.

Список використаних джерел:

1. Будаев А. В. "Мякая сила" в мировой политической динамике / Будаев А. В., Манойло А. В., Чихарев И. А., Демидов А. В., Столетов О. В. [Електронний ресурс]. – URL: http://kandidat2.webdevelopers.su/urok/nyagkaya-sila-v-mirovoy-politicheskoy-dinamike#_ftn33.
2. Вершинин А. А. Украинская политика России: между мягкой и жесткой силами / А. А. Вершинин. – [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ogt-journal.com/jour/article/view/246>
3. "ГІБРИДНА" ВІЙНА РОСІЇ – ВИКЛИК І ЗАГРОЗА ДЛЯ ЄВРОПИ [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://old.razumkov.org.ua/ukr/upload/GIBRID-WAR-FINAL-1-1.pdf>
4. За вступлення України в ЄС виступають 41 % громадян, за Таможенный союз – 35 %. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://zn.ua/POLITICS/zavstuplenie-ukrainy-v-es-vystupayut-41-grazhdan-za-tamozhennyi-soyuz-35-130295>. Источник: Киевский международный институт социологии, октябрь, 2013 ЕС 41% ТС 35% 10%
5. Карякин В. В. Военно-политические стратегии США и угрозы России: Аналит. обзоры РИСИ / В. В. Карякин; под ред. д-ра социол. наук И. А. Романова; Рос. ин-т стратег. исслед. – М.: РИСИ, 2014. – Вып. 2. – 32 с.; Комлева Н. А. Украинский кризис как элемент "тактики анаконды" / Н. А. Комлева [Електронний ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://www.space-time.ru/assets/files/2-16.2014/2226-7271prov-st2-16.2014.13-komleva.pdf>
6. Комлева Н. А. Украинский кризис как элемент "тактики анаконды" / Н. А. Комлева [Електронний ресурс]. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.space-time.ru/assets/files/2-16.2014/2226-7271prov-st2-16.2014.13-komleva.pdf>
7. Копійка В. Європейський Союз: заснування і етапи становлення: навчальний посібник для студ. вищ. навч. закл. / В. Копійка, Т. Шинкаренко; КНУТШ, Ін-т міжнародних відносин. – К.: ІнЮре, 2001. – 448 с.

Н. Яковенко, д-р ист. наук, проф.,

Г. Пискорская, канд. ист. наук, науч. сотр.

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина

ИЗМЕНЕНИЕ СООТНОШЕНИЯ МЕЖДУ МЯГКОЙ И ЖЕСТКОЙ СИЛАМИ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ПОЛИТИКЕ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Показано, как Европейский Союз и Россия рассматривают роль мягкой силы в международных отношениях, соотношение силовых и несиловых инструментов в их внешней политике. Предпринят также сравнительный анализ геополитических проектов Европейского Союза и России. Делается вывод, что хотя ЕС имеет в своем распоряжении более широкий потенциал влияния, ему не хватает целостной стратегии использования собственных инструментов, особенно в политическом измерении. Россия пока что владеет необходимыми ресурсами, чтобы ограничить влияние ЕС на трансформационные процессы в постсоветском пространстве.

Ключевые слова: Европейский Союз, Россия, мягкая сила, жесткая сила, украинский кризис, геополитические проекты, ценности.

8. Кризові явища в євразоні та їх вплив на політичні трансформації в ЄС: Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.niss.gov.ua/articles/772/>

9. Мартинов А. Спільна зовнішня і безпекова політика Європейського Союзу: основні етапи розвитку / Андрій Мартинов [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://eustudies.history.knu.ua/andrij-martynov-spiina-zovnishnya-i-bezpekova-polityka-yevropejskogo-soyuzu-osnovni-etapy-rozvytku/>

10. Мінгазутдінова Г. Трансформація військової політики та політики безпеки в Європі на тлі "української кризи" 2014 р. / Галина Мінгазутдінова. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://eustudies.history.knu.ua/galina-mingazutdinova-transformatsiya-vijskovoyi-polityky-ta-polityky-bezpeky-v-yevropi-na-tli-ukrayinskoyi-krzyz-2014-r/>

11. Най Дж. "Мякая" сила и американско-европейские отношения / Джозеф Най // Свободная мысль-XXI. – 2004. – №10. – С. 12–29.

12. Президент Путин полагает, что российскую безопасность укрепляют ядерное оружие и православие [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pravoslavie.ru/news/20667.htm>.

13. Толстов С. Проблеми та пріоритети України в умовах кризи європейської безпеки / С. Толстов [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://uaforeignaffairs.com.ua/ekspertna-dumka/view/article/problemi-ta-prioriteti-ukrajini-v-umovakh-krizi-jevropei/>

14. Україна заважає патріарху Кирилу підготуватися до Всеправославного собору [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://risu.org.ua/ua/index/all_news/ukraine_and_world/international_relations/59901/

15. Фонд "Русский мир" создан во исполнение Указа Президента РФ от 21 июня 2007 года [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: URL: <http://www.russkiymir.ru/fund/the-decree-of-the-president-of-the-russian-federation-on-creation-of-fund-russian-world.php#1>; Федеральное агентство по делам соотечественников, проживающих за рубежом (Россотрудничество) было создано Указом Президента РФ от 6 сент. 2008 года [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://kremlin.ru/acts/bank/28020>.

16. Шерп Д. Нові ризики війни / Джеймс Шерп [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://dt.ua/article/print/internal-novi-riziki-viyni-279542.html>; Power in International Politics: Does the World Go Hard? [Ivanchenko V., Khromakov D., Margoev A., Sukhoverkhov K.] HSE-MGIMO group University Consortium Annual Conference October, 5–6, 2017. Washington DC [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://www.sant.ox.ac.uk/sites/default/files/university-consortium/files/report_on_hard_and_soft_power_hse-mgimo_updated.pdf

17. Democracy Index 2017. The Economist Intelligence Unit. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.eiu.com/topic/democracy-index>

18. Developments in Security Policy: European and US Considerations Regarding the War in Ukraine [M.Britz, M.Pankovski, L.Ohman]. – Swedish Defense University, 2016. – 62 p.

19. Nye J. S. Soft Power: The Means to Success in World Politics / J. S. Nye. – Public affairs Cambridge, 2004. – P. 5.

20. Nye J., Jr. A Smarter Superpower / J. Nye // Foreign Policy. – 2007. – April 18.

21. Popescu N. The Limits of Enlargement-lite: European and Russian Power in the Troubled Neighbourhood: Policy Report / N. Popescu, A. Wilson; European Council on Foreign Relations. – London. – June, 2009. – 69 p.

22. Power in International Politics: Does the World Go Hard? [Ivanchenko V., Khromakov D., Margoev A., Sukhoverkhov K.] HSE-MGIMO group University Consortium Annual Conference October, 5–6, 2017 Washington DC [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://www.sant.ox.ac.uk/sites/default/files/university-consortium/files/report_on_hard_and_soft_power_hse-mgimo_updated.pdf

23. Shared Vision, Common Action: A Stronger Europe. A Global Strategy for the European Union's Foreign And Security Policy [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: https://europa.eu/globalstrategy/sites/globalstrategy/files/eugs_review_web.pdf

24. Vdovychenko V. Que vadis, dear EU? (The evolution of European security strategies approaches in the changing European Union / V. Vdovychenko // Європейські історичні студії. – 2018. – № 9. – С. 6–20.

Надійшла до редколегії 15.11.18

N. Yakovenko, Doctor of Science, Prof.,
G. Piskorska, PhD. (History), Researcher
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

CHANGING RATIO BETWEEN SOFT AND HARD POWERS IN INTERNATIONAL POLITICS OF THE EUROPEAN UNION AND RUSSIA

The article shows how the European Union and Russia view the role of soft power in international relations, the relationship between power and non-power instruments in their foreign policy. A comparative analysis of geopolitical projects of the European Union and Russia is also undertaken. It is concluded that although the EU has a wider potential for influence, it lacks an integral strategy for using its own instruments of hard power, especially in the political dimension. Russia so far has the necessary resources to limit the EU's influence on the transformation processes in the post-Soviet space.

Key words: European Union, Russia, soft power, hard power, Ukrainian crisis, geopolitical projects, values.

УДК 327:[314.743(477)+659.4]

Ч. Намонок, канд. політ. наук, доц.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна,
Т. Гумен, магістрант
Міжрегіональна академія управління персоналом, Київ, Київ

РОЛЬ ДІАСПОРИ У ФОРМУВАННІ ПОЗИТИВНОГО ІМІДЖУ УКРАЇНИ

Присвячено аналізу міжнародного іміджу сучасної України, ролі української діаспори в його формуванні та поліпшенні. Розкрито причини та чинники негативного сприйняття України за кордоном. Запропоновано заходи для підвищення інформаційної присутності України у світі та зростання інтересу іноземних держав до подій в Україні.

Ключові слова: діаспора, міжнародний імідж України, інформаційна присутність, зовнішньополітичне сприйняття.

Постановка проблеми. Сучасні пріоритети зовнішньої політики України пройшли довгий процес формування у доволі складних міжнародних умовах на тлі кількох революцій та затяжної російської агресії, коли наша держава була змушена відбудовувати свою боєздатність, аби захистити власну територіальну цілісність.

Формування позитивного іміджу держави сьогодні постає важливим завданням загальнонаціонального масштабу. Воно потребує спільних цілеспрямованих і послідовних дій офіційної влади й державних органів, громадських організацій, бізнесових структур і ЗМІ, мільйонів громадян України і численної української діаспори за кордоном.

Мета статті – з'ясувати політичні чинники, які зумовили негативне сприйняття України в сучасному світі, а також дослідити роль діаспори в поліпшенні іміджу нашої держави в країнах проживання співвітчизників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми впливу українських громадян на зовнішньополітичні рішення держав проживання присвячені численні праці українських дослідників. Так, проблемами взаємодії з кордонного українства та Української держави займалися Т. Шлепакова [3], Г. Луцишин [5], В. Гарагонич [6], А. Атаманенко [8] та ін. Останні дослідження показують рівень самоорганізації та бажання української діаспори взаємодіяти з Україною на державному рівні. Чинники формування іміджу держави також були предметом дослідження численних науковців в Україні та за кордоном. Ступінь впливу діаспори на формування іміджу України за кордоном утім досі досліджений недостатньо.

Виклад основного матеріалу дослідження. Попри доволі різке зростання інтересу іноземних держав до подій в Україні під час Революції Гідності та початку російської окупації українського Криму й бойових дій з російською регулярною армією на сході України Український центр економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова в результаті доволі ґрунтовного моніторингу дійшов висновку, що уявлення іноземних журналістів про Україну й сьогодні залишається поверховим, фрагментарним і часто негативним. Зокрема, не полишає газетних шпальт тема відсутності політичної волі для подолання корумпованості української влади, розквіт злочинності, відсутність економічних реформ. Пові-

домлення стосовно переважно вдалих наукових технічних розробок, спортивних досягнень, або ж мистецьких проектів обов'язково супроводжуються згадками про низький рівень матеріально-технічного забезпечення науковців, спортсменів тощо чи нападами на громадських активістів. Крім того, іноземна преса бачить Україну крізь призму значного науково-технічного потенціалу, багатих природних і людських ресурсів, які не використовуються належним чином [4].

Слід зазначити, що кожна країна має свої сфери інтересів щодо України. Відповідно до них і зосереджується пильна увага навколо України, часто базуючись на старих і нових стереотипах, подолати які належить саме Україні. Будь-які заходи, спрямовані на поліпшення міжнародного іміджу України, мають підкріплюватися реальними позитивними змінами в усіх сферах економічного, політичного та суспільного життя держави.

Значною мірою покращити імідж України вдалося через несподівано сильний опір українців російській військовій окупації Донбасу. Протистояння поступово набирає ознак замороженого конфлікту, що не сприяє подальшій підвищеній увазі до нього з боку західних суспільств. Саме це має зворотний ефект у поліпшенні міжнародного іміджу України.

Світова практика доводить, що сучасні держави прагнуть використати свої зарубіжні спільноти як потужний націє- та державотворчий чинник розвитку, дієвий інструмент впливу в країнах проживання співвітчизників. Для багатьох великих держав світу співпраця із земляками за кордоном стала ефективним інструментом реалізації зовнішньої політики, коли діаспори впливають на позицію інших держав за умови підтримки їхньої діяльності державою-походження [5].

До подібних заходів удалася, приміром, Польща напередодні ратифікації договору про вступ до ЄС, активно використовуючи польські громади зарубіжжя з метою мобілізації громадської думки в державах ЄС на користь входу Польщі до європейської спільноти [3]. Сьогодні такий досвід є важливим для України, зважаючи на її прагнення до реалізації євроінтеграційного процесу та посилення міжнародних позицій [6].

Західна українська діаспора не є однорідною. І якщо певний час Україна її сприймала як донора (ураховуючи

давні традиції добродійності), то тепер відбуваються демографічні зміни, що викликає потребу фінансової підтримки частини створених закордонними українцями інституцій, у першу чергу культурних і наукових. Підтримка держави уможливить перетворення їх на своєрідні представництва України за кордоном [8].

Розвиток відносин Української держави з діаспорою найчастіше гальмується такими факторами:

- Схильність української влади до авторитарного керівництва;
- Економічна криза, що набула хронічного характеру, та відсутність реформ;
- Двозначність відносин з країною-агресором;
- Розбіжність у політичних заявах і реальних кроках представників української влади;
- Забюрократизованість прийняття політичних рішень;

• Недосконала етнополітика української держави, що регламентує стосунки української діаспори і держави.

Поряд із цим Україною укладено й ряд угод з державами-сусідами про захист прав національних меншин.

Тому серед першочергових завдань для поліпшення міжнародного іміджу України мають бути:

- підвищення ефективності дій влади відповідно до завдань, що стоять перед державою;
- забезпечення прозорості прийняття рішень;
- ліквідація глибинних причин хабарництва та корупції;
- зростання реальних доходів і платоспроможного попиту населення;
- посилення позицій України на міжнародних ринках;
- диверсифікація джерел постачання енергоносіїв;
- зменшення обсягів зовнішньої заборгованості, відновлення кредитоспроможності України;
- зменшення державного втручання в діяльність суб'єктів господарювання.

Важливим чинником створення міжнародного іміджу є поступове формування європейської ідентичності держави і закріплення сприйняття України у світі як невід'ємної частини європейської цивілізації та європейської регіональної системи міжнародних відносин.

Сьогодні позитивний імідж є надзвичайно важливим, часто вирішальним фактором у забезпеченні ефективної діяльності держави, так само як і співпраця з неурядовими та громадськими організаціями, зацікавленими в підтримці та поліпшенні позитивного іміджу України.

Заходи, спрямовані на формування позитивного іміджу, охоплюють:

- безпосереднє централізоване розповсюдження фактичної, статистичної та довідкової інформації про Україну;
- організацію поїздок представників іноземних держав (співробітників наукових і парламентських структур, неурядових організацій), міжнародних організацій, іноземних ЗМІ;
- установлення постійних контактів із впливовими політиками, політологами, представниками ЗМІ в країнах світу тощо [2].

Залучення діаспори та її інформаційного, інтелектуального, культурного та фінансового потенціалу підвищує ефективність таких заходів, а політичний та суспільний вплив, якого в деяких державах набули представники української нації, виступає самостійним фактором формування позитивного іміджу України [7].

Відомим є намір України приєднатися до ЄС, НАТО та інших західних структур. Але реалізація такого наміру значною мірою залежить від того, що думають із цього приводу жителі країн Євросоюзу, і того іміджу, який має Україна як суспільство й держава на Заході, починаючи з наших найближчих сусідів [1].

Реалізація ефективної зовнішньої політики, зокрема формування позитивного іміджу країни, неможлива без наявності спеціалізованого державного інформаційного ресурсу. У цьому контексті потужними інформаційними джерелами, що працюють на захист національних інтересів поза межами України, є державна телерадіокомпанія "Всесвітня служба "Українське телебачення і радіомовлення", Всесвітня служба іномовлення Національної радіокомпанії України, Українське національне інформаційне агентство "Укрінформ", які створюють інформаційний імідж нової України.

"Всесвітня служба «Радіо Україна»" є концептуально єдиним державним цілодобовим джерелом радіоінформації у світовому просторі про різні аспекти міжнародного та внутрішнього життя української держави. Вона виходить в ефір українською, англійською, німецькою та румунською мовами. Інформаційні блоки новин (за світовими та вітчизняними агенціями) становлять приблизно 15–20 % мовного часу, решта – оригінальні матеріали журналістів радіоагенції.

Інформаційній присутності України у світі, формуванню позитивного іміджу і забезпеченню національних інтересів держави сприяють також упровадження та розвиток інтернет-мовлення, прискорена розбудова інтернет-вузлів, зокрема на Азію, Океанію та Австралію, технічне дооснащення наявних потужностей, подальше впровадження комп'ютерних та інформаційних технологій [2].

Висновки. Отже, вплив української діаспори на формування іміджу нашої держави за кордоном неможливо переоцінити, оскільки вона є автентичним носієм української мови, культури, ментальності та світосприйняття, з яким мають змогу співіснувати громадяни країн еміграції українців. Тому для посилення позитивного впливу, який має світове українство на імідж України першочерговими завданнями органів державної влади мають стати вдосконалення механізму об'єктивного та привабливого представлення України у світі, прискорене впровадження новітніх, зокрема багатоканальних, технологій, розвиток цифрового мовлення, освоєння нових радіочастотних діапазонів, а також здійснення системної, скоординованої та оперативної підготовки і розповсюдження за межами України мультимедійними засобами інформації про Україну.

Список використаних джерел:

1. Заходи формування позитивного зовнішньополітичного іміджу України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://lektii.net/3-47256.html>
2. Інформаційна присутність України у світі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://pidruchniki.com/16850303/politologiya/informatsiyna_prisutnist_ukrayini_sviti
3. Шлепакова Т. Л. Роль діаспори в реалізації зовнішньої політики держави та єднання закордонного українства навколо Шевченкового генія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nplu.org/storage/files/Infocentr/Tematchi_oglyadi/2014/diasp-i-zhevch.pdf
4. Перспективи формування позитивного іміджу України в міжнародному інформаційному середовищі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://megalib.com.ua/content/2048_85_Perspektivi_formuvannya_pozitivnogo_imidju_Ykraini_v_mijnarodnomu_informacijnomu_seredovishi.html
5. Луцишин Г. Українська діаспора: новітні тенденції впливу на процес національної консолідації / Г. Луцишин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Vdakk/2013_1/62.pdf

6. Гарагонич В. Вплив діаспори на розвиток транскордонного співробітництва / В. Гарагонич // Історичний архів. Наукові студії : Зб. наук. праць. – Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. – Вип. 5. – С. 100–103.

7. Денисюк С. Г., Кривоніс О. М., Равков А. В. Імідж сучасної України: структурні компоненти та основні показники [Електронний ресурс] // Науковий огляд. – 2014. – Т. 3. – № 2. – Режим доступу: <http://naukajournal.org/index.php/naukajournal/article/view/157/232>

8. Атаманенко А. Закордонне українство та Україна: проблеми та перспективи взаємовідносин [Електронний ресурс] // Наукові записки Національного університету "Острозька академія". Серія "Історичні науки". – Вип. 23. – С. 7–13. – Режим доступу: <http://eprints.ua.edu.ua/5113/1/3.pdf>

Надійшла до редколегії 16.11.18

Ч. Намоніук, канд. політ. наук, доц.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна,

Т. Гумен, магістрант

Межрегиональная академия управления персоналом, Київ, Україна

РОЛЬ ДИАСПОРЫ В ФОРМИРОВАНИИ ПОЗИТИВНОГО ИМИДЖА УКРАИНЫ

Посвящена анализу международного имиджа современной Украины, роли украинской диаспоры в его формировании и улучшении. Раскрыты причины и факторы негативного восприятия Украины за рубежом. Предложены меры для повышения информационного присутствия Украины в мире и роста интереса иностранных государств к событиям в Украине.

Ключевые слова: диаспора, международный имидж Украины, информационное присутствие, внешнеполитическое восприятие.

C. Namoniuk, Associate Professor, PhD (Political Science)

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine,

T. Gumen, Master's student (Political Science)

Interregional Academy of Personnel Management, Kyiv, Ukraine

THE ROLE OF DIASPORA IN THE FORMATION OF THE POSITIVE IMAGE OF UKRAINE

This article analyzes the international image of Ukraine today, the role of the Ukrainian diaspora in its development and improvement. It reveals the causes and factors of negative perception of Ukraine abroad and suggests the measures to improve the information presence of Ukraine in the world and to enhance interest of foreign countries to the events in Ukraine.

Key words: diaspora, international image of Ukraine, information presence, international political perception.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

УДК 339.98
JEL F52

N. Reznikova, Doctor of Science (Economics),
Professor at the Chair of World Economy
and International Economic Relations
of Institute of International Relations
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine,
V. Panchenko, PhD (history),
doctoral student of Mariupol State University

THE ADAPTABILITY OF ECONOMIC PATRIOTISM IN FRANCE
TO THE PRESENT-DAY REALITIES OF UKRAINE: INTRODUCTION TO THE ISSUE

The policy of economic patriotism is defined by in the article as an economic policy implemented by domestic governments to mitigate market failures and purposeful market distortions, in order to assure as effective as possible stimulation of economic growth measured by rates of GDP growth and achieve the optimal fundamentals such as employment, labor productivity growth, inflation, lending to corporate sector and households. We argue, that stimulation of the cumulative demand, both domestic and external, becomes a critical parameter of the policy of economic patriotism, focused on stimulating the purchasing capacity (by implementing the policy of basic guaranteed income, tax reduction, creation of new jobs) and competitiveness of home-made products at external markets. It is concluded that manifestations of economic nationalism of 21 century go far beyond the protection of infant industries (a measure massively used at the industrial phase in developed countries) and include a broader spectrum of legal, normative and other measures intended to regulate market relations. Based on the analysis of the economic policy of France, it is proposed to use the key characteristics of the policy of economic patriotism in the economic policy of Ukraine.

Keywords: economic nationalism, economic patriotism, economic policy, industrial policy, protectionism.

Introduction. The wide-scale economic liberalism elevated to the rank of panacea for each country in the latest decades and its credibility have been essentially discredited by negative phenomena of the systemic nature, which we are observing now. The present-day global economic crisis has actually put an end to naïve hopes of our contemporaries for the universal efficiency of the liberalistic global market economy. In the era of economic globalization, the capacity of national governments to set up own economic policy has a narrow choice. This choice is limited to several options. Economically weak countries react on geo-economic challenges rather than produce them. They have no capacity to form a socio-economic agenda due to many types of dependence: resource one, structural one, technological and financial one. Besides that, generating rules for interactions in the global area would imply cooperation with ones who have to agree to be committed to what is declared by others: it follows that the membership in an organization results in recognizing others' rights for decision making and, accordingly, the dependent status.

However, although the old protectionist instruments are becoming obsolete, they are replaced by new forms: deregulation, with lifted limitations, coexists with new forms of introduced regulation, signified in foreign sources as "reregulation". By entering regional or bilateral trade agreements, countries create a new framework for WTO, which principles may sometimes be different from ones laid in the basis of this organization. The majority of international negotiations of today, apart from settling the consequences of the comprehensive liberalization, is concerned with effects and consequences of internal regulations of free movement of capital, workforce, trade and services by each partner. Nationalism policy elements in the economy, demanded by government officials, seem to be a reaction on the realized market failure to set a new balance in the imbalanced global economy with the growing competition for small pieces of demand and the shrinking global trade. Views alternative to the universal free trade ideology were clearly articulated by Donald Trump whose protectionist rhetoric in time of election campaign, in spite of being his personal card, perceived by the global economic elite as but a crooked attempt to draw

attention to himself. However, this firm political focus on support for domestic market capacities amidst the falling cumulative demand proved to lay a powerful trend that would determine the pattern of international relations in the future decade. It has nothing to do with Trump shamanism, because waves of protectionism and liberalism, changing each other for centuries, became a manifestation of the cyclic nature of the economy, and the countries of Old Europe are not exclusion.

Literature review. Economic nationalism is not an invention of yesterday or today: it has roots in the antiquity, medieval times and the era of modernity. Its feature is "realism" or "common sense", which can be its other denotation. Principles of this paradigm were already elaborated by mercantilism, when no economic theories existed and practical actions of governments or business leaders were focused on the development of domestic economies. They were followed by various state-based theories and state power policies that established economic nationalism as a political economics theory. Ardent supports of this policy were Alexander Hamilton (1755–1804, U.S.) and Friedrich List (1789–1846, Germany). Both stood for the implementation of protectionist and stimulating measures in their countries in time of industrialization.

For weak economies these measures are considered as inevitable and urgently needed. A. Hamilton labeled this policy as "American system", whereas F. List, half century after him, defined similar measures as "National system" (a slang name that spread later on; economic nationalism often inadequately reflects a more comprehensive and general name "National system of political economy") [1]. Americans insist that economic nationalism was their invention: they say that although F. List is well known in the world as the founder of this paradigm, A. Hamilton had formulated respective principles earlier than the German economist. But more important is that both scientists meant the same thing: to develop the domestic economy, their home country had to pursue its own interests, without subordinating them to the international (cosmopolitan) theory applicable for all the countries in the same time, irrespective of the development [2]. It is known that this theory going contrary to their ideas was the theory of

unlimited market, named for some reason as "classical", and its advocate and main promoter was Britain, the then opponent of U.S. and Germany in the economic rivalry. The essence of economic nationalism was defined in that time as building up a strong state that would set economic priorities and the respective vector of economic policy [3; 4; 5]. According to the principles of economic nationalism, the market is never able for self-regulation; moreover, as stronger economies "regulate" the global market for their own mercenary interests, a national state needs to correct market-based relations.

The methodology of the presented research covers a set of specific methods of empirical research, including comparison and description to the effect of finding common ideological principles and practical objectives involved in the implementation of the policy of economic nationalism, economic patriotism and economic pragmatism. Application of the hypothetical-deductive method enabled for constructing a system of deductively interlinked hypotheses (on the causal link of implemented economic policy and economic growth; on the causal links of determinants of economic patriotism and current strategies of economic growth for France, of the drivers for the economic development with each other, and, in the final end, with the successfulness of the counteraction to the consequences of the crisis). Also, the following methods of general logic and research techniques are used: analysis and synthesis (when analyzing the phenomena of "economic patriotism", "economic nationalism" and "economic pragmatism", deconstructing them into components and scrutinizing each separately, we treated it as a part of the integrated whole); abstraction (abstraction from the potential feasibility allowed us to articulate the hypothesis about the direct relationship between qualitative change in the factors promoting productivity growth and the implementation of the policy of economic patriotism and economic pragmatism; idealization (in the description of abstract (idealized) objects that are unrealistic in principle, when describing an exemplary strategy for the sustainable development); generalization and induction (enabling for coming to the conclusion due to the emphasis made on necessary, logical and causal relations between the implemented economic policy and economic growth).

The purpose of the article is to analyze the conformity of the ideological principles of the policy of economic patriotism, implemented in France to the Ukraine's national interests in the field of achieving economic growth and possessing the adequate level of the competitiveness of its industries.

Results. The multiplicity of interpretations and definitions of the above mentioned actions on priority setting at sectoral level and their targeted development by dichotomy means "stimulation – expansion" or "protectionism – free market" appeared over time, of which some are given below. The notion of economic patriotism, in contrast to economic nationalism or neo-mercantilism, clearly demonstrates different sources of patriotic interventions in the economy. By considering economic nationalism in times of its early flourishing in 19 century as immanently protectionist, economic patriotism avoids the methodology confined only to the first phase, "protectionism", which is used for protecting and cultivating "infant" (as F. List puts it) or weak sectors or economies and selecting a sector or a segment for regulation, in order to stimulate or support it, but without denying liberal economic policy and institutes. Therefore, economic patriotism constitutes a compromise between the interest of the state and the market. Thus, a new phenomenon of "liberal economic nationalism" has already been

extensively used across the single European market. The single agricultural policy, the policy for stimulation of green technologies, government support to the development of the European bio-fuel market is a clear case of the selective protectionism in the era of the pronounced globalization.

Economic patriotism is backed by the ideology arguing that the interests of motherland are more significant than individual interests of corporate or political elites or mythical goals of the of the global economic development, which makes it similar to economic nationalism. Although economic patriotism in its original French use is called "flexible political initiatives intended to shake the public opinion", it is not always accompanied by political debate, which demonstrates its disguised or semi-open character, because it does not fall under the classical manifestations of protectionism, fixed in WTO documents and defined in negative colors. In fact, everyone is engaged in economic patriotism but scruples to recognize this officially.

Economic patriotism is treated as a broader tendency of modern developed economies rather than a specifically French phenomenon. Economic patriotism going far beyond "industrial patriotism" (which used to be widely implemented in U.S. and in France) has a broader political and economic meaning in the contemporary economic policy of developed countries due to persisting contradictions in the capitalism of 21 century. The Grignon Report issued as early as 2004 advised French government officials to introduce the policy of the so called "European neo-colbertism", in order to reform the French dirigist industrial policy at European level, which would enable to cope with globalization challenges, deindustrialization and de-localization processes [6]. The overall European investment in R&D, focused on strategic industries, was considered as a driver of their development and enhancement for fostering new industrial "European champions" (artificial setting of priorities and respective areas of stimulation and, ultimately, future potential "winners" is seen as a largest heresy by the free market ideology). The European Commission responded by blaming French politicians that in spite of stirring the neo-mercantilist topic in the press they did nothing to promote the European neo-colbertism [7].

It should be reminded that the economic policy pursued by Jean-Baptiste Colbert and named "colbertism" became a branch of mercantilism and ensured positive trade balance through stimulating industry, creating manufactures, increasing exports of finished goods and imports of raw materials, reducing imports of finished goods [8]. By J.-B. Colbert's initiative, monopolistic companies in foreign trade were created, and massive government financing of construction and improvement of roads and channels and manifold increase of the trade and military fleet was sanctioned. Proved to be an effective means to accelerate economic development and enhance economic power of France, all these measures laid the basis for subsequent conclusions and recommendations of Friedrich List who initiated economic nationalism.

The policy of economic patriotism is defined by us as an economic policy implemented by domestic governments to mitigate market failures and purposeful market distortions, in order to assure as effective as possible stimulation of economic growth measured by rates of GDP growth and achieve the optimal fundamentals such as employment, labor productivity growth, inflation, lending to corporate sector and households. Stimulation of the cumulative demand, both domestic and external, becomes a critical parameter of the policy of economic patriotism, focused on stimulating the purchasing capacity (by implementing the policy of basic guaranteed income, tax

reduction, creation of new jobs) and competitiveness of home-made products at external markets. The plan of F. Hollande on stimulating unemployment combat on line of the announced emergency economic situation in 2016 was an instrument for stimulating domestic demand amidst the shrinking cumulative demand in the conditions of the global economic recession. The manifestations of economic patriotism in the economic policy of France also include stimulation of employment in small and medium business. Thus, in accordance with F. Hollande's plan [9], enterprises with less than 250 employees are eligible for the surcharge of 2,000 euro for each job that will ensure job placement of a person for longer than 5 months with the salary 1.3 fold higher than the minimal salary. Use of tax credit practice in R&D on line of F. Hollande's plan became an importance instrument enabling companies to forward up to 30% of their investment to R&D. Besides that, the government increased financing of R&D with social significance. Furthermore, leaders of EU countries launching the communitary energy policy blame French leaders for using nuclear plant energy as a way to reduce costs of finished products and a manifestation of economic patriotism.

E. Macron also puts economic modernization at stake by offering ambitious strategies for investment in the mainland France and the Mediterranean. The economic strategy of T. Macron puts special emphasis on the accelerated fostering of a new model of growth based on the priority of ecology, industry of future and agriculture "for future" [10]. To put it in other words, the ecology, given the Trump's disrespect to this factor and provoking the conflict after Paris Summit, became a good ideological tool; industry of "future", because one job created in industry (not to be confused with the industrial sector) costs 100,000 euro or more and, consequently, cannot be limited by the short-term planning horizon; as the agrarian sector is a provider of work to a large part of the population, its job creation capacity given the dying villages (to impede the urbanization processes) has to be implemented in short-term perspective.

"Industrial policy" is defined here as "any type of selective intervention of the government or policy, seeking to change the structure of production in favor of the industries that are supposed to have better prospects for economic growth, on the condition that it will not occur if such intervention in the market balance is not undertaken" [13]. Industrial policy can be and is often used to denote any kind of policy that has impact on the industry (the so called "selective industrial policy" or "targeting"). "Overall" or "functional" industrial policy focused on measures in the field of education, innovation and infrastructure is far distinct from selective or "sectoral" policy. New concepts of industrial policy, focused on the realities of political process, include and internalize a broader discussion on the role of the state and the market in economic regulation ("the state or the market?"), taking place over the two latest decades.

Once and again, there is a disagreement about the capacity of the state, the role of private and public sector, but conflicts of interests to be resolved by the political process are recognized. The golden mean of this opinion puts emphasis on "pragmatism" and "balanced strategy" and pushes one to recognize that the industrial policy fully conforms to the commonly accepted idea about the urgent importance of the global development.

The emphasis that French interests need to be protected internationally in the conditions of "ambitious Europe that is restarting" is also worth attention. E. Macron clarifies: Europe that invests and protects, in which vitally important democratic values will be revitalized and the taste of future be renewed and given the support to the

new policy in Africa, where peace and spirit of entrepreneurship will start the new century. In other words, there is an undisguised mention of implementing the neocolonialist strategy in Africa, which is in match with the principles of aggressive economic nationalism [14; 15].

The abovementioned demonstrates that Ukraine should pursue the policy of economic pragmatism by maneuvering between old and new centers of power and keeping the instruments of economic sovereignty [13; 17]. Yet, given the existing economic asymmetries between developed countries and Ukraine, manifesting in deep structural distortions and technological gaps, we argue that the Ukrainian economy needs in-depth and long-term transformations that will ensure the capacities for the growth autonomous from developed countries, with the internal driving force, by combining the advantages of the sustainable development and the substantial domestic demand.

Considering that fragmentation of production in the global value added chains is much more intensive in the industries where technical parameters of a product enable for dividing the production process into separate phases, Ukraine has to stimulate industrial development by all possible means. Ukraine, therefore, is badly in need for an active industrial policy. Today, this policy is dissolved in pseudo-liberal beliefs of those advocating the idea of seeking for competitive advantages for Ukraine in alternative economic sectors (including the service sector). But it is the modularity of a product, especially in industries like mechanical engineering, electric devices and apparatus or transport vehicles, which would enable to make maximal use of the advantages from the international division of labor and locate some phases of production process in Ukraine. This also applies to the high tech segment of chemical industry and, to a lesser extent, to traditional industries like mining or production of primary goods (oil refinery, basic and non-ferrous metals, chemical industry, production of rubber and plastics). The primary industries per se do not require high levels of imported components in the exports, except for some categories of services. But they often serve as the primary link in value chains, i. e. they create the production resource for other industries.

The production sector also constitutes the main source for investment in R&D and exports (80% of the total EU exports), it is the core factor of employment in other sectors, including the services. Estimations made by a number of European economists demonstrated that each additional job in the production sector created 0.5 to 2 jobs in other sectors [16, p.35]. In overall, the practice shows that the policy stimulating competition has to be launched in parallel with the policy of government assistance and support for industrial policy. If pursued in a targeted and strategically integrated manner, such nationally oriented policy will be able to become a catalyst for competitiveness enhancement in Ukraine.

Conclusions. Ukraine is undergoing the period of turning away from the dogmatic use of the unlimited market theory and blind following the Washington Consensus to economic nationalism given its colossal dependence on external obligations [12]. At the same time, contrary to European countries where the threat of de-industrialization is only spoken about, Ukraine is actually living through it, facing at the same time a critical problem of lacking financial resources. Apart from research and expert communities, in which this theory, not being the mainstream amidst ultra-liberal theories, was nevertheless debated long time, it penetrated in the Parliament and government circles. Several ramifications of economic nationalism have appeared, such as economic pragmatism. It stands out by calling for setting up priority

sectors and stimulating them by all possible means. But the proposition of economic pragmatism does not include tariff escalation for protectionist purposes, which is likely to account for the external dependence of Ukraine. Also, there are propositions to reconstruct the financial sector and create a special fund for modernization, to be raised by European money. To this end, the policy needs to be set in a way enabling to build Ukrainian enterprises into European value chains. The second manifestation of economic nationalism is the idea of promoting re-industrialization policy with protectionist actions in metallurgy, forestry and mechanical engineering, to protect the interest of production facilities located on the Ukrainian territory. Also, a broad range of instruments and mechanisms for stimulation of technological renovation is proposed: industrial parks, specific benefit programs for selected sectors, support for cluster development etc. Promotion of priorities related with "financial pumping" of the economy is much more often associated with stimulation of the industrial development by launching the development bank and a network of special investment funds to be raised by attracted money and by emission of money targeted for the industrial development, but not for consumption. Therefore, manifestations of economic nationalism of 21 century go far beyond the protection of infant industries (a measure massively used at the industrial phase in developed countries) and include a broader spectrum of legal, normative and other measures intended to regulate market relations.

References:

- List F. The National System of Political Economy / F. List. London: Longmans, Green, and Co., 1909. – 356 p.
- Hamilton A. Report on manufactures, December 5, 1791 (The Reports of Alexander Hamilton) / Hamilton A.; ed. Jacob E. Cooke. New York : Harper and Row. 1964.
- Prike S. Economic Nationalism – Theory, History and Prospects, Global Policy / S. Prike. – 2012. – Vol. 3, Issue 3, September. – P. 17–32.
- Roubini N. Economic insecurity and the rise of nationalism / N. Roubini // The Guardian, 2 June 2014. [Електронний рексуп]. – Режим доступу: <http://www.theguardian.com/business/economics-blog/2014/jun/02/economic-insecuritynationalism-on-the-rise-globalisation-nouriel-roubini>
- Vrinceanu C. Economic nationalism, for us and for them: When patriotism show the way to redundancies / C. Vrinceanu // Wall Street. 26 January 2009. [Електронний рексуп]. – Режим доступу: <http://www.wall-street.ro/editorial/251/Nationalismuleconomic-la-noi-si-la-ei-Cand-patriotismul-arata-calea-concedierilor>
- Grignon F. Sénat rapport d'information fait au nom de la commission des Affaires économiques et du Plan par le groupe de travail sur la delocalisation des industries de main d'œuvre / F. Grignon. 2004, No. 374, 23 June, La documentation française, Paris.
- Clift B. The French Model of Capitalism: Still Exceptional? In Where Are National Capitalisms Now? / B.Clift. Palgrave, Basingstoke – 2004. – P. 91–110.
- Clift B (2007) French Corporate Governance in the New Global Economy: Mechanisms of Change and Hybridisation within Models of Capitalism / B. Clift. Political Studies 55: 546-567.
- Cole A. From Sarkozy to Hollande: The New Normal? / Cole A., Meunier S., Tiberj V. Paper presented to the Annual Conference of the Political Studies Association, Cardiff, 25–27 March, 2013. [Електронний рексуп]. – Режим доступу: https://www.psa.ac.uk/sites/default/files/119_76.pdf
- Europe in France: Top 5 French Political Party Programmes / European Movement International [Електронний рексуп]. – Режим доступу: <https://europeanmovement.eu/wp-content/uploads/2017/03/Europe-Paragraphs-in-French-Election-Programmes.pdf>
- Deloy C. Emmanuel Macron et Marine Le Pen devancent largement leurs concurrents dans les sondages à un mois de l'élection présidentielle en France / C. Deloy // Observatoire des Élections en Europe. 23 avril 2017. [Електронний рексуп]. – Режим доступу: <https://www.robert-schuman.eu/fr/doc/oeo/oeo-1698-fr.pdf>
- Панченко В. Г. Стратегічне моделювання сценаріїв росту ВВП України за умов реалізації політики неопротекціонізму: проєкції економічного розвитку / В.Г. Панченко, А.С. Нанавов // Ефективна економіка (електронне видання). 2018. №8. [Електронний рексуп]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5781>
- Панченко В. Г. Нова промислова політика України як прояв ліберального економічного патріотизму / В.Г. Панченко // Міжнародні відносини. Серія "Економічні науки": збірник наукових праць (електронне видання). 2015. №6. [Електронний рексуп]. – Режим доступу: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/issue/view/144
- Резнікова Н. В. Методологічні засади економічного націоналізму / Н. В. Резнікова, В. Г. Панченко // Економіка і держава. – 2017. – № 7. – С. 4–8.
- Резнікова Н. В. Політика економічного націоналізму: від витоків до нових варіацій економічного патріотизму / Н. В. Резнікова, В. Г. Панченко // Економіка і держава. – 2017. – № 8 (серпень). – С. 5–11.
- Резнікова Н. В. Від протекціонізму до неопротекціонізму: нові виміри регулювання в умовах лібералізації / Н. Резнікова, В. Панченко // Міжнар. екон. політика. – 2017. – № 2(27). – С.28–46.
- Резнікова Н. В. Незалежність української економіки як прояв викликів економічній безпеці: перспективи структурної трансформації та макроекономічної стабілізації / Н. В. Резнікова, О. А. Івашченко // Економіка та держава. – 2016. – № 2 (лютий). – С. 8.

References

- List, F. (1909). "The National System of Political Economy", London: Longmans, Green, and Co. 356 p.
- Hamilton, A. (1964). "Report on manufactures, December 5, 1791 (The Reports of Alexander Hamilton)", ed. Jacob E. Cooke. New York: Harper and Row. 1964.
- Prike, S. (2012). "Economic Nationalism – Theory, History and Prospects, Global Policy", Vol. 3, Issue 3, September. p.17-32.
- Roubini, N.(2014). "Economic insecurity and the rise of nationalism", The Guardian, 2 June. URL: <http://www.theguardian.com/business/economics-blog/2014/jun/02/economic-insecuritynationalism-on-the-rise-globalisation-nouriel-roubini>
- Vrinceanu, C. (2009). "Economic nationalism, for us and for them: When patriotism show the way to redundancies", Wall Street. 26 January. URL: <http://www.wall-street.ro/editorial/251/Nationalismuleconomic-la-noi-si-la-ei-Cand-patriotismul-arata-calea-concedierilor>
- Grignon, F. (2004). "Sénat rapport d'information fait au nom de la commission des Affaires économiques et du Plan par le groupe de travail sur la delocalisation des industries de main d'œuvre", No. 374, 23 June, La documentation française, Paris.
- Clift, B. (2004). "The French Model of Capitalism: Still Exceptional? In Where Are National Capitalisms Now?", Palgrave, Basingstoke. P 91–110.
- Clift, B (2007). "French Corporate Governance in the New Global Economy: Mechanisms of Change and Hybridisation within Models of Capitalism", Political Studies 55: 546–567
- Cole, A., Meunier, S. and V. Tiberj. (2013) "From Sarkozy to Hollande: The New Normal?", Paper presented to the Annual Conference of the Political Studies Association, Cardiff, 25-27 March. URL: https://www.psa.ac.uk/sites/default/files/119_76.pdf
- Europe in France: Top 5 French Political Party Programmes. European Movement International. URL: <https://europeanmovement.eu/wp-content/uploads/2017/03/Europe-Paragraphs-in-French-Election-Programmes.pdf>
- Deloy, C. (2017). "Emmanuel Macron et Marine Le Pen devancent largement leurs concurrents dans les sondages à un mois de l'élection présidentielle en France", Observatoire des Élections en Europe. 23 avril. URL: <https://www.robert-schuman.eu/fr/doc/oeo/oeo-1698-fr.pdf>
- Panchenko, V.H. and A.S. Nanavov. (2018). "Стратегічне моделювання сценаріїв росту ВВП України за умов реалізації політики неопротекціонізму: проєкції економічного розвитку", Ефективна економіка (електронне видання). №8. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5781>
- Panchenko, V.H. (2015). "Нова промислова політика України як прояв ліберального економічного патріотизму", Міжнародні відносини. Серія "Економічні науки": збірник наукових праць (електронне видання). № 6. URL: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/issue/view/144
- Reznikova, N. V. (2017). Методологічні засади економічного націоналізму / Економіка і держава. – № 7. С. 4–8.
- Panchenko, V. H. and N. V. Reznikova. (2017). "Політика економічного націоналізму: від витоків до нових варіацій економічного патріотизму". Економіка і держава. №8 (серпень). С. 5–11.
- Reznikova, N. V. (2017). "Від протекціонізму до неопротекціонізму: нові виміри регулювання в умовах лібералізації", Міжнародна економічна політика. № 2 (27). –С.28–46.
- Reznikova, N. V. and O. A. Ivashchenko. (2016). Незалежність української економіки як прояв викликів економічній безпеці: перспективи структурної трансформації та макроекономічної стабілізації / Економіка та держава. №2 (лютий). С.4-8.

Надійшла до редколегії 12.10.18

Н. Резнікова, д-р екон. наук, доц.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна,
В. Панченко, канд. іст. наук, докторант, директор Агентства розвитку Дніпра
Маріупольський державний університет, Маріуполь, Україна

ДО ПИТАННЯ ПРО АДАПТИВНІСТЬ ПОЛІТИКИ ЕКОНОМІЧНОГО ПАТРІОТИЗМУ ФРАНЦІЇ ДО СУЧАСНИХ РЕАЛІЙ УКРАЇНИ

Під політикою економічного патріотизму в статті пропонується розглядати економічну політику, що реалізується урядом країни для нівелювання ринкових провалів і свідомого викривлення ринків з метою найефективнішого стимулювання економічного росту, що вимірюється темпами росту ВВП й досягненням оптимальних базових макроекономічних показників, до яких ми відносимо показники рівня безробіття, зростання продуктивності праці, темпів інфляції, рівня кредитування корпоративного сектора і домогосподарств. Стимулювання сукупного попиту – як внутрішнього, так і зовнішнього, стає визначальною характеристикою політики економічного патріотизму, що фокусується у стимулюванні купівельної спроможності (шляхом запровадження політики базового гарантованого доходу, зменшення податків, створення нових робочих місць) і конкурентоспроможності вітчизняної продукції на зовнішніх ринках.

Ключові слова: економічний націоналізм, економічний патріотизм, економічна політика, індустріальна політика, протекціонізм.

Н. Резникова, д-р екон. наук, доц.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна,
В. Панченко, канд. іст. наук, докторант, директор Агентства розвитку Дніпра
Маріупольский государственный университет, Мариуполь, Украина

К ВОПРОСУ ОБ АДАПТИВНОСТИ ПОЛИТИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПАТРИОТИЗМА ФРАНЦИИ К СОВРЕМЕННЫМ РЕАЛИЯМ УКРАИНЫ

Под политикой экономического патриотизма в статье предлагается рассматривать экономическую политику, реализуемую правительством страны для нивелирования рыночных провалов и сознательного искажения рынков с целью эффективного стимулирования экономического роста; измеряется темпами роста ВВП и достижением оптимальных базовых макроэкономических показателей, к которым мы относим показатели уровня безработицы, рост производительности труда, темпов инфляции, уровня кредитования корпоративного сектора и домохозяйств. Стимулирование совокупного спроса – как внутреннего, так и внешнего, становится определяющей характеристикой политики экономического патриотизма, фокусирующейся на стимулировании покупательной способности (путем введения политики базового гарантированного дохода, уменьшения налогов, создания новых рабочих мест) и конкурентоспособности отечественной продукции на внешних рынках.

Ключевые слова: экономический национализм, экономический патриотизм, экономическая политика, индустриальная политика, протекционизм.

УДК 327

М. Хмара, канд. екон. наук, доц.
Київський Національний Університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

ІННОВАЦІЙНА СПЕЦИФІКА СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено сутність, особливості та основні напрями розвитку соціального підприємництва в Україні, його специфічний характер та особливості в умовах скорочення бюджетного фінансування.

Ключові слова: соціальна відповідальність суб'єктів підприємництва, партнерство держави і бізнесу, відповідальність держави перед бізнесом.

Незважаючи на активне поширення соціального підприємництва у світі та зростання інтересу науковців до проблеми соціального підприємництва, сутність, можливості й особливості функціонування соціального підприємництва все ж залишаються предметом дискусії. Відсутність чіткого визначення терміна "соціальне підприємство" перешкоджає інституціоналізації даного явища й обмежує розвиток емпіричних і теоретичних досліджень.

Соціальне підприємництво називають еволюцією бізнесу, або навіть революцією для неприбуткової діяльності. Революцією тому, що це явище надає можливість неприбутковим організаціям самим забезпечувати собі ресурси для функціонування, а не бути жебраками. Соціальне підприємництво також не виключає прибутковості, але пріоритети для нього зовсім інші. На першому місці для таких підприємств є розв'язання соціальних проблем або створення соціальної цінності для допомоги суспільству. Для цього використовуються ефективні бізнес-моделі, які забезпечують сталий розвиток підприємств.

В Україні категорія "соціальне підприємство" все ще не має широкого розповсюдження. Ми не впевнені щодо її тлумачення і часто плутаємо соціальне підприємство із соціальною відповідальністю бізнесу як у науці, так і в бізнесі. Для захисту вітчизняної науки варто зауважити, що у світі досі не існує єдиного визначення даної категорії, але більшість із цих визначень говорить про бізнесові механізми розв'язання соціальних про-

блем, створення громад і взаємодопомогу. Більше того, соціальне підприємство є мультидисциплінарною темою для досліджень, оскільки до її концепції входять не тільки економічні елементи, але й питання моралі та етики, соціальної справедливості та психології.

Передумови для зародження соціального підприємництва як суспільного явища з'явилися у західноєвропейських країнах у другій половині XVIII ст. із зародженням кооперативного руху. Проте його легалізація як соціального інституту відбулася лише в другій половині XIX ст. Першими на законодавчому рівні в кінці 1990-х рр. діяльність соціальних підприємств легалізували країни Західної Європи: Італія, Іспанія, Греція, Бельгія, Франція, Португалія, Великобританія. На початку 2000-х рр. законопроекти, які регулювали діяльність соціальних підприємств, були прийняті у східноєвропейських і прибалтійських країнах – Угорщині, Чехії, Словаччині, Словенії, Польщі, Литві. У США перші соціальні підприємства почали з'являтися на початку 1990-х, проте, на відміну від європейських країн, сферою їхнього зародження був не кооперативний рух, а громадський сектор.

Серед основних причин, що зумовили розвиток і поширення соціального підприємництва, дослідники називають: брак державних коштів і корупцію влади, неналежну увагу з боку неурядових організацій до важливих соціальних потреб населення в країнах, що розвиваються [1]; неефективність традиційних способів розв'язання нагальних соціальних проблем, таких як

бідність, гендерна нерівність тощо у розвинутих країнах [2]; намагання урядів деяких країн комерціалізувати сектор соціальних послуг [3]; скорочення державного фінансування окремих соціальних послуг, зокрема таких, як освіта та розвиток громад [4].

На сьогодні склалося розуміння соціального підприємництва як інноваційної діяльності, спрямованої на розв'язання соціальних проблем, здійснення соціальних перетворень та отримання фінансового прибутку. Проте питання пріоритетності цілей такої діяльності залишаються відкритими для дискусії. Більшість авторів вважають, що пріоритетними є соціальні мотиви діяльності, такі як розв'язання соціальних проблем [5], досягнення соціальної справедливості [6], загального добробуту [7]. Окремі визначення [8] надають однакового значення соціальним та економічним аспектам діяльності соціальних підприємств – виконуючи соціальну місію, вони є фінансово прибутковими.

Б. Хугендорн, Е. Пенінгс і Р. Сурік [9] указують на існування двох протилежних підходів у трактуванні суті соціального підприємництва: інноваційного та підприємницького. Відмінності між ними стосуються ступеня інновацій та фінансової прибутковості як критеріїв діяльності соціального підприємства.

Так, представники інноваційного підходу вважають, що основною метою соціального підприємництва є розв'язання соціальних проблем шляхом здійснення соціальних перетворень, отримання фінансового прибутку при цьому не є пріоритетом. Прихильники підприємницького підходу дотримуються думки, що отримання прибутку через бізнесову діяльність є обов'язковою характеристикою соціального підприємництва. Автори вказують, що перший підхід до розуміння соціального підприємництва є більш характерним для європейських країн, зокрема Великобританії, другий – для США та країн Латинської Америки. К. Браво в межах підприємницького підходу виділяє західну та азійську школи підприємництва. Суттєві відмінності між ними полягають у таких питаннях, як прибутковість, тиражованість, масштабованість та географічне розташування соціального підприємства [10]. Для західної школи соціального підприємництва властивим є погляд на соціальне підприємство як на некомерційний проект, який дає прибуток, виконуючи при цьому соціальну місію. Усі три критерії – прибутковість, тиражованість і масштабованість підприємства є необхідними для надання підприємству статусу соціального. Дану ідеологію соціального підприємництва сповідають фундації Скола та Шваба. Згідно з поглядами, поширених у країнах Азії, необхідним критерієм є лише наявність прибутків, інші – бажані, але не обов'язкові. Таку ідеологію соціального підприємництва підтримує Центр Юнуса.

Наявність різних поглядів і підходів зумовлена контекстуальними факторами та існуванням різних шкіл дослідників соціального підприємництва. М. Діз і Б. Андерсон [1] виділяють дві основні дослідницькі школи соціального підприємництва: школу соціальних підприємств і школу соціальних інновацій. Представники школи соціальних підприємств фокусують свої дослідження на двох напрямках: способах одержання доходу некомерційними організаціями та на соціальних проектах комерційних підприємств. Обидва напрями розглядають соціального підприємця як індивіда, що організовує й управляє бізнесом, націленим на досягнення соціальних цілей. Представники школи соціальних інновацій більше акцентують увагу на інноваційних, новаторських способах розв'язування соціальних проблем і розглядають соціальних підприємців як носіїв перетворень, здатних викликати структурні й системні зміни в суспі-

льстві. Кожна із згаданих вище шкіл, на думку Г. Діза і Б. Андерсона [1], має обмеження, які мають бути враховані під час розроблення нових підходів до вивчення соціального підприємництва. Однак необхідно зазначити, що загалом ці два підходи до вивчення соціального підприємництва не суперечать один одному, а скоріше доповнюють, і "по суті, йдеться про розгляд різних емпіричних сторін феномена соціального підприємництва, ключовими рисами якого для всіх є соціальне призначення, визнання важливості соціальних перетворень і ринкових компонентів у роботі" [1].

На основі проведеного аналізу з усіх найбільш цитованих визначень соціального підприємництва можна виділити три, які найчастіше зустрічаються: перший наголошує на здатності соціального підприємництва здійснювати суспільні трансформації, соціальні зміни; другий підхід визначає соціальне підприємництво як інноваційний, підприємницький спосіб створення соціального ефекту; третій підхід заснований на важливій умові існування та збереження стабільності в соціальному підприємстві – досягнення "подвійного ефекту" – соціального й економічного.

Сьогодні соціальне підприємництво в Україні розуміється як діяльність, що має на меті пом'якшення соціальних проблем на умовах самоокупності, інноваційності та стійкості [1] і включає пошук можливостей для реалізації нових ідей, заснування соціальних підприємств, які б розв'язували соціальні проблеми, та розвиток їхньої мережі [2]. Проте не всі соціальні підприємства ідентифікують себе як такі. І, незважаючи на те, що за приблизними оцінками експертів таких підприємств в Україні в 2016 р. налічувалося близько 700, участь у дослідженні "Соціальне підприємництво в Україні", що проводилося в 2016 р. Школою соціальної роботи Національного університету "Києво-Могилянська академія" за підтримки Pact Int. та Western NIS Enterprise Fund, взяли лише 73 соціальні підприємства [3].

Основними характеристиками соціального підприємництва науковці, представники бізнес-структур і практики називають такі: наявність соціальної та/чи екологічної проблеми, яку необхідно розв'язати; пошук інноваційних шляхів для розв'язання проблем через адаптацію найоптимальнішої бізнес-моделі; юридичне оформлення підприємств як окремих структур чи як складових бізнесу або громадських організацій.

Критеріями успішної діяльності соціальних підприємств в Україні експерти визначили три основні: чітко сформульована соціальна місія; наявність прибутку та його розподіл або самоокупність; публічна звітність соціального підприємства про свою діяльність [3]. Деякі експерти додають до них достойну оплату праці персоналу, позитивну атмосферу в колективі, сприятливі умови праці, високу якість запропонованих товарів і послуг. Також, на думку деяких експертів, важливою є й особистість самого соціального підприємця, який має володіти лідерськими якостями й уміти генерувати інноваційні ідеї.

Нині в Україні формується "нова хвиля соціальних підприємств", діяльність яких налічує від 1 до 10 років. На думку експертів, їхня поява спричинена не лише складними соціально-політичними та економічними обставинами в країні, але й обумовлена ініціативами лідерів думок, які бажають упроваджувати комерційну діяльність соціального характеру. Цілком можливо, що поява таких лідерів – це продукт зросту самосвідомості суспільства, що могло бути спричинено суспільно-політичними подіями в Україні за останні 10 років.

Оскільки поняття "соціальне підприємство" офіційно не закріплено в нормативно-правовому полі України, то їхня діяльність регулюється існуючими законами, що

стосуються підприємств чи організацій відповідно до організаційних форм юридичної особи, за якими вони зареєстровані [4]. Результати дослідження 2016 р. показали, що діючі соціальні підприємства оформлені юридично як фізичні особи – підприємці, громадські організації, підприємства громадського об'єднання, приватні підприємства, товариства з обмеженою відповідальністю, благодійні організації, організації громадського об'єднання, державні підприємства, сільськогосподарські кооперативи та громадські спілки [3].

Основними тенденціями розвитку соціального підприємництва в Україні є такі [3]: більшість з них виникає у великих містах; територія поширення їхньої діяльності здебільшого охоплює локальний рівень або всю територію України; найпоширеніша організаційна форма – ФОП; переважають ті СП, чия тривалість діяльності становить від 1 до 3 років. Щодо кількості працівників, то майже в половині соціальних підприємств, що взяли участь у дослідженні, працює до 10 осіб. Колективи, що становлять 50 і більше осіб, – у тих соціальних підприємствах, які мають на меті працевлаштування представників уразливих груп населення. Основними напрямками роботи є працевлаштування та підтримання діяльності організації. Значно менше тих соціальних підприємств, що мають на меті генерування прибутку для окремих груп населення та надання певних видів послуг.

Свою місію СП висловлюють у різних документах, але переважно це їхні статuti. Досягнення місії СП відбувається різними способами. Найчастіше вони здійснюють продаж товарів власного виробництва та підтримують соціальні, культурні та/чи спортивні заходи, проекти, програми. Третім серед найбільш популярних способів є працевлаштування представників вразливих груп. Також здійснюється підтримка закладів/організацій для вразливих груп населення та продаж товарів не власного виробництва. Зміст діяльності СП охоплює найрізноманітніші галузі бізнесу, серед яких домінує швейне підприємництво та виробництво товарів хенд-мейд.

Переважає більшість СП має власний бізнес-план на термін від 1 до 3 років. Основним джерелом фінансування багатьох СП є кошти від власної комерційної діяльності.

За 2015 р. у більшості соціальних підприємств річні грошові обороти сягнули до 500 тис. грн. Найбільша частка прибутку витрачається на реінвестиції та оплату праці. Серед діючих систем оподаткування найчастіше застосованими є загальна система оподаткування, єдиний податок третьої групи та юридичні особи, які мають статус "неприбуткових організацій".

Політика розподілу прибутку СП досить різноманітна. На реінвестиції витрачається від 10 до 100 % прибутку, на соціальні цілі виділяється від 5 до 100 % і т. д. Кожне соціальне підприємство визначає для себе соціальні цілі, на які будуть розподіляти свій прибуток. Загалом, це такі: благодійність; підтримка закладів; підтримка проектів.

Щоб соціальне підприємство вважалося успішним, його діяльність має відобразитися публічно. Зміст і структура звітності підприємства залежить від виду обліку, а також від інформаційних потреб користувачів. Відповідно, існує управлінська, фінансова, податкова та статистична види звітності. Але для СП важливою також є звітність про соціальну складову своєї діяльності.

Щодо звітування про комерційну складову діяльності, то оскільки в Україні немає закону про соціальні підприємства та відсутній окремо визначений їхній юридичний статус, особливості звітності відрізняються залежно від форми реєстрації юридичної особи.

Найпоширенішим способом звітування щодо комерційної діяльності виявилися звіти в державну фіскальну службу, щодо соціальної складової діяльності – надання річного звіту тим, хто звертається за такою інформацією. Проте більшість СП не приділяють особливої уваги звітуванню щодо соціальної складової. Основними способами вимірювання впливу від своєї діяльності є такі: кількість працевлаштованих, попит і кількість осіб, які отримали допомогу.

У своїй повсякденній роботі соціальні підприємства стикаються з великим переліком труднощів, які умовно можна поділити на матеріальні та соціальні. У відповідь на пропозицію обрати три основні труднощі й у першому, й у другому виборі було названо нестачу коштів, третьою найголовнішою перешкодою виявився низький рівень соціальної свідомості, незрозуміння з боку суспільства. Перешкоди соціального характеру включають і нестачу кваліфікованих кадрів і досвіду і відсутність поінформованості щодо ролі СП у суспільстві. Перешкоди матеріального характеру полягають у відсутності нормативно-правової бази діяльності, нестачі необхідного обладнання, приміщення, пільгових кредитів і можливості наймати висококваліфіковані кадри і достойно оплачувати їхню працю. Більшість підприємств відчувають, що є неконкурентоспроможними. У деяких з них ця проблема розв'язується шляхом держзамовлень. Більшість СП указали, що мають підтримку з боку органів місцевої влади.

Найважливішими факторами, які сприяють розвитку соціального підприємництва в Україні, є фінансування, пільгові кредити та кваліфіковані кадри. Аналогічно до ситуації з труднощами перелік факторів розвитку також є досить широким і його можна звести до соціальних і матеріальних факторів. Якщо серед соціальних домінують кваліфіковані кадри, професійний досвід і практики співпраці з державними та бізнес-структурами, то серед матеріальних є не лише пошук фінансування та грантів, нестача яких не дозволяє орендувати приміщення, закуповувати обладнання та розширювати бізнес, але й елементарна можливість отримати пільгові кредити.

Соціальних підприємців часто називають інноваторами, оскільки вони намагаються розв'язувати "старі" соціальні проблеми "новими" підприємницькими підходами. Це пов'язано, насамперед, з тим, що традиційний бізнес займає найбільш цікаві, з точки зору рентабельності, ніші, та особливістю соціальних груп, які опинилися в складних життєвих обставинах. Фактично, потрібно часом "поєднати непоєднуване", аби отримати комерційний та соціальний/екологічний ефекти. Наприклад, організація "Ashoka" займається пошуком і підтримкою соціальних підприємців в усьому світі, які пропонують нестандартні рішення для соціальних проблем. Більшість дослідників пов'язують соціальне підприємництво з інноваціями і, навіть саме соціальне підприємництво називають інновацією в соціальній сфері, принаймні в країнах, де СП лише починає розвиватися. Передумовами інноваційної діяльності в соціальній сфері України є:

Нааявність ресурсів, які не цікаві традиційному бізнесу.

Представники вразливих груп населення. Як правило, працевлаштування таких людей несе певні ризики для компаній, або вимагає додаткового інвестування для пристосування робочого місця до особливостей таких працівників. Така велика кількість незадіяних ресурсів спонукає або їх самих, або тих, кому не байдужі ці люди, створювати проекти для виживання в складних умовах.

Іншими ресурсами можуть бути наявні в громаді споруди, які не використовуються, ландшафтні об'єкти, водойми тощо.

Про збільшення кількості громадських організацій та їхню "всесвітню мобілізацію" Д. Борнштейн [15] у своїй книзі виділяє шість причин такого явища:

1. "Всесвітня мобілізація" відбувається в досі нечуваних масштабах.

2. Організації діють по усьому світу і характеризуються більшим різноманіттям напрямів діяльності, ніж раніше.

3. Усе частіше ми бачимо організації, які не є фрагментарними, а розвивають системні підходи до розв'язання проблем.

4. Громадські організації все менше залежать від церкви, держави, і, по суті, здійснюють значний вплив на владу.

5. Вони налагоджують партнерські стосунки з підприємствами, навчальними закладами й урядами, займаються формуванням нових ринків, відкривають гібридні соціальні підприємства, розробляють способи розв'язання тих чи інших проблем, певною мірою змінюючи принципи функціонування урядів.

6. Через природну конкуренцію, яка починається після "відкриття брами" і появи нових гравців, третій сектор відчуває позитивний вплив підприємництва, посилення конкуренції, посилення кооперації, зростання продуктивності.

Громадські організації в Україні дбають про диверсифікацію джерел доходів і розглядають соціальне підприємство як можливий напрям фінансування статутної діяльності. Через зазначені Д. Борнштейном причини вітчизняні організації мають можливість спостерігати тисячі успішних прикладів соціального підприємництва в усьому світі й не відставати від сучасних тенденцій.

Наявність джерел, де можна почерпнути новації.

Тут слід зазначити не лише про наявність джерел, а й про легкість і доступність інновацій, які можна використовувати для започаткування соціального підприємства. Серед джерел можна виокремити такі:

Іноземні соціальні підприємства, про які пишуть у підручниках, дослідженнях, засобах масової інформації, та які мають власні інтернет-сторінки;

Міжнародні організації, які працюють в Україні й популяризують соціальне підприємство через проведення тренінгів, стажувань, видання матеріалів і грантову підтримку, наприклад програма UCAN за підтримки USAID, Британська Рада в Україні, Міжнародний фонд "Відродження", Німецький Дитячий Фонд, Програма розвитку ООН, Міжнародна організація з міграції, ОБСЄ та багато інших;

Спеціалізовані центри підтримки та розвитку соціального підприємництва, які працюють в усьому світі і в Україні зокрема;

Будь-які громадські чи благодійні організації, які займаються розв'язанням соціальних проблем;

Наукові конференції, круглі столи, семінари, форуми, стажування та інші події, покликані представляти кращий досвід у розв'язанні соціальних проблем;

Спеціалізована література про соціальну сферу та підприємництво;

Навчальні програми, курси, тренінги, інші освітні заходи, які пропонуються в різних навчальних закладах для підготовки соціальних підприємців.

Отже, ці передумови в різних комбінаціях дають можливість створити унікальні підходи до розв'язання конкретних соціальних проблем.

Щодо типології інновацій, К. Смаглій [16] для соціальних підприємств запропонувала сім типів, скомбінувавши п'ять типів інновацій за Й. Шумпетером і два за Г. Дізом:

1. Створення нових продуктів чи послуг, які на ринку до цього не існували.

2. Доставка на ринок уже відомих товарів чи послуг за нижчою ціною.

3. Доставка вже відомих продуктів і послуг на нові ринки, представлені малозабезпеченими споживачами.

4. Використання праці вразливих груп населення для виготовлення вже відомих товарів чи послуг.

5. Створення дочірніх підприємств бізнес-компаніями для реінвестування їхніх надходжень до соціальних цілей.

6. Розробка і втілення нових шляхів залучення споживачів відомих товарів чи послуг до активної соціальної роботи.

7. Розробка нових моделей генерування прибутку від продажу давно відомих товарів чи послуг для забезпечення постійних фінансових надходжень та їхнього спрямування на реалізацію певних соціальних програм.

Запровадження інновації може забезпечити виживання на ринку і досягнення соціальної мети, для чого, власне, створюється соціальне підприємство.

Якими б не були розбіжності в тлумаченні соціального підприємництва, мета цієї діяльності – допомога суспільству. Це реальний механізм використання соціальних можливостей і розв'язання соціальних проблем. Чим більше людей про нього почує, тим більший ефект цей механізм буде створювати. Соціальному підприємству необхідно навчати людей допомагати один одному, а для цього потрібно передусім забезпечити належними інструментами для застосування його на практиці.

У нинішніх умовах ця тема дуже актуальна для України. Сучасні виклики українського суспільства, а саме військові дії та проблеми внутрішньо переміщених осіб створюють додаткові причини щодо активізації соціальних ініціатив. Тільки за офіційними даними станом на 2016 р. в Україні зареєстровано більше 1,7 млн внутрішньо переміщених осіб. Це люди, які потребують допомоги держави та суспільства. Соціальне ж підприємство може стати ефективною формою такої допомоги. На відміну від звичайної благодійності, соціальні підприємства – це сталі бізнесові механізми, які мають набагато більший вплив на існуючі проблеми та дозволяють ефективніше розподіляти фінансові ресурси.

Більше того, в Україні вже сьогодні існують умови, щоб здійснювати ефективне соціальне підприємництво, запроваджуються програми фінансування таких проектів.

Список використаних джерел:

1. Zahra S. Globalization of social entrepreneurship opportunities / S. Zahra, H. Rawhouser, N. Bhawe, D. Neubaum, J. Hayton // *Strategic Entrepreneurship Journal*. – 2008. – Vol. 2 (2). – P. 113–117.
2. Cox A. Promises to the Poor: The Record of European development agencies / A. Cox, J. Healey. – *Poverty Briefs*. – Vol. 1. – 1998. – London, Overseas Development Institute. – 4 p.
3. Salamon L. M. America's nonprofit sector: A Primer / L. M. Salamon, M. Lester. – N.Y.: The Foundation Center, New York, 1999. – 197 p.
4. Lasprogata G. A. Contemplating enterprise: The business and legal challenges of social entrepreneurship / G. A. Lasprogata, M. N. Cotton // *American Business Law Journal*. – 2003. – № 41 (1). – P. 67–114.
5. Drayton B. The citizen sector: becoming an entrepreneurial and competitive as business / B. Drayton // *California Management Review*. – № 44 (3). – 2002. – P. 120–132.
6. Thake S. Practical people, noble causes. How to support community based social entrepreneurs / S. Thake, S. Zadek // *New Economic Foundation*. – 1997. – 58 p.
7. Dees J. G. Enterprising nonprofits / J. G. Dees // *Harvard Business Review*. – Vol. 76 (1). – 1998. – P. 55–66.
8. The Wharton Center. Social Entrepreneurs: Playing the Role of Change Agents in Society [Електронний ресурс]. – <http://knowledge.wharton.upenn.edu/article/social-entrepreneurs-playing-the-role-of-change-agents-in-society>. – Зарог. з екрану. – Мова англ.

9. Hoogendoorn B. What do we know about social entrepreneurship? An analysis of empirical research. / B. Hoogendoorn, H. P. Pennings, A. R. Thurik // International Review of Entrepreneurship. – Vol. 8 (2). – 2010. – P. 71–112.

10. Bravo C. Identifying Schools of Thought in Social Entrepreneurship / C. Bravo [Електронний ресурс]. – https://www.researchgate.net/publication/292967859_Identifying_Schools_of_Thought_in_Social_Entrepreneurship. – Загол. з екрану. – Мова англ.

11. Сила Т. Соціальна робота і сталий розвиток: в пошуках спільних векторів / Тетяна Іванівна Сила // Проблеми соціальної роботи: філософія, психологія, соціологія : зб. наук. праць. – 2013. – № 2(3). – С. 76.

12. Соціальне підприємництво в Україні. – Доступно з: <http://www.socialbusiness.in.ua/> – Назва з екрану.

13. Соціальне підприємництво в Україні : звіт за результатами дослідження / Наталія Гусак, Вікторія Кузнецова, Тетяна Стеценко. – К. :

Pact, Inc., Western NIS Enterprise Fund, Школа соціальної роботи НаУКМА, ГО "Молодіжний центр з трансформації соціальної сфери "СОЦІУМ ХХІ" 2016. – 45 с.

14. Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань : Закон України від 15.05.03 № 755-IV (редакція від 01.01.17).

15. Борнштейн Д. Как изменить мир: Социальное предпринимательство и сила новых идей / Дэвид Борнштейн; пер. с англ. – М. : Альпина Паблишер, 2012. – 499 с.

16. Смаглій К. Зміни творить кожен із нас: соціальне підприємництво та стратегічна філантропія. – К. : Видавничий дім "Києво-Могилянська Академія", 2014. – 207 с.

Надійшла до редколегії 20.11.18

М. Хмара, канд. экон. наук, доц

Киевский Национальный Университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина

ИННОВАЦИОННАЯ СПЕЦИФИКА СОЦИАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Исследована суть, особенности и основные направления развития социального предпринимательства в Украине, его специфический характер и особенности в условиях сокращения бюджетного финансирования.

Ключевые слова: социальная ответственность субъектов предпринимательства, партнерство государства и бизнеса, ответственность государства перед бизнесом.

M. Khmara, PhD., Associate Professor

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

INNOVATION SPECIFICITY OF A SOCIAL ENTERPRISE

The article explores the essence, features and main directions of the development of social entrepreneurship in Ukraine, its specific character and features in the context of reducing budget financing.

Key words: social responsibility of subjects of entrepreneurship, partnership of the state and business, state responsibility to business.

УДК 339.7.01

O. Anisimova, PhD. (economics), Junior researcher
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

INTERNATIONAL FINANCIAL THEORIES AND GLOBALIZATION

The article analyses international finance as the branch of economics that studies the dynamics of exchange rates, foreign investment, global financial system, and how these affect international trade. It also studies international projects, international investments and capital flows, and trade deficits. It includes the study of futures, options and currency swaps.

The article reviews several important theories in international finance including the Mundell-Fleming model, the optimum currency area (OCA) theory, as well as the purchasing power parity (PPP) theory. Whereas international trade theory makes use of mostly microeconomic methods and theories, international finance theory makes use of predominantly macroeconomic methods and concepts.

Key words: international finance, international financial theories, Mundell-Fleming model, optimum currency area (OCA) theory, purchasing power parity (PPP) theory.

Research problem. International finance studies the "system" within which people, businesses, governments, and other groups interact in the global economy. Specifically, international finance describes and explains the flows of payments between countries, but, in explaining those payments, international finance inevitably examines how these payments are related to the overall performance of economies and the human societies they inhabit. Specifically, international finance focuses on many types of international transactions between individuals, firms, banks, governments, groups, and organizations in the global economy. These financial flows therefore provide an indication of how dependent we are on foreigners for our daily existence. The study of international finance examines how institutions, such as those that were designed at the Bretton Woods Conference, enable the international monetary system to effectively advance international specialization, risk sharing, and technological progress. And more fundamentally, international finance uses models from open-economy macroeconomics to examine how the international financial system affects all macroeconomic variables that economists normally use to evaluate, explain, and influence the performance of the economic system.

We have relatively few proven theories that can be applied to numerous outcomes and problems in international finance. The financial system that emerged after World War II worked well enough to permit the world economy to recover from the war, and allowed many economies to enter a long and sustained period of rapid economic growth. However, the pegged exchange rates that distinguished the system ultimately proved to be unworkable, and the Bretton Woods system was replaced with another system in 1973.

Economists continued to learn, and policymakers amended their economic policies. Yet, the new system was not able to establish conditions that led to consistent improvements in people's lives. Income disparities across countries grew, and even within most national economies, income distributions became less equal. The mixture of floating and managed exchange rates that characterized the post-Bretton Woods system caused numerous financial crises and deep recessions in many developing countries. Subsequently in 2008, a severe financial crisis and recession spread throughout the entire world, creating the fear of another Great Depression.

International economics is growing in importance as a field of study because of the rapid integration of international economic markets. Increasingly, businesses,

consumers, and governments realize that their lives are affected not only by what goes on in their own town, state, or country but also by what is happening around the world. Consumers can walk into their local shops today and buy goods and services from all over the world. Local businesses must compete with these foreign products. However, many of these same businesses also have new opportunities to expand their markets by selling to a multitude of consumers in other countries. The advance of telecommunications is also rapidly reducing the cost of providing services internationally, while the Internet will assuredly change the nature of many products and services as it expands markets even further [22].

Literature review. International finance is the branch of economics that studies the dynamics of exchange rates, foreign investment, global financial system, and how these affect international trade. It also studies international projects, international investments and capital flows, and trade deficits. It includes the study of futures, options and currency swaps. International finance is a branch of international economics.

Important theories in international finance include the Mundell-Fleming model, the optimum currency area (OCA) theory, as well as the purchasing power parity (PPP) theory. Whereas international trade theory makes use of mostly microeconomic methods and theories, international finance theory makes use of predominantly macroeconomic methods and concepts. Among the events that affect the firm and that must be managed are changes in exchange rates, inflation rates, and asset values (and these events are often themselves related). Because of the integration of financial markets, events in distant lands have effects that reverberate in other regions of the world (domino effects, contagion, systemic risk). Even companies with a domestic focus are affected by the global financial environment as they compete with firms that are internationally active. Inflation, jobs, economic growth rates, bonds and stock prices, oil and food prices, government revenues and other important financial variables are all tied to exchange rates and other developments in the increasingly integrated financial market [21].

The objective of International Finance theories is to understand how and why, in a system of free markets and flexible exchange rate, currencies strive to move toward equilibrium. These theories define the relationship between exchange rates (current spot, future spot, and forward), inflation, and nominal interest rate movements.

Purchasing power parity (PPP) involves a relationship between a country's foreign exchange rate and the level or movement of its national price level relative to that of a foreign country. Absolute PPP states that the purchasing power of a unit of domestic currency is exactly the same in the foreign economy, once it is converted into foreign currency at the absolute PPP exchange rate. Relative PPP implies that changes in national price levels are offset by commensurate changes in the nominal exchange rates between the relevant currencies. The voluminous research literature on PPP published in recent decades has been driven by econometric problems relating to univariate and panel unit root tests of necessary conditions for long-run absolute PPP to hold, in particular whether the real exchange rate has any tendency to settle down to a long-run equilibrium level. These include issues such as low power, possible structural breaks, the mixture of stationary and non-stationary error terms in the relevant regressions, and neglected cross-sectional dependence when real exchange rate panel data are used [10].

The appreciation or depreciation of currency prices is proportionally related to differences in nominal rates of interest. The International Fisher Effect (IFE) theory is an important concept in the fields of economics and finance that links interest rates, inflation and exchange rates. Similar to the Purchasing Power Parity (PPP) theory, IFE attributes changes in exchange rate to interest rate differentials, rather than inflation rate differentials among countries. Nominal interest rates would automatically reflect differences in inflation by a purchasing power parity or no-arbitrage system. The two theories are closely related because of high correlation between interest and inflation rates. The IFE theory suggests that currency of any country with a relatively higher interest rate will depreciate because high nominal interest rates reflect expected inflation. Assuming that the real rate of return is the same across countries, differences in interest rates between countries may be attributed to differences in expected inflation rates. The IFE predicts that the country with the higher nominal interest rate will see its currency depreciate. The expected future spot rate is calculated by multiplying the spot rate by a ratio of the foreign interest rate to domestic interest rate. The IFE predicts that the country with the lower nominal interest rate will see its currency appreciate. The expected future spot rate is calculated by multiplying the spot rate by a ratio of the foreign interest rate to domestic interest rate. In the end, investors in either currency will achieve the same average return [15].

Changes in the exchange rate can have a powerful effect on the macro-economy affecting variables such as the demand for exports and imports; real GDP growth, inflation and unemployment – but as with most variables in economics, there are time lags involved. For the shorter term, the IFE has proven to be unpredictable because of the various short-term factors that affect exchange rates and the predictions of nominal rates and inflation. Longer-term International Fisher Effects have on the other hand appeared to be better, but not by very much. Exchange rates eventually offset interest rate differentials, but prediction errors often occur when the objective is to try to predict the spot rate in the future [4].

One of the problems affecting consumers and the world economy is exchange rates fluctuations and interest rates disparities. Among others, exchange rates fluctuations can create inefficiency and distort world prices. Moreover, the long term profitability of investment, export opportunities and price competitiveness imports are all impacted by long-term movements in exchange rates; hence international investors/companies usually have to pay very close attention to countries' inflation. International businesses engaging in foreign exchange transactions on daily basis could benefit by knowing some short-term foreign exchange movements. Those that rely on exports can find their products suddenly competitive – or prohibitively expensive – in overseas markets as exchange rates fluctuate. Similarly, companies that rely on imports can see the costs of these imports rise and fall with the exchange rate. In an extension of capital preservation, companies may use information at hand to decide how much more derivative securities such as options, forwards, and futures to hedge in order to mitigate risk arising from exchange rate movements. In addition, investors and fund managers often use these very tools to speculate as well, hoping to profit from fluctuations in exchange rates. Also, exchange rates directly affect the realized return on an investment portfolio with overseas holdings. If you own stock in a foreign company and the local currency goes up a percentage, the value of your investment goes up the same percentage even if the stock price doesn't change at all.

The IFE theory is very attractive because it focuses on the interest-exchange rates relationship [20].

The "expectations theory of the term structure of interest rates" (Lutz) gives an explanation on the relationship between the yield and maturity for money and capital market investments. In other words, it explains the correlation between short- and long-term interest rates. The theory states that the expected return from holding a long term money or capital market investment until maturity is equal to the expected return from rolling over a series of short term investment with a total maturity equivalent to that of the long term investment. This implies that the long term investment yield is the average of the expected short rates. Equally, the forward rate is the expected future short rate (Kim and Orphanides). Expectations of market participants determine variations in the yield curve. If market participants expect the interest rate to increase, the slope of the yield curve is also expected to rise and vice versa (Cook & Hahn) [9].

The underlying assumption of the expectations theory is the rational expectations hypothesis. The hypothesis states that investors form their expectations of future interest rates rationally. This implies that: (1) there is a stable economic environment. (2) Investors understand this environment and are able to make predictions about future interest rates, that (3) are not systematically wrong and (4) are formed using all public information available at that time. This means that market participants do not systematically over- or under-value the current and future interest rate.

An important implication of the expectations theory is that of the information content in the forward rates. The forward rate is supposed to be equal to the future short term rate. In other words, the forward rate derived today predicts the spot rate tomorrow. Literature focuses on (dis)proving this suspected relation between forward rate and future spot rate.

Methodology of research. International economics is a field of study that assesses the implications of international trade, international investment, and international borrowing and lending. There are two broad subfields within the discipline: international trade and international finance.

International trade is a field in economics that applies microeconomic models to help understand the international economy. Its content includes basic supply-and-demand analysis of international markets; firm and consumer behaviour; perfectly competitive, oligopolistic, and monopolistic market structures; and the effects of market distortions. The typical course describes economic relationships among consumers, firms, factory owners, and the government.

International finance applies macroeconomic models to help understand the international economy. Its focus is on the interrelationships among aggregate economic variables such as GDP, unemployment rates, inflation rates, trade balances, exchange rates, interest rates, and so on. This field expands basic macroeconomics to include international exchanges. Its focus is on the significance of trade imbalances, the determinants of exchange rates, and the aggregate effects of government monetary and fiscal policies. The pros and cons of fixed versus floating exchange rate systems are among the important issues addressed.

As a separate subject of discipline, finance is still in its infancy. It was only the latter half of the twentieth century that witnessed most of major developments in finance with scientific rigor. This means that the whole profession of finance had to digest a very large amount of new theoretical developments in a relatively short time period.

Teachers, students, and business people have been continuously introduced to new models, theories, and empirical results thereof over the recent years and the trend continues [14].

Started out as largely a descriptive, institutional field of study, finance has quickly transformed into a science full of theoretical thrusts. While few would dispute its origin as a branch of applied microeconomics, finance now is as theoretical as its mother discipline. The rapid changes in finance have had a profound implication for business education. Especially, such extensive and rigorous theoretical developments over the recent past have made finance teaching in college classrooms increasingly challenging.

Finance is one of the most quantified and theorized disciplines in business curriculum. The dynamic and complex nature of finance requires continuous development of new theories. As intellectual advances in finance continues in the form of more sophisticated theoretical inquiries, the challenge of teaching finance theories will only grow bigger [13].

Over the last several decades there has been an outcry that theory-oriented analytical subjects, such as finance, should make way for more important, newly emerging subjects such as leadership, communication, ethics, global management perspectives, technology, and other soft skills. Besides, the rapid and widespread propagation of educational technology places an increasingly heavy weight on learning and mastering practical capabilities such as spreadsheet skills and thereby disregarding theoretical learning approaches.

No single theory can completely resolve problems. Given the real-world complexities, actual decision-making procedures are often heuristic. Obviously, case study settings can give more accurate descriptions of the real world than any finance theory can. But theories can guide us toward answers. It is theories, not practical rules of thumb based on experiential learning, that help us identify and analyse the right issues in a changing environment.

By adapting theories to the realities of circumstances, we can develop new theories which could shed more light on reasoning process. Theory learning can provide such high-echelon cognitive objectives as "analysis" and "synthesis," which will further develop into accumulation, distillation, and merging ability with respect to similar, divergent, and seemingly unrelated notions. Moreover, as Samuelson points out, finance as an inexact science benefits enormously from theoretical models that are themselves only partially accurate [18].

We should let the student clearly understand why we learn finance theories which often accompany formidable equations. They should know that without theories there is only a mass of meaningless observations (Lipsey et al. 1990). Otherwise meaningless observations in our financial world are theorized into equations, graphs, or articulate verbal statements.

Results. One simple way to see the rising importance of international economics is to look at the growth of exports in the world during the past fifty or more years. Recognizing that one country's exports are another country's imports, one can see the exponential growth in outflows and inflows during the past fifty years. However, rapid growth in the value of exports does not necessarily indicate that trade is becoming more important. A better method is to look at the share of traded goods in relation to the size of the world economy. It shows a steady increase in trade as a share of the size of the world economy. World exports grew from just over 10 percent of the GDP in 1970 to over 30 percent by 2008. Thus

trade is not only rising rapidly in absolute terms; it is becoming relatively more important too.

One other indicator of world interconnectedness can be seen in changes in the amount of foreign direct investment (FDI). FDI is foreign ownership of productive activities and thus is another way in which foreign economic influence can affect a country. As can be seen, the share of FDI has grown dramatically from around 5 percent of the world GDP in 1980 to over 25 percent of the GDP just twenty-five years later.

These changes in economic patterns and the trend toward ever-increasing openness are an important aspect of the more exhaustive phenomenon known as globalization. Globalization more formally refers to the economic, social, cultural, or environmental changes that tend to interconnect peoples around the world. Since the economic aspects of globalization are certainly the most pervasive of these changes, it is increasingly important to understand the implications of a global marketplace on consumers, businesses, and governments [4].

The Fisher effect hypothesis was formalized by Fisher (1930) and it states that a permanent change in the rate of expected inflation will cause an equal change in the nominal interest rate in the long run. Thereby, the real interest rate would remain unchanged in response to a monetary shock if the Fisher effect holds. In this long run relation, the Fisher effect hypothesis usually expressed as the sum of the ex-ante real interest rate and the expected inflation rate is equal to nominal interest rate.

The Fisher effect has been a widely accepted theoretical approach. Accordingly, numerous empirical analyses have been applied to test it and a variety of empirical techniques have been used for it. The evidence of these investigations has been mixed and the empirical results have been brought a debate for the validity of it. Some of these studies have been failed to find long term relation between expected inflation and nominal interest rate. However, the others have found the evidence of Fisher effect but also most of these findings are less than one-to-one relations [2].

In testify of Fisher effect, a variety of empirical techniques has been used to test. However, an important reason of the studies given different results is different econometrics methods. Furthermore, the Fisher effect has been empirically investigated time and again for many countries include developed and developing countries, but also most of these investigations have been focused on the developed countries.

Ex ante real interest rates appear to be a key variable when investment – savings decisions and asset prices determination are considered. Their long-run behaviour is often analysed in the context of the Fisher relationship, linking nominal rates to expected inflation and requiring full adjustment of the former to the latter. The importance of this adjustment process stems from the fact that permanent shocks to either inflation or nominal rates should not be translated into permanent disturbances to real rates themselves, which would be problematic in the context of standard models of intertemporal asset pricing [11].

However, thus far the empirical evidence has not been supportive of the Fisher relationship. Numerous studies have found that the slope coefficient in a regression of inflation against nominal rates is significantly different from one, at least over certain periods.

The first of these conditions, i.e. the condition that $\pi(m)$ and $\pi\pi(m)$ are cointegrated processes is supported by the bulk of empirical evidence in the literature. On the other hand, when dealing with the second condition, estimates of

θ appear to be significantly different from unity, leading to the Fisher effect puzzle [6].

Mishkin was one of the first to suggest that due to the apparent nonstationarity of nominal interest rates and inflation a possible source of the low Fisher effect estimates is the spurious regression problem discussed by Granger and Newbold. He correctly pointed out that the Fisher relation should be treated within the context of a cointegrated system, as in Engle and Granger. Mishkin used the Engle-Granger OLS procedure to estimate the Fisher effect but did not derive any strong conclusions due to the large standard errors of the estimated parameters [20].

Subsequent studies used more efficient estimation procedures and generally found support for a long-run Fisher relation in the U.S. Evans and Lewis used the DOLS estimator and Crowder and Hoffman used the Johansen gaussian maximum likelihood estimator. Crowder and Hoffmann suggested that the estimator choice might account for the contradictory evidence gathered so far. In particular, the authors argue that differences in the small sample properties of the OLS, DOLS and JOH estimators are responsible for the vastly different conclusions reached in the literature about the relationship between inflation and interest rates.

More recently, Atkins and Coe found evidence supporting the long-run Fisher effect for both Canada and the US using a variety of interest rates and the ARDL bounds test developed by Pesaran which is capable of testing for the existence of a long-run relationship regardless of the integration properties of the underlying series. Fahmy and Kandil confirmed that inflation and interest rates exhibit common trends in the long-run and move in a one-to-one relation at long horizons, specifically when the assets' maturity exceeds two years. Their dataset includes, except for US, UK, Germany and Switzerland [16].

Caporale and Pittis employed virtually all available single-equation estimators and allowed for alternative data frequencies along with structural breaks. The authors examined whether (i) differences in the estimate of θ from one can be attributed to small sample bias and (ii) rejections of the null reflect the use of asymptotic critical values rather than the empirical ones. They found evidence in favour of both claims, which implies that the Fisher hypothesis survives even when less satisfactory estimators are employed provided that the empirical critical values are used. Choosing the estimator with the minimum bias and shift in the distribution of the associated t-statistics, valid inference can be conducted in support of the Fisher identity. However, their study was confined to the US, which is the country usually employed in empirical studies on the Fisher hypothesis. There is some evidence, though, on the nominal interest rates and inflation relationship in other industrialized countries. Testing whether the Fisher relationship holds internationally is of interest since a necessary, but not sufficient, condition for real interest rates to be equalized internationally is that the Fisher relation holds in each country individually.

Rose examined the integration properties of nominal interest rates and inflation for 18 OECD countries. He concluded that inflation does not appear to have a unit root, while nominal interest rates do. By contrast, Koustas and Serletis examined 10 industrialized countries and established that the conditions for meaningful Fisher effects, i.e. that inflation and interest rates are $I(1)$ and cointegrated processes, hold. The authors, however, were not able to provide strong evidence in support of the Fisher hypothesis, i.e. to establish a unit coefficient [17].

The point of controversy regarding the expectation theory of interest rates, concerns the incorporation of risk in

the theory. Investors in money and capital market investments, for instance bonds are exposed to a certain degree of uncertainty. The nominal return on a bond (unless it's hold to maturity) is unknown. The nominal return of a bond not hold to maturity is dependent on the future interest rate. If nominal interest rate rises, the price of a bond will generally fall (i.e. future coupons payments lose value). This is referred to as interest rate risk. Other risks that investors in bonds are exposed to: (1) credit risk; the risk a borrower is unable to settle payments of a bond. (2) Liquidity risk; entails the loss stemming from being unable to sell a bond fast enough, due to a lack of trading in the market. (3) Currency risk; the potential loss due to a possible depreciation of exchange rate (only applies to foreign investors). (4) Inflation risk; the decrease in real return, due to a rise in inflation rate. The greater the duration of the bond, the longer the investors are exposed to the risks associated with these investments. Investors are believed to require a compensation for this increased exposure, in the form of a higher interest rate for bonds with a longer maturity. This compensation is labelled the "term premium" and is also defined as the forward rate minus the expected future spot rate. The existence of a term premium would explain the normal upward sloping characteristic of the yield curve.

From the risk perspective we can differentiate among three variations of the theory. The pure version of the expectations theory assumes the term premium to be equal to null, therefore ignores the risks associated with money- and capital-market investments. The normal version of the expectations theory does incorporate risk. The term premium is expected to be a possible non-zero constant. The normal version acknowledges the existence of a term premium but considers this premium to be constant over time. The weak version of the expectation theory, regards the term premium as a non-constant (time-varying) value significantly different from null. This version reflects the notion of variation in compensation demanded by investors, depending on the perceived uncertainty regarding inflation, real economic activity and monetary policy. One of the first important empirical researches on the expectations theory of the term structure is conducted by Modigliani and Shiller. They provide a new framework to test the joint hypothesis of rational expectations and the expectations theory of the term structure. In their research Modigliani and Shiller concluded that the long-term interest rate is a weighted average of the expected future interest rate for the U.S. post 1945-period and that expectations regarding this future interest rate are formed rationally. Research that followed was however unable to provide a clear result on the validity of the expectations theory. Sargent and Shiller for example find evidence in favour of the expectations theory. Studies by Friedman, Nelson, Jones and Roley though, reject the joint hypothesis of rational expectations and expectations theory. Mankiw and Miron point out that, although a lot of research from 1970s and early 1980s reject the expectation theory. The majority of this research examines identical periods of historic U.S. Treasury bills market data. Therefore these studies are not independent from one another.

From the second half of the 1980s an increasing amount of empirical research seems to find evidence for predictability of long term interest rates with the help of forward rates. In a study by Fama on one- to six-month U.S. Treasury bills predictive power in the forward rates is found. Fama uses a sample that covers the period between 1959 through 1982. In roughly the first half of the sample, the forward rates are shown to be informative for spot rates three to five months ahead. In the second half

of the sample the information content is reduced to one month ahead. Although Fama finds evidence of predictability using forward rates, he still rejects the pure expectations hypothesis [13].

Mankiw and Miron studied 3- and 6-month interest rates in the US. The sample in use incorporated data over the period 1890 through 1979. The authors compare the predictability of the term structure before and after the founding of the Federal Reserve. Before the founding of the Federal Reserve (1890-1913) they found predictive power in the term structure of interest rates. In all following episodes however they rejected the expectations theory. The authors argue this is due to the interference of the Federal Reserve on the money and capital markets in the periods after it was founded, where much of the Federal Reserve's policy was aimed at interest rate stabilization. This leads the authors to conclude that monetary policy of central banks has distorting effects on the predictability of interest rates.

Cook & Hahn provide additional evidence for this notion of monetary policy interference on the predictability of interest rates. They compare the forecasting power of the yield curve for 3- and 6-months U.S. Treasury Bills against the forecasting power on shorter and longer maturities from earlier studies. The yield curve from 3 to 6 months is found to have little forecasting power, this result is hardly surprising considering earlier studies using this data. Prior studies do however find forecasting power in the yield curve for one-month maturities. Similar results are found regarding the yield curve of long term maturities. Fama and Bliss for example, find substantial predictive power in the yield curve from one to five years. Therefore, the expectations theory seems to hold on the short as well as the long-end of the maturity spectrum, nevertheless is rejected for maturities ranging between 3 and 12 months. Cook & Hahn argue this is due to the interference of the Federal Reserve. By (directly or indirectly) steering the interest rate in the short term, the ability of market participants to predict the future interest rate on the 3 to 12 month spectrum decreases dramatically.

Where previous studies mainly focus on the U.S. market, Hardouvalis takes another approach. In his study he uses a sample that consists of 3-months and 10-year rates taken from the G-7 countries. The study found that the expectations theory appeared to explain the behaviour of the interest rates for all countries except the interest rate behaviour in the U.S. This is a remarkable finding, since prior literature put its attention to the US, to (dis)prove the expectations theory. Hardouvalis is however unable to provide an explanation of this observation.

Gerlach and Smets continued on the finding that interest rates on markets outside the U.S. better comply to the implications of the expectations theory. They conducted a study for the 1-, 3-, 6- and 12-month interest rates of 17 European countries. For all countries the term spread contained information about the future short term rates. On top of this they were unable to reject the expectation hypothesis for the majority of countries. In line with earlier studies, this research rejected the expectation theory for the U.S. market as well. Gerlach and Smets argue this is due to country specific characteristics such as, monetary policy, tax and or legal considerations that are believed to influence predictability of interest rates between countries. The fact that the expectation theory finds greater support outside the U.S. is striking as the common perception was that there is no predictive power in the yield curve for short term maturities. This was, according to Gerlach and Smets the direct result of the narrow scope of prior literature that primarily focused on the U.S. Treasury bill and bond market.

Divergent views exist regarding the question of how interest rate differentials among foreign countries relate to corresponding exchange rate differentials among those same economies. Interest rate parity (IRP) theory suggests that if interest rates are higher in one country than they are in another, the former country's currency will sell at a discount in the forward market (Van Horne). In other words, interest rate differentials and forward-spot exchange rate differentials should offset one another. If not, opportunities for profit by engaging in covered interest arbitrage would exist, although profits must be sufficiently large enough to cover transactions costs and other market frictions [17].

Several studies over the past two decades have examined the validity of interest rate parity in major world markets. Most of these studies have focused on countries with established forward financial markets in foreign currencies since these data are required to test "covered" IRP. The expectation is that the level of informational efficiency of these major markets is higher than other (less established) markets, making IRP more probable and opportunities to earn economic profits from covered interest arbitrage less likely. Moreover, financial market frictions such as the regulatory and political barriers among established markets have decreased over this period, further reducing arbitrage opportunities in foreign exchange markets.

In testing the validity of IRP in emerging markets where no forward markets in currencies exists, "uncovered" IRP is used where the question is whether the change in the actual exchange rate between two countries equals that previously implied by the interest rate differential (Van Horne). The current practical relevance of this issue is that many large hedge funds now in operation seek to exploit market repricings across currencies. Such attempts to earn economic profits should be more risky, but also potentially more beneficial, in less efficient markets like the Asian emerging markets of Korea, the Philippines, and Thailand.

Recent summaries of empirical evidence show support for covered IRP among the United States, Japan, and most European countries in that there is generally an offsetting relationship between interest rates and the forward exchange rate relative to the spot rate, and that the cost of hedging offsets any yield advantage. Specifically, studies such as Rhee and Chang, and Abeysekera and Turtle, find that major global markets are efficient in the sense that profit opportunities from traditional covered interest arbitrage were rarely available in the 1980s and early 1990s. This is due to an (almost) absence of imperfections among these major economies. Most studies also show that IRP is stronger for short-term rates and weakens with longer maturities. However, empirical studies of uncovered IRP show mixed results.

Tests of the unbiased expectations hypothesis are used to study uncovered interest parity. Bakaert and Hodrick conclude that uncovered IRP did not hold through the early 1990s as high-interest-rate countries provided a higher net return, taking account of exchange rate changes, than did low interest rate countries. In other words, currency values of high interest rate countries did not depreciate fast enough to offset their yield advantages. Liu and Maddala also tested the unbiased expectations theory and concluded that the predictor is biased so covered interest parity doesn't hold and that the efficiency of the major currency markets of Japan, Germany, Great Britain, and Switzerland is questionable.

Van Horne summarized evidence of test of uncovered IRP in the mid 1990s as being "less clear", where the IRP equality "more nearly prevailed". Assuming observed exchange rate differentials are beginning to exhibit a closer

relationship with the previous interest rate differential in major markets, several additional questions arise. First, What is the relationship for non-major markets in the rest of world, in particular, those emerging markets in the Asian region (and how does this relationship differ from earlier studies of major global markets)? The prior studies leave the question of whether uncovered interest parity exists in non-major currency markets in post-1990 periods. It is likely that with today's technologically advanced markets, there is less likelihood of finding mispricings in the currency markets of established global economies. However, in emerging financial markets where price information moves more slowly, there should be more opportunities to arbitrage price discrepancies in currency values.

Second, what is the difference from studies of covered, as opposed to uncovered, parity? There is no organized futures or forward markets for most emerging market currencies, although it may be possible to secure a covered position in some of the more developed markets in this group through "tailor made" forward contracts. Even though an investor can occasionally find these arrangements, the lack of market price information leads to illiquidity in this type of futures contract. So, there is no forward market, therefore testing covered interest rate parity would be difficult, if not impossible, for emerging markets. Moreover, given that currency traders engage in asset balancing based on expected future currency values, the testing of uncovered interest parity may be of more interest. This is because uncovered interest arbitrage links spot currency rates, expected future currency rates, and short term interest rates between various markets. It makes sense that uncovered interest rate parity be empirically examined for emerging markets.

If the uncovered markets are not efficient, there are opportunities for and hedge fund managers and other speculators to find and exploit market mispricings. Such opportunities are assumed not to exist in the more efficient currency markets like those in the world's more established economies. If we find that uncovered parity does not hold, then we conclude that the Asian emerging markets of Thailand, Philippines, and Korea are not completely efficient, and therefore offer arbitrage opportunities. It is likely that these opportunities persist because the underlying country risk of each of these currency markets reduces the number of speculators willing to participate in substantially informationally inefficient markets [11].

Purchasing power parity has been accepted as a central building block in the monetary models of exchange rate determination. PPP is based on a self-evident proposition that the exchange rate of two currencies will be determined by the ratio of aggregate prices of the two countries if market arbitrage enforces broad parity in prices across a wide range of goods and services. The existence of market arbitrage assumes that market mechanism is working [8].

Purchasing power parity (PPP) involves a relationship between a country's foreign exchange rate and the level or movement of its national price level relative to that of a foreign country. Absolute PPP states that the purchasing power of a unit of domestic currency is exactly the same in the foreign economy, once it is converted into foreign currency at the absolute PPP exchange rate. Relative PPP implies that changes in national price levels are offset by commensurate changes in the nominal exchange rates between the relevant currencies. The voluminous research literature on PPP published in recent decades has been driven by econometric problems relating to univariate and

panel unit root tests of necessary conditions for long-run absolute PPP to hold, in particular whether the real exchange rate has any tendency to settle down to a long-run equilibrium level. These include issues such as low power, possible structural breaks, the mixture of stationary and non-stationary error terms in the relevant regressions, and neglected cross-sectional dependence when real exchange rate panel data are used [1].

The purchasing power parity (PPP) theory is an elegant proposition in economics. It is based on the law of one price. The law states that under the assumptions of absence of trade barriers as well as absence of transportation costs, or at low transportation costs, prices in two countries of goods of similar quality when expressed in terms of the same currency, should be identical. The PPP theory is thus enunciated from the aforesaid law of one price as follows: exchange rates between any two countries will adjust over time to reflect changes in their respective price level. Undoubtedly, the PPP theory has enchanted empirical economists over a long time [7].

There have been several empirical studies on the validity of PPP theory which are available with respect of both developed and developing countries. They relate to different times. Some studies are on the same set of countries but were for different sets of periods as well. The findings are nearly universal: the PPP theory has little predictive power in the short run, despite the fact that theory provides some guidance to movements in exchange rates over a period of time. But many studies indicate that the PPP theory holds in the long run. Thus, policy makers are now aware by the findings of these empirical studies that in the long-run, if a given country's price level has been increasing to a relatively higher level than that of another country's price level, its currency would tend to depreciate [3].

The International Fisher Effect (IFE) is a theory which should be considered as a combination of the Purchasing Power Parity (PPP) and the Fisher Effect (FE). The Fisher theory simply argues that real interest rates across countries will be equal due to the possibility of arbitrage opportunities between financial markets which generally occurs in the form of capital flows. Real interest rate equality implies that the country with the higher interest rate should also have a higher inflation rate which, in turn, makes the real value of the country's currency decrease over time.

It is important to note that two crucial assumptions are made for the IFE to hold. First, investors view foreign and domestic assets as perfect substitutes, and, therefore, no risk premium is postulated by investors. Second, capital markets are perfectly integrated with no regulatory and psychological barriers so that free flow of capital is achieved across countries.

Generalized Fisher Effect asserts that nominal interest rate differences are caused by differences in inflation expectations. Besides, if PPP holds, inflation differentials should be offset by exchange rate changes. In conclusion, the IFE hypothesis states that, if real interest rates are equal across countries, the interest rate differential between two countries is an unbiased predictor of the future changes in spot exchange rates. At this point, it should be noted that this does not mean that the interest rate differential is a precise estimator of exchange rates but that the estimation errors will be cancelled out over time [5].

The theories are connected to each other such that, if the home country inflation rate is higher than the foreign country inflation rate, the home country nominal interest

rate should be higher than the foreign country nominal interest rate. Under the assumptions of (1) two country assets being perfect substitutes for each other, and (2) no barriers to capital market integration, the capital flows to home country are observed to cover the advantages of higher interest rates which will result in a depreciation of the home currency relative to the foreign currency.

The International Fisher Effect (IFE) theory suggests that foreign currencies with relatively high interest rates will tend to depreciate because the high nominal interest rates reflect expected rate of inflation. Does the interest rate differential actually help predict future currency movement? Available evidence is mixed as in the case of PPP theory. In the long-run, a relationship between interest rate differentials and subsequent changes in spot exchange rate seems to exist but with considerable deviations in the short run. The international Fisher effect is known not to be a good predictor of short-run changes in spot exchange rates.

Using quarterly and yearly data for the interest rates, inflation rate differentials, and changes in exchange rates over a five-year period, 2003-2008, Suti and Eno applied a test of the IFE to four "foreign countries", namely, the USA, Japan, Singapore, and the UK. Indonesia was the "home country". Regression results showed that interest rate differentials had positive but no significant effect on changes in exchange rate for the USA, Singapore, and the UK relative to that of Indonesia. On the other hand, interest rate differentials had negative significant effect on changes in exchange rates for Japan. Once again, we see mixed results with evidence of IFE holding (though statistically not significant) for the USA, Singapore and UK pairing with Indonesia, while not holding for the Japan pairing with Indonesia [19].

This inconstancy may be explained by the fact that there is a whole host of factors that could cause exchange rates fluctuations. These include foreign exchange supply and demand, balance of payments problems, rising inflation, interest rate, national income, monetary policy, expectations and speculations.

Conclusions. International finance applies macroeconomic models to help understand the international economy. Its focus is on the interrelationships among aggregate economic variables such as GDP, unemployment rates, inflation rates, trade balances, exchange rates, interest rates, and so on. This field expands basic macroeconomics to include international exchanges. Its focus is on the significance of trade imbalances, the determinants of exchange rates, and the aggregate effects of government monetary and fiscal policies. The pros and cons of fixed versus floating exchange rate systems are among the important issues addressed.

International finance is the branch of economics that studies the dynamics of exchange rates, foreign investment, global financial system, and how these affect international trade. It also studies international projects, international investments and capital flows, and trade deficits. It includes the study of futures, options and currency swaps. International finance is a branch of international economics.

Important theories in international finance include the Mundell-Fleming model, the optimum currency area (OCA) theory, as well as the purchasing power parity (PPP) theory. Whereas international trade theory makes use of mostly microeconomic methods and theories, international finance theory makes use of predominantly macroeconomic methods and concepts. Among the events that affect the firm and that must be managed are changes

in exchange rates, inflation rates, and asset values (and these events are often themselves related). Because of the integration of financial markets, events in distant lands have effects that reverberate in other regions of the world (domino effects, contagion, systemic risk). Even companies with a domestic focus are affected by the global financial environment as they compete with firms that are internationally active.

Inflation, jobs, economic growth rates, bonds and stock prices, oil and food prices, government revenues and other important financial variables are all tied to exchange rates and other developments in the increasingly integrated financial market. The objective of International Finance theories is to understand how and why, in a system of free markets and flexible exchange rate, currencies strive to move toward equilibrium. These theories define the relationship between exchange rates (current spot, future spot, and forward), inflation, and nominal interest rate movements.

References:

1. Abuaf N., Jorion P. Purchasing Power Parity in the Long Run / N. Abuaf, P. Jorion // Journal of Finance. – 1990. – Vol. 45. – P. 157–174.
2. Ahmad S. The long-run Fisher effect in developing economies / S. Ahmad // Studies in Economics and Finance. – 2010. – Vol. 27(4). – P. 268–275.
3. Anorou E. Purchasing Power Parity: Evidence from Developing Countries / E. Anorou, B. Habtu, A. Yusuf // International Advances in Economic Research. – 2002. – Vol. 8(2). – P. 85–96.
4. Ardagna S. Financial markets' behavior around episodes of large changes in the fiscal stance / S. Ardagna // European Economic Review. – 2009. – Vol. 53 (1). – P. 37–55.
5. Barro R. World real interest rates / R. Barro, X. Sala-i Martin // NBER Macroeconomics Annual. – 1990. – Vol. 5. – P. 15–59.
6. Carneiro F. G. Revisiting the Fisher hypothesis for the cases of Argentina, Brazil and Mexico / F. G. Carneiro, J. Angelo, C. A. Divino, C. H. Rocha // Applied Economics Letters. – 2002. – Vol. 9(2). – P. 95–98.
7. Cheung Y. W. Purchasing Power Parity Under the European Monetary System / Yin-Wong Cheung, Hung-Gay Fung, Kon S. Lai, Wai-Chung Lo // Journal of International Money and Finance. – 1995. – Vol. 4, No. 2. – P. 179–189.

8. Coakley J. The PPP Debate: Price Matters! / J. Coakley, N. Kellard, S. Snaith // Economics Letters. – 2005. – Vol. 88. – P. 209–213.
9. Cook T. Interest Rate Expectations and the Slope of the Money Market Yield Curve / T. Cook, T. Hahn // Federal Reserve Bank of Richmond Economic Review. – 1990. – Vol. 76(5). – P. 3–26.
10. Cooper J. Purchasing Power Parity: A Co-integration Analysis of the Australian, New Zealand and Singaporean Currencies / J. Cooper // Applied Economics Letters. – 1994. – Vol. 1. – P. 67–71.
11. Crowder W. J. Intra-National Evidence of the Fisher Effect / W. J. Crowder, R. J. Sonora // Working Paper. – University of Texas at Arlington, 2002. – P. 1–47.
12. Dornbusch R. Expectations and Exchange Rate Dynamics / R. Dornbusch // Journal of Political Economy. – 1976. – Vol. 84. – P. 1161–1176.
13. Fama E. F. The Information in the Term Structure / E. F. Fama // Journal of Financial Economics. – 1984. – Vol. 13. – P. 509–528.
14. Frankel J. A. A Panel Project on Purchasing Power Parity: Mean Reversion within and between Countries / J. A. Frankel // Journal of International Economics. – 1996. – Vol. 40. – P. 209–224.
15. Friedman B. M. Interest rate expectations versus forward rates: Evidence from an expectations survey / B. M. Friedman // Journal of Finance. – 1979. – Vol. 34. – P. 965–973.
16. Granville B. Fisher hypothesis: UK evidence over a century / B. Granville, S. Mallick // Applied Economics Letters. – 2004. – Vol. 11(2). – P. 87–90.
17. Hatemi-J A. A Re-examination of the Fisher Effect Using an Alternative Approach / A. Hatemi-J // Applied Economics Letter. – 2011. – Vol. 18. – P. 855–858.
18. Madura J. Speculative Trading in the Eurocurrency Market / J. Madura, E. Nosari. // Akron Business and Economic Review. – 1984. – Winter. – P. 48–52.
19. Mankiw N. G. The changing behavior of the term structure of interest rates / N. G. Mankiw, A. J. Miron // Quarterly Journal of Economics. – 1986. – Vol. 101. – P. 211–228.
20. Mishkin F. S. Nonstationarity of Regressors and Test on Real Interest Rate Behavior / F. S. Mishkin // Journal of Business and Economic Statistics. – 1995. – Vol. 13(1). – P. 47–51.
21. Papell D. H. Searching for Stationarity: Purchasing Power Parity under the Current Float / D. H. Papell // Journal of International Economics. – 1997. – Vol. 43. – P. 313–332.
22. Rogoff K. The Purchasing Power Parity Puzzle / K. Rogoff // Journal of Economic Literature. – 1996. – Vol. 34 (2) (June). – P. 647–68.

Надійшла до редколегії 12.11.18

О. Анисимова, канд. екон. наук, мол. наук. співроб.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

ТЕОРІЇ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСІВ І ГЛОБАЛІЗАЦІЯ

Проаналізовано міжнародні фінанси як галузь економіки, що вивчає динаміку валютних курсів, іноземні інвестиції, глобальну фінансову систему, а також їхній вплив на міжнародну торгівлю. Вона також вивчає міжнародні проекти, потоки міжнародних інвестицій і капіталу і торговельний дефіцит. Також проведено дослідження ф'ючерсів, опціонів і валютних свопів.

Проведено огляд декількох найважливіших теорій міжнародних фінансів, а саме: моделі Манделла – Флемінга, теорії оптимальної валютної зони (ОСА), а також теорії паритету купівельної спроможності (PPP). Обґрунтовано, що поді як теорії міжнародної торгівлі використовують переважно мікроекономічні методи і теорії, теорія міжнародних фінансів використовує переважно макроекономічні методи і концепції.

Ключові слова: міжнародні фінанси, теорії міжнародних фінансів, модель Манделла – Флемінга, теорія оптимальної валютної зони (ОСА), теорія паритету купівельної спроможності (PPP).

О. Анисимова, канд. екон. наук, младш. науч. сотр.
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина

ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ФИНАНСОВ И ГЛОБАЛИЗАЦИЯ

Проанализированы международные финансы как отрасль экономики, которая изучает динамику валютных курсов, иностранные инвестиции, глобальную финансовую систему, а также их влияние на международную торговлю. Она также изучает международные проекты, потоки международных инвестиций и капитала и торговый дефицит. Также проведено исследование фьючерсов, опционов и валютных свопов.

Проведен обзор нескольких важнейших теорий международных финансов, а именно: модели Манделла – Флеминга, теории оптимальной валютной зоны (ОСА), а также теории паритета покупательной способности (PPP). Обосновано, что тогда как теории международной торговли используют преимущественно микроэкономические методы и теории, теория международных финансов использует преимущественно макроэкономические методы и концепции.

Ключевые слова: международные финансы, теории международных финансов, модель Манделла – Флеминга, теория оптимальной валютной зоны (ОСА), теория паритета покупательной способности (PPP).

УДК 330.341.1: 399.9

Н. Рилач, канд. екон. наук, наук. співроб.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

ВИКОРИСТАННЯ МОЖЛИВОСТЕЙ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ ДЛЯ ІНТЕГРАЦІЇ В ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСЛІДНИЦЬКИЙ ПРОСТІР

Підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС і Угоди про "Горизонт-2020" визначили сподівання наукової громади щодо якісно нового рівня міжнародного співробітництва з ЄС у рамках Європейського дослідницького простору та Інноваційного Союзу. У статті проаналізовано сучасний стан виконання Угоди про асоціацію та шляхи до поглиблення взаємодії з Європейським дослідницьким простором.

Ключові слова: Угода про асоціацію між Україною та ЄС, науково-технологічне та інноваційне співробітництво, Програма "Горизонт-2020", "Відкрита наука 2.0".

В умовах глобалізації дедалі більшого значення для позиціонування країни на світовому ринку високотехнологічних товарів і послуг набуває міжнародне партнерство, залучення зарубіжних інвесторів до розвитку вітчизняної інноваційної сфери та використання можливостей міжнародної співпраці, у тому числі й у науковій сфері. Тому надзвичайно актуальним є визначення ролі та можливостей участі України в інноваційних програмах, зокрема тих, що реалізуються Європейським Союзом [4].

На сьогодні інноваційні аспекти розвитку Європейського Союзу є темою для досліджень багатьох вітчизняних учених, серед яких О. І. Шнирков, В. Р. Сіденко, В. М. Геєць, Г. О. Андрушук, Ю. Макогон і багато ін. Проте нагальним постає на сьогоднішній день питання стосовно аналізу кроків щодо реалізації Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, а також перспектив подальшої інтеграції нашої держави до Європейського наукового простору.

Виклики сучасності, наслідки світової фінансової кризи та недоліки інноваційної політики ЄС були враховані в розробці нової стратегії розвитку ЄС "Європа 2020: стратегія розумного, стійкого і всеосяжного зростання", схваленої в червні 2010 р. в Брюсселі, яка передбачає досягнення високих темпів інтелектуального, стійкого та всебічного зростання економіки, що повинно забезпечити Європі провідне становище в конкурентній боротьбі на міжнародному ринку [9; 10].

Нова стратегія розвитку ЄС базується на таких пріоритетах [7]:

- інтелектуальне (smart) зростання (розвиток економіки, що базується на знаннях та інноваціях);
- стале (sustainable) зростання (просування вперед до більш ресурсоефективної, екологічно чистої та конкурентоспроможнішої економіки);
- соціально інтегроване (inclusive) зростання (сприяння високого рівня зайнятості в економіці, що забезпечує соціальну і територіальну згуртованість).

Пріоритетною ініціативою "Європи 2020" передбачається створення "Інноваційного Союзу" – переорієнтації науково-технологічної та інноваційної політики на розв'язання основних проблем людства, таких як зміна клімату, енерго- та ресурсоефективність, охорона здоров'я та демографічні зміни [5].

Досягнення цього передбачає виконання таких флагманських ініціатив, як "План з розвитку нових компетенцій і збільшення кількості робочих місць", "Європейська політика проти бідності". Одне із центральних місць у "Стратегії 2020" посідає ініціатива Європейської комісії щодо створення "Інноваційної спільноти", яка являє собою комплексний план з реалізації інноваційної стратегії ЄС і спрямована на створення умов для більш ефективного розвитку інноваційної економіки і побудови єдиного європейського ринку інновацій.

Серед основних інструментів, які дозволять вирішити поставлені завдання, варто назвати такі:

- створення нового інституційного елемента "європейських інноваційних партнерств", які об'єднують усіх зацікавлених учасників інноваційної діяльності для розв'язання ключових європейських суспільних проблем. Кожне таке "партнерство" зосереджується на здійсненні науково-дослідних робіт у рамках однієї із таких проблем;

- використання комплексу індикаторів (25 індикаторів), покликаних спростити моніторинг зрушень у сфері науки та інновацій серед країн-учасниць;

- полегшення доступу до фінансування (особливо для середніх і малих підприємств) за рахунок діяльності структурних фондів, фондів підтримки розвитку, рамкових програм з досліджень і розробок, співпраці з Європейським інвестиційним банком і нарощування інвестицій європейського венчурного капіталу;

- створення цільових бюджетів для державних закупівель інноваційних продуктів і послуг;

- прискорення модернізації системи стандартизації;
- удосконалення європейської системи охорони інтелектуальної власності за рахунок створення Єдиного патентного бюро ЄС, спеціалізованого Патентного суду, удосконалення загальних положень про авторське право і товарні знаки, сприяння захисту інтелектуальної власності малими і середніми підприємствами;

- реформування освітньої системи, яка покликана забезпечити економіку достатньою кількістю випускників наукових, математичних та інженерних факультетів, а також сприяти розвитку творчих здібностей і підприємницьких навичок у молоді;

- розбудова єдиного європейського дослідницького простору (ERA) та інтеграція країн-сусідів у нього [4].

Підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС визначило новий порядок денний реформування сфери науки і технологій. Системна реалізація обраного курсу надає Україні такі можливості у сфері науки і технологій:

1. Участь у формуванні стратегії розвитку науки і технологій ЄС та узгодження з нею відповідної національної стратегії.

2. Упровадження європейських принципів незалежного оцінювання наукової діяльності та процедур із забезпечення його якості.

3. Визначення пріоритетних напрямів розвитку інноваційних секторів економіки України в ЄДП у рамках Стратегії розумної спеціалізації.

4. Узгодження державних цільових наукових і науково-технічних програм з програмами інших країн ЄС, а також формування міжнародних наукових мереж.

5. Доступ до сучасної дослідницької та електронної інфраструктури ЄС зі створенням національних вузлів.

6. Долучення до єдиного ринку дослідників.

7. Доступ до відкритих даних і знань у цифровому Єдиному ринку Європи [4].

8. Забезпечення переходу від комерціалізації результатів досліджень до їхнього спільного впровадження і використання у спільних інноваційних екосистемах [3].

Одним із головних пріоритетів міжнародного науково-дослідного співробітництва України є інтеграція до Європейського дослідницького простору (ЄДП) – універсального дослідницького простору, відкритого до світу, заснований на Єдиному ринку ЄС (European Single Market), у якому дослідники, наукові знання та технології вільно переміщуються. Завдяки цьому зміцнюється наукова технічна база Союзу та держав-учасниць ЄДП, їхня конкурентоспроможність і здатність колективно розв'язувати глобальні проблеми. ЄДП є ключовим елементом стратегії "Європа 2020" – Інноваційний Союз. З іншого боку, ЄДП є дослідницькою та інноваційною екосистемою, що базується на національних системах досліджень країн ЄС, національних системах досліджень асоційованих країн (тобто країн, що підписали угоди про участь у "Горизонт 2020" та сплатили відповідний внесок), європейських асоціацій у сфері досліджень (стейкхолдери ЄДП, що підписали угоду про партнерство з Єврокомісією), які мають спільну систему управління екосистемою, спільне бачення її розвитку, дослідницьку інфраструктуру та програми досліджень, узгоджені правила взаємодії та стандарти, спільну систему обміну професійними знаннями і механізми їхнього впровадження (комерціалізації), а також програми фінансування спільних дій [3].

Інституційними передумовами науково-технічної взаємодії між Україною та ЄС є такі заходи. Так, у 2002 р. було підписано Угоду між Україною та ЄС про співробітництво в галузі науки і техніки. Існує кілька програм ЄС, спрямованих на співпрацю між Євросоюзом і Україною у сфері наукових досліджень, технічного прогресу та інновацій: FP7 – Сьома рамкова програма з наукових досліджень та інновацій, "Горизонт 2020" (Horizon 2020) – Рамкова програма з наукових досліджень та інновацій, програма Erasmus Mundus, Tempus, Jean Monnet у межах "Програми навчання впродовж життя", INSC та INOGATE – обидві фінансуються через Європейський інструмент сусідства та партнерства (ЄІСП). Програми транскордонного співробітництва фінансуються ЄІСП, програма для Центральної Європи – як частина європейських програм міжрегіонального співробітництва. Україна брала значну участь у програмі FP7 з фінансуванням у розмірі 30,9 млн євро та належним показником ефективності на рівні близько 20 %. Проте участь у програмі "Горизонт 2020" не поліпшилася в кількісному вираженні, а показник ефективності знизився до близько 13 %, що все ще відповідає середньому значенню по ЄС. Найвищі показники ефективності спостерігаються у співпраці з Європейською спільнотою з атомної енергії (Євратомом), а найнижчі – у рамковій програмі "Індустріальне лідерство", що підтверджує слабку технологічну спрямованість української промисловості [1].

У вересні 2016 р. було підписано рамкову угоду про дослідження між НАН України та JRC. Налагоджено співпрацю з JRC щодо визначення пріоритетних напрямів спеціалізації України на Європейському ринку в рамках Стратегії розумної спеціалізації (з 2017 р. триває пілотний проект) [1].

Законом про наукову та науково-технічну діяльність передбачено створення Національної ради України з питань розвитку науки і технологій – консультативно-дорадчого органу при КМУ, серед цілей якого є інтеграції вітчизняної науки у світовий науковий простір та Єв-

ропейський дослідницький простір з урахуванням національних інтересів; підготовка та оприлюднення щорічної доповіді про стан і перспективи розвитку сфери наукової та науково-технічної діяльності України, а також про стан виконання Україною пріоритетів Європейського дослідницького простору та надання пропозицій щодо плану їхньої реалізації на наступний рік.

За останні два роки Україна отримала доступ до сучасної матеріально-технічної бази двох міжнародних дослідницьких установ CERN (з вересня 2016 р.) та EuroFusion (із січня 2017 р.). Також із 2017 р. Україна бере участь у трьох дослідницьких інфраструктурах ESFRI, що перебувають на стадії будівництва. Є певні успіхи в розбудові національних цифрових інфраструктур для досліджень та освіти: діяльність освітніх мереж UPRAN та UprHET, а також мережі з розподілених обчислень і обробки даних – Українського національного Гріду [1].

Цифровий порядок денний України передбачений планом пріоритетних дій уряду до 2020 р., який, зокрема, має містити кроки щодо створення Національної хмарної ініціативи та приєднання до Європейської хмари відкритої науки. Ухвалена Урядом комітетом Стратегія розвитку високотехнологічних галузей пропонує програму з Цифрового порядку денного та програму розвитку експортноорієнтованої інноваційної екосистеми. Із цих чотирьох програм розроблено лише проект програми "Цифровий порядок денний" [3].

Пріоритетами інтеракції України до Європейського дослідницького простору є [1]:

Пріоритет 1. Ефективність національної інноваційної системи України.

Важливим маркером у зміні державної політики у сфері науки і технологій є нова редакція Закону про наукову та науково-технічну діяльність, в якому зафіксовані зобов'язання держави забезпечувати інтеграцію національного дослідницького простору до ЄДП шляхом реалізації його пріоритетів і передбачає відповідні повноваження органів влади. Варто зауважити, що хоч Угода про асоціацію передбачає лише наближення України до ЄДП, підписання Угоди про "Горизонт 2020" дало можливість Україні стати учасницею ЄДП в ролі асоційованої країни.

Інтеграція до Європейського дослідницького простору відкриває додаткові можливості для розвитку національної інноваційної системи України завдяки потенційному виходу на нові ринки та отриманню нових знань із країн ЄС. Проте розвиток сучасної національної інноваційної системи має відбуватися в контексті загального реформування економіки, тобто науково-технічна та інноваційна політика повинні узгоджуватися з промисловою, освітньою, демографічною та іншими видами політик на найвищому рівні.

При цьому за рейтингами спеціалізованих структур ООН Україна посідала в 2016 р. 40 місце у світі за науковим потенціалом, 41 – за потенціалом системи вищої освіти, 56 – за рівнем інновацій. Так, за статистичними даними в 2016 р. порівняно з 2015 р. на 20 % скоротилась кількість зайнятих у науково-технічній сфері, на 29 % кількість дослідників, з яких на 26 % докторів наук та на 38 % кандидатів наук, у 2016 р. обсяг витрат на науку за рахунок коштів державного бюджету становив 3 700 856,5 тис. грн що на 2 % менше, ніж у 2015 р., а їхня частка у ВВП становила 0,16 %. Питома вага загального обсягу витрат на науку у 2016 р. з усіх джерел по відношенню до ВВП становила всього 0,48 %. Отже, за показником частки витрат на науково-дослідні роботи у ВВП країн Україна суттєво відстає від країн Європейського Союзу, де цей показник у середньому в

2015 р. становив 2,03 %. Більшою за середню частка витрат на дослідження та розробки була у Швеції – 3,26 %, Австрії – 3,07 %, Данії – 3,03 %, Фінляндії – 2,90 %, Німеччині – 2,87 %, Бельгії – 2,45 %, Франції – 2,23 % [1].

Пріоритет 2, а. Спільне розв'язання проблем, зумовлених глобальними викликами.

Інтеграція наукової та інноваційної сфери України до Європейського дослідницького простору передбачає, серед іншого, об'єднання наукових, технічних і фінансових спроможностей та зусиль для вирішення питань, які становлять спільний інтерес і стосуються різних галузей науки та функціонування суспільних інституцій.

На рівні ЄС такий механізм запроваджено в 2013 р. під назвою "Спільне програмування". Він координує національні (державні) програми на основі консультацій між зацікавленими сторонами, визначає для кожної країни галузі "смарт-спеціалізацій" (високотехнологічних спеціалізацій та пріоритетів), і на основі цього сприяє прийняттю рішень про ініціативи спільного програмування (JPI) Групою високого рівня (High Level Group on Joint Programming, GPC), яка складається з представників країн-членів ЄС і представників Єврокомісії. Зазвичай конкурси спільних ініціатив формуються за активної участі великих європейських промислових компаній, які є кінцевими користувачами створеної науково-технічної продукції. Використання статусу асоційованої країни дає Україні можливість участі в спільних ініціативах, в узгодженні процедур проектного та програмного оцінювання, процедур спільного використання результатів із забезпеченням прав інтелектуальної власності [1].

Зокрема, завдяки інструментам для співпраці України – ЄС реалізується: участь українських науковців в окремих колабораціях Європейської організації з ядерних досліджень (CERN); участь окремих ЗВО та наукових установ України в науково-технічній програмі ЄС COST, "Eureka"; довготривала співпраця з Міжнародним інститутом прикладного системного аналізу (IIASA) з виконання спільних комплексних проектів і підтримки стажування молодих науковців через програму Літньої школи. У 2017 р. започатковано цільову програму наукових досліджень НАН України "Аерокосмічні спостереження довкілля в інтересах сталого розвитку та безпеки" як національний сегмент проекту програми "Горизонт 2020" ERA-PLANET (ERA-PLANET-UA)", що є першим випадком співфінансування таких масштабних дослідницьких проектів з боку України [1].

Пріоритет 2, б. Оптиміальне використання державних інвестицій у дослідницькі інфраструктури.

Європейська комісія виділяє значні кошти на розвиток об'єктів дослідницької інфраструктури:

- тривала участь в Європейській організації з ядерних досліджень (CERN), у масштабному інфраструктурному проекті "Європейське соціальне дослідження" (ESS), консорціумі EuroFusion та в трьох дослідницьких інфраструктурах, що перебувають на стадії будівництва: DANUBIUS-RI (операційний старт у 2022 р.), EISCAT 3D (операційний старт у 2021 р.) та СТА (передопераційний старт – 2019 р., повний операційний старт – 2023 р.) додатковими партнерами, що здійснюють окремі завдання, але не є бенефіціарами великих проектів;

- національні цифрові інфраструктури для досліджень та освіти: Українська науково-освітня телекомунікаційна мережа (УПАН) (наявна угода з GEANT), УарНЕТ;

- національна цифрова інфраструктура для паралельних обчислень: Український національний Грід (угода з European Grid Infrastructure (EGI) на технологічному рівні, угода з Nordugrid, координатором суперкомп'ютерною мережею Польщі – PSNC та координа-

тором Open Science Grid USA – Університет Вісконсин-Медісон);

- участь у шести проектах програми "Горизонт 2020" за напрямом "Дослідницькі інфраструктури", три з яких підтримують взаємодію з мережею GEANT, решта стосуються створення міжнародного центру досліджень систем ріка-море DANUBIUS-RI (операційний старт у 2022 р.), міжнародної розподіленої інфраструктури для досліджень нових матеріалів, у тому числі біоматеріалів і розвитку системи спостереження стану морів SeaDataNet [1].

Пріоритет 3. Вільний ринок праці дослідників.

Можливості щодо вдосконалення відповідної державної політики та практик наукових установ і ВНЗ, які надає Угода про асоціацію, повною мірою не використовуються. Україна не бере участі в постійній робочій групі з людських ресурсів і мобільності ERA SGHRM, досі не приєдналася до Європейської хартії дослідників і Кодексу працевлаштування наукових працівників. Бракує узгодження нормативно-правової бази з Європейською стратегією розвитку людського потенціалу, що було б запорукою формування вільного ринку праці для дослідників не тільки на національному рівні, але й на європейському. Не підписано угоду щодо функціонування національної частини порталу EURAXESS, який забезпечує відкриту централізовану систему наявних вакансій, і не забезпечено замовлення на організацію консультативних центрів для надання безкоштовних послуг науковцям з різних міст і країн, що хочуть зайняти вільні вакансії [3].

Пріоритет 4. Гендерна рівність і комплексний гендерний підхід у сфері науки. Гендерна проблематика виявляється не лише під час найму на роботу у сфері науки і технологій, але, насамперед, у незбалансованому представництві жінок і чоловіків на рівні ухвалення рішень у спеціалізованих учених радах, конкурсних комісіях і керівних органах. Гендерні аспекти не інтегровано в державну політику та політику наукових організацій, установ і ВНЗ [1].

Підпріоритет 5, а. Трансфер Знань і Відкриті Інновації. Розвиток інноваційних систем відповідно до європейської парадигми "Open Innovation 2.0" відбувається за рахунок залучення до інноваційного процесу у відкритих інноваційних екосистемах промисловості, державних установ, академічних кіл, громадян для створення нових ринків, продуктів, послуг за рахунок переходу від лінійних інновацій до паралельних взаємопов'язаних інноваційних процесів. Така система включає також орієнтовані на користувача інноваційні моделі, щоб повною мірою скористатися ідеями "перехресного запилення", що веде до експериментування та прототипування в реальних обставинах [1].

Підпріоритет 5, б. Відкрита Наука та Цифрові Інновації, розвиток електронної інфраструктури і сервісів досліджень та інновацій, сприяння відкритому доступу до публікацій та наукових даних. "Відкрита наука" розглядає, як дослідження виконуються, поширюються, використовуються та перетворюються за допомогою цифрових інструментів, мереж і медіа. Вона спирається на сукупний вплив технологічного розвитку і культурних змін у співпраці та за відкритості наукових досліджень. Відкрита наука робить наукові процеси більш ефективним, прозорими і результативними за допомогою нових інструментів наукового співробітництва, експериментів і аналізу, що сприяє кращому доступу до наукових знань [1].

Пріоритет 6 визнає важливість ефективного міжнародного співробітництва у сфері науки з метою вирішення нагальних суспільних завдань, сприяння доступу до нових ринків зростання, а також збільшення приваби-

ливості Європейського дослідницького простору для ідей та інвесторів у всьому світі [1].

Головними інструментами інтернаціоналізації досліджень ЄС розглядає Європейські дослідницькі та е-інфраструктури [3]. Україна бере участь у двох міжнародних міжурядових дослідницьких організаціях (EIRO) із восьми, що належать до Європейської асоціації EIROforum. А саме, було нотифіковано Угоду щодо надання Україні статусу асоційованого члена в ЦЕРН, також Україна стала членом EuroFusion. Разом із тим, Україна не визнала на законодавчому рівні юридичної форми міждержавного консорціуму ERIC, де асоційовані країни мають рівні права з країнами-членами ЄС, а тому не має права брати участь у більшості Європейських дослідницьких інфраструктур, які перебувають на операційній стадії надання послуг. Також, ще не схвалено Національну дорожню карту з дослідницьких інфраструктур і рішення щодо довгострокової підтримки участі в Європейських дослідницьких інфраструктурах в Україні. Із п'яти найпоширеніших е-інфраструктур Європи Україна співпрацює з двома – на політичному рівні з GEANT – загальноєвропейська оптоволоконна мережа для освіти, науки та інновацій, яка об'єднує відповідні національні мережі, та з EGI (підписаний у 2012 р. меморандум про взаєморозуміння на технологічному рівні з Українським національним Грід). Відсутність державної політики з розбудови е-інфраструктур для досліджень і відсутність фінансових ресурсів не дозволяють використовувати наявний трафік з GEANT для проведення інтенсивних обчислень та обробки даних, для яких використовується трафік за угодою між академічною мережею UarHET та Польською "Pionier"; стати повноцінним членом Європейської грід-інфраструктури та використовувати її можливості для вирівнювання наукової й технологічної політики в єдиному цифровому ринку і подолання технологічного розриву. Унаслідок цього національні е-інфраструктури не відповідають необхідному рівню технологічної готовності для надання високотехнологічних сервісів. Натомість слаборозвинуті країни-члени ЄС можуть підвищити стан своєї технологічної готовності за допомогою Структурних фондів ЄС, до яких Україна не має доступу. Усередині країни аналогічного механізму немає, тому Україні складно подолати технологічний розрив у проведенні досліджень та ефективно скористатися їхніми результатами на фінальному етапі ланцюга створення доданої вартості в економіці чи нових цінностей у соціальній сфері [3].

Створення сприятливих умов для використання науково-технічних даних і обміну ними для досліджень та інновацій потребує узгодженої політики з ЄС. В Україні не використовуються нові можливості для подолання технологічного розриву – членства у відповідних групах з розробки політики відкритої науки (група ERAC WG Open science and innovation та e-IRG) та в Порядку денному "Відкрита наука", Декларації Європейської хмари відкритої науки (EOSC) щодо розбудови спільної цифрової інфраструктури для досліджень та інновацій. Не було відповідних кроків Уряду для розвитку відкритих інновацій, що забезпечуються шляхом співробітництва між багатьма сторонами: компаніями, дослідницькими установами всіх типів, користувачами, громадянським суспільством і державними установами в рамках інноваційної екосистеми, участю в щорічному Європейському форумі з Відкритих інновацій 2.0, що є головним майданчиком обговорення та формування нової інноваційної політики Європи. У свою чергу, в європейських країнах поширені такі інструменти підтримки інновацій: інноваційні ваучери, Плани мобільності науки та промисловості, Проекти співпраці державних дослідницьких організацій та про-

мисловості, Living Labs для соціальних інновацій, Digital Innovation Hubs для інновацій у промисловості, схема "Відкрита інноваційна екосистема як сервіс" [3].

Ідею Європейської хмари відкритої науки було сформовано Європейською комісією в 2015 р.; йшлося про велику інфраструктуру для підтримки і розвитку відкритої науки та відкритих інновацій в Європі й за її межами. Передбачається, що ідею EOSC буде втілено до 2020 р. і вона стане віртуальним середовищем Європи для всіх дослідників, щоб зберігати дані, управляти ними, аналізувати та багаторазово використовувати їх з дослідницькою, інноваційною та освітньою метою [3].

"Європейська хмара відкритої науки" (EOSC) має стати підтримувальним ландшафтом для розвитку відкритої науки і відкритих інновацій: мережа організацій та інфраструктур з різних країн і співтовариств, яка підтримує відкрите створення, поширення знань і наукових даних [3].

EOSC розробляється як загальнодоступна інфраструктура даних, що обслуговує потреби науковців. Вона повинна забезпечувати і загальні функції, і локальні послуги для окремої спільноти. EOSC буде об'єднувати наявні ресурси через національні центри обробки даних, європейські е-інфраструктури та дослідницькі інфраструктури. Надання послуг буде ґрунтуватися на субсидіарності між центральними та місцевими структурами (напр., національними та дисциплінарними вузлами, підключеними до вузлів загальноєвропейського рівня). Усе це підвищить компетентність і зрілість надання послуг через залучення ресурсів на загальноєвропейському рівні операторами EOSC, щоб обслуговувати більшу кількість дослідників в Європі. Передбачається, що користувачі повинні сприяти визначенню основних загальних функцій, потрібних для їхньої власної спільноти. Також потрібен постійний діалог для формування довіри і досягнення угод між спонсорами, користувачами та постачальниками послуг. Створення EOSC спрямовано на усунення технічних, політичних і людських бар'єрів, що перешкоджають створенню знань і економічного процвітання в Європі. Порядок денний Відкритої науки включає в себе створення Європейської хмари відкритої науки та розбудову системи цілісності даних. У 2016 р. спільна праця двох Єврокомісарів і віце-президента ЄК з Цифрового єдиного ринку запропонували пакет пропозицій, що безпосередньо стосуються цього порядку денного: Оцифровування промисловості з робочим документом "Промисловості інтернет речей", Європейська хмарна ініціатива з двома робочими документами: Високопродуктивні обчислення та Квантові технології, Пріоритети для Стандартизації IT, серед яких Хмарні обчислення, 5 G, IoT, Кібербезпека, Технологія обробки даних і комунікації з плану дій щодо е-урядування. До Європейської хмарної ініціативи входить побудова Європейської хмари відкритої науки, Європейської інфраструктури даних і Розширення доступу всіх користувачів і забезпечення довіри до використання Хмари та інфраструктури даних. Інтеграція до цієї Європейської ініціативи та впровадження всіх парадигм на політичному, законодавчому, організаційному, технологічному та семантичному рівнях є запорукою реформування науки і суспільства на сучасні рейки та спільний рух з розвинутими країнами в єдиній Європейській інноваційній екосистемі [3].

У березні 2015 р. відбулося підписання важливого операційного договору стосовно повноправної участі України як "асоційованої держави" в Програмі "Горизонт 2020" – Рамковій програмі ЄС з досліджень та інновацій на період 2014–2020 рр., яка була ратифікована Верховною Радою України в липні 2015 р. [2].

Програма "Горизонт 2020" є ключовим елементом науково-дослідної та інноваційної діяльності ЄС, на здійснення якої в 2014–2020 рр. виділено кошти в розмірі 80 млрд євро. Напрями досліджень, за якими можна отримати проектне фінансування в рамках реалізації Програми "Горизонт 2020", охоплюють як природничі, так і соціальні науки за трьома основними тематичними напрямками [2]:

1. Передова наука: Європейська дослідницька рада; Майбутні та новітні технології; Дії Марії Складовської-Кюрі для розвитку навичок, навчання та кар'єри; Дослідницькі інфраструктури (включаючи електронну інфраструктуру).

2. Промислове лідерство: Лідерство у високоефективних і промислових технологіях: нанотехнології, сучасні матеріали, біотехнології, передові промислові виробництва, ІКТ, космос; доступ до ризикового фінансування ризику; інновації в малих і середніх підприємствах.

3. Соціальні виклики: здоров'я; демографічні зміни; безпека продуктів харчування; стале сільське господарство; морські дослідження; енергетика; транспорт; охорона навколишнього середовища; клімат; Європа у світі, що змінюється; безпека та захист свободи [2].

Підписання в 2015 р. Угоди з ЄС про участь України в програмі ЄС "Горизонт 2020" – Рамковій програмі з досліджень та інновацій (2014–2020) є реалізацією Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Програму, зокрема, спрямовано на сприяння досягненню єдиного європейського наукового простору та інноваційного союзу. Участь у "Горизонт 2020" дозволила підписати рамкову угоду про дослідження між НАН України та JRC, а також долучитися до розробки Стратегії розумної спеціалізації та розгляду напрямів, де Україна може бути конкурентоспроможною на європейському рівні. JRC у рамках дворічного пілотного проекту, який він фінансує, бере участь у розробці дослідницької та інноваційної політики для платформ розумної спеціалізації [2].

Асоційоване членство в Програмі "Горизонт 2020" дозволить Україні брати участь у Програмі на умовах держави-члена ЄС, а також у Програмних комітетах. Крім цього, це дає право українським науковим колективам виконувати функції провідного партнера в рамках консорціуму. Одночасно з набуттям членства встановлюється зобов'язання щодо здійснення фінансових внесків, проте половина таких внесків може покриватися за рахунок коштів, які виділяються Україні в рамках Європейського інструмента сусідства [2].

За 2014–2015 рр. українськими науковими колективами до Програми "Горизонт 2020" було подано 394 заявки, 42 з яких увійшли до числа переможців (10,7 %), здобувши фінансування на суму 7,1 млн євро. Станом на вересень 2017 р. українські команди подали 1190 заявок на 404 завершених проектах, 117 – успішних (9,8 %), загальна сума фінансування – 17,23 млн євро. Україна посідає шосте місце серед асоційованих країн за кількістю участі та внесків ЄС. Для підтримки участі у програмі "Горизонт 2020" створено мережу національних контактних пунктів (НКП) України, що складається з університетів та установ Національної академії наук України. Станом на травень 2018 р. нараховується 38 національних і 5 регіональних контактних пунктів. Угода заохочує ЄС та Україну до організації спільних заходів і заходів, спрямованих на наукове та технологічне просування. Порядком денний асоціації Україна – ЄС конкретно стосується необхідності сприяти партнерству між науково-дослідницькою діяльністю та виробничою діяльністю, а також працювати над популяризацією дослідницької продукції [2].

З метою стимулювання співпраці дослідників країн Східного партнерства та країн-членів ЄС і заохочення участі в програмі "Горизонт 2020" було створено проект "Мережа міжнародного співробітництва для країн Східного партнерства, який складається з таких заходів: 1) Визначення стратегічних пріоритетів шляхом підтримки діалогу з питань політики ЄС і Східного партнерства та максимізації впливу асоціації на "Горизонт 2020". 2) Посилення взаємодії дослідників з участю в "Горизонт 2020", тобто проведення інформаційних днів, співпраці з науковою спільнотою та грантова діяльність для створення мереж. 3) Сприяння впровадженню науково-інноваційного інтерфейсу, що підтримує колективний передовий досвід, тобто аналіз спільного патентування, схеми кластеризації, просування концепції технологічних платформ у країні Східного партнерства. 4) Оптимізувати умови та посилення координації в політиці й програмах шляхом проведення навчальних семінарів для розробників політики у сфері ІПСШ, посилення координації та взаємодії з політикою та програмами держав-членів ЄС. Зв'язок та інформаційно-просвітницька діяльність за допомогою інноваційних заходів [8].

Отже, угода "Горизонт 2020" надає для України такі можливості [4]:

- брати участь як наглядч разом з делегаціями країн-членів ЄС та інших асоційованих країн у процесі визначення пріоритетів Європейського Союзу в науковій і технологічній сферах;

- брати участь у всіх заходах і тематичних пріоритетах: дослідницькі установи асоційованих країн завжди становлять мінімальну кількість необхідних учасників проектів, іншими словами, Україна має можливість як асоційована країна не тільки входити до складу мінімуму, а й виступати координуючою стороною проектів;

- брати участь у внутрішніх програмах ЄС програми ім. Марії Складовської-Кюрі (порівняно зі значно меншою часткою міжнародних підпрограм програми ім. Марії Складовської-Кюрі, у яких країни, що не є членами ЄС або асоційованими країнами, мають право брати участь);

- як асоційованій країні мати повний доступ до програми "Ідеї", призначення якої полягає в розвитку фундаментальних досліджень;

- брати участь у всіх програмних комітетах Рамкової програми ЄС, Комітеті з науки та технологій країн-членів ЄС (CREST), в Об'єднаному дослідницькому центрі (JRC), у групах радників або інших експертних групах. Розмір фінансового внеску кожної країни узгоджується в результаті переговорів і визначається з урахуванням різних економічних і політичних аспектів. Європейська Комісія надає країнам-партнерам знижку від 50 до 80 %.

Успішне співробітництво в наукових проектах між Україною та ЄС можна проілюструвати такими прикладами [8]:

1. ANIMA (Aviation Noise Impact Management through Novel Approaches – Управління авіаційним впливом за допомогою нових підходів) спрямована на розробку нових методологій та інструментів для управління та зменшення впливу шуму на навколишнє середовище, підвищення якості життя поблизу аеропортів, одночасно сприяючи зростанню та конкурентоспроможності авіаційного сектора ЄС у рамках екологічних обмежень. Бюджет проекту становить 7,5 млн євро на період 2015–2019 рр. для консорціуму, який включає 22 партнери з 11 країн. Українським партнером є Національний авіаційний університет.

2. ERA-PLANET (European Network for Observing Our Changing Planet – Європейська мережа спостереження за нашою зміною планети) спрямована на зміц-

нення європейського лідерства в рамках Глобальної системи спостереження за Землею (GEOSS). ERA-PLANET забезпечить передові інструменти та технології підтримки прийняття рішень, для кращого контролю глобального середовища в різних областях спостереження Землі. Бюджет проекту становить 11 млн євро на період 2016–2020 рр. для консорціуму, який включає близько 40 установ. Українські команди: Інститут космічних досліджень Національної академії наук України та Державне космічне агентство України.

3. AMMODIT ("Approximation Methods for Molecular Modelling and Diagnosis Tools" – "Методи апроксимації для інструментів молекулярного моделювання та діагностики") у галузі прикладної математики з акцентом на застосування медичних і біологічних наук. Бюджет: 823 500 євро. Українські команди: Інститут математики НАН України, Інститут гідромеханіки НАН України, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Національний технічний університет України, Київський політехнічний інститут.

4. UKRAINE ("Ukraine Replication, Awareness and Innovation based on EGNSS" – "Реплікація, інформованість і новаторство на базі EGNSS"). Проект UKRAINE було створено в січні 2015 р. згідно з Угодою про співробітництво між Україною та ЄС у сфері глобальних навігаційних супутникових систем (GNSS). Основними компонентами проекту будуть розробки рішень для логістики мультимодального транспорту з можливістю комерційних відносин між підприємствами ЄС та України. Бюджет: 1 429 252 євро. Українські команди: Національний авіаційний університет, Національний технічний університет України, Київський політехнічний інститут, Державне космічне агентство України.

5. Проект BLACK SEA HORIZON (BSH) спрямований на підтримку зовнішніх зв'язків ЄС з цільовим регіоном шляхом надання сприяння поточним двостороннім і регіональним діалогам у галузі науки, технологій та інновацій (ІПСШ). Бюджет: 1 499 503 євро. Українська команда: Інститут економіки та прогнозування Національної академії наук України [8].

Таким чином, в Україні сьогодні активно відбуваються процеси, пов'язані з активізацією співпраці з ЄС, у тому числі в науковій та науково-технічній сфері. Відбувається поступове наближення вітчизняної науково-технічної та інноваційної діяльності до стандартів ЄС. Як логічний розвиток торговельно-економічних зв'язків між Україною, іншими країнами та торговими блоками передбачається встановлення зони вільної торгівлі, що зумовлює більший ступінь економічної інтеграції. Зважаючи на те, що науково-технічна сфера є невід'ємною частиною економічної системи держави, її інтеграція має повторювати шлях економічної інтеграції. Утім, слід зазначити, що глибина інтеграції науково-технічної сфери залишається чинником, притаманним швидше рівню економічного розвитку, а не формальному членству в будь-якому економічному союзі. Отже, інтеграція в науково-технічній та інноваційній сферах передбачає:

- уніфікацію підходів і практик у науково-дослідній сфері та наукомістких галузях економіки;
- взаємне збільшення продуктивності науково-технічної та інноваційної діяльності;
- усунення прямих і непрямих перешкод на шляху співпраці у відповідній сфері;
- зниження або повне скасування фінансових витрат, пов'язаних з науково-технічним та інноваційним обміном, і відповідне підвищення продуктивності [4].

Отже, серед досягнень виконання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС можна вказати: підписання Угоди "Горизонт 2020", ратифікацію Угоди про науково-

технічне співробітництво, підписання Угоди про наукову і технологічну співпрацю та асоційовану участь України в Програмі наукових досліджень і навчання Євратом (2014–2018), ратифікацію й нотифікацію угоди стосовно надання статусу асоційованого члена в ЦЕРН, асоційоване членство в EuroFusion, підписання Рамкової угоди з підтримки дослідницької діяльності між НАН України та JRC, формування мережі НКП "Горизонт 2020", проведення незалежного європейського аудиту національної системи досліджень та інновацій України з використанням PSF. На найближчий час передбачено підготовку Оперативного плану реформування наукової сфери з урахуванням рекомендацій, зазначених у звіті за результатами незалежного аудиту науково-технічної та інноваційної системи України, формування Дорожньої карти інтеграції України до ЄДП, розробку Цифрового порядку денного України [3].

Заходи з реформування науково-технічної галузі в Україні мають будуватися на трьох стовпах:

1. Метод відкритої координації, що був запропонований ще в Лісабонській стратегії 2000 р. між європейською, національною та регіональними владами, а також між урядом, наукою та освітою, бізнесом і громадянським суспільством. Такий метод управління дозволяє гнучко реагувати на всі сучасні виклики, швидко реалізовувати нові парадигми нового технологічного укладу та інтеграційні процеси. Цей метод відповідає інноваційній моделі Відкритих інновацій 2,0 [13] та Механізму сприяння розвитку технологій ООН.

2. Реалізація пріоритетів Європейського дослідницького простору. Побудова дослідницької інфраструктури має стати базисом для інноваційних перетворень. Закон України "Про наукову та науково-технічну діяльність" має ст. 66 п. 4 щодо цього, але не має Плану дій уряду з їхньої імплементації. Мета та приклади заходів щодо реалізації пріоритетів достатньо повно описані в Дорожній карті Європейського дослідницького простору 2015–2020 та планів дій країн-членів ЄС і Асоційованих країн до програми "Горизонт 2020", яка є вхідним квитком до структур координації Європейського дослідницького простору та Інноваційного Союзу ЄС.

3. Використання Європейського дослідницького простору для інновацій та Industry 4,0 (Creating a smart Europe). Упровадження пріоритетів і дій Лундської декларації 2015 р. щодо прискорення використання Європейського дослідницького простору для розв'язання соціальних проблем. Упровадження в Україні нового порядку денного для використання ЄДП для інновацій: Відкриті інновації, Відкрита наука, Відкритість до світу. Цей порядок денний заснований на широкомасштабному розвитку ІКТ-технологій. Парадигма "Відкриті інновації 2,0" була введена Дублінською декларацією 2013 р. як нова інноваційна модель, що проголошує відхід від кластерної моделі до відкритої інноваційної екосистеми, від потрійної спіралі до чотирьох спіралей (громадянське суспільство), від монодисциплінарних до міждисциплінарних інновацій, від управління до оркестрування. З 2013 р. була проголошена концепція цифрової науки, яка в 2015 р. була перейменована на назву "Відкрита наука".

Список використаних джерел:

1. Дорожня карта інтеграції України до Європейського дослідницького простору (ERA-UA) [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://gendercenter.sumdu.edu.ua/images/news/01.06.2016/dormap.pdf>
2. Емерсон М. Поглиблення відносин між ЄС та Україною. Що, чому і як? / М. Емерсон, В. Мовчан. – К.: Центр європейських політичних досліджень та Інститут економічних досліджень і політичних консультацій, 2016.
3. Імплементація євроінтеграційних реформ у сфері науки і технологій [Електронний ресурс] // Доповідь "Платформи громадянського

суспільства Україна – ЄС". – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://eu-ua-csp.org.ua/csp-activity/analytics/98-dopovid-pgs-science/>

4. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь [Електронний ресурс] / [В. М. Гесць, А. І. Даниленко, Е. М. Лібанова та ін.]. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2015/07/http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2015/07/Інноваційна_Україна_2020++.pdf

5. Рилач Н. М. Європейський інноваційний союз в глобальних інноваційних процесах / Наталія Михайлівна Рилач // Вісн. КНУ. Міжнародні відносини. – 2015. – № 1. – С. 39–43.

6. Рилач Н. М. Інституційний механізм поглиблення науково-технологічного співробітництва між Україною та Європейським Союзом як частина Угоди про асоціацію / Наталія Михайлівна Рилач // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2009. – С. 10–15.

7. Сіденко В. Р. Інноваційна модель розвитку ЄС – від Лісабонської стратегії до "Європи-2020" / В. Р. Сіденко // Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. – 2011. – № 1. – С. 114–116.

8. Emerson M. Deepening EU-Ukrainian Relations What, why and how? / M. Emerson, V. Movchan. – Brussels; Kyiv; London: Centre for European Policy Studies (CEPS), Brussels Institute for Economic Research and Policy Consulting (IER), Kyiv Rowman & Littlefield International, London. – 2018. – (2).

9. European Council 17 June 2010. Conclusions. – Brussels, 17 June 2010, EUCO 13/10. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/council_conclusion_17_june_en.pdf

10. European Council 25/26 March 2010. Conclusions. – Brussels, 26 March 2010, EUCO 7/10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://register.consilium.europa.eu/doc/srv?l=EN&f=ST%207%202010%20INIT>.

Надійшла до редколегії 06.11.18

Н. Рилач, канд. экон. наук, науч. сотр.

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ СОГЛАШЕНИЯ ОБ АССОЦИИИ МЕЖДУ УКРАИНОЙ И ЕВРОПЕЙСКИМ СОЮЗОМ ДЛЯ ИНТЕГРАЦИИ В ЕВРОПЕЙСКОЕ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЕ ПРОСТРАНСТВО

Подписание Соглашения об ассоциации между Украиной и ЕС и Соглашения о "Горизонт 2020" определили надежду научной общест-венности о качественно новом уровне международного сотрудничества с ЕС в рамках Европейского исследовательского простран-ства и Инновационного Союза. В статье проанализированы современное состояние выполнения Соглашения об ассоциации и пути к углублению взаимодействия с Европейским исследовательским пространством.

Ключевые слова: Соглашение об ассоциации между Украиной и ЕС, научно-технологическое и инновационное сотрудничество, Программа "Горизонт 2020", "Открытая наука 2,0".

N. Rylach, PhD, Research Fellow

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

USING THE POSSIBILITIES OF THE ASSOCIATION AGREEMENT BETWEEN UKRAINE AND THE EU FOR INTEGRATION IN THE EUROPEAN RESEARCH DISTRICT

The signing of the Association Agreement between Ukraine and the EU and the "Horizon 2020" Agreement set the expectations of the scientific community for a qualitatively new level of international cooperation with the EU within the framework of the European Research Area and the Innovation Union. The article analyzes the current state of implementation of the Association Agreement and ways to deepen its interaction with the European Research Area.

Key words: Association Agreement between Ukraine and the EU, scientific-technological and innovative cooperation, Horizon-2020 program, Open science 2,0.

СУЧАСНА СИСТЕМА МІЖНАРОДНОГО ПРАВА

УДК 341.174 (4):346.545/546

К. Смирнова, д-р юрид. наук, доц.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, УкраїнаПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗЛОВЖИВАННЯ ДОМІНУЮЧИМ СТАНОВИЩЕМ
В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ

Аналізується доктринальне визначення домінування на ринку та юридична кваліфікація діянь на ринку домінуючим суб'єктом. Досліджено категорії зловживань домінуючим становищем на ринку з боку суб'єктів господарювання та їхні наслідки для ринку, простежується практика поширення юрисдикції ЄС на нерезидентів ЄС. Установлено тенденцію до розширення в правовому порядку ЄС поняття "зловживання домінуючим становищем", що пов'язано з постійною динамікою системи торговельних відносин на ринку. Таке розширення пов'язано з тенденцією до активізації економічних чинників, які мають на меті викривлення конкуренції у формі експлуататорського ціноутворення, установа новлення бар'єрів для входу на ринок, хижацької практики тощо.

Ключові слова: право ЄС, правила конкуренції, домінування, зловживання домінуючим становищем.

Тенденція до утворення монополій виступає закономірним наслідком конкурентної боротьби в умовах ринкових відносин. На рубежі XIX–XX ст. уперше в найбільш гострій формі виявилися проблеми, пов'язані з процесом загального переходу від економіки вільної конкуренції до переважно монополістичної економіки.

На основі порівняльного аналізу різних теорій монополізму (П. Сраффа, Д. Робінсон, Г. фон Штакельберг, Е. Чемберлен [1–3]) доктрина визнає, що монополізм – об'єктивна тенденція в розвитку сучасного ринкового господарства, яка не виключає, однак, конкуренції. Перед економічною наукою і практикою постає завдання визначення негативних проявів у розвитку монополій і підтримки умов для розвитку конкуренції. З цією метою в науковій літературі здійснюється спроба розрізнення понять "монополія" і "монополізація". Таке розмежування є важливим для здійснення антимонопольної політики. Причому на це наголошує й Ж. Тіроль, який обґрунтовує необхідність спеціального правового регулювання тих секторів економіки, де склалася монополістична активність його учасників [44].

У світовій практиці використовуються різні терміни – монополізація ринку, ринкова влада, домінуюче становище. Поняття монополізація було вперше введено в американське антимонопольне право при підготовці Закону Шермана (1890). Стурбовані зловживаннями трестів, усвідомлюючи при цьому, що їхня діяльність часто призводить до економії внаслідок масштабів виробництва і вигод для споживачів, автори Закону Шермана внесли в текст лише заборону на монополізацію. Під цим терміном законодавці розуміли активні дії, спрямовані на досягнення монополістичної влади і зловживання цією владою, які здійснюються за рахунок отримання найвищих показників економічної ефективності. Однак на сьогодні більшої актуальності набуває необхідність визначення та правового аналізу виключень із загальної заборони, навіть у тому ж американському законодавстві. Так, у доктрині США відомим є принцип *per se illegal*, відповідно до якого визначається як незаконний будь-який горизонтальний договір незалежно від можливого позитивного ефекту [55]. Причому досить цікавим є той факт, що в швейцарському законодавстві, не зважаючи на прийнятність у ньому європейської моделі "незабороненої" монополізації та контролю за недопущенням зловживанням домінуючим становищем, передбачений аналогічний принцип. Так само можна навести приклад національного законодавства Німеччини, де також гармонійно діють два принципи: принцип заборони монополії (як у США) й принцип контролю за монополістичною практикою (як у більшості держав – членів ЄС).

У доктрині зазначається, що принцип заборони монополії в американській системі право реалізації застосовується далеко не до всіх правочинів. Види горизонтальних угод, що розглядаються в США як *per se illegal*, обмежуються встановленням ринкових цін, розподілом ринку та груповим бойкотом [5]. Так, на підтвердження цього А. Варламова наводить позицію, що з часом принцип заборони монополії *per se* стає неприйнятним у зв'язку з тим, що під формальну заборону підпадали угоди, що мали позитивний ефект для економіки та споживачів [6]. **Помилка! Джерело посилання не знайдено..** Інструментом, за допомогою якого вдалося пом'якшити жорстке правило заборони будь-якої монополії, стає правило розумності (*theruleofreason*). Причому цей принцип, на якому побудована вся система правового регулювання конкуренції в Євросоюзі, почав також активно використовуватися в США.

Варто повністю погодитися з тезою О. Шниркова про те, що конкурентна політика ЄС розглядає протидію антиконкурентним домовленостям і протидію зловживанню домінуючим становищем як органічні та взаємодоповнюючі елементи правового регулювання конкуренції на внутрішньому ринку [7, 59].

Згідно з визначенням, що дається ЮНКТАД, домінуюче становище на ринку означає таку ситуацію, коли будь-яке підприємство, що діє або самостійно, або спільно з кількома іншими підприємствами, володіє можливістю контролювати відповідний ринок конкретного товару або послуги, або групи товарів чи послуг. При встановленні поняття домінуючого становища в теорії виділяють три основні критерії – суб'єктивний, часовий та кількісний. Суб'єктивний критерій передбачає наявність у господарюючого суб'єкта можливості впливати на стан конкуренції завдяки впливу як на умови обороту товару, так і на самих конкурентів шляхом їхнього усунення з ринку або недопущення їх на ринок. Часовий критерій об'єктивно необхідний для проведення аналізу стану конкуренції на товарному ринку, оскільки склад господарюючих суб'єктів та розмір частки на товарному ринку кожного з них зі спливом часу можуть змінюватися. Кількісний критерій доповнює суб'єктивний, визначаючи розмір частки господарюючого суб'єкта або суб'єктів на ринку, при досягненні якої резюмується можливість впливу на стан конкуренції.

Узагальнюючи доктринальні точки зору та загальний огляд тенденцій до її застосування, варто зробити наголос на такому. У доктрині існують два підходи до домінуючого положення. Відповідно до одного з них сама по собі домінуюча позиція вважається неправомірною. Реалізація даного підходу на практиці призводить до створення юридичних перешкод для зростання підпри-

емств до таких масштабів, коли їхнє положення стає домінуючим. Підприємства, що вже досягли домінуючого положення, піддаються спеціальним заходам для зміни цієї ситуації – заходам щодо реструктуризації. Відповідно до другого підходу саме по собі домінуюче положення не є неправомірним, – неправомірно тільки зловживати таким становищем. Однак домінуюче положення робить підприємство об'єктом більш пильної уваги контролюючих органів, оскільки створює об'єктивну можливість для придушення конкуренції.

Антимонопольне право ЄС будується на підставі другого підходу. У практиці Суду ЄС була сформульована позиція, згідно з якою домінуюче становище підприємства саме по собі не є неправомірним, але накладає на підприємство обов'язок утримуватися від поводження, що порушує конкуренцію на території внутрішнього ринку.

У ст. 102 ДФЄС міститься загальне правило щодо заборони будь-якого зловживання з боку одного або кількох суб'єктів підприємницької діяльності їхнім домінуючим становищем на внутрішньому ринку або на значній його частині через те, що такі дії можуть негативно позначитися на торгівлі між державами-членами. Суб'єкти підприємницької діяльності, які мають більшу порівняно з іншими частку ринку і значний обіг капіталу, можуть набагато краще використовувати своє становище для послаблення конкуренції та посилення власних позицій на ринку.

Саме поняття домінуючого становища в ДФЄС не визначено. Визначення, що його дав Суд ЄС у справі *United Brands*, постійно цитується в більшості рішень Комісії та Суду ЄС щодо застосування ст. 102 ДФЄС. Суд ЄС визначив, що це є "положення, яке дозволяє підприємству, що його займає, використовувати свій економічний потенціал для того, щоб перешкоджати ефективній конкуренції на ринку відповідних товарів і послуг і діяти значною мірою незалежно від конкурентів, клієнтів і, нарешті, від споживачів" [8].

Визначення домінуючого положення згідно з правом ЄС дала і Комісія в рішенні у справі *Continental Can*: "підприємства займають домінуюче положення в тих випадках, коли вони володіють владою вести себе незалежно, що дозволяє їм діяти, не зважаючи на їхніх конкурентів, покупців і продавців. Це такий стан, в якому вони, з причини їхньої ринкової частки або їхньої ринкової частки разом з володінням технічними знаннями, сировинними ресурсами або капіталом, мають владу встановлювати ціни або контролювати виробництво або розподіл значної частини відповідної продукції" [9].

Суд ЄС дещо пізніше підтвердив і розширив це визначення у справі *Hoffman – La Roche* в 1979 р.: "Господарюючий суб'єкт з дуже високою ринковою часткою, що підтримується тривалий час, який є неминучим торговим партнером – оскільки інші постачальники з більш низькою ринковою часткою не здатні замінити його постачання для покупців, – і завдяки цьому отримує свободу дій, яка характерна тільки для домінуючого продавця" [10].

Варто відмітити ще одне офіційне визначення "домінування", яке дала Комісія в рекомендаційному документі щодо попереднього запровадження Повідомлення про застосування ст. 102 ДФЄС – *discussionpaper* [11]. У документі зазначається, що поняття "домінування" складається із трьох основних взаємопов'язаних елементів (п. 21–23): "(а) має бути становище економічної сили на ринку, що (б) робить неможливим дії підприємств у встановленні ефективної конкуренції та (в) надає можливості для таких підприємств вести себе помітно незалежно". Варто надати роз'яснення цим

трьом елементам. По-перше, домінування існує тільки у прив'язці до відповідного ринку, воно не може існувати абстрактно. Це також означає, що підприємство або самостійно, або разом з іншими підприємствами повинно мати лідируючі позиції на цьому ринку порівняно з його конкурентами. Другий і третій елементи стосуються взаємозв'язку між положенням економічної потужності відповідного підприємства і конкурентного середовища та процесу, тобто те, яким чином підприємство та інші гравці ринку мають діяти і взаємодіяти на ринку. Домінування являє собою здатність запобігати ефективній конкуренції, що підтримується на ринку, і можливість діяти до помітного ступеня незалежно від інших гравців. У справі *Hoffmann – La Roche* підкреслювалось, що ключовим у домінуванні стає поняття "незалежності", що стає його особливістю [10], яке пов'язано з рівнем конкурентних перешкод.

Узагальнюючи поняття домінування на ринку, слід відзначити, що воно формується із сукупності таких ознак, як володіння високою ринковою часткою, що підтримується протягом тривалого часу; нездатність учасників з більш низькою ринковою часткою до заміщення джерела поставок; умова, за якої ринкова влада суб'єкта надає йому здатність впливати на параметри рівноваги в односторонньому порядку.

Саме здатність діяти незалежно від конкурентів, клієнтів і споживачів є істотною відмінною рисою цього поняття. Крім того, і Комісія, і Суд ЄС при визначенні домінуючого становища звертають особливу увагу на те, наскільки ефективно підприємство перешкоджає входженню на ринок конкурентів, якою є його частка ринку, якими є його економічний потенціал і доступ до ринку капіталів.

Для застосування ст. 102 ДФЄС необхідно, щоб зловживання домінуючим становищем впливало на торгівлю між державами-членами. Аналогічна вимога міститься й у ст. 101. Розкривається воно подібним чином щодо обох статей, однак необхідно зауважити, що при застосуванні ст. 102 необхідний вплив на торгівлю випливає з безпосереднього впливу на конкурентні умови в рамках єдиного ринку. Для встановлення факта, чи займає підприємство домінуюче становище, необхідно розглянути ряд взаємопов'язаних питань, про що детальніше буде йтися далі. По-перше, має бути виявлено реальне домінування, і для цієї мети ринок аналізується за трьома параметрами: товарного ринку, географічним і часовим.

Із плином часу Суд ЄС і Комісія постійно вдосконалюють процедури застосування ст. 102 ДФЄС до підприємств, які домінують на ринку. Варто виділити справу *Astra Zeneca* [12] як одну з еволюційних у даному аспекті. Одна з найбільш цікавих особливостей цієї справи полягає в тому, що до цього Суд ЄС розглядав лише ситуації, коли права інтелектуальної власності були придбані підприємствами законно, але використовувалися з метою порушення правил конкуренції (як то в справах *Magill* [13], *Microsoft* [14]).

Останніми гучними справами щодо зловживання домінуючим становищем стають розпочаті Комісією розслідування проти Самсунг на початку 2012 р. і проти Газпрому у вересні 2012 р.

Як у Суді ЄС, так і в Комісії розгляд питань зловживання домінуючим становищем проходить зазвичай дві стадії. На першій встановлюється відповідний ринок, а на другій оцінюється положення підприємства на цьому ринку. Насправді ці дві стадії не можуть бути ізольовані одна від одної. Згідно зі ст. 102 ДФЄС має бути вирішено ще одне питання: якщо підприємство займає домінуюче положення, то наскільки істотно виявляється

його частка на ринку? Контроль за якоюсь частиною ринку може проводитися тільки щодо поставок певного виду товарів чи послуг. Тому й важливо встановити товарний ринок або ринок послуг. Як було встановлено Судом ЄС у справі *Continental Can*, визначення ринку має суттєве значення для оцінки домінуючого становища, оскільки "умови конкуренції можуть бути досліджені лише за результатом розгляду характеристик товарів, що користуються найбільшим попитом і обмежують надходження на ринок інших товарів, що можуть бути взаємозамінними" [9]. Комісія ЄС також вважає, що "... виділення об'єкта ринку дозволяє встановити простір, у межах якого діють певні умови конкуренції й передбачується домінуюча фірма".

На відміну від українського законодавства, в ЄС не існує закріплених певних математичних (фінансових і вартісних) критеріїв визначення домінування. У кожному конкретному випадку беруться до уваги багато критеріїв, на підставі яких приймається рішення. Однак частка ринку, контрольована монополістом, повинна бути досить великою. У справі *Hoffmann – La Roche* [10], яка відома також як "справа про вітаміни", Суд ЄС установив, що підприємство, яке володіє дуже великою часткою ринку та зберігає її протягом певного періоду завдяки обсягу виробництва або постачання, стає "неминучим торговим партнером" своїх потенційних покупців і на цій підставі може скористатися свободою дій, що характеризує домінуюче становище. Суд ЄС постійно наголошує, що стабільність торгових відносин на відповідному ринку є суттєвою складовою визначення домінування. У цій справі Суд ЄС виділив кожний вітамін в окремий безпосередній товарний ринок, бо жоден з вітамінів не можна було замінити на інший. У даній справі Суд ЄС також установив, що для деяких вітамінів частка ринку від 75 до 87 % на період до трьох років відповідає домінуючому становищу. У тій же справі для деяких інших вітамінів частка ринку між 63 та 66 % протягом трьох років дозволяла зробити висновок про наявність домінуючого становища за умови, що частка ринку решти конкурентів становила від 14 до 6 %. У тій же справі для інших вітамінів Суд ЄС вирішив, що частка ринку 47 % на олігополістичному ринку, де найближчі конкуренти контролювали відповідно 27 %, 18 % та 7 % ринку, повністю розв'язувала руки *La Roche* при визначенні його позиції щодо конкурентів і забезпечувала йому, таким чином, домінуюче становище. Алеусе в тій же справі, Суд ЄС не прийшов до висновку про наявність домінуючого становища відносно ринку вітаміну V_3 тільки на тій підставі, що за три роки частка ринку *La Roche* зросла із 29 % до 51 % за вартістю та з 19 % до 51 % за обсягом.

У справі *AKZO* [15] Суд ЄС установив презумпцію домінування, якщо підприємство володіє часткою ринку більше, ніж 50 % протягом періоду більшого, ніж три роки. У справі *Michelin* [16] частку ринку в розмірі 57–65 %, з урахуванням частки найближчих конкурентів у розмірі 4–8 %, було прийнято за явну ознаку домінування компанії *Michelin*. У справі *United Brands* [8] Комісія вирішила, що частка ринку в розмірі 40–45 %, яка в багато разів перевищує рівень решти конкурентів, суттєво впливає на прийняття рішення. У справі *Tetra Pak (II)* [17] Комісія, однак, прийняла рішення, що частка ринку 47 % для асептичних картонних коробок і 52 % для установок для наповнення не була достатньою за певних обставин, щоб зробити висновок про домінуюче становище на двох зазначених ринках.

У своєму Повідомленні щодо визначення відповідного ринку [18] Комісія оперує методами розрахунку ринкової частки. Практично, при ринковій частці менше 30 % важко прийняти рішення про домінуюче станови-

ще. При обсязі між 30 та 40 % усе ще існують великі сумніви і треба взяти до уваги інші аспекти, зокрема стабільність ринкової частки протягом кількох років, характер ринку – олігополістичний або конкурентний та частки ринку найближчих конкурентів. Якщо підприємство володіє на певній території 60 % ринку певних товарів, то його найвірогідніше буде визнано домінуючим.

Разом із тим, слід враховувати, що частка ринку не може слугити єдиним фактором оцінки ступеня його монополізації. Поряд із часткою ринку використовуються і такі показники, як прибутковість (або ступінь ефективності діяльності фірми), еластичність попиту та пропозиції, кількість конкурентів, умови виходу на ринок. З усіх перерахованих факторів переважним часто виступає фактор умов для виходу на ринок або "бар'єри" для виходу на ринок і можливі реакції суперників.

У практиці роботи Комісії та Суду ЄС була сформульована і використовується теорія необхідних можливостей (*essential facilities*) [19, 459–478]. Відповідно до цієї теорії критерієм домінуючого становища є наявність у підприємства інфраструктури чи інших засобів, можливостей, що дозволяють йому реально усунути конкурентів з ринку шляхом недопущення до цих засобів. Іншими словами, необхідними є кошти, контроль за якими дозволяє встановити й ефективно утримувати контроль над ринками. Комісія розробила політику сприяння де-монополізації та лібералізації таких секторів, як телекомунікації, ринки енергії та транспорт. Традиційно ці сектори розглядалися як природні монополії суб'єктів господарювання, що займалися ними поряд з іншими секторами завдяки дуже розвиненій інфраструктурі. Для створення конкуренції в цих галузях новим провайдером послуг треба було надати доступ до такої інфраструктури (лінії та кабелі зв'язку, мережі енергопостачання, залізничні лінії, устаткування портів та аеропортів, нафтопроводи тощо), такою мірою, щоб запобігти їхньому дублюванню. У зв'язку із цим стало зрозумілим, що запобігання доступу до інфраструктури для конкурентів може розглядатися як зловживання з боку власника такої інфраструктури [20, 10–31].

Першим випадком застосування цієї доктрини стала справа *Sealink* [21]. Компанія *Sealink* володіла портовим устаткуванням та експлуатувала його в Холіхед, звідки вона надавала поромні послуги до Ірландії. Компанія-конкурент з надання поромних послуг поскаржилася, що *Sealink* використовувала портове устаткування таким чином, щоб максимально погіршити якість власних послуг. Комісія вирішила, що, на перший погляд, це був випадок зловживання ненаданням суттєвої можливості та приписала тимчасові заходи.

Цю доктрину було розвинено в ряді подальших справ (*Tierce Ladbroke*, *Oscar Bronner* [22] тощо). Обмеження прав власності, що мають на увазі при забороні відмови в доступі до суттєвої можливості, допускається тільки в дуже обмежений спосіб. Суттєвість оцінюється стосовно неможливості дублювати можливості. Це може мати місце внаслідок фізичної неможливості (залізничні колії, портови споруди) або економічної неможливості (вартість створення національної системи розповсюдження, як у справі *Bronner* [22]). Крім того, відмова в доступі має робити конкуренцію неможливою або економічно дуже не вигідною [20, 10–32].

Домінуюче положення повинно бути не короткотривалим, а довготривалим. У рішенні у справі *Michelin* (1983) [16] Суд ЄС указав, що конкуренція виявляє себе через досить тривалий час, який можна визначити як час, необхідний для будівництва нового підприємства з випуску конкурентної продукції. Наслідком довготривалого домінування на ринку є, звичайно, поява такої важливої

ознаки монополізованого ринку, як наявність перешкод до доступу на нього.

Для характеристики домінування на ринку також важливі й інші фактори, зокрема наявність перешкод (бар'єрів) для доступу на ринок та ін. Це можуть бути юридичні перешкоди, пов'язані із законодавством, або з правами інтелектуальної власності, як у справі Tetra Pask (I) [17], де придбання ексклюзивного патенту та ліцензії на ноу-хау було розцінено як фактор, що свідчить про домінування. Юридична монополія не є синонімом монополії економічної. Однак патент або портфель патентів можуть сприяти створенню домінуючого становища. Імовірність такого розвитку щодо торгової марки менша, за винятком випадку знаменитої торгової марки, яка користується великою довірою населення. Що стосується авторських прав, то в ряді випадків Суд ЄС установлював, що об'єднання, яке накопичувало авторські права, набувало домінуючого становища. Використання авторського права на щотижневі ТВ-програми власниками прав було розцінено як зловживання домінуючим становищем (справа Magill [13]).

До інших факторів належать:

- найсучасніша технологія, що сприяє послабленню домінуючого становища конкурентів (цей фактор особливо вагомий у високотехнологічних галузях, у традиційних галузях він менш важливий);

- участь підприємства в потужній економічній групі;
- публічна природа підприємства (а саме той факт, що ст. 106 ДФЄС проголошує розповсюдження дії ст. 102 на державні підприємства та підприємства, яким державами-членами надано ексклюзивні або спеціальні права);

- масове виробництво;
- система вертикальної інтеграції та розповсюдження, доступна підприємству.

Важливо відмітити, що критерії визначення присутності домінування застосовуються також до процедури контролю за концентрацією.

Незважаючи на неабиякий вплив домінуючих підприємств на ринок, саме їхнє існування не суперечить цілям внутрішнього ринку Євросоюзу, лише *зловживання* домінуючим становищем, що може вплинути на торгівлю між державами – членами ЄС, заборонено конкурентним правом Євросоюзу.

Зловживання домінуючим становищем характеризується двома типовими особливостями, які полягають в ослабленні конкуренції в результаті домінуючого становища якогось підприємства, тобто через його присутність на відповідному ринку та його розміри, і в агресивній поведінці такого підприємства, результатом якої є перешкода існуванню або поліпшенню існуючого рівня конкуренції.

Стаття 102 ДФЄС наводить приклади зловживання домінуючим становищем, яке може полягати:

- у прямому чи опосередкованому нав'язуванні несправедливих цін купівлі чи продажу та нав'язуванні інших несправедливих умов торгівлі;

- в обмеженні виробництва, ринків і технічного розвитку на шкоду потреб споживача;

- у застосуванні неоднакових умов при укладанні рівноцінних угод з іншими торговельними партнерами, що ставить їх у конкурентно невігідну позицію;

- у вимогах, щоб укладання контрактів залежало від прийняття іншою стороною додаткових зобов'язань, які за своїм характером чи відповідно до торговельної практики, не мають відношення до предмета таких контрактів.

Цей перелік не є вичерпним [20, 10–24]. Зазначені види порушень є зловживанням у вигляді антиконкурентної поведінки. Хоч домінуюче становище не є по-

рушенням жодних норм, Суд ЄС відмітив, що підприємство, що займає таке становище, має спеціальне зобов'язання не допустити таку поведінку, яка погіршує не викривлену конкуренцію на спільному ринку (справа Michelin [16]).

Аналізуючи практику застосування ст. 102 ДФЄС Комісією та Судом ЄС, можна прийти до висновку, що чітку класифікацію та типологію можливих зловживань домінуючим становищем установити досить важко. Ст. 102 ДФЄС містить лише орієнтовний напрям можливих категорій зловживань. І в кожному конкретному випадку варіативність поведінки підприємств, що домінують на ринку, може бути різною. До 2009 р. наявними були лише доктринальні узагальнення, і були наведені різні класифікації такими вченими й практиками, як Р. Віш, А. Корах, Д. Монті [19; 20; 23] тощо. З метою узагальнення напрацьованої практики аргументувань Комісією в порушених справах стосовно зловживання домінуючим становищем Комісія в 2009 р. видає рекомендаційний документ – Повідомлення – Керівництво (Guidelines) щодо застосування пріоритетів ст. 82 (нині ст. 102 ДФЄС) у сфері зловживання домінуючим становищем підприємствами [24]. Знову ж таки, як свідчить практика, Комісія звертається до активів м'якого права (softlaw) для визначення власних адміністративних рамок проведення розслідувань у сфері зловживання домінуючим становищем. Цей документ містить основні пріоритети правозастосування нинішньої ст. 102 ДФЄС до поведінки підприємств, що займають домінуюче становище. Документ призначений для забезпечення більшої ясності й передбачуваності щодо загальних рамок аналізу Комісією того, чи слід порушувати справи відносно різних форм поведінки підприємств, а також для надання інформаційної підтримки самим підприємствам для кращої оцінки того, наскільки певна поведінка може призвести до втручання Комісії відповідно до ст. 102.

У Повідомленні по суті міститься узагальнення судової практики та правозастосування самою Комісією. Так, по-перше, ще раз визначається саме домінування на ринку, під яким розуміють такі позиції економічної потужності, якими користуються підприємці, що дозволяють їм запобігати ефективній конкуренції, створеної й підтримуваної на відповідному ринку, шляхом надання їм можливості вести себе в міру незалежно від своїх конкурентів, своїх клієнтів і в кінцевому рахунку споживачів [24]. Причому Комісія уточнює, що підприємство, яке здатне на підвищення цін на рівень вище за конкурентні протягом значного періоду часу і не має ефективних конкурентних обмежень, тим самим загалом може розглядатися як домінуюче. "Значний період часу" Комісія визначає як дворічний період. У цьому зв'язку, вираз "збільшення ціни" включає право на збереження ціни вище конкурентного рівня і використовується для короткого позначення різних способів, в яких параметри конкуренції – такі як ціни, виробництва, інновації, різновиди чи якості товарів або послуг – можуть впливати на користь підприємства, що домінує, і на шкоду споживачам.

Повідомлення класифікує основні можливі зловживання домінуючим становищем. Так, воно виділяє основні чотири категорії зловживань: ексклюзивні правочини (ексклюзивне придбання, умовні знижки), нав'язування та зобов'язуюче комплектування, хижацькі (експлуаторські) умови та відмови в постачанні. Ще раз слід звернути увагу, що ця класифікація є умовною, однак узагальнює практику правозастосування.

Варто виділити ще одну групу зловживань, яка наразі не окреслена окремо в названому вище Повідомленні комісії, однак на практиці зустрічається доволі часто. З урахуванням розвитку науково-технічного про-

гресу набуває все більшої актуальності належний захист прав інтелектуальної власності. Саме зловживання правами інтелектуальної власності може становити одне із порушень антимонопольного права – наприклад, реєстрація двох торгових марок з метою поділу ринку, відмова надати ліцензію, зловживання товариством, що володіють правами на багато об'єктів інтелектуальної власності. У справі *Magill* або *Radio Teflis Eirean* позивачі, використовуючи своє авторське право на щотижневі телевізійні програми, унеможливили запровадження в Ірландії нового товару – щотижневого журналу з програмами всіх ТВ-каналів, що транслювалися на цій території. З точки зору права ЄС така відмова виходить за рамки необхідного для застосування авторського права по суті, що полягає у винагороді творчій діяльності автора. Суд Європейських Співтовариств підтримав заходи, приписані Судом Першої Інстанції, що власники авторських прав (компанії, що транслюють) повинні надати у розпорядження будь-якій третій особі на її вимогу тижневі програми в обмін на справедливую сплату (ліцензія на право). Справу *Magill* можна розглядати також як перший випадок, коли було застосовано доктрину суттєвих можливостей щодо товару, який нетривалий час був на ринку, а саме щотижневого журналу, що представляв собою продукт, створення якого було неможливо внаслідок перешкод з боку власників авторських прав.

У справі 238/87 *Volvo/Veng* Суд ЄС вирішив, що згідно з обставинами справи, відмова компанії *Volvo* надати ліцензію про право на конструкцію, що захищає деталі корпусу її автомобілів, треба розглядати як зловживання. Суд ЄС навів приклади трьох справ, у яких така відмова була рівнозначна зловживанню: необґрунтована відмова надання компонентів незалежним компаніям з ремонту, установлення цін компонентів на надзвичайно високому рівні, припинення виробництва компонентів для моделей автомобілів, які все ще широко застосовуються.

Так само можна назвати справу *Microsoft*, в якій підприємство, що посідає домінуюче становище – *Microsoft* – відмовлялося передати додаткові можливості іншим конкурентам, посиляючись на охоронювані законом права інтелектуальної власності. У даному випадку Суд ЄС зайняв позицію Комісії, яка обґрунтовувала неотримання послуг споживачами як зловживання домінуючим становищем. Іншими словами, у своїх справах Суд ЄС відстоює соціальну мету захисту конкуренції, яка полягає в наданні більших прав споживачам.

Тут варто згадати документ, який був підготовлений Комісією перед прийняттям Повідомлення, про яке йшлося вище. У 2005 р. Комісією був запропонований для публічного обговорення документ щодо експлуатаційних зловживань, в якому міститься узагальнений проект її нового підходу з орієнтацією на соціальний захист споживачів з наголосом на більш економічний аналіз структури ринку. У документі загалом зазначалося, що під зловживаннями домінуючим становищем мається на увазі така поведінка домінуючих суб'єктів, що може тлумачитися як вплив на ринок, тобто, що швидше за все може повністю або частково встановити обмеження впливу або доступу до ринку потенційних чи діючих конкурентів, що в кінцевому рахунку шкодить споживачам.

Аналізуючи зміст Повідомлення Комісії [11], яке було зроблено саме для того, щоб підкреслити порядок застосування Комісією положень ст. 102 ДФЄС, варто зауважити, що воно було прийнято в загальному світлі реформи права конкуренції ЄС, яка активно розпочалася з 2004 р. У сфері зловживання домінуючим становищем Комісія до цього не робила жодних узагальнень,

що дозволяло їй застосовувати різні підходи та аргументи в обвинуваченні. Причому на етапі справи *United Brands* Комісії не вдавалося активно застосовувати економічний підхід у зловживанні домінуючим становищем. Як зазначалося вище, Суд ЄС відстоював позицію того, що Комісія не може служити регулятором цін на внутрішньому ринку ЄС. Однак поява такого Повідомлення з посиланнями на аргументацію на справу, в яких розглядалася економічна складова, свідчить про відомі орієнтації Комісії. Причому даний аргумент був помічений одним із західних учених – М. Каллербауером [25]. Він указував, що у зв'язку з реформуванням системи контролю за концентрацією, в основу якого були покладені економічні критерії діяльності на ринку, це дозволило Комісії перенести цей акцент і на аргументування зловживання домінуючим становищем. Застосовуючи ст. 102 ДФЄС, Комісія також розглядає аргументи щодо того, що поведінка домінуючого підприємства є виправданою. У даному випадку саме тягар доведення позитивного ефекту від дій на ринку лежить на самому суб'єкті, що домінує. Комісія в цьому контексті буде оцінювати, чи відповідають ці дії на ринку принципам необхідності й пропорційності щодо поставленої мети (див. п. 28 Повідомлення). Питання про те, чи наявні необхідні та пропорційні вимоги щодо поведінки суб'єкта на ринку, має бути визначено на підставі зовнішніх факторів, тобто незалежно від підприємства, що домінує. Іншими словами, сама Комісія стає "арбітром" законної економічної поведінки підприємств на ринку.

У світлі аналізу другого складового режиму антиконкурентної поведінки в роботі наводиться теоретичний та практичний аналіз зловживань домінуючим становищем. Узагальнено, що у світі переважають два основні типи антимонопольних законів: перший з них передбачає формальну заборону монополії, а другий будується на принципі контролю за монополістичною діяльністю. У зв'язку з цим продемонстровано, що в США найбільшого розповсюдження набув принцип *per se illegal*, відповідно до якого визначається як незаконний будь-який горизонтальний договір незалежно від можливого позитивного ефекту, а в європейських державах – правило розумності (*the rule of reason*), яке дозволяє робити виключення з огляду на позитивний ефект антиконкурентної поведінки на ринку.

Детально досліджується поняття "зловживання домінуючим становищем", вироблення судової практики його доведення, а також запропоновані основні типи зловживання: горизонтальне зловживання, що полягає в такій діяльності підприємств, яка знаходиться на одному виробничому рівні, що зменшує рівень конкуренції або заважає їй шляхом виключення з ринку існуючих або потенційних конкурентів; вертикальне зловживання, що характеризується експлуатацією домінуючого становища та полягає в несправедливому або безпідставному ставленні до тих, хто залежить від монополіста в постачанні або купуванні товарів чи послуг.

Узагальнюючи судову практику, було запропоновано виділити основні чотири категорії зловживань: ексклюзивні правочини (ексклюзивне придбання, умовні знижки), нав'язування та зобов'язальне комплектування, хижацькі (експлуаторські) умови та відмови в постачанні. Відмічено, що останніми тенденціями в розвитку доведення зловживань домінуючим становищем є відомі аргументації в бік посилення суто економічного аналізу.

Список використаних джерел:

1. Hayek A. *The meaning of Competition* / A. Hayek // *Industrialism and Economic Order*. – Chicago : Henry Regnery Company, 1972. – P. 92–106.

2. Robbins L. The theory of Economic Policy / L. Robbins. – L., 1952. – 287 p.
3. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции: реорганизация теории стоимости / Эдвард Чемберлин : [пер. с англ.]. – М. : Экономика, 1996. – 360 с.
4. Тироль Ж. Рынки и рыночная власть. Теория организации промышленности / Жан Тироль. – М. : Экон. школа, 1996. – 786 с.
5. Бернам У. Правовая система США / Уильям Бернам. – М. : Новая юстиция, 2007. – Вып. 3. – 1216 с.
6. Варламова А. Н. Правовое обеспечение развития конкуренции : учеб. пособие / А. Н. Варламова. – М. : Статут, 2010. – 301 с.
7. Шнирков О. І. Конкурентна політика Європейського Союзу : [монографія] / О. І. Шнирков. – К. : ВПЦ "Київський університет", 2003. – 217 с.
8. Справа 27/76 United Brands Company and United Brands Continental v. Commission // European Court Review. – 1978. – 207.
9. Справа 6/72 Europeemballage Corp and Continental Can Company Inc v. Commission // European Court Review. – 1973. – 215.
10. Справа 85/76 Hoffmann-La Roche & Co. v. Commission // European Court Review. – 1979. – 461.
11. DG Competition discussion paper on the application of Article 82 of the Treaty to exclusionary abuses. 2005. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/competition/antitrust/art82/discpaper2005.pdf>
12. Справа T-321/05 Astra Zeneca v. Commission // Official Journal. – 2005. – С 271.
13. Справи C-241/91 Р та C-242/91 Radio Telefis Eireann (RTE) and Independent Television Publications LTD (ITP) v. Commission (Magill) // European Court Review. – 1995. – 743.
14. Справа T 201/04 R Microsoft v. Commission // European Court Review. – 2004. – II 4463.

15. Справа 62/86 AKZO Chemie v. Commission // European Court Review. – 1991. – I-3359.
16. Справа 322/81 Nederlandsche Banden Industrie Michelin v. Commission (Michelin I) // European Court Review. – 1983. – 3461.
17. Справа T-83/91 Tetra Pak International v. Commission (Tetra Pak II) // European Court Review. – 1994. – II-755.
18. Commission notice on the definition of the relevant market for the purposes of Community competition law // Official Journal. – 1997. – C. 372. – P. 5-13.
19. Whish R. Competition Law / R. Whish. – L. : Oxford University Press, 2009. – 1006 p.
20. Craig P. EU Law. Text, Cases and Materials / P. Craig, G. De Burca. – Oxford : Oxford University Press, 2008. – 1155 p.
21. Sealinkcase // Common Market Law Review. – 1995. – 5. – 255 p.
22. Справа 7/97 Oscar Bronner v. Mediaprint Zeitungs- und Zeitschriftenverlag, Mediaprint Zeitungsvertriebsgesellschaft und Mediaprint Anzeigengesellschaft // European Court Review. – 1998. – I-7791.
23. Monti G. EC Competition Law / G. Monti. – Cambridge : Cambridge Press, 2007. – 566 p.
24. Communication from the Commission – Guidance on the Commission's enforcement priorities in applying Article 82 of the EC Treaty to abusive exclusionary conduct by dominant undertakings // Official Journal. – 2009. – C 45. – P. 7-20.
25. Kallebauer M. The Commission's New Enforcement Priorities in Applying Art. 82 EC to Dominant Companies' Exclusionary Conduct: A Shift towards a More Economic Approach? / M. Kallebauer // European Common Market Law Review. – 2010. – P. 175-199.

Надійшла до редколегії 08.11.18

К. Смирнова, д-р юрид. наук, доц.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЯ ДОМИНИРУЮЩИМ ПОЛОЖЕНИЕМ В ЕВРОПЕЙСКОМ СОЮЗЕ

Анализируется доктринальное определение доминирования на рынке и юридическая квалификация действий на рынке доминирующим субъектом. Исследованы категории злоупотреблений доминирующим положением на рынке со стороны субъектов хозяйствования и их последствия для рынка, прослеживается практика распространения юрисдикции ЕС на нерезидентов ЕС. Установлена тенденция к расширению в правовом порядке ЕС понятия "злоупотребление доминирующим положением", что связано с постоянной динамикой системы торговых отношений на рынке. Такое расширение связано с тенденцией активизации экономических факторов, которые имеют целью искажения конкуренции в форме эксплуататорского ценообразования, установления барьеров для входа на рынок, хищнической практики и тому подобное.

Ключевые слова: право ЕС, правила конкуренции, доминирование, злоупотребление доминирующим положением.

K. Smyrnova, Doctor of Jur. Sciences (Dr.hab)
Professor, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

LEGAL REGULATION OF ABUSE OF DOMINANT POSITION IN THE EU

The article analyzes the doctrinal definition of market dominance and the legal qualification of acts on the market by a dominant entity. Explored categories of abuse of the dominant position on the market by business entities and their implications for the market, traces the practice of extending the EU jurisdiction to non-residents of the EU. The tendency to expand in the legal order of the EU the concept of "abuse of a dominant position" is connected with the constant dynamics of the system of trade relations in the market. Such an expansion is associated with the tendency to intensify economic factors aimed at distorting competition in the form of exploiting pricing, setting barriers to entry, predatory practices, etc.

Key words: EU law, rules of competition, domination, abuse of a dominant position.

УДК 341.171

Л. Фалалєєва, канд. юрид. наук, доц., докторант
Інститут держави і права імені В. М. Корецького НАН України, Київ, Україна

РАДА ЄВРОПИ ТА ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СОЮЗ: ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОГО СТАТУСУ, УЗГОДЖЕННЯ СТАНДАРТІВ ПРАВОЗАХИСТУ

Проаналізовано концептуальні засади та особливості правового статусу Ради Європи та Європейського Союзу, сучасні підходи до узгодження стандартів правозахисту, процес формування нового формату співробітництва у сфері захисту прав людини між Радою Європи та Європейським Союзом. Висвітлено правовий інструментарій, роль інституцій, основні сфери взаємодії, тенденції її розвитку крізь призму дотримання принципу поваги до прав людини як спільної цінності Ради Європи та Європейського Союзу.

Ключові слова: Рада Європи, Європейський Союз, право ЄС, установчі договори, права людини, основоположні права, наднаціональність, субсидіарність, інтеграційні процеси.

Рада Європи (далі – РЕ) забезпечує високі європейські правові стандарти та акумулює кращі практики їхньої реалізації, посідаючи чільне місце в інституційній архітектурі європейського міжнародного права, становлячи частину міжнародного інституційного права [1, с. 946]. РЕ та Європейський Союз (далі – ЄС) плідно співробітничать, передусім у сфері захисту прав людини, поступово формуючи новий формат співробітництва в широкому загальноєвропейському контексті.

Актуальність проблематики полягає в тому, що від стану узгодженості стандартів правозахисту РЕ та ЄС узалежнені ефективність функціонування систем захисту прав людини, сформованих у них, дієвість взаємодії, що поступово еволюціонує в напрямі поглиблення між цими акторами міжнародних відносин, суб'єктами міжнародного права.

У вітчизняній і зарубіжній юридичній науці здебільшого досліджувалися генеза системи захисту прав лю-

дини в ЄС, чинники та проблеми європейської ідентичності, стандарти забезпечення та механізми захисту прав людини в рамках РЄ, процес її реформування, значна увага приділена особливостям організації та функціонування, правовій природі рішень Європейського суду з прав людини (далі – ЄСПЛ). Організаційно-правовий механізм і вплив інтенсифікації співробітництва між РЄ та ЄС на розвиток сучасного міжнародного права, ключові аспекти правозахисної діяльності РЄ та ЄС, відмінності їхнього правового статусу є проблематикою, що має практичне значення для сучасної науки міжнародного права, вирішенню якої частково присвятили праці вітчизняні та зарубіжні вчені, серед яких А. Бардсен, Ф. Бінді, С. Блокменс, М. Буроменський, В. Буткевич, Р. Вессел, Б. Воурен, Д. Гомьєн, В. Денисов, Л. Зваак, Г. Клебес, О. Копиленко, М. Микієвич, В. Мицик, В. Муравйов, Н. Мушак, Х. Расмуссен, А. Росас, О. Святун, К. Смирнова, Е. Стейн, Л. Тимченко, А. Федорова, Р. Фрід, Д. Хальберстам, Д. Харріс, Ю. Шемшученко, Г. Шермерз. Водночас особливості механізмів та інструментарію взаємодії між РЄ та ЄС у сфері забезпечення і захисту основоположних прав, сучасні підходи до узгодження стандартів правозахисту є новою і малодослідженою тематикою у вітчизняній науці міжнародного та європейського права, вивчення якої становить науково-практичний інтерес у контексті активізації України в РЄ та реалізації державою зовнішньополітичної стратегії, спрямованої на набуття членства в ЄС.

Метою дослідження є висвітлення особливостей правового статусу ЄС і РЄ, правових засад захисту основоположних прав у ЄС та їхнє узгодження зі стандартами правозахисту, напрацьованими РЄ, аналіз концептуальних основ і новітньої практики співробітництва між РЄ та ЄС, а також розкриття тенденцій його розвитку.

Суспільно-політичні зміни, зумовлені осмисленням численних людських втрат і шляхів подолання руйнівних наслідків Другої світової війни, визначили основні вектори еволюційного розвитку знекровленої Європи, необхідність ужиття політико-правових заходів і пошуку засадничих спільних цінностей, якими є демократія, заснована на повазі до прав людини та верховенстві права. РЄ стала першою повосенню європейською регіональною міжнародною міжурядовою організацією, яка не опікується оборонною сферою. Нині, забезпечуючи реалізацію європейських правових стандартів, *inter alia* у сфері захисту прав людини, вона активно бере участь у формуванні європейського правового простору. Вступ до РЄ вважається підготовчим етапом до набуття членства в ЄС, слугуючи свідченням належності до європейської правової культури і стимулом для подальших політичних демократичних перетворень.

Прапор РЄ, затверджений в 1955 р. Комітетом міністрів РЄ як символ єдності європейських народів, з 1986 р. став також офіційною емблемою ЄС. Гімн РЄ – музичне аранжування прелюдії до "Оди радості" з 9-ї симфонії Бетховена – затверджено Комітетом міністрів РЄ в 1972 р. На відміну від прапора і гімну, які стали загальноєвропейськими символами, логотип РЄ, приурочений 50-й річниці Організації, може використовуватися лише з її дозволу. Атрибутика ЄС включає прапор, гімн, девіз, валюту. В основу однієї із сучасних міжнародно-правових форм співробітництва між РЄ та ЄС покладено укладену 8 вересня 2012 р. Адміністративну угоду про використання європейської емблеми третіми особами, відповідно до якої будь-якій фізичній або юридичній особі дозволяється використання як неприємливого, так і комерційного характеру, європейсь-

кої емблеми та/або будь-яких її елементів, дотримуючись відповідних умов [2].

Статус держави-спостерігача при РЄ (включає статус спостерігача при Комітеті міністрів РЄ) відповідно до умов, викладених у Статутній резолюції (93) 26, прийнятої 14 травня 1993 р. Комітетом міністрів РЄ, мають: США (1995), Канада (1996), Японія (1996) та Мексика (1999); лише Святому Престолу (1970) статус спостерігача при РЄ надано без будь-яких зобов'язань щодо дотримання ідеалів і цінностей РЄ; спостерігачами при Парламентській асамблеї Ради Європи (далі – ПАРЕ) є Канада, Ізраїль і Мексика. Отже, співробітництво РЄ з державами-спостерігачами здійснюється на урядовому і парламентському рівнях, поширюючись з ініціативи ПАРЕ і на політичні партії. У 1989 р. ПАРЕ запроваджено особливий статус "спеціально запрошеного" ("special guest") для законодавчих органів держав Центральної та Східної Європи з метою сприяння процесу демократизації в цих державах і пришвидшенню їхнього вступу до РЄ, що, зрештою, з "клубу демократій", за вдалим висловлюванням Г. Клебеса, перетворило її на "школу демократій" [3, с. 200; 4, с. 117]. Білорусь була позбавлена статусу спеціально запрошеного 13 січня 1997 р. з огляду на відсутність демократії в державі, у 2004 р. її клопотання про його відновлення ПАРЕ відхилено, однак нині поновлення для неї цього статусу має позитивну динаміку. З метою підвищення рівня діалогу ПАРЕ в 2009 р. започатковано статус "партнер за демократію" ("Partner for democracy"), яким користуються Киргизстан, Йорданія, Марокко і Палестина.

Політику розширення РЄ на початку 90-х рр. XX ст. було переглянуто й визначено її оновлену концепцію: "Членство в Раді Європи, у принципі, є відкритим лише для держав, чії території розташовані повністю або частково в Європі та чия культура тісно пов'язана з європейською культурою. Однак традиційні та культурні зв'язки і дотримання основоположних цінностей Ради Європи могли б виправдати відповідне співробітництво з іншими сусідніми державами щодо "географічних меж" (п. 2 Рекомендації ПАРЕ 1247 (1994) про розширення РЄ від 4 жовтня 1994 р.). Виняток передбачено п. 8, згідно з яким до географічного додано суб'єктивний критерій – наявність відчуття належності до Європи, прагнення бути частиною європейського правового простору та дотримування ідеалів і принципів, сповідуваних РЄ: "Враховуючи культурні зв'язки з Європою, Вірменія, Азербайджан і Грузія мають можливість подати заявку на членство, якщо вони чітко продемонструють свою волю, їх треба розглядати як частину Європи... Сусідні з "географічною" Європою держави, якщо вони того забажають, можуть розглядатися як можливі кандидати на співробітництво". Ураховуючи 70-річний досвід і необхідність адаптації до нових геополітичних реалій, змінилась інтерпретація змісту положень Статуту, зокрема ст. 3–4, в яких містяться політичні та правові критерії набуття членства в РЄ, що, як свідчить практика, включають виконання і фінансових зобов'язань за ст. 9 Статуту, підписаного 5 травня 1949 р. Переглянутий варіант Статуту РЄ, підготовлений в рамках ПАРЕ (Рекомендація 1212 (1993) "Про прийняття Статуту Ради Європи переглянутого"), але не підтриманий 1–2 липня 1999 р. Комітетом міністрів РЄ, містить умови вступу, серед них: наявність плюралістичної парламентської демократії, приєднання до Європейської конвенції про захист прав людини та основоположних свобод 1950 р. (далі – ЄКПЛ 1950 р.), які ПАРЕ прийняла за основу для розширення наявних

критеріїв набуття членства. Держава, запрошена до складу РЄ, вважається прийнятою з моменту передання на зберігання документа про ратифікацію Статуту Генеральному секретарю РЄ.

Інституційний механізм функціонування РЄ має за мету реалізацію її статутних цілей і структурно складається із: 1) статутних – керівних органів, що здійснюють загальне керівництво діяльністю Організації та співробітництвом держав-членів в її рамках, повноваження яких, як правило, поширюються на всі сфери функціонування РЄ. До статутних органів РЄ належать: Комітет міністрів РЄ (поєднує риси представницького і виконавчого органів), ПАРЕ (дорадчий представницький орган; простежується наявність елементів дуалізму у співпраці з Комітетом міністрів РЄ за неможливості встановлення пріоритетності жодного із цих органів), Конгрес місцевих і регіональних влад Європи (консультаційний представницький орган), роботу яких забезпечує Секретаріат на чолі з Генеральним секретарем, відповідальним за діяльність останнього перед Комітетом міністрів РЄ; 2) спеціалізованих інституцій, заснованих на основі міжнародних договорів або актів статутних органів. Серед них: ЄСПЛ (конвенційний контрольний механізм, що забезпечує юрисдикційний захист ЄКПЛ 1950 р. і протоколів до неї), Комісар РЄ з прав людини (не розглядає індивідуальні скарги), Адміністративний трибунал РЄ, Венеційська комісія, Європейський комітет із запобігання катуванням, Група держав проти корупції "GRECO", Європейська комісія проти расизму та нетолерантності, Банк розвитку РЄ; 3) зовнішніх представництв РЄ (офіси; спільні офіси з ООН, ОБСЄ, ЄС тощо). Із прийняттям Резолюції Комітету міністрів РЄ (2010)5 про статус офісів РЄ [5], відбулася реорганізація її зовнішніх представництв.

З ініціативи ПАРЕ в 1994 р. Статутною резолюцією (94)3 Комітету міністрів РЄ засновано Конгрес місцевих і регіональних влад Європи, що став правонаступником створеної в 1961 р. Постійної Конференції місцевих і регіональних влад Європи. Усталилась практика прирівнювання статутних резолюцій (як правового інструмента внесення змін) до положень Статуту, тому Конгрес прийнято відносити до статутних органів РЄ. Інституційна структура РЄ становить розгалужену систему керівних, представницьких, виконавчих і допоміжних (комітети, групи доповідачів, робочі групи, тематичні координатори) органів, спрямовану на досягнення мети Організації та здатну забезпечити її реалізацію.

Міжнародні договори РЄ сприяють гармонізації та вдосконаленню національного законодавства їхніх держав-учасниць на засадах спільних правових стандартів. За колом сторін розрізняють: міжнародні багатосторонні (звичайні); часткові угоди (державами-учасницями є окремі держави-члени; форма співробітництва суто в рамках РЄ); розширені (усі держави-члени і треті держави); часткові розширені угоди (окремі держави-члени і треті держави). До відкритих міжнародних договорів РЄ мають право приєднатися треті держави на запрошення Комітету міністрів РЄ. Примітно, що першим відкритим міжнародним договором РЄ стала Європейська культурна конвенція 1954 р. (далі – ЄКК 1954 р.), підписана навіть СРСР. Вочевидь простежується тенденція збільшення кількості відкритих міжнародних договорів РЄ. Крім того, вносяться відповідні зміни як у випадку Європейської конвенції про запобігання катуванням чи нелюдському або такому, що принижує гідність, поводженню або покаранню 1987 р. (далі – ЄКЗК 1987 р.), лише Протокол № 1 до якої зро-

бив її "відкритою". Виокремлюються й інші критерії класифікації, зокрема, за організаційним ефектом: міжнародні договори, що не передбачають заснування контрольного механізму їхнього виконання та міжнародні договори, які визначають його створення і повноваження ухвалювати рішення про дотримання або недотримання державами-учасниками взятих зобов'язань. Базові міжнародні договори РЄ мають практичне призначення, більшість з них підкріплені різноманітними механізмами моніторингу. Увесь масив міжнародних договорів РЄ, відкритих для підписання 1949–2003 рр., опубліковано в "Серії європейських договорів" (№ 001–193 включно), яка, починаючи з 2004 р., продовжена "Серією договорів Ради Європи" (№ 194 і наступні). Договірна практика РЄ спрямована в т. ч. на віднайдіння прийнятної моделі політико-правового співробітництва.

Договірна практика РЄ та прецедентне право ЄСПЛ заклали підвалини становлення і розвитку права РЄ як сукупності норм обов'язкового та рекомендаційного характеру, що регулюють міжнародні відносини в її рамках відповідно до основних принципів міжнародного права. Щодо структурних елементів системи права РЄ наявні різні підходи, серед яких виокремлюються: договірне, "м'яке", звичаєве та прецедентне право РЄ; матеріальне і процесуальне право РЄ. Принципи права РЄ служать засадничими нормами, що визначають зміст правотворчої та правозастосовної діяльності РЄ і держав-членів. Право РЄ становить основу європейського міжнародного права, отже, тенденції їхнього розвитку взаємопов'язані та взаємообумовлені.

У РЄ запроваджено дієву систему захисту прав людини, договірним осердям якої стала ЄКПЛ 1950 р., що містить каталог колективно гарантованих прав людини і передбачила заснування безпрецедентного конвенційного контрольного механізму – основним елементом якого є міжнародний судовий механізм їхнього захисту, що постійно реформується. Європейська система захисту прав людини виявилась найбільш ефективною регіональною системою, визнається досягненням РЄ, суттєво впливає на право ЄС, утвердження захисту основоположних прав на рівні ЄС.

ЄКПЛ 1950 р. приймалася для "визначення та розвитку ідеалів і цінностей демократичного суспільства" (рішення ЄСПЛ у справі Kjeldsen, Busk Madsen і Pedersen v. Denmark 1976 р.) [6], для практичної реалізації статутних ідей і цілей, цінностей і принципів РЄ, створення умов для дієвої політичної демократії, що поступово еволюціонує, сприяючи становленню і розвитку європейського правового простору, у формуванні якого РЄ відіграє значущу роль, забезпечуючи високий рівень гармонізації національного законодавства і практики європейських держав. Матеріальні правові гарантії ЄКПЛ 1950 р., підкріплені судовою практикою ЄСПЛ, не лише експліцитно вплинули на тлумачення прав людини на національному рівні, становлячи мінімальний європейський стандарт, нижче якого держава в правотворчій та правозастосовній практиці не може гарантувати, а й утвердились як загальні принципи права ЄС, як складова права ЄС.

Система організаційно-правових засобів колективного забезпечення виконання зобов'язань, покладена в основу моделі захисту прав людини в рамках РЄ, має як інструментарій правового контролю (міжнародним судовим органом), так і політико-правового контролю (нагляд за виконанням рішень ЄСПЛ Комітетом міністрів РЄ, можливість застосування моніторингових заходів ПАРЕ [7, с. 92-93], діяльність яких у цій сфері

є взаємодоповнювальною) дотримання конвенційних прав та основоположних свобод. Запроваджена в 2010 р. система "двоєдиного підходу" (twin-track approach) до нагляду за виконанням рішень ЄСПЛ демонструє позитивні тенденції, свідченням цього є збільшення кількості рішень, щодо яких Комітет міністрів РЄ заклав процедуру нагляду.

Багатогранна діяльність РЄ формує новий політико-правовий вимір європейського континенту, забезпечуючи збереження самобутності європейської цивілізації. РЄ сформувала надійні правові засади регулювання всебічного практичного співробітництва європейських держав, посприяла виведенню захисту прав людини зі сфери виключної внутрішньої компетенції держави, а також заохочує комплексне і системне вдосконалення законодавчого забезпечення з урахуванням європейських стандартів, спонукає керуватися ними під час правозастосування, своєчасно його коригувати, утім її мета допоки не досягнута, простежується певна асиметрія очікувань і можливостей зміцнення миру та забезпечення стабілізації в Європі зразка ХХІ ст. "на засадах справедливості та міжнародного співробітництва, що є життєво важливим для збереження людського суспільства та цивілізації" (преамбула Статуту РЄ). Глибинне реформування РЄ 2010–2012 рр., яке частково триває, сфокусовано, *inter alia*, на: активізації діяльності як політичної та інноваційної організації, її стратегічному розвитку; запровадженні більш ефективного управління діяльністю Організації, у т. ч. посиленні якості внутрішнього аудиту останньої; уможливленні масштабного перегляду програм діяльності РЄ з метою зосередження на пріоритетних сферах; забезпеченні внутрішньої реорганізації її органів, що вирізняються гнучкістю підходів і становлять динамічну систему, яка еволюціонує. Актуалізувалося відновлення каналів діалогу та його активізація в усіх напрямках між статутними органами задля їхньої злагодженої системної роботи, утвердження інституційного балансу в РЄ та збереження її провідної ролі в європейській інституційній архітектурі.

Україна подала заявку на вступ до РЄ в 1992 р., прагнучи бути частиною європейського правового простору. Забезпечення належного виконання нею статутних обов'язків і зобов'язань, узятих під час вступу до РЄ, викладених у Висновку ПАРЕ № 190 (1995) від 26 вересня 1995 р. щодо вступу України до РЄ, актуалізувало необхідність створення належних правових та інституційних умов. У Висновку ПАРЕ зазначено, що Україна вже підписала Рамкову конвенцію про захист національних меншин 1995 р., а також приєдналася до ЄКК 1954 р., до Європейської рамкової конвенції про трансграничне співробітництво між територіальними общинами або владами 1980 р. Усього при вступі Україна зобов'язалась приєднатися до 19 міжнародних договорів РЄ, зокрема: ЄКПЛ 1950 р., Європейської конвенції про взаємну допомогу в кримінальних справах 1959 р., Конвенції про передачу засуджених осіб 1983 р., ЄКЗК 1987 р., Конвенції про відмивання, пошук, арешт і конфіскацію доходів, одержаних злочинним шляхом 1990 р.

На підставі зазначеного позитивного Висновку ПАРЕ Комітет міністрів РЄ 19 жовтня 1995 р. одностайно ухвалив резолюцію про запрошення України стати 37-м членом РЄ і приєднатися до її Статуту, що відбулося 31 жовтня 1995 р., а 9 листопада 1995 р. – урочиста церемонія вступу України до РЄ, визнання її частиною Європи не лише географічно, а й політично. Україна, долучившись до європейських цінностей і стандартів, підпадає під процедуру моніторингу ПАРЕ виконан-

ня зобов'язань державами-членами, за допомогою якої оцінюється досягнутий прогрес у виконанні вступних зобов'язань, що, не лишаючи місця для сумнівів, мають бути підтверджені відчутними діями. Можливість її заміни постмоніторинговим діалогом узалежнена від наявності "ознак прогресу, які б заслуговували на довіру", за висловом Ханне Северинсен, яка в 2007 р. з приводу розвитку ситуації в Україні відзначила "політичний безлад, спричинений конституційною безвихіддю" [8, с. 5]. На нинішньому етапі триває моніторинг ситуації в Україні та довкола України. Майже всі зобов'язання, пов'язані з членством держави в РЄ, виконано, однак серед найбільш проблемних питань співробітництва є: реформування судової системи згідно з рекомендаціями Венеційської комісії, посилення протидії корупції, удосконалення конституційного процесу, досягнення максимальної відповідності вітчизняного законодавства і правозастосовної практики правовим стандартам РЄ, запобігання їхньому порушенню, оскільки Україна входить до першої п'ятірки із 47 держав-членів РЄ за кількістю звернень до ЄСПЛ. Судова імплементація ЄКПЛ 1950 р. в Україні донині має більш теоретичний, ніж практичний характер, її вплив на судову практику міг бути далекосяжнішим, саме на це спрямований Закон України "Про виконання рішень і застосування практики Європейського суду з прав людини" від 23 лютого 2006 р. № 3477-IV.

Офіс РЄ в Україні є інституційною формою співробітництва, його діяльність базується на Меморандумі про взаєморозуміння між Урядом України та Радою Європи про заснування в Україні Офісу Ради Європи та його правового статусу, підписаному 6 листопада 2006 р., ураховуючи положення Віденської конвенції про дипломатичні зносини 1961 р. та Генеральної угоди про привілеї та імунітети Ради Європи від 2 вересня 1949 р., яка поряд зі Статутом визначає правовий статус Організації. Офіс РЄ в Україні координує реалізацію в державі програм співробітництва РЄ, концентрує діяльність на меншій кількості проектів, що має суттєво підвищити якість їхнього виконання, підтримує зусилля щодо реалізації Плану дій Ради Європи для України на 2018–2021 рр., затвердженого 21 лютого 2018 р. Комітетом міністрів РЄ, що є стратегічним програмним інструментом співробітництва в пріоритетних сферах, обміну кращими практиками. Водночас, деякі проекти впроваджуються в межах спільних програм РЄ та ЄС як особливої міжнародно-правової форми співробітництва між ними й Україною – державою їхнього проведення, зокрема спільної програми "Партнерство заради належного врядування".

ЄС як регіональне наднаціональне інтеграційне об'єднання європейських держав, гомогенно структуроване після скасування Лісабонським договором 2007 р. [9] опорної структури ЄС (EU pillar structure), має автономний гетерогенний якісно новий правовий порядок, відмінний від міжнародного та внутрішнього правопорядку держав. ЄС притаманні унікальні юридичні конструкції та інструменти їхньої реалізації, включаючи екстратериторіальну дію норм права ЄС, що в деяких випадках зумовлює "правові наслідки в рамках внутрішніх правопорядків третіх держав, дискреційно має правовий вплив на них, а також на юридичних або фізичних осіб, які перебувають під їхньою юрисдикцією" [10, с. 91].

Заснування 1 листопада 1993 р. ЄС на базі європейських співтовариств, які продовжували існувати в його архітектурі як суб'єкти міжнародного права та юридично самостійні інтеграційні об'єднання, експлі-

цитно доповнені новими формами міждержавного співробітництва, привело до формальної інституціоналізації механізму Європейського політичного співробітництва, що стало свідченням становлення нового інтеграційного етапу, закладеного ще в рішенні про започаткування переговорів щодо створення ЄС, прийнятому на засіданні Європейської Ради (далі – Єврорада) у 1990 р. у м. Дублін (Ірландія).

Договір про Європейський Союз (далі – ДЄС) – установчий акт, правова основа функціонування ЄС, – більш відомий за місцем підписання 7 лютого 1992 р. як Маастрихтський договір 1992 р. (набув чинності після ратифікації всіма державами-членами 1 листопада 1993 р.), передбачив формування унікальної структури ЄС, що поєднувала три опори, підкреслюючи розширений характер його компетенції: I – європейські співтовариства (*соціально-економічна сфера*); II – Спільну зовнішню та безпекову політику (далі – СЗБП, *Common Foreign and Security Policy*), включаючи Європейську безпекову та оборонну політику (нині – Спільна безпекова та оборонна політика, далі – СБОП, *Common Security and Defence Policy*) (*зовнішньополітична сфера*); III – співробітництво у сфері правосуддя та внутрішніх справ, перейменовану Амстердамським договором 1997 р. на співробітництво у сфері охорони порядку та судочинства у кримінальних справах (*правоохоронна сфера*), що згодом було підкріплено Ніццьким договором 2001 р. Логіка формування єдиного внутрішнього ринку без внутрішніх кордонів вимагала одночасного зміцнення зовнішніх кордонів і координації *mutatis mutandis* політики держав-членів ЄС. Крім того, становлення III опори зумовлювалось загостренням проблем, пов'язаних з активізацією імміграції осіб із третіх держав до держав-членів ЄС, тенденціями міграційних потоків, нелегальним розповсюдженням наркотиків і зброї, поширенням контрабанди, проявами тероризму та ін. У Розд. VI "Положення про співробітництво у сфері правосуддя та внутрішніх справ" ДЄС були виокремлені сфери співробітництва, що становили спільний інтерес для держав-членів ЄС і з яких вони взяли на себе зобов'язання, зокрема стосовно політики надання притулку, правил регулювання перетину особами зовнішніх кордонів, імміграційної політики, умов в'їзду та пересування громадян третіх держав тощо. Зрештою, правове співробітництво з окреслених питань, *inter alia*, передбачало взаємодію судових систем держав-членів ЄС, а також взаємне визнання судових рішень.

Якщо в межах I опори співробітництво між державами-членами здійснювалося вже на традиційних для європейських співтовариств засадах наднаціональності, то II та III опори стали новими формами співробітництва держав-членів, оскільки на відміну від I опори функціонували на основі міждержавного співробітництва. Чи не єдиним згуртовуючим механізмом для всіх трьох опор ЄС служила його інституційна система, покликана забезпечувати злагодженість діяльності Об'єднання в процесі розвитку досягнутого рівня інтеграції. Примітно, що в рамках I опори були задіяні всі наявні на той час інституції – Рада ЄС, Європейська Комісія (далі – Єврокомісія), Європейський Парламент (далі – Європарламент), Суд європейських співтовариств (нині – Суд), Європейська Рахункова Палата відповідно до їхньої компетенції, а в решті сфер відання рішення здебільшого приймалися Радою ЄС, Єврокомісія відігравала допоміжну роль, Суд європейських співтовариств і Європарламент у цьому процесі участі майже не брали, проте останній, реалізуючи консультативну функцію, міг

здійснювати моральний і політичний вплив на співробітництво держав-членів ЄС у рамках II та III опор.

З укладенням Маастрихтського договору 1992 р. Європейське Економічне Співтовариство (далі – ЄЕС) було формально перейменовано на Європейське Співтовариство (далі – ЄСПв.) з огляду на те, що воно переросло рамки суто економічного співробітництва, адже компетенція останнього зазнала суттєвого розширення згідно зі ст. 3 Договору про заснування Європейського Співтовариства (безстроковий, перейменований на Договір про функціонування Європейського Союзу [9] (далі – ДФЄС), отже, ЄСПв. з набуттям чинності 1 грудня 2009 р. Лісабонського договору 2007 р. припинило існування). Серед визначених нових напрямів європейської інтеграції вирізнялись: запровадження Інституту громадянства ЄС, візова політика, освіта, культура, охорона здоров'я, захист прав споживачів, створення транс'європейських мереж у сфері транспорту, телекомунікацій та енергетики, промисловість і співробітництво з метою сприяння розвитку. Важливо враховувати, що статус громадянина ЄС, крім можливості безвізового пересування територією держав-членів Об'єднання та проживання з правом працевлаштування в будь-якій із них, надав право дипломатичного і консульського захисту в третіх державах будь-якою іншою державою-членом ЄС, а також право голосу на виборах до Європарламенту та місцевих органів влади, утім не передбачав участі у виборах до національних парламентів.

Два інші співтовариства – Європейське об'єднання з вугілля та сталі (2002 р. припинило існування; його компетенція, а також майно та активи перейшли до ЄСПв., оскільки не було пролонговано Договір про заснування Європейського об'єднання з вугілля та сталі 1951 р., укладеного на 50 років з моменту набуття чинності) і Європейське співтовариство з атомної енергії (установчий договір якого – Договір про заснування Європейського співтовариства з атомної енергії 1957 р. – безстроковий) зберегли свої назви.

Маастрихтський договір 1992 р. установив за мету заснування Економічного та валютного союзу; трансформацію ЄЕС в ЄСПв. з розширенням його компетенції; доповнення європейських співтовариств (I опора) новими формами міждержавного співробітництва у сфері СЗБП (II опора), а також у сфері правосуддя та внутрішніх справ (III опора), поєднавши всі три опори в рамках ЄС. Окреслена конструкція "союзу держав і міжнародних організацій" та підходи, покладені в її основу, позначились на неоднозначності правової природи ЄС, актуальність якої зберігається донині та характеризується наявністю федералістської (Ж. Монне, А. Спі-неллі, В. Хальштайн, К. Уейр, П. Дюкло, Д. Ружмон, Г. Бругман), неофедералістської (Ч. Пентланд, А. Атці-оні, Д. Піндер, А. Сбрагіа), функціоналістської (Д. Міт-рані), неофункціоналістської (Е. Хаас, Л. Ліндберг, В. Сандхольц, Д. Зусман, В. Метлі, Г. Меркс, Й. Тренхольм-Міккельсен, С. Шайнголд), інтерговернменталістської (С. Хоффманн, П. Тейлор) і розмаїттям інших концепцій розвитку європейської інтеграції.

Заснування Європейського валютного союзу (далі – ЄВС) зумовило "якісну зміну співвідношення між національними, міждержавними і наднаціональними елементами регулювання в ЄС на користь останніх. Поступово в ЄС утвердилася наднаціональна модель економічної інтеграції як усталена система базових конструкцій, що потенційно передбачає посилення наднаціональних інституцій, становлячи політико-правовий феномен міжнародних економічних відносин та їхнього регулю-

вання, потужний чинник розвитку наднаціональності, а отже, поглиблення інтеграційних процесів" [11, с. 223]. Створення ЄВС передбачало перехід до нового етапу економічної інтеграції, на використання єдиної європейської валюти, що мала замінити національні валюти його держав-учасниць за умови їхньої відповідності критеріям конвергенції. Для регулювання цього процесу, а також забезпечення функціонування ЄВС планувався сформувати в межах ЄС Європейську систему центральних банків на чолі з Європейським Центральним Банком (далі – ЄЦБ, за ст. 13 ДЄС у редакції Лісабонського договору 2007 р. (далі – ДЄС-Л) [9] набув статусу інституції ЄС). Масштабна фінансова криза вказала на наявні в ЄВС і загалом в ЄС проблеми фактичної єдності держав і глибини внутрішніх протиріч, послаблення євросистеми та економічного зростання ЄС, нагальність оновлення європейської інтеграційної валютної політики (згідно з ч. 2 ст. 127 ДФЄС визначається і реалізується Європейською системою центральних банків, насамперед ЄЦБ, уповноваженим санкціонувати емісію євро) та розвитку співробітництва в цій сфері на більш досконалих організаційно-правових засадах, спроможних на ранніх етапах забезпечити запобігання і протидію подібним системним кризовим процесам, не звужуючи можливостей і не сповільнюючи темпів європейської валютної інтеграції та повноцінно реалізуючи її потенціал у сфері захисту євро і фінансових інтересів ЄС загалом.

З огляду на перспективи розширення ЄС Амстердамський договір 1997 р. визначив додаткові заходи, спрямовані на досягнення його цілей, започаткування реформування правових засад регулювання функціонування ЄС, підвищення ефективності та демократичності Об'єднання, наближення його інституцій до громадян ЄС, захист основоположних прав. Ідеться передусім про розширення сфери дії права ЄС за рахунок комунітаризації, тобто включення до правового та інституційного механізму ряду сфер, які раніше не входили до компетенції європейських співтовариств. Скажімо, передання до відання ЄСпв. більшості норм шенгенського права, зокрема щодо надання політичного притулку, візової та імміграційної політики, а також співробітництва правоохоронних органів у цивільній, адміністративній та митній сферах, отже рішення за окреслених питань приймалися уже не державами-членами в рамках III опори, а інституціями – Радою ЄС (кваліфікованою більшістю) з ініціативи Єврокомісії (простою більшістю), їхня імплементація контролювалась Судом європейських співтовариств.

Амстердамським договором 1997 р. у право ЄС впроваджено поняття та інститут простору свободи, безпеки і правосуддя (the area of freedom, security and justice), передбачивши його формування шляхом поступової конвергенції та гармонізації з перспективою уніфікації правоохоронних систем держав-членів ЄС, що уможливило б звернення до суду в будь-якій з них на тих самих умовах, що й у державі громадянства, а також убезпечило б від можливості використання зі злочинною метою відмінностей і протиріч національних судових систем. Крім того, було поточнено зміст принципів субсидіарності та пропорційності, запроваджено посаду Верховного представника зі Спільної зовнішньої та безпекової політики (упродовж 1999–2009 рр. її обіймав колишній Генеральний секретар НАТО Хав'єр Солана), який відіграв важливу роль у підготовці та реалізації політичних рішень ЄС, веденні

політичного діалогу з третіми державами та міжнародними міжурядовими організаціями.

Ніццький договір 2001 р. містив суттєві зміни і доповнення до установчих договорів європейських співтовариств та ЄС, маючи за мету поглиблення інтеграції в рамках Об'єднання, удосконалення її правових засад і організаційного механізму, зважаючи на можливий одночасний вступ безпрецедентної кількості нових держав-членів. Серед нововведень Ніццького договору 2001 р. вирізняються: реформування інституцій та органів ЄС; більш широке застосування процедури спільного прийняття рішень (Європарламентом і Радою ЄС в ідентичній редакції); установлення нового порядку розподілу "зважених голосів" за голосування в Раді ЄС кваліфікованою більшістю; надання Суду першої інстанції статусу самостійного судового органу; перерозподіл повноважень між Судом європейських співтовариств і Судом першої інстанції з наділенням останнього новими прерогативами, зокрема щодо розгляду окремої категорії справ у преюдиціальному порядку; створення спеціалізованих судових палат; підвищення ролі національних парламентів в європейській архітектурі.

Лаакенська декларація про майбутнє Європейського Союзу 2001 р., жорстко критикуючи "дефіцит демократії" в ЄС, підкреслюючи негативне ставлення населення держав-членів до бюрократизації інституцій ЄС, указала на необхідність скликання Європейського Конвенту "За майбутнє Європи" та визначила склад, форми, організацію, календар його роботи. Примітно, що вперше в історії європейської інтеграції національні парламенти в особі своїх представників були запрошені взяти участь у напрацюванні структурних реформ ЄС. Європейський Конвент під головуванням відомого політичного діяча, екс-президента Франції Валері Жискар д'Естена підготував консолідований Договір про встановлення Конституції для Європи, підписаний в м. Рим 29 жовтня 2004 р., який не набув чинності через позицію Франції та Нідерландів (за результатами проведених загальнонаціональних референдумів 29 травня 2005 р. і 1 червня 2005 р. відповідно), складний, еkleктичний, проте як результат кодифікації установчих договорів і Хартії Європейського Союзу про основоположні права 2000 р., як єдиний кодифікаційний акт, що привніс нову термінологію, нову методологію і нові ідеї, донині зберігає історичне та політичне значення.

Чимало положень Договору про встановлення Конституції для Європи 2004 р. включено до тексту, укладеного 13 грудня 2007 р. Лісабонського договору (консолідовані версії ДЄС та ДФЄС), що набув чинності 1 грудня 2009 р. та згідно зі ст. 53 ДЄС-Л і 356 ДФЄС є безстроковим. Лісабонський договір 2007 р. став суттєвим етапом на шляху до появи реформованого на його основі якісно нового ЄС, здатного утвердитись потужним глобальним актором. Унаслідок ліквідації системи опор ЄС набув правосуб'єктності (ст. 47 ДЄС-Л), ставши правонаступником ЄСпв., що формалізувало його повноваження у сфері зовнішніх зносин та обумовило створення нових механізмів й інструментів їхньої реалізації. Водночас, Протокол № 2 про внесення змін до Договору про заснування Європейського співтовариства з атомної енергії 1957 р., що додається до Лісабонського договору 2007 р., зберіг юридичну самостійність, міжнародну правосуб'єктність зазначеного Співтовариства, утім поза рамками ЄС.

ЄС вирізняється унікальними інституційним механізмом та правовою системою, його організаційно-правові форми характеризуються тим, що: *по-перше*, в

основу формування і функціонування деяких інституцій: Європарламенту, Єврокомісії, Європейської Рахункової Палати, Суду покладено принцип наднаціональності; *по-друге*, інституції ЄС наділені широкими правотворчими повноваженнями, обсяг яких перевищує відповідні повноваження органів міжнародних організацій, зокрема акти статутних органів РЄ мають суто рекомендаційний характер; *по-третьє*, інституції пов'язані між собою відносинами взаємодоповнюваності, на яких побудовано процес прийняття правових актів ЄС; *по-четверте*, визнається примат (primacy) норм права ЄС над нормами внутрішнього права держав-членів, що є важливим засобом ефективного захисту інтересів ЄС; *по-п'яте*, окремі норми права ЄС мають пряму дію у внутрішніх правових системах держав-членів і є обов'язковими для виконання не лише останніми, але й, у деяких випадках, юридичними та фізичними особами, які перебувають під їхньою юрисдикцією; *по-шосте*, *acquis* ЄС повинні поділяти та застосовувати як держави-члени, так і країни-претенденти на вступ до ЄС, з-поміж яких розрізняють країну-заявницю (країна, що подала заявку на вступ до ЄС, applicant country), країну-кандидата (країна, чия заявка на вступ підтримали, candidate country) та потенційну країну-кандидата (країна, що має перспективу членства в ЄС, згідно з укладеною з ним міжнародною угодою, але ще не подала заявки, potential candidate country); *по-сьоме*, здійснюється контроль за своєчасною імплементацією правових актів ЄС державами-членами з метою з'ясування стану дотримання ними вимог норм права ЄС; *по-восьме*, установчі договори ЄС передбачають можливість поглибленого співробітництва (enhanced cooperation) у прийнятих для окремих держав-членів сферах, не охоплених компетенцією ЄС, що діє за принципом наданих повноважень (principle of conferral, ст. 5 ДЄС-Л), водночас реалізуючи й дорозумілі повноваження (implied powers, ст. 352 ДЄС).

Держави-члени наділили ЄС експліцитною компетенцією задля досягнення спільних цілей. Компетенція ЄС поділяється на внутрішню, зовнішню та пов'язану з асоціацією із заморськими територіями, а її обсяг закріплений в установчих договорах і є неоднаковим у різних сферах. Принципи субсидіарності та пропорційності, будучи результатом численних політичних компромісів, служать основою розподілу компетенції між ЄС та державами-членами. Категорії компетенції ЄС, що відповідно до ст. 2 Розділу I ДЄС передбачають наявність виключної компетенції ЄС, спільної компетенції ЄС і держав-членів, компетенції вживати заходи з підтримки, а також виключної компетенції держав-членів, охоплюють конкретні сфери. У рамках виключної компетенції лише ЄС може приймати юридично обов'язкові акти, а держави-члени вправі робити це самостійно, тільки якщо уповноважені ЄС або на виконання його актів. Виключна компетенція ЄС згідно зі ст. 3 ДЄС охоплює такі сфери, як: митний союз; установлення правил конкуренції, необхідних для функціонування внутрішнього ринку; фінансова політика – для держав-учасниць ЄВЗ; збереження морських біологічних ресурсів у рамках спільної рибальської політики, при цьому остання належить до спільної компетенції; спільна торговельна політика. Щодо укладання міжнародних угод, то це можливо з питань виключної компетенції, якщо укладання такої угоди визначено законодавчим актом ЄС, або є необхідним для надання ЄС можливості здійснювати свої внутрішні повноваження, або

тією мірою, якою її укладання може вплинути на спільні правила чи змінити їхній обсяг.

Стосовно спільної компетенції, то обов'язкові законодавчі акти приймають і ЄС, і держави-члени за пріоритетної ролі ЄС, тобто держави-члени здійснюють свою компетенцію тією мірою, якою ЄС нею не скористався або держави-члени реалізують свою компетенцію у випадках, коли ЄС прийняв рішення припинити здійснення своєї компетенції. Відповідно до ст. 4 ДЄС ідеться про такі сфери: внутрішній ринок; соціальна політика в аспектах, передбачених цим Договором; економічне, соціальне і територіальне згуртування; сільське господарство та рибальство, за винятком збереження морських біологічних ресурсів; навколишнє середовище; захист прав споживачів; транспорт; транс'європейські мережі; енергетика; простір свободи, безпеки та правосуддя; спільні проблеми безпеки у сфері охорони здоров'я в аспектах, визначених цим Договором. Нововведенням є положення ст. 2 і 6 ДЄС, якими встановлено, що ЄС має компетенцію вживати заходи з підтримки, координації та доповнення дій держав-членів у таких сферах: охорона та зміцнення здоров'я людини; промисловість; культура; туризм; освіта, професійне навчання, молодь і спорт; цивільна оборона; адміністративне співробітництво.

Діяльність ЄС ґрунтується на об'єктивних чинниках, які гнучко поєднуються з економічними та політико-правовими, зростанням взаємозалежності держав-членів, що втілюється, зокрема у: чіткому розмежуванні повноважень інституцій, органів, агенцій з метою забезпечення інституційного балансу; контролі Єврокомісією та Судом ЄС дотримання норм права ЄС; юридичній обов'язковості норм, які становлять право ЄС; необхідності подолання "дефіциту демократії" в процесі підготовки та прийняття актів ЄС, керуючись цінностями, в основу яких покладено принципи функціонування інтеграційного об'єднання.

Усталена судовою практикою застосування телеологічного методу тлумачення установчих договорів, уточнення, деталізації та конкретизації їхніх положень, *inter alia*, зумовлена прагненням забезпечити: інтегрованість норм права ЄС у внутрішнє право держав-членів, юрисдикційний захист права ЄС судовими органами ЄС і держав-членів, ефективне правове регулювання інтеграційних процесів. Новітня практика Суду (об'єднані справи C-402/05P, C-415/05P Kadi and Al Barakat International Foundation v. Council and Commission [2008]) демонструє тенденцію до повного виокремлення правового порядку ЄС від міжнародного правового порядку, що актуалізувало питання їхнього співвідношення, зокрема співвідношення права ЄС і міжнародних зобов'язань, пов'язаних із членством в ООН. Примітно, що в ситуації колізії Суд віддав перевагу першому, відступивши від своєї попередньої практики (справи C-286/90 Anklagemyndigheden v. Peter Michael Poulsen & Diva Navigation Corp [1992]; C-162/96 A. Racke GmbH & Co. v. Hauptzollamt Mainz [1998]). Суд зайняв позицію, яка полягає в тому, що ЄС має на меті захист його цінностей, у т. ч. європейських стандартів захисту основоположних прав незалежно від того, чи це призведе до опосередкованої відмови виконувати вимоги Ради Безпеки ООН, зобов'язання за Статутом ООН [12], що є суперечливим рішенням у контексті загального міжнародного права. Правовий порядок ЄС відрізняється від міжнародного як автономністю, конститутивністю, прямою дією, так і колом суб'єктів, що в поєднанні змінює акценти і визначає особливості його правової природи; він,

однак, не може суперечити основним принципам міжнародного права відповідно до Статуту ООН.

ДЄС-Л передбачив процедуру вступу до ЄС (ст. 49) і вперше на нормативному рівні визнав право виходу з нього держав-членів (ст. 50), хоч така можливість існувала і раніше, відповідно до норм загального міжнародного права. Лісабонський договір 2007 р. вніс суттєві зміни до організаційно-правового механізму ЄС, серед яких, *inter alia*, надання Єврораді статусу інституції ЄС, запровадження посади постійного Президента Євроради і посади Верховного представника ЄС із закордонних справ і безпекової політики (the High Representative of the Union for Foreign Affairs and Security Policy) з метою забезпечення кращої узгодженості та скоординованості зовнішньої діяльності ЄС, послідовності в здійсненні зовнішньої політики ЄС. Верховному представнику ЄС із закордонних справ і безпекової політики підпорядкована новостворена **Європейська служба зовнішньої діяльності (European External Action Service)**, яка вдається до наднаціональних і міждержавних методів співробітництва. Отже, Лісабонський договір 2007 р. справив значний позитивний вплив на становлення організаційної структури, спроможної усунути фрагментарні підходи, злагоджено та ефективно реалізовувати СЗБП, включаючи СБОП, на утвердження ЄС як повноправного суб'єкта міжнародного права, здатного активно взаємодіяти з іншими акторами міжнародних відносин, зокрема з РЄ, на дво- та багатосторонній довгостроковій основі. Співробітництво між ЄС і РЄ впливає на "еволюційний розвиток міжнародних відносин і міжнародного права" [13, с. 373].

З метою протидії нинішнім викликам і загрозам, насамперед агресії Російської Федерації, а також запобігання їм у майбутньому, для забезпечення національної безпеки України та послідовної реалізації її зовнішньополітичного курсу практичне співробітництво з ЄС у зазначеній сфері на багаторівневій основі має стати одним із пріоритетів. Крім того, привертає увагу європейська соціальна модель, тобто модель, за якої економічний розвиток сприяє згуртуванню населення та соціальному прогресу, що сьогодні для України зберігає не меншу актуальність за безпекові питання. Захист прав людини теж вимагає системного підходу, маючи стати консолідуючим чинником, оскільки служить мірилом динаміки розвитку плюралістичної демократії, ринкової економіки, верховенства права, що підкреслює його значення в контексті реалізації політичної асоціації та економічної інтеграції на виконання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС 2014 р., укладеної в рамках Східного партнерства як одного з вимірів Європейської політики сусідства і наділеної інтегруючим потенціалом побудови нашого спільного майбуття.

Ураховуючи високий економічний потенціал, значну політичну вагу, привабливість внутрішнього ринку, ЄС активно використовує свій вплив для поширення ціннісно-правових засад, європейських цінностей, як вони визначені в ст. 2 ДЄС-Л на треті держави, у т. ч. Україну. У даній статті йдеться про те, що ЄС "заснований на цінностях поваги до людської гідності, свободи, демократії, рівності, верховенства права і поваги до прав людини, включаючи права осіб, які належать до меншин. Ці цінності – спільні для держав-членів у межах суспільства, де панують плюралізм, недискримінація, терпимість, справедливість, солідарність і рівність жінок і чоловіків" [9] – покликані забезпечити повномасштабний процес політичної, економічної та правової дедалі тіснішої інтеграції на європейському континенті.

З прийняттям Лісабонського договору 2007 р. посилюється увага ЄС до проблеми захисту основоположних прав. Примітно, ч. 2 ст. 6 ДЄС-Л підтвердила намір ЄС приєднатися (як колективного учасника) до ЄКПЛ 1950 р., ураховуючи, що, по-перше, громадяни ЄС повинні мати можливість оскаржити до міжнародного юрисдикційного органу дії та/або бездіяльність інституцій, органів, агенцій ЄС, їхніх посадових осіб так само, як вони це роблять у разі порушення їхніх прав державними органами та їхніми посадовими особами; по-друге, приєднання дозволить уникнути різного тлумачення Судом ЄС та ЄСПЛ однакових норм у сфері прав людини, проте Суд ЄС здебільшого вже враховує практику ЄСПЛ при обґрунтуванні своєї правової позиції.

Приєднання до ЄКПЛ 1950 р. дозволить уникнути розбіжностей і невідповідностей тлумачення однакових норм у сфері прав людини Судом ЄС та ЄСПЛ як офіційним інтерпретатором, юрисдикція якого поширюється на всі питання тлумачення і застосування ЄКПЛ 1950 р. і протоколів до неї (ч. 1 ст. 32 ЄКПЛ 1950 р.). За допомогою динаміко-еволюційного тлумачення ЄСПЛ наповнює новим змістом норму ЄКПЛ 1950 р., активно впливає на формування сучасних уявлень про права людини, їхній зміст та обсяг, окреслив чіткі контури громадянських і політичних прав людини, можливостей їхнього обмеження, перетворивши ЄКПЛ 1950 р. на "живий інструмент", що тлумачиться крізь призму умов і реалій сьогодення.

Строки приєднання ЄС до ЄКПЛ 1950 р. не встановлено, лише визначено, що воно не змінить компетенції ЄС, закріпленої в ДЄС-Л та ДФЄС. До підписання та набуття чинності нової доопрацьованої Угоди про приєднання Європейського Союзу до Європейської конвенції про захист прав людини та основоположних свобод, яка враховуватиме Висновок 2/13 Суду від 18 грудня 2014 р. [14] щодо відповідності проекту Угоди цінностям та установчим договорам ЄС, індивіди можуть подавати скарги до ЄСПЛ винятково на держав-членів, незважаючи на наявність рішення Суду ЄС, ухваленого в преюдиціальному порядку. Професор В. І. Муравйов зауважує, що "заснування Європейського Союзу зумовило появу нових механізмів міжнародно-правового регулювання" [15, с. 311], а його приєднання до ЄКПЛ 1950 р. у спосіб укладення угоди "особливого виду" свідчитиме про становлення інноваційної міжнародно-правової форми співробітництва між ЄС та РЄ [16, с. 5].

Ураховуючи досвід співробітництва держав-членів ЄС у рамках РЄ, у виданому в 1999 р. на саміті ЄС у Кельні мандаті на розробку Хартії ЄС про основоположні права, її джерелами було визначено, зокрема, ЄКПЛ 1950 р. і протоколи до неї, Європейську соціальну хартію 1961 р. (далі – ЄСХ 1961 р.), Європейську соціальну хартію (переглянуту) 1996 р. (далі – ЄСХ(п) 1996 р.). Примітно, змістова частина Хартії ЄС про основоположні права в адаптованій редакції 2007 р. (далі – Хартія ЄС 2007 р., Charter of Fundamental Rights of the European Union) за дотримання принципу субсидіарності переважно відтворює засадничі підходи РЄ до забезпечення і захисту прав людини, оскільки в преамбулі Хартії ЄС 2007 р. визначено, що вона підтверджує права, які, з-поміж іншого, походять зі спільних конституційних традицій держав-членів і міжнародних зобов'язань, з ЄКПЛ 1950 р., з ЄСХ 1961 р., з ЄСХ(п) 1996 р., а також із судової практики ЄСПЛ [17]. Хартія ЄС 2007 р. характеризується інклюзивним підходом до правового регулювання, вирізняється широкою концепцією основоположних прав, поєднаних *mutatis mutandis* у рамках одного всеохопного

документа. У Роз'ясненнях (Explanations) до Хартії ЄС 2007 р., урахувавши розвиток права ЄС, розкривається зміст кожної категорії основоположних прав, співвідносяться їхній обсяг з відповідниками за міжнародно-правовими актами, *inter alia* ЄКПЛ 1950 р., аналізується судова практика ЄСПЛ і Суду ЄС.

При викладенні в Хартії ЄС 2007 р., яка прирівнюється за юридичною силою до положень установчих договорів, прав, що кореспондують гарантованим ЄКПЛ 1950 р., використовувалися формулювання, які не допускають їхнього різночитання. Вимогу однакового розуміння прямо зафіксовано в "горизонтальних" статтях Хартії ЄС 2007 р., зокрема ч. 3 ст. 52. Якщо Хартія ЄС 2007 р. та ЄКПЛ 1950 р. містять таке саме за змістом право, наприклад на повагу до приватного і сімейного життя (ст. 7 Хартії ЄС 2007 р. кореспондує ст. 8 ЄКПЛ 1950 р.), свободу висловлювань та інформації (ст. 11 Хартії ЄС 2007 р. кореспондує ст. 10 ЄКПЛ 1950 р.), то зміст і обсяг цих прав збігаються з тими, що їм надає остання. Викладене не перешкоджає запровадженню у праві ЄС більш високого рівня захисту окремих прав, аніж той, що встановлено ЄКПЛ 1950 р., отже, Хартія ЄС 2007 р. потенційно може стати вирішальним чинником, інструментом розвитку євроінтеграційних процесів у правозахисній сфері. Текст Хартії ЄС 2007 р. поєднує більш широкий каталог гарантованих прав і свобод порівняно з ЄКПЛ 1950 р., закріпивши деякі нові права, зокрема право на цілісність особистості (ст. 3), право на якісне управління (ст. 41). Зрештою, "за жодних обставин рівень захисту за Хартією 2007 р. не може бути нижчим гарантованого Конвенцією 1950" [18, с. 33]. Отже, інтерпретація і застосування норм Хартії ЄС 2007 р., які кореспондують гарантованим ЄКПЛ 1950 р., мають здійснюватися однаково, згідно з їхнім офіційним тлумаченням ЄСПЛ. Окреслений вище підхід спрямовано на те, щоб уникнути ризик формування подвійних стандартів у рамках європейського правового простору.

ДЄС-Л фактично легалізував рецепцію матеріальних норм ЄКПЛ 1950 р. і прецедентного права ЄСПЛ у право ЄС. Основоположні права, як вони гарантовані ЄКПЛ 1950 р. і походять зі спільних конституційних традицій держав-членів, входять до змісту права ЄС як загальні принципи (ч. 3 ст. 6 ДЄС-Л). У рішенні в справі 36/75 *Rutili* Суд уперше обґрунтував свою правову позицію у спосіб прямого посилання на ст. 8, 9, 10 та 11 ЄКПЛ 1950 р., а також ст. 2 Протоколу № 4 до неї як на "систему загальних принципів, яких необхідно дотримуватися в рамках правопорядку співтовариств" [19], що сприяло переосмисленню місця і ролі ЄКПЛ 1950 р. у правовому порядку ЄС, а згодом визнанню ЄСПЛ системи захисту прав людини в ЄС еквівалентною системою, сформованій на основі ЄКПЛ 1950 р. При цьому ЄСПЛ розтлумачив термін "еквівалентність" як зіставлення, а не ідентичність систем захисту прав людини (п. 165 рішення у справі *Bosphorus Airways v. Ireland* 2005 р.) [20]. Власне, рішенням у справі 4/73 *Nold* Суд започаткував звернення до ЄКПЛ 1950 р., рішенням у справі 36/75 *Rutili* – до її конкретних положень у спосіб прямого посилання, а в рішенні у справі 13/94 *P v. S and Cornwall County Council* уперше прямо послався на практику ЄСПЛ.

З огляду на практику Суду ЄС можна зробити висновок, що до прийняття Лісабонського договору 2007 р., яким адаптованій редакції Хартії ЄС 2007 р. надано однакову юридичну силу з установчими договорами ЄС, Суд регулярно посилався на положення ЄКПЛ 1950 р. та застосовував практику ЄСПЛ як дже-

рело її тлумачення. Як правило, звернення Суду до практики ЄСПЛ обмежувалося посиланням на "загальні принципи права ЄС", а звернення до тлумачення ЄСПЛ відповідного права визначалося як "роз'яснення" або як посилання "за аналогією". Нині ситуація змінилася на користь Хартії ЄС 2007 р. (об'єднані справи C-92/09 та C-93/09 *Volker and Markus Schecke GbR* (C-92/09) *Harmut Eifert* (C-93/09) v. *Land Hessen*; C-571/10 *Camberai v. Istituto per l'Edilizia della Provincia autonoma di Bolzano*; C-617/10 *Aklagaren Hans Akerberg Fransson*). Суд ЄС тлумачить і застосовує Хартію ЄС 2007 р., а норми ЄКПЛ 1950 р. та практика ЄСПЛ здебільшого слугують "допоміжним інструментом" для тлумачення положень Хартії ЄС 2007 р., яка, *inter alia*, є результатом систематизації та кодифікації усталеної судової практики Суду у сфері захисту основоположних прав.

Практика застосування Судом норм ЄКПЛ 1950 р. свідчить, що можна стверджувати порушення відповідної норми, якщо предметом спору є питання, яке підпадає під сферу дії права ЄС. Такий висновок Суд зробив у рішенні у справі 260/89 *Elliniki Radiophonia Tileorassi*, визнавши в п. 42, що Суд "не має повноважень досліджувати відповідність Конвенції 1950 р. тих норм національного законодавства, які не пов'язані з правом ЄС. Якщо ж мають місце норми національного законодавства, що діють у рамках сфери застосування права ЄС, і до Суду направлено запит у преюдиціальному порядку, то він має надати тлумачення, якого потребує національний суд для оцінки того, чи відповідають такі норми основоположним правам, дотримання яких забезпечує Суд і які впливають з Конвенції 1950 р." [21]. Водночас Суд установив, що "національні правила можуть бути розцінені як допустимі відхилення від вимог права ЄС лише якщо ці правила не порушують права людини" [21]. У рішенні у справі 309/96 *Annibaldi* Суд посилював свій контроль за дотриманням прав людини на всі дії держав-членів у сфері права ЄС, залишаючи за собою право кожного разу визначати, чи підпадають вони під цей критерій.

Не поодинокі ситуації, за яких позиції Суду та ЄСПЛ щодо тлумачення ЄКПЛ 1950 р. збігалися, при цьому Суд тлумачив її першим. Так, у рішенні у справі *Orkem v. Commission* Суд визнав відсутність практики ЄСПЛ щодо тлумачення ст. 6 ЄКПЛ 1950 р. таким чином, що право на справедливий судовий розгляд включає право не свідчити проти самого себе, утім зробив висновок, що рішення Єврокомісії не відповідає ЄКПЛ 1950 р. [22]. Така правова позиція Суду стосовно тлумачення ст. 6 ЄКПЛ 1950 р. була прийнята ЄСПЛ в рішенні у справі *Funke v. France*, в обґрунтуванні якого ЄСПЛ послався, зокрема, на рішення Суду в справі *Orkem v. Commission*. Ухвалюючи рішення у справі *Dieter Krombach v. Andre Bamberski*, Суд послався на ст. 6 ЄКПЛ 1950 р. і встановив, що відповідь адвоката, який представляє інтереси відсутнього на судовому засіданні громадянина *Krombach*, є явним порушенням зазначеної статті й суперечить публічному порядку держав-членів ЄС [23]. Згодом громадянин *Krombach* звернувся до ЄСПЛ зі скаргою на суд Франції, але ЄСПЛ погодився з доводами Суду ЄС у цій справі та констатував факт порушення ст. 6 ЄКПЛ 1950 р.

Щодо основоположних прав у юриспруденції Суду ЄС, то він нині віддає переваги положенням Хартії ЄС 2007 р. [24, с. 293], значно менше застосовує практику ЄСПЛ та посилається, як правило, на ті статті ЄКПЛ 1950 р., які кореспондують відповідним статтям Хартії ЄС 2007 р., підкреслюючи, що їхнє тлумачення має

збігатися. Водночас ЄСПЛ, обґрунтовуючи свою правову позицію, посилається на Хартію ЄС 2007 р., рішення Суду та інші джерела права ЄС, що є показовим прикладом взаємного впливу судової практики інституцій ЄС і РЕ, практичної реалізації взаємодії Суду ЄС та ЄСПЛ, яка потребує правової регламентації. Практика застосування Хартії ЄС 2007 р. ЄСПЛ і ЄКПЛ 1950 р. Судом ЄС свідчить про конвергентні тенденції систем захисту прав людини, що діють у РЕ та ЄС, посилення рівня їхньої взаємодії не лише в теоретичному, а й у практичному вимірах. Сучасна модель захисту основоположних прав в ЄС не убезпечена від конфлікту юрисдикцій і правових колізій, утім, вважається потенційно здатною забезпечити розвиток інтегрованого підходу до основоположних прав, зміцнити механізми співробітництва в межах простору свободи, безпеки та правосуддя, сприяючи поглибленню в рамках ЄС правової інтеграції.

Висновки. РЕ як політична регіональна міжнародна міжурядова організація, забезпечує співробітництво європейських держав у найважливіших сферах, за винятком національної оборони, становлячи інституційну основу європейського міжнародного права. Заснування РЕ стало першим довгостроковим європейським проектом об'єднання європейських народів, у якому втілено ідеали єдності Європи, нею створено фундаментальні передумови, розвинуті, *inter alia*, ЄС і ОБСЄ. Досвід семи десятиліть функціонування інституційно-правового механізму РЕ забезпечив її утвердження як авторитетної, впливової та представницької, загальноєвропейської міжнародної організації, довів її здатність удосконалюватися, формувати культуру толерантності, розвивати культурні та правові традиції, що є актуальним важелем впливу на збереження та зміцнення політико-правової ідентичності Європи. Упровадження не лише в правотворчу, а й правозастосовну практику держав спільних цінностей, усвідомлюючи їхнє значення як світоглядних і цивілізаційних орієнтирів, докладаючи зусиль для їхньої реалізації в процесі демократичної трансформації Європи, є необхідною передумовою підвищення ефективності їхнього регуляторного впливу, адаптації РЕ до нових викликів захисту прав людини та демократичних ідеалів у Європі.

Водночас ЄС є регіональним інтеграційним наднаціональним *sui generis* об'єднанням європейських держав, які також є державами-членами РЕ; гомогенне структуроване після скасування Лісабонським договором 2007 р. трьох опор ЄС, має злагоджено функціонуючий організаційно-правовий механізм, автономний гетерогенний якісно новий правовий порядок, відмінний від міжнародного та внутрішнього правопорядку держав. Значним поступом у наданні довершеності правопорядку інтеграційного об'єднання стало прийняття Хартії ЄС 2007 р., яка не була інкорпорована до тексту установчих договорів, але має з ними однакову юридичну силу, залишаючись самостійним джерелом первинного права ЄС. Відбулася формалізація системи захисту прав людини в ЄС, ст. 6 ДЄС-Л встановлено її трикомпонентну архітектуру, базовану на Хартії ЄС 2007 р., ЄКПЛ 1950 р., а також загальних принципах права ЄС, що ґрунтуються на спільних конституційних традиціях держав-членів та положеннях ЄКПЛ 1950 р.

ЄС вдається до унікальних юридичних конструкцій та інструментів їхньої реалізації, має ціннісні засади, узгоджені механізми і процедури, правила і практики наднаціонального, міжурядового та міжінституційного співробітництва, які забезпечують його розвиток на багаторівневій основі, а також утвердження як потужного

міжнародного актора, якому за рівнем інтеграції немає аналогів. Наразі між ЄСПЛ і Судом немає підпорядкування, при цьому останній балансує між необхідністю захисту основоположних прав на рівні інтеграційного об'єднання та прагненням зберегти інституційну незалежність. Сучасні тенденції розвитку співробітництва між РЕ та ЄС у сфері захисту прав людини пов'язані передусім з необхідністю уникнення, усунення конфлікту юрисдикцій ЄСПЛ та Суду ЄС, що сприятиме посиленню скоординованості їхньої діяльності, поглибленню правової інтеграції в рамках європейського правового простору, збагачуючи його концептуальне наповнення на ціннісних засадах, *inter alia*, поваги до прав людини.

Список використаних джерел:

- Schmahl S. The Council of Europe: Its Law and Policies / S. Schmahl, M. Breuer. – Oxford : Oxford University Press, 2017. – 1080 p.
- Administrative agreement with the Council of Europe regarding the use of the European emblem by third parties (2012/C 271/04) // Official Journal of the European Union. – Vol. 55. – 8 September 2012. – P. 5.
- Klebes H. Le Conseil de l'Europe survivra-t-il à son élargissement? / H. Klebes. // Le Droit des Organisations Internationales. Recueil d'études à la mémoire de Jacques Schwob. eds. J.-F. Flauss & P. Wachsmann, 1997. – P. 200.
- Benoit-Rohmer F. Council of Europe Law: Towards a pan-European legal area / F. Benoit-Rohmer, H. Klebes. – Strasbourg : Council of Europe publishing, 2005. – 247 p.
- Resolution CM/Res(2010)5 on the status of Council of Europe Offices (Adopted by the Committee of Ministers on 7 July 2010 at the 1090th meeting of the Ministers' Deputies). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://search.coe.int/cm/Pages/result_details.aspx?ObjectId=09000016805cea6c
- No. 5095/71; 5920/72; 5926/72, Kjeldsen, Busk Madsen and Pedersen v. Denmark [1976] ECHR. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.globalhealthrights.org/wp-content/uploads/2013/10/Kjeldsen-Denmark-1976.pdf>
- Буроменський М. Європейський кодекс свободи та демократії / М. Буроменський // Право України. – 2010. – № 10. – С. 89–97.
- Северинсен Х. Жодна країна Ради Європи не може висувати претензій, нібито демократія є "внутрішньою справою" / Х. Северинсен // Дзеркало тижня. – 10 лют. 2007. – № 5 (634). – С. 1, 5.
- Consolidated versions of the Treaty on European Union and the Treaty on the Functioning of the European Union (2012/C 326/01) // Official Journal of the European Union. – Vol. 55. – 26 October 2012. – P. 1–390.
- Фалалєєва Л. Г. Права людини та екстратериторіальна дія права ЄС: еволюція практики застосування юрисдикційних моделей / Л. Г. Фалалєєва // Вісн. Київ. ун-ту ім. Тараса Шевченка. Міжнар. відносини. – 2017. – Вип. 1(46). – С. 91–97.
- Денисов В. Наднаціональність як правова реальність міжнародної інтеграції / В. Денисов, Л. Фалалєєва // Право України. – 2018. – № 1. – С. 214–231.
- Joined cases C-402/05P and C-415/05P Kadi and Al Barakat International Foundation v Council and Commission [2008] ECR I-06351. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/HR/ALL/?uri=CELEX:62005CJ0402>
- Денисов В. Н. Міжнародне співтовариство як правова реальність функціонування міжнародних відносин / В. Н. Денисов // Правова держава. Щорічник наукових праць. – Вип. 28. – К. : Інститут держави і права ім. В. М. Корецького НАН України, 2017. – С. 358–374.
- Opinion 2/13 of the Court of 18 December 2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text&docid=160882&pageIndex=0&doclang=en&mode=lst&dir&occ=first&part=1&cid=160518>
- Муравьев В. И. Реализация норм права Европейского Союза во внутренних правовых порядках государств-членов / В. И. Муравьев // Международное право как основа современного миропорядка. Liber Amicorum к 75-летию проф. В. Н. Денисова : моногр. / под ред. А. Я. Мельника, С. А. Мельник, Т. Р. Короткого. – К. : Од. : Фенікс, 2012. – С. 310–327.
- Кузьма В. Ю. Міжнародно-правові аспекти співробітництва Ради Європи з Європейським Союзом : автореф. дис. ... канд. юрид. наук за спеціальністю 12.00.11 – міжнародне право / В. Ю. Кузьма; [Національний університет "Одеська юридична академія"]. – Одеса, 2018. – 21 с.
- Charter of Fundamental Rights of the European Union (2012/C 303/01) // Official Journal of the European Union. – Vol. 50. – 14 December 2007. – P. 1–16.
- Explanations Relating to the Charter of Fundamental Rights (2012/C 303/02) // Official Journal of the European Union. – Vol. 50. – 14 December 2007. – P. 17–35.
- Case 36/75 Rutili [1975] ECR-1219. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A61975CJ0036>

20. No. 45036/98, Bosphorus Airways v. Ireland [2005] ECHR. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.eui.eu/Documents/DepartmentsCentres/AcademyofEuropeanLaw/CourseMaterialsHR/HR2009/DeWet/DeWetBackgroundReadingCase3.pdf>

21. Case 260/89 Elliniki Radiophonia Tileorassi [1991] ECR I-2925. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=ecli%3AECI%3AEU%3AC%3A1991%3A254>

22. Case 374/87 Orkem v. Commission of the European Communities [1989] ECR-03283. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/GA/TXT/?uri=CELEX:61987CJ0374>

23. Case C-7/98 Dieter Krombach v. Andre Bamberski [2000] ECR I-01935. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A61998CJ0007>

24. Greer S., Gerards J., Slove R. Human Rights in the Council of Europe and the European Union: Achievements, Trends and Challenges / S. Greer, J. Gerards, R. Slove. – Cambridge : Cambridge University Press, 2018. – 560 p.

Надійшла до редколегії 19.11.18

Л. Фалалеева, канд. юрид. наук, доц., докторант

Институт государства и права имени В. М. Корецкого Национальной академии наук Украины, Киев, Украина

СОВЕТ ЕВРОПЫ И ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ: ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО СТАТУСА, СОГЛАСОВАНИЯ СТАНДАРТОВ ПРАВООЗАЩИТЫ

В исследовании проанализировано концептуальные основы и особенности правового статуса Совета Европы и Европейского Союза, современные подходы к согласованию стандартов правозащиты, процесс формирования нового формата сотрудничества в сфере защиты прав человека между Советом Европы и Европейским Союзом. Освещено правовой инструментарий, роль институций, основные сферы взаимодействия, тенденции его развития сквозь призму соблюдения принципа уважения прав человека как общей ценности Совета Европы и Европейского Союза.

Ключевые слова: Совет Европы, Европейский Союз, право ЕС, учредительные договора, права человека, основополагающие права, наднациональность, субсидиарность, интеграционные процессы.

L. Falalieieva, PhD in Law, Associate Professor, Doctoral Candidate

V. M. Koretsky Institute of State and Law of the National Academy of Sciences of Ukraine, Kyiv, Ukraine

COUNCIL OF EUROPE AND EUROPEAN UNION: PECULIARITIES OF LEGAL STATUS, COORDINATION OF STANDARDS FOR HUMAN RIGHTS PROTECTION

The conceptual framework and peculiarities of the legal status of the Council of Europe and the European Union, modern approaches regarding coordination of standards for human rights protection, the process of building a new format of cooperation in the field of human rights protection between the Council of Europe and the European Union were analyzed in the research. The legal toolkit, the role of institutions, main fields of interaction, its tendencies of development through a prism of compliance with the principles of respect for human rights as a common value of the Council of Europe and the European Union were highlighted.

Keywords: Council of Europe, European Union, EU law, founding treaties, human rights, fundamental rights, supranationality, subsidiarity, integration processes.

РЕЦЕНЗІЇ

РЕЦЕНЗІЯ

на підручник

О.І. Рогач "Теорії міжнародного бізнесу: підручник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів". –

К.: ВПЦ "Київський університет", 2018. – 687с.

В умовах фундаментальних структурних змін світогосподарського простору системні перетворення конкурентних відносин як на мікро- так і на макрорівні нерозривно співіснують з трансформацією міжнародної конкуренції у глобальну, що уособлюється в домінуванні багатонаціональних підприємств й відтак використанні нового інструментарію реалізації міжнародних економічних відносин. Такі перетворення послідовно сприяють зміні загальних імперативів і концепцій функціонування та зміцнення фірми, формуванню нової парадигми управління міжнародним бізнесом, яка б адекватно відповідала сучасним реаліям.

Міжнародні корпорації є найважливішим елементом розвитку світової економіки, міжнародної торгівлі та міжнародних економічних відносин. Сьогодні вони є безпосередніми учасниками всього спектра світогосподарських зв'язків, "локомотивами" світової економіки, а їх бурхливе зростання в останні десятиліття відбиває загострення міжнародної конкуренції, поглиблення міжнародного поділу праці та нагальну потребу формування нової філософії управління бізнесом.

Обраний автором підхід до вивчення міжнародного бізнесу є більш ніж виправданим, адже теорії як комплекс поглядів, уявлень та ідей, спрямованих на тлумачення і пояснення об'єктивних явищ, є вищою формою організації наукового знання, котре дає цілісне уявлення про зв'язки і закономірності, що виникають у процесі його здійснення. Доступна форма подачі матеріалу дає змогу досягти не лише комплексного розуміння сутності й філософії господарювання багатонаціональної фірми, але й позбавити уважного читача помилкових, а подекуди й категоричних тверджень про те, що теорія, немов відбиток колись об'єктивно існуючих процесів, втрачає прогностичну здатність.

У підручнику вдало продемонстровано, що до будь-якого теоретичного пізнання, в силу того що теорії неминує притаманний гіпотетичний елемент, додається момент невпевненості; вона набуває ймовірнісного характеру, а з'ясування кожного факту, що узгоджується з цією теорією, збільшує ступінь її достовірності, а кожен факт, що суперечить їй, робить її менш достовірною. Саме це дає допитливому читачеві змогу осмислювати крок за кроком, вдаючись до пошуку емпіричних доказів, життєздатність висновків тих або інших теорій, та у такий спосіб самотійно виносити вирок щодо перспективності або хибності існуючих прогнозів – як виважено наукових, так і відверто футуристичних, а, отже, ймовірнісних щодо майбутнього розвитку міжнародного бізнесу. Адже здатність не лише відтворювати зафіксоване знання, а й навички аналітичної гри розуму, є чи не найціннішим здобутком процесу навчання у вищому закладі. Теорії міжнародного бізнесу в інтерпретації професора Олександра Рогача – це енциклопедія правил і законів господарювання, що має практичну спрямованість та враховує сучасні тренди світової економіки, які закладають підвалини нових версій існуючого знання.

Двадцять сім розділів підручника (від вступу до теорії міжнародного бізнесу і до теорії переговорних відносин) висвітлюють широкий спектр питань, що дають у сукупності панорамне уявлення про досліджуваний предмет. До таких належать, зокрема: теорії ринкової влади та монополістичних переваг, динамічна теорія ендегенного зростання фірми, теорії циклів життя продукту, фінансові теорії багатонаціональних фірм, теорії інтерналізації, теорії транзакційних витрат. Макроекономічний підхід до аналізу прямих іноземних інвестицій та детальне висвітлення раннього й сучасного варіантів еkleктичної парадигми, доповнене глибоким аналізом моделі інтернаціоналізації Упсала і біхейристської теорії багатонаціональних фірм, логічно передують теоріям стадій розвитку багатонаціональних фірм і теорій конкурентних переваг. Теорії міжнародного бізнесу, фахово й віртуозно синтезовані у цьому підручнику, дають змогу не лише зафіксувати трансформаційні, а, часом, й революційні зміни в міжнародній діяльності фірм, але й відтворити глибинні перетворення у міжнародних економічних відносинах та візуалізувати тектонічні зрушення у конкурентних і порівняльних перевагах не лише компаній, а й країн і регіонів. Підтвердження цьому – докладний, але не обтяжливий для розуміння, виклад теорій регіональних багатонаціональних підприємств та їх мережевої теорії, теорій фрагментації міжнародного виробництва, а також неупереджений аналіз теорій взаємозв'язку між прямими іноземними інвестиціями та розвитком країни.

Підкреслимо, що обсяг підручника (близько 700 стор.) дає змогу уникнути конспективності, якою позначені деякі видання та яка заважає самотійному освоєнню матеріалу попри існуючий запит на позааудиторне засвоєння знань. Заявлені у підручнику проблеми висвітлюються докладно і сумлінно (але, зауважимо, без зайвого багатослів'я).

Немає сумніву, що підручник не лише збагатить перелік дидактичної літератури завдяки фаховому аналізу проблематики, пов'язаної з означеною тематикою, але й викличе неабиякий інтерес у студентському середовищі завдяки динамічному й популярному (не на шкоду науковій цінності дослідження) викладу складних сучасних взаємозв'язків і впливів у глобальній економіці.

Шнирков О.І., проф., д.е.н., зав. кафедри
світового господарства і міжнародних
економічних відносин Інституту
міжнародних відносин Київського національного
університету імені Тараса Шевченка,

Резнікова Н.В. проф., д.е.н., проф. кафедри
світового господарства і міжнародних
економічних відносин Інституту
міжнародних відносин Київського національного
університету імені Тараса Шевченка

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

УДК 323.54(253)

Г. Хлистун, канд. політ. наук, мол. наук. співроб.
Інститут міжнародних відносин,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

ПРОБЛЕМИ ІСНУВАННЯ ДРУКОВАНИХ ЗАСОБІВ МАСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ В СУЧАСНОМУ МЕДІАПРОСТОРІ

Досліджуються проблеми, з якими стикнулися світові друковані засоби масової інформації за останні декілька років у зв'язку з інформатизацією, а також смартфонізацією суспільства. Розглядаються питання монетизації медіа.

Ключові слова: друковані ЗМІ, медіа, інфопростір, монетизація.

Постановка проблеми. В епоху цифрових технологій деякі аналітики пророкують європейським газетам смерть до 2044 р. Медіа в Європі піддаються впливу драматичних технологічних і політичних змін ХХІ ст. Багато традиційних медіа перебувають у перехідному стані, борючись за виживання в умовах діджиталізації. Журналісти конкурують з різноманітними новими джерелами, у тому числі соціальними медіа. Суспільні мовники, яких інколи звинувачують у самовпевненості стосовно цифрових змін, практично завжди опиняються перед проблемою конкуренції з більшими та багатшими приватними медіакорпораціями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У різних аспектах друківані медіа і сам медіапростір досліджуються в роботах П. Адамса, А. Аппадурі, П. Бергера, Ж. Бодріяра, Н. Больца, А. Бріггза, М. Бугайські, П. Бурдье, Е. Гідденса, Є. Гофмана, М. Дефлюера, І. Дзялошинського, Г. Зиммеля, М. Кастельса, П. Коблі, Н. Коулдрі, П. Лазарсфельда, Г. Лассвела, Е. Лоренца, Т. Лукмана, А. Маккарті, Є. Нім, І. Пригожина, Д. Рашкоффа, Д. Ронфледа, П. Сорокіна, М. Флера, Д. Фолкхаймера, С. Харрісона, А. Янссона, вітчизняних дослідників М. Бурича, Є. Волкової, С. Грицай, В. Дзюндзюка, Л. Зубанової, В. Ільганаєвої, С. Кулібаби, О. Крюкова, О. Петрунька, Т. Піскун, Г. Почепцова, Є. Юдіної.

Метою статті є визначення основних проблем друкованих медіа та їхнє місце в глобальному медіапросторі.

Виклад основного матеріалу. Британські газети вже років п'ять намагаються привабити своїх читачів. Оскільки, на їхню думку, якість журналістики вже не відіграє останню роль у виборі видання, читачів спокушають безкоштовними DVD з фільмами, музичними і довідковими CD, книжками, ваучерами на турпоїздки зі знижкою й навіть серіями барвистих плакатів з рослинами, тваринами й картами зоряного неба.

Крім регулярних подарунків, газети майже одночасно вирішили, що настав час омолодити свою зовнішність. Кілька серйозних газет або, як їх традиційно називають, broadsheets ("широкоформатники"), недавно змінили формат на більш зручний для читання. "Times" і "Independent" тепер виходять у табloidному форматі (обидві газети воліють називати його "компактним", щоб їх не плутали з жовтою пресою). "Guardian" і "Observer" теж перейшли на більш компактний формат "Berliner" і кольоровий друк [1].

Останнім часом довелося значно скорочувати свій бізнес, оскільки з кожним днем газет продається все менше й менше. За останні десять років тиражі щоденних газет скоротилися на 20 %, а недільних видань – на 25 %. Причому ця тенденція характерна не тільки для Великобританії, але й для інших розвинених країн, зокрема для США.

Один із винуватців – це безкоштовна преса, що існує винятково на доходи від реклами. В одному тільки

Лондоні нині є три безкоштовні щоденні газети – Metro, The London Paper і London Lite. Але сильніше всього підкосив друковані ЗМІ молодий, але грізний конкурент – інтернет. Журналісти, головні редактори й видавці не на жарт стурбовані.

Думки й прогнози експертів і практиків газетного бізнесу умовно діляться на дві категорії: оптимістичну та скептичну [2].

Найпохмуріші прогнози виходять з Америки. "Ми є свідками невідворотної повільної смерті друкованої преси. Подивіться на демографічні тенденції: настане день, коли всі ваші читачі вмируть", – стверджує американський медіаексперт Майкл Вулф [3]. Його співвітчизник, професор журналістики з університету штату Північна Кароліна Філіп Мейєр, навіть спромігся напроорожити за допомогою якогось алгоритму, що якщо індустрія буде ігнорувати ці тенденції, остання газета помре в жовтні 2044 р. [4].

У Великобританії теж вистачає пророцтв про фатальний результат. Торік найреспектабельніший щотижневий журнал "Economist" опублікував аналітичну статтю "Who Killed the Newspaper?" ("Хто вбив газету?"). Відповідь однозначна: інтернет, що наносить набагато більший економічний збиток газетам, ніж іншим ЗМІ. Соціологічні дослідження показують, що британці у віці від 15 до 24 років, у яких є доступ до інтернету, витрачають на 30 % менше часу на читання загальнонаціональних газет.

На думку багатьох експертів, бізнес-модель, за якою традиційна преса продає слова читачам, а читачів – рекламодавцям, розпадається. Разом з молодими читачами реклама – особливо оголошення – мігрує в інтернет, де їй до того ж легше досягти своєї заповітної цільової групи. Але навіть газетам із сильними інтернет-сайтами це не компенсує втрат від продажів, що зникають, друкованих видань. Річ у тім, що конкуренція за рекламодавця в інтернеті набагато більш запекла, ніж у газетному світі. До того ж реклама в інтернеті сьогодні коштує всього 20 від вартості реклами в пресі. Джош Коен з Google вважає, що це тимчасове явище: "Реально люди проводять усе більше й більше часу в он-лайн, але рекламний долар поки відстає від цієї реальності. Те ж саме відбувалося свого часу із рекламою на радіо й телебаченні. Обсяги реклами в інтернеті ростуть колосальними темпами, просто вони поки не зрівнялися з кількістю користувачів Мережі" [5].

У перехідний період менеджери газет, які по суті є комерційними підприємствами, вважають, що вихід є тільки один: потрібно скорочувати штат. Але це не може не позначатися на якості журналістики й на тематиці газет. Усе більше місця на шпальтах займають світська хроніка, скандали й курйози, а повноцінні журналістські розслідування стали рідкістю навіть у серйозних газетах. "Журналістське розслідування як жанр вийшло з

моди з дуже простої фінансової причини, – говорить головний редактор "Independent" Саймон Кельнер. – Спеціальний відділ журналістських розслідувань з'їдає величезну частину редакційного бюджету, і немає жодної гарантії, що вони видадуть вам світову сенсацію. Але, з іншого боку, – додає Кельнер більш оптимістично, – будь-яка журналістика – це розслідування. Репортаж на досить тривіальну тему може вивести на сенсаційні викриття, які призведуть до падіння уряду" [6].

Конкуренція за увагу читача зростає, а рекламні доходи падають. Видавцям доводиться стикатися з "банерної сліпотою" і зміною алгоритмів соцмереж, з яких приходить лівова частка трафіка. У цих умовах медіа постійно шукають нові способи заробітку. Ми зібрали досвід світових ЗМІ в боротьбі за виживання в медіа-бізнесі.

У минулому році збитки британського холдингу "The Guardian Media" становили 58,6 млн фунтів стерлінгів, а друковані доходи медіахолдингу скоротилися на 25 %. У цій ситуації компанія оголосила про намір скоротити близько 250 працівників, у тому числі 100 штатних співробітників редакцій.

Звільнення є частиною трирічного плану "The Guardian" з виходу на беззбитковість і переходу до моделі digital first [7].

Видання, яке належить російському бізнесменові Євгену Лебедеву, повністю відмовилося від друкованої версії. У рамках нової стратегії "The Independent" розраховує вийти на світовий ринок і робить ставку на зростання трафіка. З моменту закриття паперової версії міжнародна он-лайн-аудиторія видання зросла на 31 %, досягнувши 63 мільйони унікальних користувачів на місяць, а доходи компанії – на 50 %.

До рішення про закриття друкованої версії видання прийшло через постійне зниження тиражів і, навпаки, зростання он-лайн-аудиторії. Тепер "The Independent" активно інвестує в свій американський підрозділ. У компанії вважають, що сильна міжнародна та наукова секція видання, а також політичні коментарі, можуть бути затребувані на американському ринку.

Багато хто сприйняв нову стратегію видання як поворотний момент в історії газетної індустрії. Тепер усі стежать, чи вдасться британцям розвивати бізнес, не розраховуючи на доходи від "паперу". Скептики вказують, що "The Independent" вибудовує свою бізнес-модель на залученні максимального трафіка на кожну публікацію. Життєздатність такого підходу перебуває під питанням через зростаючу силу Facebook і стрімке поширення блокувальників реклами. Люди часто взагалі не переходять на публікацію, вважаючи за краще споживати контент у стрічці соціальної мережі [8].

Крім того, британцям доведеться конкурувати за увагу аудиторії з "Buzz Feed", "Vox", "New York Times", "Mashable" і "Business Insider". Британці вірять у те, що їм вдасться домогтися комерційного успіху. Але в лондонських медіаколах поки відчують із цього приводу скепсис.

Канадська щоденна газета з 1 січня 2016 р. припинила публікувати друковану версію по буднях. Аудиторії запропонували перейти на електронний додаток La Presse +. Кількість читачів La Presse + уже стало рекордним за всю 131-річну історію канадської газети, переваживши за 260 000 унікальних користувачів мобільного додатка [9].

З моменту, як було оголошено про припинення друкованої версії, щотижнева аудиторія додатка зросла майже на 30 %. Прибуток "La Presse" від усіх її цифрових платформ уже становить 82 % від загальних доходів.

Видання також пишається тим, що читачі витрачають на читання його мобільного контенту від 40 до

60 хвилин у день. На папері редакція вирішила зберегти тільки суботній випуск газети.

Ставку на пейволл робить "New York Times". Мета видання – подвоїти цифрові доходи: із 400 млн дол., отриманих у 2014 р., до 800 млн дол. у 2020-му. Для цього NYT фокусується на зростанні залучення читачів і збільшенні кількості платних передплатників он-лайн-версії газети.

Відмовившись від платної підписки на один день, видання "Financial Times" отримало 600-відсотковий сплеск продажів. Напередодні голосування за "Брексит" видання прибало із сайту пейволл на 24 години. У результаті сторінка, на якій відстежувалися підсумки волевиявлення британців, набрала близько 4 млн переглядів. Але читачі не тільки прийшли безкоштовно, багато хто з них купили підписку на "Financial Times". Раніше щось подібне робили американські видання, у тому числі "The Boston Globe" тимчасово скасувала платний доступ під час теракту в Бостоні.

До речі, "The Independent", відчувши загрозу з боку більш оперативного інтернету, вирішила, що для того, щоб утримати читачів, із традиційного постачальника новин (news-paper) їй треба перетворитися на джерело гострих коментарів, неоднозначних думок і аналітики (views-paper). Після зовнішнього і внутрішнього перетворення газети в 2004 р. її тираж швидко виріс на 15 %, але останнім часом знову став невблаганно падати.

Заміна репортерів на аналітиків в остаточному підсумку не допомогла "The Independent" утримати читачів. На думку багатьох, економія на дорогій кілометрах кореспондентській мережі й репортерів – ще одна загроза якійсь журналістиці. "Найнебезпечніше – це коли вважають, що можна заощадити на новинах, – вважає колишній редактор газети "Guardian" Пітер Престоґін. – Я був у ньюзрумах, де працює всього дві людини. Я якось запитав у редакції однієї маленької канадської газети, що вони будуть робити, якщо в тридцяти кілометрах від їхнього містечка відбудеться авіакатастрофа. Вони сказали, що не зможуть нікого туди відправити і будуть чекати повідомлень агентств. Якщо ми до цього йдемо, то газети дійсно незабаром випустять дух" [10].

Найбільші оптимісти в газетному бізнесі – це ті, хто поставився до появи нових технологій по-американськи: не як до проблеми, а як до можливості. Замість того, щоб пручатися або заламувати руки, вони відразу вклали кошти в інтернет-сайти своїх газет і тепер починають пожинати плоди.

Головне, що необхідно для виживання газет на будь-якій технологічній платформі, на думку більшості експертів-оптимістів, – це сильний бренд, що користується довірою. Деякі пророкують, що в майбутньому інтернет і друк поміняються місцями: головним брендом буде інтернет-видання, а супутнім – друковане.

Німецьке видання Bild пропонує читачам оплатити за 1,99 євро спеціальну підписку BILDsmart, після чого на сайті зникне 90 % реклами, а завантаження сторінок буде відбуватися на 50 % швидше. За перші три місяці використання блокувальників реклами на сайті bild.de зменшилася майже на 80 %.

"Financial Times" просто прибирає окремі слова в текстах для читачів, які використовують AdBlock і не є платними передплатниками видання. При цьому користувачі бачать повідомлення про те, що всьому виною блокувальник реклами [11].

Головний редактор "New York Times" Білл Келлер упевнений в тому, що бренд на будь-якій платформі створюється насамперед якісною журналістикою, заощаджувати на якій навіть у нелегкий для газет час економічно недалекоглядно: "У газет є дві переваги

порівняно з електронними новачками. По-перше – це мережа кваліфікованих кореспондентів в усіх кінцях світу, які бачать події власними очима і допомагають читачам їх осмислити. Їхню працю не замінять ні легіони блогерів, ні пошукові системи. По-друге – це наші високі журналістські стандарти: точність і неупередженість, незалежність, яку ми захищатиме за всяку ціну, і структура редакційного контролю, що стежить за дотриманням цих стандартів" [12].

Недільні газети "Sunday Times", "Observer" і "Sunday Telegraph" поки витримують конкуренцію з Інтернетом і продовжують приносити прибуток. Усесвітньо відомий консультант з газетного дизайну Маріо Гарсія пояснює це тим, що інтернет не може дати читачам того, що дає їм газета: "серендіті", або радості випадкового відкриття. До речі, на сайті "Guardian" відкритий доступ до всіх статей, крім друкованої версії газети у форматі PDF, на яку треба підписуватися. Вочевидь, навіть користувачі інтернету готові платити гроші за це саме серендіті.

Тиражі німецьких газет скорочуються, чи це невеликі місцеві видання або відомі щотижневики. Конкуренція з боку інтернету й безкоштовних газет є проблемою як для видавців, так і для політиків. Видавничі будинки побоюються, що газети перестануть бути провідними ЗМІ. Політики ж бояться загрози демократичній культурі.

Цифри говорять самі за себе. Ще десять років тому за даними франкфуртської маркетингової компанії ZMG, німецькі видавництва продали в першому кварталі 2008 р. 25,9 млн екземплярів газет, що на 1,85 % менше, ніж за аналогічний період минулого року. Для порівняння: за перші три місяці 2001 р. було продано 30,11 млн екземплярів газет. Продажі скорочуються як по підписці, так і в кіосках. За перший квартал 2008 р. передплатні тиражі зменшилися на 1,52 %, до 17,12 млн екземплярів. У роздрібному продажі зниження виявилось ще більш значимим і становило 4,63 % [13].

Експерти, однак, не згодні з тим, що інтернет загрожує існуванню газет як одного зі ЗМІ. Галузевий експерт Мартін Фабель із консалтингової компанії А. Т. Kearney вважає, що газети залишаються засобом масової інформації. Проте є відкритим питання, чи будуть вони й далі відігравати провідну роль. На чільну роль претендують інформаційні портали в мережі, наприклад лідер ринку "Spiegel Online", що належить видавничому будинку "Spiegel" [14]. Одночасно цей портал вляє приклад того, що й видавництва можуть з успіхом переносити свої марки у всесвітню павутину.

Ще в 2004 р., також як і в попередньому, Німеччина переживала найбільшу із часів другої світової війни кризу медіаринку. У результаті багато журналістів утратили робочі місця, німецькі ЗМІ втратили значну частину своєрідності й сьогодні програвать у якості, а на медіаринку відбулася перестановка сил. При оцінці ситуації в 2003 р. були виділені два фактори, що підготували ґрунт для сьогодишньої кризи – державна політика стосовно ЗМІ й помилки їхніх власників. У 2004 р. виходило 1537 (замість 1584 в 2002 р.) періодичних видань сукупним тиражем 26,0 млн примірників, у тому числі щоденних і недіельних – 381, щотижневих – 26 (тиражем 1,9 млн прим.), т.зв. "публічних журналів" – 842 (тиражем 124,5 млн прим.), спеціалізованих журналів – 1060 (тиражем 15,5 млн прим.). За висновками дослідника німецьких ЗМІ Хорста Репера, німецький медіаринок не тільки залишався в глибокій кризі, але й не була переборена рецесія на рекламному ринку [15].

До характерних рис оцінюваного року належать: по-перше, закриття локальних видань великих газет і навіть продаж частин або цілих видавничих будинків. Найяскравіший приклад – це продаж 90 % акцій газети

"Франкфуртер рундшау", яка більше 40 років належала однойменному фонду Медіахолдингу СДПГ "Дойче друкунд Ферлагс ГмбХ". Картельне відомство повідомило також про продаж кобленської "Райн-Цайтунг" "Саарбрюкер Цайтунгсферлаг" концерну Хольццбрінка й купівлю А/Т Акселя Шпрінгера газети "Вестфалленблатт" у Білефельді. По-друге, оскільки дослідників знову хвилює підвищення рівня концентрації медіаконцернів на газетному ринку, то картельне відомство за вказівкою міністерства економіки повернулося до обговорення нового регулювання відносно друкованої преси. У серпні 2014 р. голландська платформа мікроплатежів "Blendle" поширила свою діяльність на Німеччину. У Голландії Blendle вже дуже успішна, а в Німеччині – зростає навіть сильніше: у перший місяць вона поширювалася в чотири рази швидше, ніж у своїй рідній країні, як зазначає її засновник Мертен Бланкестейн (Marten Blankesteijn) [16]. На "Blendle" користувачі платять за статтю, яку прочитали. Он-лайн-кіоск новин пропонує тексти понад сотні німецьких та англійських газет і журналів, включно із флагами виданнями на зразок "Frankfurter Allgemeine Zeitung", "Die Zeit", "Süddeutsche Zeitung", "Spiegel", "Stern", "The Wall Street Journal" та "The Economist". Доступна також певна кількість регіональних найменувань.

Успіх "Blendle" засвідчив, що німці включно із молодим поколінням бажають платити за журналістику високої якості. Понад дві третини користувачів сервісу – молодші 35 років. Більше 100 німецьких медійних джерел останніми роками представили певну модифікацію платного доступу до інформації. Деякі з них були досить успішними. Хоч їхні моделі он-лайн-передплати досягають лише невеликої частини потенційної аудиторії. Особливо молоді читачі не хочуть присвячувати себе одному медіабрендові, а зорієнтовані на різноманітний журналістський контент. "Blendle" подолав прогалину в цій системі, зробивши можливим мікроплатіж за одну статтю.

Список використаних джерел:

1. Мартынов Д. Рынок прессы 2008 – проблемы, тенденции / Д. Мартынов // Выступление на семинаре АРПП "Новое в медиабизнесе". – Апрель, 2008.
2. Nikos Leandros The Impact of Internet on the Mass Media in Europe. – Abramis, 2006. – 664 c.
3. Karl Christian Fuhrer, Corey Ross Mass Media, Culture and Society in Twentieth-Century Germany (New Perspectives in German Studies). – Palgrave Macmillan, 2006. – 272 c.
4. Сейранян Т. Тиражі газет у США впали до рівнів 70-річної давності / Т. Сейранян // Ведомости. – 2009, 27 жовт.
5. Полева Т. Є. Французька національна щоденна преса в епоху нової конкуренції з боку безкоштовних газет та інтернету : автореф. дис. ... канд. філол. наук. – М., 2009.
6. Audiovisual Media Services and Connected Devices: Past and Future Perspectives [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/avpolicy/docs/reg/avmsd/application_rep_1/report_temp_en.pdf
7. Broadcasting Regulatory Policy CRTC 2010-190 Regulatory framework for video-on-demand undertakings [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.crtc.gc.ca/eng/archive/2010/2010-190.htm>
8. Webopedia / new media [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.webopedia.com/TERM/N/new_media.html
9. Schwab K. The Global Competitiveness Report. World Economic Forum 2016–2017. Published 28 September, 2016. – 400 p. URL: http://www3.weforum.org/docs/GCR2016_2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016_2017_FINAL.pdf.
10. Ukraine 23 % higher than world average in UN e-Government development index. 04.08.16. URL: <http://dhrp.org.ua/en/news/1381-20160804-en>.
11. Нім Е. Медіапространство: основные направления исследований. ВШЕ: Бизнес. Общество. Власть. 2013. № 14. URL: <https://www.hse.ru/mag/27364712/2013--14/83292427.html>.
12. Сучасний масмедійний простір: реалії та перспективи розвитку : матеріали II Всеукр. наук.-практ. конф. (12–13 жовт. 2016 р.) [наук. ред. В. М. Каленич]. – Вінниця, 2016. – 352 с.
13. Звіт з моніторингу журналістських стандартів в інтернет-ЗМІ та пресі І-й квартал 2017 року URL: <https://imi.org.ua/monitorings/yak-porushuyut-journalistski-standarti-ukrajinski-drukovanii-ta-onlayn-zmi-doslidjennya-imi/>

14. Printed media in Europe – Statistics & Facts URL: <https://www.statista.com/topics/4031/printed-media-in-europe/>
15. Українська аудиторія соціальних мереж [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iliadabeachhotel-corfu.com/index.php/marketingova-informatsiya/ogljadi/4088-ukrainska-auditorijasocialnih-merez>
16. Чекишев О. В. Характеристики нових медіа в контексті впливу на методологію їхнього дослідження / О. В. Чекишев // Наук. зап. Ін-ту журналістики : наук. зб. – К., 2010. – Т. 41. – Жовтень–грудень. – С. 46–48.

References

1. Martynov D. Rynok pressy 2008 – problemy, tendentsyy // Vystuplenye na semynare ARPP "Novoe v medyabyznese" Aprel, 2008.
2. Nikos Leandros The Impact of Internet on the Mass Media in Europe. – Abramis, 2006. – 664 s.
3. Karl Christian Fuhrer, Corey Ross Mass Media, Culture and Society in Twentieth-Century Germany (New Perspectives in German Studies). – Palgrave Macmillan, 2006. – 272 s.
4. Seyranyan T. Tyrazhi hazet u SSHA vplyv do rivniv 70-richnoy davnosti // Vedomosty. – 2009, 27 zhovtnya.
5. Poleva T. Ye. Frantsuzka natsionalna shchodenna presa v epokhu novoyi konkurentsiyi z boku bezkoshtovnykh hazet ta Internetu : avtoref. dyss. ... kand. filol. nauk. – M., 2009.
6. Audiovisual Media Services and Connected Devices: Past and Future Perspectives [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : http://ec.europa.eu/avpolicy/docs/reg/avmsd/application_rep_1/report_temp_en.pdf
7. Broadcasting Regulatory Policy CRTC 2010–190 Regulatory framework for video-on-demand undertakings [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.crtc.gc.ca/eng/archive/2010/2010-190.htm>

8. Webopedia / new media [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.webopedia.com/TERM/N/new_media.html
9. Schwab K. The Global Competitiveness Report. World Economic Forum 2016–2017. Rublished 28 September 2016. 400 p. URL: http://www3.weforum.org/docs/GCR2016_2017/05_FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016–2017_FINAL.pdf
10. Ukraine 23 % higher than world average in UN e-Government development index. 04.08.2016. URL: <http://dhrp.org.ua/en/news/1381-20160804-en>
11. Nim E. Medyaprostranstvo: osnovnye napravlenyya yssledovanyy. VSHE: Byznes. Obshchestvo. Vlast'. – 2013. – № 14. URL: <https://www.hse.ru/mag/27364712/2013--14/83292427.html>
12. Suchasnyy mas-mediyny prostr: realiyi ta perspektivy rozvytku : materialy II Vseukrayins'koyi naukovy-praktychnoyi konferentsiyi (12–13 zhovtnya 2016 r.) [nauk. red. V. M. Kalenych]. – Vinnytsya, 2016. – 352 s.
13. Zvit z monitorynhu zhurnalist-s'kykh standartiv v internet-ZMI ta presi I-y kvartal 2017 roku URL: <https://imi.org.ua/monitorings/yak-porushuyut-jurnalistski-standarti-ukrajinski-drukovan-ta-onlayn-zmi-doslidjennya-imi/>
14. Printed media in Europe – Statistics & Facts URL: <https://www.statista.com/topics/4031/printed-media-in-europe/>
15. Ukrayinska audytoriya sotsialnykh merezh [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.iliadabeachhotel-corfu.com/index.php/marketingova-informatsiya/ogljadi/4088-ukrainska-auditorijasocialnih-merez>
16. Chekmyshev O. V. Kharakterystyky novykh media v konteksti vplyvu na metodolohiyu yikh doslidzhennya / O. V. Chekmyshev // Naukovi zapysky Instytutu zhurnalistyky : naukovy zbirnyk. – K., 2010. – Т. 41. – Zhovten–hruden. – S. 46–48.

Надійшла до редколегії 10.10.18

G. Khlystun, PhD. (Political Science),
Research Associate of the Institute of International Relations
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

PROBLEMS OF THE EXISTENCE OF PRINTED MEDIA IN THE MODERN MEDIASPACE

The article deals with the problems encountered by the print media over the past few years in connection with computerization, as well as smartphone society. The issues of monetization of the media are considered.

Key words: print media, media, computerization, monetization.

A. Хлыстун, канд. полит. наук, мл. науч. сотр.
Институт международных отношений,
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина

ПРОБЛЕМЫ СУЩЕСТВОВАНИЯ ПЕЧАТНЫХ ИЗДАНИЙ В СОВРЕМЕННОМ МЕДИАПРОСТРАНСТВЕ

Исследуются проблемы, с которыми столкнулись печатные СМИ за последние несколько лет в связи с информатизацией, а также с смартфонизацией общества. Рассматриваются вопросы монетизации медиа.

Ключевые слова: печатные СМИ, медиа, инфопространство, монетизация.

УДК 327:316.32

О. Шевченко, канд. політ. наук, доц.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

СУЧАСНІ ШЛЯХИ ВРЕГУЛЮВАННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ ЗМІНИ КЛІМАТУ

Розглядаються питання, пов'язані із сучасними способами врегулювання глобальної зміни клімату. Показано, що сьогодні розроблюються і впроваджуються два типи стратегій: адаптація і пом'якшення впливу, де проекти з адаптації включають пристосування до існуючого або очікуваного клімату і можуть змінити ризики впливу від глобальних кліматичних змін. Проекти з пом'якшення впливу включають діяльність, пов'язану із зменшенням викидів парникових газів і видобутком з атмосфери та утриманням вуглецю. Автор зазначає, що варіанти заходів з адаптації та пом'якшення впливу сьогодні розроблені в усіх секторах, але найбільший ефект буде досягнуто при застосуванні комплексного підходу. Також показано, що базовими регулюючими документами є Рамкова Конвенція ООН зі зміни клімату, Кіотський протокол і Паризька угода. У висновку зазначено, що проблему глобальної зміни клімату визнано на міжнародному, національному та місцевому рівнях. Зміна клімату може мати негативні наслідки для стійкого розвитку. Водночас уже існують і впроваджуються проекти щодо подолання та врегулювання глобальних кліматичних змін.

Ключові слова: глобальна зміна клімату, адаптація, пом'якшення впливу, Міжурядова група експертів із зміни клімату.

Постановка проблеми. Сьогодні існують переконливі наукові докази того, що глобальний клімат зазнає змін. Термін "глобальна зміна клімату" має набагато ширше значення, ніж потепління атмосфери – це перебудова всіх геосистем на планеті. При цьому потепління – це всього лише один з його аспектів. Крім зростання температури, на планеті відбувається ціла низка змін у складній кліматичній системі Землі, пов'язаних із глобальною зміною клімату.

Проявами глобальних кліматичних змін є потепління атмосфери й океану, зменшення льодовиків, підйом рівня моря. Упродовж кожного з останніх трьох десятиліть поверхня Землі поступово ставала тепліше, ніж

будь-коли раніше, починаючи з 1850 р. За останні два десятиліття зменшилася маса льодовикових щитів у Гренландії й Арктиці. У всьому світі триває скорочення площ, зайнятих льодовиками. Очікується, що впродовж XXI ст. триватиме процес потепління Світового океану.

В останні десятиліття глобальні зміни клімату стали причиною впливу на природні й антропогенні системи на всіх континентах та океанах, що свідчить про чутливість цих систем до кліматичних змін. У багатьох регіонах опади, танення снігів і льодовиків викликають зміни в гідрологічних системах, впливаючи на кількість і якість водних ресурсів. Унаслідок глобальних змін клімату багато наземних, прісноводних і морських видів змінили

свої географічні ареали, сезонну активність, характер міграції, чисельність і взаємодію з іншими видами. Багато досліджень, присвячених регіонам вирощування сільськогосподарських культур свідчать про негативний вплив кліматичних змін на врожайність. Більшість рослинних видів не здатні природним чином швидко змінити свої географічні ареали відповідно до темпів зміни клімату в більшості ландшафтів. Морські організми стикаються з усе більш низьким рівнем кисню, високим темпом і масштабом закиснення океанів, відповідними ризиками, пов'язаними з підвищенням середньої температури океану.

Одним з очевидних факторів впливу на клімат Землі визнається діяльність людини. Міжурядова група експертів із зміни клімату ООН (МГЕЗК) у п'ятій доповіді відмічає, що "можна стверджувати із 95 % вірогідністю, що вплив антропогенного чинника на кліматичну систему є очевидним" [1, с. V]. У доповіді зазначається, що з великою часткою імовірності діяльність людини зробила внесок у глобальні зміни повторюваності й інтенсивності добових екстремальних температурних явищ, які спостерігаються із середини ХХ ст. Вплив пов'язаних із кліматом екстремальних явищ, таких як хвилі тепла, посухи, повені, циклони і стихійні пожежі, виявляють значну вразливість деяких екосистем і багатьох антропогенних систем, пов'язаних з поточною мінливістю клімату.

Сукупні викиди парникових газів значною мірою визначали підвищення середньої глобальної температури до кінця ХХ ст. і в подальший період. Багато свідчень указують на стійку, послідовну та майже лінійну залежність між сукупними викидами CO_2 та прогнозованим глобальним підвищенням температури до кінця поточного століття. За оцінками вчених, обсяги викидів CO_2 , що викликані використанням викопного палива і роботою промислових підприємств, у 2017 р.і становили 37 млрд т. Ще 4 млрд т газу виникли через інші види діяльності людини. Найбільшими емітентами парникових газів є Китай і США, які разом продукують близько 40 % загальносвітової емісії CO_2 . За дослідженням британської корпорації BP викиди CO_2 ЄС в 2016 р. становили 3,5 мегатонни (3-тє місце) або 10,4 % загальної світової емісії [2]. Для порівняння викиди CO_2 України в тому ж році становили 206 млн т (30-е місце у світі) або 0,6 % від загальної кількості викидів.

Зміни клімату спостерігаються і в Києві. Так, на початку вересня 2018 р. в Києві було зафіксовано двадцять один температурний рекорд з початку року, а київське літо 2018 було визнано одним з найспекотніших з 1881 р. За даними Центральної геофізичної обсерваторії, середня температура повітря в Києві влітку становила $+21,5^\circ\text{C}$ і перевищила кліматичну норму на $2,8^\circ\text{C}$. Через спеку влітку в Києві було обмежено рух вантажного транспорту, а 25 липня і 18 серпня на місто обрушились потужні зливи, затопивши багато вулиць і підземних переходів [3].

Мета дослідження – визначити сучасні способи подолання глобальних кліматичних змін, охарактеризувати існуючі сценарії прогнозування змін клімату, показати шляхи адаптації та пом'якшення глобальних змін клімату.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Факт зміни клімату сьогодні визнають як учені, так і політики. Вважається, що вперше ідею про те, що причиною підвищення температури земної атмосфери є парникові гази, була висунута відомим шведським ученим С. Арреніфусом ще в ХІХ ст. Вона знайшла своє підтвердження завдяки численним моделюванням клімату, які підтвердили антропогенну причину парникового ефекту.

Найбільш масштабні публікації із зазначеної проблеми представлені в роботах Міжурядової групи експертів із зміни клімату під керівництвом Р. Пачаурі та, зокрема, британських дослідників М. Аллена, Дж. Брума, німецьких В. Крамера, О. Еденхофера, Ж. Маротце, американських Л. Кларке, К. Філда, К. Мач, М. Мاستрандреа, Б. Престона, норвезьких Я. Фуглестведта, К. Обрайна, австралійських М. Хофдена, С. Пауера, російських В. Каттсова та ін. Ці дослідження присвячені вивченню глобальних причин і можливих сценаріїв урегулювання глобальних змін клімату.

Окремі напрями подолання глобальних кліматичних змін, зокрема підходи щодо утримання та зберігання вуглецю в межах стратегії пом'якшення впливу, містяться в роботах іспанського дослідника Х-К. Абанадеса, японського М. Акаї, американських С. Бенсона, К. Келдейра, Р. Доктора, голландського Х.де Конинка, Б. Метца, Л. Мейера, британських П. Фриунда, Д. Гейла, Е. Пальмера та ін.

Статистичні дані та прогнози оцінки впливу підприємств на кліматичні зміни можна знайти у звітах таких міжнародних організацій, як Світовий банк, Європейська Комісія, Всесвітня метеорологічна організація, транснаціональних корпорацій як British Petroleum, Shell, неурядових організацій та дослідницьких центрів як Інститут вивчення проблем безпеки (Франція), Національна Рада з розвідки (США), дослідницький центр Adelphi (Німеччина), дослідницька компанія BFSE, науковці з КНУ, КНЕУ, УКМА (Україна), МДУ, МДІМО (Росія) та ін. Дослідження лауреатів Нобелівської премії з економіки 2018 р. П. Ромера і У. Нордхауса присвячені вивченню причин і наслідків технологічних інновацій і кліматичних змін.

Основні результати дослідження. Подолання наведених вище наслідків глобальних кліматичних змін і глобального потепління зокрема визначається сценаріями зміни клімату в найближчому майбутньому. Згідно із прогнозом Центру Стратегічних і міжнародних досліджень у Вашингтоні у найближчі роки можливий один із двох сценаріїв: інерційний чи жорсткий [4, с. 104]. Інерційний сценарій передбачає екстраполяцію тенденцій зміни клімату 1971–2001 рр., жорсткий сценарій враховує нелінійний характер як самих змін клімату, так і ефектів їхнього впливу (особливо небезпечних та екстремальних природних явищ) на світову економіку і міжнародну безпеку, їхні регіональні й національні суб'єкти. Основні наслідки обох сценаріїв для світової економіки та міжнародної безпеки в прогнозі характеризуються такими показниками, як параметри прогнозу зміни клімату, екологічні наслідки реалізації прийнятого сценарію зміни клімату для міжнародної безпеки.

Так, згідно з інерційним сценарієм глобальна зміна клімату в 30-річному горизонті прогнозування визначатиметься потеплінням у середньому на $1,3^\circ\text{C}$ та підйомом рівня моря на 0,23 м; екологічні наслідки включатимуть нестачу прісної води для майже 1,7 млрд чол., зміну поширення деяких переносників інфекційних хвороб і поширення алергії на пилок, додатково до 3 млн чол. можуть постраждати від повеней і до 30 млн чол. можуть постраждати від голоду, спричиненому неврожарями. Основні наслідки реалізації інерційного сценарію глобальних змін клімату виявлятимуться у конфліктах через ресурси, спричинені кліматичною міграцією; ізоляцією на карантин і ворожим ставленням до кліматичних іммігрантів, що може потягти скорочення туризму і втрату частини національного доходу; невдоволеністю національними урядами, радикалізацією внутрішньої політики і створення нових безпечних територій в країнах з послабленими або неієздатними державами; геополітичним і економічним послабленням країн

імпортерів усіх видів енергоресурсів; більшим навантаженням на уряди в країнах із центральною системою соціального забезпечення; посилення позицій деяких країн через водну кризу.

Жорсткий сценарій передбачає в 30-річному горизонті прогнозування потепління в середньому на 2,6 °C, підйом рівня моря на 0,52 м; нестачу прісної води для 2 млрд чол, зростання витрат через хвороби, пов'язані з голодом, проблемами функціонування систем травлення, серцево-судинної, дихальної, а також інфекційних захворювань; додатково до 15 млн чол. можуть постраждати від повеней, а також відбуватимуться зміни в морських екосистемах через послаблення меридіональної циркуляції. До основних наслідків прийнятого жорсткого сценарію відносять те, що зростає диспропорція між найбільш багатими членами суспільства та рештою населення підриватиме моральний стан і життєздатність демократичної системи управління, світові рибні запаси можуть катастрофічно скоротитися, що призведе до боротьби за них між різними країнами; уряди, маючи нестачу необхідних ресурсів, можуть удатися до приватизації систем водозабезпечення, що, у свою чергу, стане причиною громадських протестів і державних переворотів; може зупинитись процес глобалізації й початися швидкий економічний спад унаслідок колапсу фінансової й виробничої систем, які залежать від інтегрованості світової економіки; корпорації можуть збільшити свій вплив порівняно з урядами через більшу привабливість роботи в приватному секторі, що може спричинити нову форму глобалізації, де транснаціональний бізнес виявиться більш впливовим, ніж держави; може настати колапс інститутів багатостороннього співробітництва і альянсів, а в тому числі розкол ООН, якщо розкол Ради Безпеки зробить неможливим компроміс або відновлення його роботи [5, с. 38–40].

Можна погодитися з думкою російських дослідників Б. Н. Порфірьєва, В. М. Катцова та С. А. Рогинко про те, що "масштаб, характер і ступінь впливу глобальних кліматичних змін на стійкість розвитку та безпеку основних регіонів світу визначатиметься географічними і соціально-економічними факторами, які зумовлюють, відповідно, схильність і вразливість до погоднокліматичних флуктуацій; а також фактором часу, який визначає динаміку і мінливість усіх складників, зазначених вище: власне впливу, схильності та вразливості до нього конкретних територій. У сукупності всі фактори визначають ступінь ризику та вразливості для регіонів і окремих держав" [5, с. 42].

Кліматичні ризики та загрози для міжнародної спільноти пов'язані не лише з глобальною зміною клімату, але й з реакцією з боку окремих країн, міждержавних об'єднань і всього світового співтовариства. Реакція виражається в розробці й реалізації національної й міжнародної політики щодо глобальних кліматичних проблем, яка у свою чергу породжує опосередковані цими проблемами ризики й шляхи їхнього подолання. Політична реакція на глобальну проблему зміни клімату та його наслідків характеризується достатньо високим ступенем залучення держав та інших міжнародних акторів.

Сьогодні розроблено дві взаємодоповнювальні стратегії скорочення та менеджменту ризиків зміни клімату: адаптація та пом'якшення наслідків. На думку експертів МГЕЗК, "значне скорочення викидів упродовж наступних декількох десятиліть може зменшити кліматичні ризики в ХХІ ст. і в подальшому поліпшити перспективи ефективної адаптації, скоротити витрати та спростити проблеми, пов'язані з пом'якшенням впливу в довгостроковій перспективі, а також зробити внесок у розробку таких шляхів стійкого розвитку, які слабо піддаються впливу кліматич-

них змін" [1, с. 17]. Кожну із зазначених стратегій можна охарактеризувати за шляхами її впровадження та варіантами заходів у відповідь.

Адаптація – це процес пристосування до існуючого або очікуваного клімату та його впливу з метою пом'якшення збитків або використання вигідних можливостей. Характеризуючи шляхи стратегії адаптації до глобальних кліматичних змін, дослідники МГЕЗК зазначають, що ця стратегія може зменшити ризики впливу, пов'язані зі зміною клімату, однак її ефективність має обмеження при більш значних темпах змін клімату. Адаптаційні заходи можуть сприяти підвищенню добробуту груп населення, безпеці активів і підтримці екосистемних товарів, функцій і послуг. Адаптаційні проекти прив'язані до конкретного місця. Адаптація до майбутніх кліматичних змін починається зі зменшення вразливості до існуючої мінливості клімату. Урахування адаптаційних проектів до процесу планування, у тому числі формулювання політики і прийняття рішень, може сприяти синергії між діяльністю у сфері розвитку та зменшення ризику стихійних лих.

Акторами планування та реалізації адаптаційних проектів, на думку експертів МГЕЗК, виступають як уряди країн, так і окремі індивіди [1, с. 90]. Національні уряди можуть координувати діяльність регіональних та місцевих органів влади щодо адаптації, наприклад, через захист вразливих груп, створення економічної диверсифікації, шляхом надання інформації, створення правових і політичних засад, надання відповідного фінансування, тощо. Місцеві органи влади та приватний сектор також є вагомими акторами стратегії адаптації через їх значний вплив на місцеві домогосподарства, розвиток громадянського суспільства, менеджмент інформації. Планування та здійснення адаптаційних кліматичних проектів на всіх рівнях залежить від соціальних цінностей та рівня сприйняття ризику. Процесу прийняття рішення може сприяти визнання різноманітних інтересів, обставин, соціально-культурних контекстів і очікувань. Системи і практики знань корінних народів, місцеві традиції належать до основних, але поки не достатньо використовуваних джерел для адаптації до кліматичних змін. Включення подібних знань до існуючих практик може сприяти посиленню ефекту адаптаційних зусиль.

Фактори стримання також можуть взаємодіяти між собою, перешкоджаючи реалізації адаптивних проектів. Традиційними причинами виникнення факторів стримання, як вважає британський учений В. Хейвуд, є "обмежені фінансові й людські ресурси, невизначеності в перспективних оцінках впливу, конкуруючі цінності, відсутність ключових лідерів і прибічників адаптації, обмежені інструменти для моніторингу ефективності адаптації" [6, с. 32]. Більш значні темпи і масштаби зміни клімату збільшують імовірність перевищення допустимих меж адаптації, що настають у результаті взаємодії між факторами зміни клімату та біофізичними та/або соціально-економічними стримувальними факторами. Неправильна адаптація може бути також результатом поганого планування та реалізації або акцентування на короткотермінових результатах. Недооцінка складного процесу адаптації як соціального явища може стати причиною нереалістичних очікувань щодо досягнення кінцевих результатів адаптації.

Значні супутні вигоди, синергія і компроміси існують між пом'якшенням впливу та адаптацією, а також між різними адаптаційними заходами реагування. Як зазначено в спеціальній доповіді МГЕЗК "Управління ризиками екстремальних явищ і лих для сприяння адаптації до зміни клімату", "більш активні зусилля, спрямовані

на пом'якшення наслідків та адаптацію до змін клімату, включають складність взаємодії, особливо в таких сферах, як вода, енергетика, біорізноманіття" [7, с. 8]. Прикладами дій із супутніми вигодами можуть бути: підвищення енергоефективності й використання більш чистих джерел енергії, що дають можливість скорочувати викиди шкідливих для здоров'я та клімату забруднювачів повітря; скорочення споживання енергії й води в міських районах шляхом озеленення міст і рециркуляції води; стійке сільське та лісове господарство; захист екосистем з метою зберігання вуглецю та отримання інших екосистемних послуг.

Перетворення в межах економічних, соціальних, технологічних рішень і дій можуть стимулювати адаптацію і сприяти стійкому розвитку. На національному рівні трансформація буде найбільш ефективною, коли в ній відображено власні концепції й підходи країни щодо досягнення стійкого розвитку відповідно до її національних пріоритетів. Обмеження адаптаційних заходів може призвести до збільшення витрат і втрати існуючих можливостей. Для успішної адаптації необхідно не лише визначення варіантів адаптації й оцінка їхньої вартості та переваг, але й збільшення адаптивної спроможності антропогенних і природних систем, що може призвести до створення нових проблем управління, нових інститутів та інституціональних структур.

Варіанти заходів у відповідь з адаптації існують у всіх секторах, але конкретні особливості їхньої реалізації змінюються залежно від сектора регіону. У державному і приватному секторах відбувається накопичення досвіду щодо адаптації в різних регіонах. В адаптації можуть використовуватися різні підходи залежно від ситуації у сфері зниження вразливості, забезпечення готовності до стихійних лих і ліквідації їхніх наслідків, а також превентивне планування адаптації. До них відносять: соціальний розвиток, розвиток екологічних активів та інфраструктури; оптимізацію технологічного процесу; комплексне управління природними ресурсами; укріплення інститутів, освіти і норм поведінки; фінансові послуги, у тому числі передача ризиків; інформаційні системи попередження і превентивного планування тощо.

У П'ятому оціночному Докладі МГЕЗК зазначається, що в секторі "розвиток людського потенціалу" прикладом адаптації буде поліпшення доступу до освіти, харчування, медичного забезпечення, зменшення гендерної нерівності та маргіналізації; "зменшення масштабів бідності" – покращений доступ до місцевих ресурсів і контроль за ними, системи соціального забезпечення, захисту та страхування; "безпека засобів до існування" – диверсифікація доходу, активів і засобів до існування, удосконалення інфраструктура, доступ до технологій і процесу прийняття рішень, зміна практик рослинництва, тваринництва та аквакультури, спираючись на соціальні мережі; "менеджмент ризиків стихійних лих" – системи раннього попередження, картування небезпечних явищ і вразливості, диверсифікація водних ресурсів, удосконалений дренаж, сховища від паводків і циклонів, удосконалення транспортної та дорожньої інфраструктури; "менеджмент екосистем" – збереження еко-болотних угідь і міських земельних зон, менеджмент водозаборів і водосховищ, збереження генетичного різноманіття; "планування територій і землекористування" – забезпечення адекватного житла, інфраструктури і послуг, міське планування і програми оновлення, законодавство щодо районування земель тощо [1, с. 108].

Різні заходи адаптації створюють сукупні вигоди всередині регіонів і секторів, так і між ними. Наприклад, інвестиції в нові сорти сільськогосподарських культур, адаптованих до змін клімату, можуть підвищити потен-

ціал для боротьби із посухою, а заходи з охорони здоров'я, спрямовані на боротьбу з трансмісивними хворобами, можуть укріпити потенціал системи охорони здоров'я для вирішення інших завдань. Аналогічно розміщення інфраструктури вдалині від низинних прибережних районів допомагає поселенням та екосистемам адаптуватися до підвищення рівня моря, захищаючи від цунамів. Водночас, деякі варіанти адаптації можуть мати негативні наслідки. Наприклад, тоді як захист екосистем може сприяти адаптації до зміни клімату і підвищити зберігання вуглецю, збільшення систем кондиціонування для підтримання температурного комфорту в приміщеннях або використання опріснення для підвищення безпеки водних ресурсів може призвести до підвищення попиту на електроенергію і, відповідно, викидів парникових газів. Застосування біотехнологій і генетично модифікованих сільськогосподарських культур сприятиме підвищенню стійкості до посух і шкідників, підвищенню врожайності й водночас несе екологічні ризики, пов'язані з ризиком для здоров'я і безпеки населення та екологічними ризиками, введенням нових генетичних варіантів у природне середовище. Сприяння біорізноманітній міграції як варіант адаптації сприятиме збереженню цінних видів шляхом переведення популяцій на нові території в міру зміни клімату і можливо матиме несприятливий вплив на корінні види флори і фауни в результаті появи видів у нових екологічних регіонах. Міграція людей з низинних районів допоможе зберегти здоров'я і безпеку населення, мінімізувати майнові втрати, але може відбутись утрата відчуття місця і культурної самобутності, ослаблення родинних і сімейних зв'язків, вплив на приймальні громади. Опріснення, торгівля водою та рециркуляція (повторне використання) води сприятиме підвищенню надійності водних ресурсів і посухостійкості, максимально підвищить ефективність менеджменту водних ресурсів та їхнє використання і підвищить ефективність існуючих водних ресурсів, з іншого боку, можливий екологічний ризик скидання стічних вод, що містять мінеральні солі, зростання попиту на електроенергію і, відповідно, підвищення викидів вуглецю, створення перешкод для охорони природи та можливий ризик для здоров'я і безпеки населення.

Таким чином, з глобальними змінами клімату необхідність адаптації буде лише зростати. Варіанти адаптаційних стратегій залежать від порівняння переваг і недоліків кожної з них для конкретного регіону чи сектора.

Пом'якшення впливу – це процес зменшення викидів або збільшення поглинання парникових газів з атмосфери для обмеження майбутньої зміни клімату. Дослідники МГЕЗК погоджуються, що "різноманітні шляхи пом'якшення наслідків глобальної зміни клімату імовірно обмежать потепління нижче 2 °C відносно доіндустріального рівня, але без додаткових зусиль зі зменшення викидів парникових газів, крім нинішніх, зростання викидів буде продовжуватись через такі фактори, як зростання чисельності населення планети та збільшення обсягів економічної діяльності [1, с. 21].

Для оцінки можливих шляхів досягнення довгострокових цілей експертами МГЗЕК було проаналізовано 900 сценаріїв пом'якшення впливу на зміну клімату, кожен з яких описував технологічні, соціально-економічні та інституційні зміни. Згідно з базовими сценаріями, що не враховують додаткового пом'якшення впливу, підвищення глобальної приземної температури до 2100 р. перебуває в діапазоні 3,7–4,8 °C вище середнього доіндустріального рівня. Сценарії пом'якшення впливу, згідно з якими можливе утримання потепління нижче 2 °C, засновані на доступності та широкому поширенні використання біоенергії з технологіями видо-

бутку та зберігання вуглецю і збільшенням кількості лісів у другій половині століття [1, с. 111]. Зменшення викидів інших газів, крім вуглецю, є важливим елементом стратегій пом'якшення впливу. Частка викидів метану, закису азоту та фтор-газів, крім вуглецю, у 2010 р. становила 27 % від сумарних викидів газів, що потрапляють під регулювання Кіотським протоколом. Для більшості газів, які не входять до групи CO₂, уже існують короткотермінові, малозатратні способи скорочення викидів. Однак закис азоту, що виділяється при використанні мінеральних добрив, чи викиди метану, що виробляється в результаті життєдіяльності домашньої худоби, важко піддаються утриманню. Це означає, що неможливо буде досягти повного зменшення викидів парникових газів, крім CO₂, навіть при найжорсткіших сценаріях пом'якшення впливу.

Видалення діоксиду вуглецю відіграє важливу роль у багатьох сценаріях пом'якшення впливу. Біоенергетика з видобутком і зберіганням вуглецю та відновлення лісів є на сьогодні єдиними методами видалення діоксиду вуглецю, що включені до цих сценаріїв. Дослідники МГЕЗК визнають, що ефективне видалення вуглецю з атмосфери можливо лише впродовж тривалого часу та при масштабному будівництві відповідних заводів. Сьогодні вже працюють перші подібні заводи. Так, швейцарська компанія Climeworks відкрила третій завод, який викачує вуглекислий газ з атмосфери Землі. Перші два експериментальні підприємства, запущені в минулому році, працюють на території Швейцарії. Після того, як заводи підтвердили свою ефективність, Climeworks вийшла на міжнародний рівень. Новий завод розташований в італійській комуні Троя. Щорічно підприємство буде захоплювати близько 150 т вуглекислого газу, який потім перетвориться на метан і використовуватиметься як паливо для поїздів [8].

Однією з проблем усіх підходів пом'якшення наслідків є складність оцінки загальних витрат на проекти з пом'якшення глобальних кліматичних змін. Сучасні оцінки витрат значно варіюються залежно від методологій розрахунків і передумов, у тому числі жорсткості регуляторних заходів. На думку експертів – авторів спеціальної доповіді МГЕЗК "Улавливание и хранение двуокиси углерода", "політика щодо пом'якшення наслідків може призвести до знецінення ресурсів вичерпаного палива і скорочення прибутків експортерів вичерпаного палива" [9, с. 28], тобто розробка технологій видобутку та зберігання вуглецю може зменшити несприятливий вплив пом'якшення наслідків на вартість ресурсів вичерпаного палива.

Сьогодні варіанти пом'якшення впливів, як і адаптації, розроблено в кожному основному секторі. На думку Р. Мосса та ін., "більший економічний ефект від сценаріїв пом'якшення наслідків досягатиметься при застосуванні комплексного підходу, який поєднує заходи із скорочення споживання енергії, зменшення інтенсивності парникових газів і декарбонізації енергозабезпечення" [10]. Наприклад, використання відновлювальних джерел енергії (вітряної, сонячної, біоенергетики, геотермальної), видобуток газу з зберігання вуглецю, перехід на альтернативні види палива сприятимуть підвищенню енергоефективності технологій енергозбереження, поліпшенню передачі та розподілу, комбінованому виробництву тепла та електроенергії; перехід на низьковуглецеві види палива, біопаливо може підвищити ефективність двигунів, конструкцій транспортних засобів, перерозподіл вантажів між окремими видами транспорту, еко-керування, покращення вантажної логістики; вбудовані в будинки відновлювані джерела енергії та перехід на низьковуглецеві види палива сприятиме під-

вищенню ефективності систем опалення та охолодження, водяного опалення, приготування їжі, освітлення, зміни поведінки та способу життя; процес скорочення викидів і використання відходів, видобуток і зберігання вуглецю в промисловості, перехід на альтернативні види палива допоможе забезпечити енергоефективність, зниження попиту на одні групи товарів і підвищення на інші групи.

За оцінками експертів МГЕЗК, скорочення енергетичного попиту є важливим елементом ефективних стратегій пом'якшення впливів. Наприклад, для галузі лісового господарства найбільш економічно ефективними варіантами пом'якшення впливів є відновлення лісів, стійке лісокористування та зменшення масштабів знищення лісів. У сільському господарстві найбільш економічно ефективними варіантами пом'якшення впливу є управління орними землями, пасовищами та відновлення органічних ґрунтів. На використання енергії та обсяги викидів можуть впливати поведінка, стиль життя та культура. Наприклад, у транспортному секторі технічні заходи та заходи зі зміни поведінки з метою пом'якшення наслідків у всіх сферах транспортних перевезень у поєднанні з новою інфраструктурою та інвестиціями в перепланування міст могли б сприяти скороченню попиту на кінцеву енергію значно нижче базових рівнів.

Значну роль у пом'якшенні впливів може відігравати біоенергія. Сьогодні вже розроблено технології виробництва біоенергії з незначними викидами, що можуть сприяти скороченню викидів парникових газів. Політика пом'якшення впливу від глобальних кліматичних змін може впливати на досягнення інших соціальних цілей, зокрема, пов'язаних із здоров'ям людини, продовольчою безпекою, біорізноманіттям, якістю місцевого навколишнього середовища, доступом до енергії, так само як і зазнавати впливів від них.

Можна стверджувати, що сьогодні розроблені й впроваджуються різноманітні проекти з адаптації та пом'якшення впливів глобальної зміни клімату. Комбінація подібних заходів може мати позитивні наслідки для клімату планети, однак упровадження лише окремих заходів певної групи не буде достатнім.

Для багатьох регіонів проекти з адаптації та пом'якшення наслідків є необхідними для управління кліматичними ризиками. Поліпшення інституційних можливостей, координація і співробітництво щодо управління сприятимуть подоланню регіональних відмінностей, пов'язаних з адаптацією та пом'якшенням впливу. Проекти з адаптації й пом'якшення наслідків можуть мати суттєві переваги, наприклад поліпшення якості повітря, посилення енергетичної безпеки, зменшення споживання енергії й води в міських районах шляхом озеленення, стійке функціонування сільського і лісового господарства, захист екосистем щодо зберігання вуглецю. Проекти з пом'якшення впливу сприяють зниженню температур і масштабів глобального потепління, а з іншого боку, вони збільшують час до декількох десятиліть для адаптації до глобальних кліматичних змін.

Політика на міжнародному, національному та місцевому рівнях значною мірою впливає на ефективність проектів з адаптації та пом'якшення наслідків глобальних змін клімату. Особливого значення для ефективного пом'якшення впливу набуває міжнародне співробітництво. На відміну від пом'якшення наслідків, проекти адаптації в основному зосереджені на локальному, національному та частково міжнародному рівні.

Сьогодні основними політичними регулюючими документами у сфері кліматичної політики є Рамкова Конвенція ООН про зміну клімату, Кіотський протокол і Паризька угода. Так, Рамкова Конвенція ООН про зміну

клімату (РКЗКООН) є головним форумом, який займається глобальними проблемами зміни клімату. У рамках активності РКЗКООН було досягнуто Канкунські домовленості та узгоджено Дурбанську платформу з метою активізації дій в рамках Конвенції, що призвело до появи нових механізмів диверсифікованого міжнародного кліматичного співробітництва. Кіотський протокол став першим кроком до досягнення встановлених РКЗКООН глобальних кліматичних цілей. Механізм чистого розвитку, установлений в рамках Протоколу, сприяв створенню ринку компенсацій викидів для країн, що розвиваються. Компенсації за скорочення викидів у рамках Механізму чистого розвитку сприяли залученню значних інвестицій в кліматичні проекти. Паризька угода вступить у дію після Кіотського протоколу в 2020 р., вона містить регулюючі заходи щодо зниження вуглецю в атмосфері. Стаття 2 Угоди визначає ціль документу як "утримання зростання середньої світової температури на рівні значно нижче +2 °C від доіндустріальних рівнів і спрямування зусиль на обмеження зростання температури до +1,5 °C від доіндустріальних рівнів, оскільки це значно зменшить ризики зміни клімату та впливи на них" [11].

Сьогодні розроблено і впроваджується багато національних планів і стратегій щодо адаптації й пом'якшення впливів глобальних кліматичних змін. Більшість національних урядів ініціює нові підходи в управлінні для досягнення цілей адаптації. Так, у Європі політика щодо адаптації була прийнята урядами всіх рівнів, при цьому певне планування адаптації стало складовою менеджменту прибережної зони і водних ресурсів, охорони навколишнього середовища, землеустрою та менеджменту ризику стихійних лих. У країнах Азії сприяння адаптації в певних сферах здійснюється шляхом включення заходів з адаптації в національне планування розвитку, системи раннього оповіщення, комплексний менеджмент водних ресурсів, систему агролісомелеорації, відновлення лісів у прибережних зонах манговими деревами. В Австралії все ширше застосування набуває планування, пов'язане з підвищенням рівня моря, у межах якого за останні роки було впроваджено низку різноманітних оригінальних підходів. У південній частині країни реалізуються проекти, пов'язані з доступом до водних ресурсів, що зменшуються. Уряди країн Північної Америки опікуються оцінкою і плануванням покрової адаптації, особливо на муніципальному рівні. Здійснюються проекти превентивної адаптації з метою захисту довгострокових інвестицій в енергетику та громадську інфраструктуру. У країнах Центральної та Південної Америки здійснюється адаптація на основі системного підходу, включаючи охоронні території, угоду про збереження навколишнього середовища та менеджмент природних територій на рівні місцевих громад. У межах сільськогосподарського сектора в деяких районах уживаються заходи, пов'язані з використанням стійких сортів культур, випуском кліматичних прогнозів і комплексним менеджментом водних ресурсів. В Антарктиці деякі уряди приступили до використання адаптивних стратегій спільного менеджменту та створенню комунікаційної інфраструктури, поєднуючи традиційні та наукові знання. На малих островах, що мають різноманітні фізичні та людські характеристики, адаптація на рівні громад привела до отримання більш значних переваг у тих випадках, коли вона здійснювалась у комплексі з іншими заходами. Міжнародне співробітництво щодо використання Світового океану починає сприяти адаптації до змін клімату, хоч просторові масштаби та питання управління чинять певні перешкоди.

Також останнім часом розроблюються нові національні плани щодо пом'якшення глобальних кліматичних наслідків. Якщо в 2007 р. викиди парникових газів були об'єктом 45 % національних законодавчих актів і стратегій, то в 2012 р. – уже 67 % [1, с. 121], хоч більш широко застосовувались програми з окремих галузей, ніж загальноекономічні програми. Основними програмними інструментами в секторі енергетики, транспорту, будівництва, промисловості, сільського і лісового господарства та інфраструктури були економічні інструменти, зокрема податки, продаж дозволів і субсидії, наприклад податки на викиди вуглецю, на використання добрив, на паливо, транспортні засоби, торгівлю викидами, кредити на викиди, стандарти палива та транспортних засобів, зелені сертифікати, субсидії на біопаливо, штрафи, пільгові тарифи тощо. Важливим інструментом є інформаційні програми, які включають маркування палива, енергоаудити, схеми сертифікації. Взаємодія між програмними інструментами може мати як синергетичний ефект, так і не мати додаткового впливу. Наприклад, податок на вуглець може здійснювати додатковий екологічний вплив на субсидії на підтримку зовнішньоекономічної діяльності, а з іншого боку, високі граничні показники на торгівлю викидами можуть не впливати на скорочення викидів.

Адаптаційні технології вже відомі й активно використовуються в різних країнах. Зусилля щодо адаптації та пом'якшення кліматичних наслідків значно залежать від поширення і передачі технологій і методів управління, тоді як їхнє ефективне використання залежить від відповідного інституціонального, нормативного, соціального і культурного контексту. Успішне передавання технологій, крім надання фінансування та інформації, включає укріплення політичного та інформативно-правового середовища і можливостей для засвоєння, використання і вдосконалення технологій, що відповідають місцевим умовам.

Проекти пом'якшення впливу, пов'язані із скороченнями викидів парникових газів, вимагають суттєвих інвестицій і фінансування. Хоч існують певні складнощі із визначенням поняття "фінансування кліматичної діяльності", у п'ятому Докладі МГЕЗК запропоновано огляд фінансування кліматичної діяльності [1, с. 126]. Так, дослідниками показано, що джерелами кліматичного фінансування можуть бути податки на вуглець та аукціони з продажу дозволів на обсяги викидів, загальні податкові надходження, збори відповідно до Механізму чистого розвитку, засоби ринку капіталів і доходи домогосподарств. Управляти відповідними фінансовими потоками мають уряди, національні, двосторонні, багатосторонні фінансові інститути, комерційні фінансові інститути, корпоративні учасники та інституціональні інвестори і домогосподарства. Фінансовими інструментами виступатимуть гранти, позики, власні кошти та банківське фінансування. Уряди, корпорації й домогосподарства будуть власниками проектів з адаптації та пом'якшення кліматичних впливів. Зазначена схема ще раз підтверджує тісний зв'язок між проектами з пом'якшення впливу, адаптацією та іншими проектами сталого розвитку.

Актуальність досліджень, присвячених стратегіям подолання глобальних кліматичних змін, була підтверджена Нобелівськими преміями. Так, лауреатами Нобелівської премії миру в 2007 р.і стали Міжурядова група експертів зі зміни клімату (МГЕЗК) і колишній віцепрезидент США Альберт Гор. У мотивації щодо нагороди було зазначено, що "премія вручається за їхні зусилля і роботу щодо поширення знань про зміни клімату і вживанню заходів з метою припинення поширення негативних процесів" [12]. Вважається, що Альберт Гор

став одним із перших провідних політичних діячів, хто розпізнав загрозу екологічних катастроф і почав масштабну кампанію із запобігання негативних наслідків глобального потепління не лише в Америці, а й в глобальному масштабі. Він разом з ученими МГЕЗК указав на зв'язок зміни клімату із зростаючим ризиком війн і конфліктів, зв'язок між глобальним світом, безпекою та доступом до життєво важливих ресурсів. Документальний фільм "Неудобная правда", у створенні якого також взяв активну участь колишній віце-президент США, був показаний в багатьох країнах і отримав найвищу нагороду американської кіноакадемії в 2006 р. – "Оскар" [13]. Нобелівський лауреат Доктор Раджендром К. Пачаурі, голова МГЕЗК, вважає, що "до 2050 року необхідно зменшити викиди в атмосферу на 50 %, а людям потрібно відмовитися від власних автомобілів, м'яса і постійного оновлення гардеробу, в іншому випадку планету чекає колапс" [14].

У 2018 р. Нобелівську премію з економіки отримали американські вчені Пол Ромер і Уільям Нордхаус. П. Ромер отримав нагороду за впровадження в макроекономічні дослідження фактора технологічних інновацій, а У. Нордхаус – змін клімату. Обидва лауреати розробили методи, що дозволяють дати відповіді на питання про створення довгострокового і сталого економічного зростання. П. Ромер і У. Нордхаус розширили сферу економічного аналізу, розробивши інструменти, необхідні для вивчення того, як ринкова економіка здійснює довгостроковий вплив на природу і знання. Глобальний аналіз зміни клімату вимагає комплексного підходу, в якому суспільство і природа динамічно взаємодіють. Визнаючи необхідність такого підходу, У. Нордхаус виступив з ініціативою розробки моделей комплексної оцінки, які мають три взаємодіючі модулі: модуль циркуляції вуглецю, який описує, як глобальні викиди вуглекислого газу впливають на його концентрацію в атмосфері; кліматичний модуль, який описує як концентрація вуглекислого газу та інших парникових газів впливає на баланс потоків енергії на Землю та із Землі; і модуль економічного зростання, який описує глобальну ринкову економіку, яка виробляє товари, використовуючи капітал, працю і енергію як вихідні дані та як різні кліматичні заходи, податки або квоти на викиди вуглекислого газу впливають на економіку й атмосферні викиди. Три модуля утворюють просту, але динамічно взаємодіючу модель світу [15].

Відповідно до моделі комплексної оцінки У. Нордхауса найбільш ефективним засобом усунення проблем, викликаних викидами парникових газів, буде глобальна схема податків на викиди вуглецю, які однаково накладені б на всі країни.

Моделі комплексної оцінки, розроблені У. Нордхаусом, не можуть усунути невизначеність щодо багатьох аспектів зміни клімату, наприклад чутливості клімату до викидів парникових газів, небезпеки проходження поворотних точок, за межами яких він може вийти з-під контролю, економічні збитки і вплив людського фактора на процеси зміни клімату і витратах на декарбонізацію. Проте з їхньою допомогою можна аналізувати, яким чином політико-економічні заходи, як податки на вуглець, можуть вплинути на підвищення чутливості економіки до змін клімату або підвищення імовірності проходження небезпечної позначки глобального потепління на 2 °С.

Висновки. Таким чином, сьогодні визнано на міжнародному, національному та регіональному рівнях проблему глобальної зміни клімату. Якщо раніше зміни клімату відбувалися поступово, то сьогодні динаміка кліматичних змін значно прискорилась, а значні кліматичні зміни можна спостерігати за 10–20-річний період,

тобто в межах життя одного покоління. Основною причиною змін клімату визнається діяльність людини.

Більшість експертів погоджуються, що сьогодні ефективними шляхами подолання глобальних кліматичних змін є проекти з пом'якшення наслідків, пов'язані зі зменшенням викидів парникових газів, отриманням і зберіганням вуглецю та проекти з адаптації до кліматичних змін, пов'язані із пристосуванням до існуючого або очікуваного клімату та його впливу. Зазначені підходи адаптації та пом'якшення наслідків є взаємодоповнюючими. Як адаптація, так і пом'якшення наслідків можуть, з одного боку, зменшувати ризики зміни клімату та забезпечувати їхній менеджмент, з іншого – створювати додаткові ризики. Тому стратегічні заходи реагування на зміни клімату включають аналіз як ризиків, так і вигод від упровадження проектів з адаптації й пом'якшення наслідків.

Можна погодитися з експертами МГЕЗК, які вважають, що "зміна клімату може загрожувати стійкому розвитку" [1, с. 27]. Адаптація, пом'якшення впливу та стійкий розвиток тісно пов'язані й мають синергетичний ефект. Узгодження кліматичної політики зі стійким розвитком потребує уваги як до адаптації, так і до пом'якшення впливу. Існує багато варіантів адаптації та пом'якшення наслідків, які можуть допомогти у розв'язанні проблеми глобальної зміни клімату, але жоден з варіантів не є вичерпним. Ефективність їхньої реалізації залежить від політики співробітництва на всіх рівнях і може бути посилена шляхом комплексних заходів у відповідь, що пов'язують адаптацію і пом'якшення наслідків з іншими соціальними завданнями.

Уже розроблено, упроваджуються і продовжують розроблятися технології, спрямовані на подолання глобальної проблеми зміни клімату Планети. Методи, запропоновані Нобелівськими лауреатами 2018 р., можуть стати базовими для сучасних і майбутніх досліджень, які допоможуть людству зрозуміти, яким чином можна прийти до довгострокового стійкого глобального економічного зростання в умовах глобальної зміни клімату.

Список використаних джерел:

1. Пачаурі Р. К. Изменение климата, 2014 г.: Обобщающий доклад. Вклад Рабочих групп I, II и III в Пятый оценочный доклад Межправительственной группы экспертов по изменению климата / Р. К. Пачаурі, Л. А. Мейер (ред.). – Женева : МГЭИК, 2014. – 163 с.
2. BP statistical review of world energy 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.bp.com/content/dam/bp/en/corporate/pdf/energy-economics/statistical-review/bp-stats-review-2018-full-report.pdf>.
3. Мамчур Н. Рекорды погоды: лето в Киеве оказалось одним из самых жарких в истории [Електронний ресурс] / Наталья Мамчур – Режим доступу до ресурсу: <https://www.segodnya.ua/kyiv/kother/rekordy-pogody-letu-v-kyieve-okazalos-odnim-iz-samyh-zharkih-v-istorii-1168573.html>.
4. The Age of Consequences: The Foreign Policy and National Security Implication of Global Climate Change / Kurt M. Campbell, Jay Gullledge, J.R. McNeill та ін.]. – Washington DC: Center for Strategic and International Studies, 2007. – 124 с.
5. Порфирьев Б. Н. Изменения климата и международная безопасность / Б. Н. Порфирьев, В. М. Катцов, С. А. Рогинко. – М. : РАН, 2011. – 291 с.
6. Heywood, V. H. The Global Biodiversity Assessment. United Nations Environment Programme / V. H. Heywood (ed.). – Cambridge: Cambridge University Press, 1995. – 1152 с.
7. Резюме для политиков Специального доклада по управлению рисками экстремальных явлений и бедствий для содействия адаптации к изменению климата. / [К. Филд, В. Баррос, П. Миджлей (ред.) та ін.]. – Кембридж : Кембридж Юниверсити Пресс, 2012. – 19 с.
8. Ведмеденко И. В Италии открыли завод, выбрасывающий углекислый газ из атмосферы [Електронний ресурс] / Илья Ведмеденко – Режим доступу до ресурсу: <https://naked-science.ru/article/sci/v-italii-otkryli-zavod-iz-atmosfery-izbavlyayushchiy-uglerod/>.
9. Специальный доклад МГЭИК: Улавливание и хранение двуокиси углерода. Резюме для лиц, определяющих политику. Доклад рабочей группы III МГЭИК и Техническое резюме. Доклад, принятый рабочей группой III МГЭИК / [Б. Метц, Д. Огунладе, М. Лоос та ін.]. – Женева : МГЭИК, 2005. – 66 с.

10. The next generation of scenarios for climate change research and assessment / R. Moss, J. A. Edmonds, K. Hibbard та ін. // Nature. – 2010. – № 11. – С. 747–756.

11. Парижское Соглашение [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://unfccc.int/files/meetings/paris_nov_2015/application/pdf/paris_agreement_russian_.pdf

12. Межправительственная группа экспертов по изменению климата (МГЭИК) и Альберт Арнольд Гор-младший [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.un.org/ru/sections/nobel-peace-prize/intergovernmental-panel-climate-change-ipcc-and-albert-arnold-al-gore-jr/>

13. Гаврик Г. Нобелевскую премию мира поделили Альберт Гор и эксперты ООН [Електронний ресурс] / Глеб Гаврик – Режим доступу до

ресурсу: <https://www.dw.com/ru/нобелевскую-премию-мира-поделили-альберт-гор-и-эксперты-оон/a-2823122>.

14. Буняк Р. Нобелевский лауреат: Чтобы спасти Землю, нужно отказаться от мяса, авто и одежды [Електронний ресурс] / Ростислав Буняк – Режим доступу до ресурсу: <https://fakty.com.ua/ru/lifestyle/20170911-nobelivskiy-laureat-aby-vryatuvaty-zemlyu-treba-vidmovytsya-vid-m-yasa-avto-ta-odyagu/>

15. Интегрируя в экономику знания и климат. За что дали Нобелевскую премию по экономике в 2018 году [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://112.ua/statji/integriruya-v-ekonomiku-znaniya-i-klimat-za-cto-dali-nobelevskuyu-premiyu-po-ekonomike-v-2018-godu-465229.html>

Надійшла до редколегії 15.09.18

Е. Шевченко, канд. полит. наук, доц.

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина

СОВРЕМЕННЫЕ ПУТИ УРЕГУЛИРОВАНИЯ ГЛОБАЛЬНОГО ИЗМЕНЕНИЯ КЛИМАТА

Рассматриваются вопросы, связанные с современными способами урегулирования глобального изменения климата. Показано, что сегодня разрабатываются и внедряются два типа стратегий: адаптация и смягчение воздействия, где проекты по адаптации включают приспособление к существующему или ожидаемому климату и могут изменить риски влияния глобальных климатических изменений. Проекты по смягчению воздействий включают деятельность, связанную с уменьшением выбросов парниковых газов, улавливанием из атмосферы и хранением углерода. Автор отмечает, что варианты мер по адаптации и смягчению воздействий сегодня разработаны во всех секторах, но наибольший эффект будет достигнут при применении комплексного подхода. Также показано, что базовыми регулирующими документами являются Рамочная Конвенция ООН по изменению климата, Киотский протокол и Парижское соглашение. В заключении указано, что проблему глобального изменения климата признано на международном, национальном и местном уровнях. Изменение климата может иметь негативные последствия для устойчивого развития. В то же время уже существуют и внедряются проекты по преодолению и урегулированию глобальных климатических изменений.

Ключевые слова: глобальное изменение климата, адаптация, смягчение воздействия, Межправительственная группа экспертов по изменению климата.

O. Shevchenko, PhD (Politics), associate prof.

Taras Shevchenko national university of Kyiv, Kyiv, Ukraine

MODERN WAYS OF GLOBAL CLIMATE CHANGE GOVERNING

The article reveals issues related to modern ways of global climate change regulation. It is shown that there are two types of strategies are being developed and implemented: adaptation and mitigation, where adaptation projects include adaptation to an existing or expected climate and can change the risk of impact from global climate change. Mitigation projects include activities related to the reduction of greenhouse gas emissions, carbon capture and saving. The author notes that the options for adaptation and mitigation measures are now developed in all sectors, but the greatest effect will be achieved with the application of an integrated approach. It is also shown that the basic regulatory documents are the United Nations Framework Convention on Climate Change, the Kyoto Protocol and the Paris Agreement. The conclusion is that the problem of global climate change is recognized at the international, national and local levels. Climate change can have negative effect for sustainable development. At the same time, projects are already in place and implemented to overcome and resolve global climate change.

Key words: global climate change, adaptation, mitigation, Intergovernmental Panel on Climate Change.

УДК 327.83

С. Вилінський, викл.

Інститут міжнародних відносин,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

ПОЛІТИКА ФЕДЕРАТИВНОЇ РЕСПУБЛІКИ НІМЕЧЧИНИ ЩОДО ВПРОВАДЖЕННЯ ПРАВОВИХ ІНСТИТУТІВ І ДЕМОКРАТИЧНОГО ВРЯДУВАННЯ В КРАЇНАХ ЦЕНТРАЛЬНОЇ АЗІЇ

Закцентовано увагу на дослідженні сучасних підходів у проектуванні Німеччиною моделей і принципів врядування, що можуть запозичуватися чи впроваджуватися іншими державами світу. У цьому розумінні в роботі розглядаються безпосередні засоби і механізми поширення правового і демократичного досвіду ФРН в процесах державного будівництва країн Центральної Азії, розкривається сутність "м'яких впливів" Німеччини в зазначеному регіоні. Автор веде мову про подвійний вплив ФРН у регіоні Центральної Азії. Перший напрям – сприяння країнам регіону в адміністративно-правовій галузі. Другий напрям – використання і запровадження політико-дипломатичних інструментів для посилення політико-культурних і соціально-економічних зв'язків сторін. Характерною рисою такої подвійної політики є переважання в її межах першого напрямку над другим, а також недостатність потенціалу ФРН у нейтралізації негативних тенденцій авторитаризму та ісламського радикалізму, що залишаються характерними для внутрішньополітичних і геополітичних процесів даного регіону.

Ключові слова: Німеччина, зовнішня політика, демократичне врядування, Центральна Азія, м'яка сила.

Постановка проблеми. На сучасному етапі Федеративна Республіка Німеччина зберігає за собою статус однієї з провідних світових демократій, є державою-прикладом для наслідування в соціально-економічному та цивілізаційному вимірах, виступає одним з послідовних поборників зміцнення та розповсюдження правових і демократичних надбань. У цьому зв'язку актуалізується потреба дослідження сучасних підходів у проектуванні Німеччиною моделей і принципів врядування, що можуть запозичуватися чи впроваджуватися іншими державами світу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різним аспектам проблеми зовнішньої політики ФРН у регіоні Центральної Азії сьогодні присвячено чимало наукових розвідок таких дослідників, як: А. Кліннерт [1], Р. Імангалієв та Л. Імангалієва [2], С. Погорельська [3], Р. Руссо [4], В. Фрольцов [5] та ін. Одночасно свідченням підвищеного інтересу з боку Берліна до Центральної Азії є низка публікацій та коментарів німецьких політологів (Беата Ешмент і Міхаель Лаубш [6], Міхаель Штюрмер [7], Анна Ренншмід [8]), що також торкаються ключових

проблем державного будівництва, демократії й політичного плюралізму в республіках Центральної Азії.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Зважаючи на достатньо широкий спектр наукових праць, що стосуються зовнішньої політики ФРН у регіоні Центральної Азії, автор усе ж відзначає їхній загальний характер, що відтворюється здебільшого в поверхневому висвітленні ключових для Берліна напрямів розвитку відносин із центральноазійськими державами. Натомість завданням даного дослідження виступатиме розгляд безпосередніх засобів і механізмів поширення правового і демократичного досвіду ФРН у сучасних процесах державного будівництва країн Центральної Азії, що одночасно розкриватиме сутність "мі'яких впливів" Німеччини в зазначеному регіоні.

Виклад основних положень роботи. Період 1990-х рр. у відносинах ФРН з державами регіону Центральної Азії був позначений проведенням першою щодо останніх так званої "політики стабілізації". В основу "політики стабілізації" пострадянської Центральної Азії лягла публічно озвучена в 1997 р. німецьким міністром оборони Ф. Рюе стратегія "зміцнення і консолідації національної незалежності і суверенітету ключових країн" регіону – Казахстану та Узбекистану [9].

Зусилля Німеччини щодо зміцнення незалежності і забезпечення прозахідної орієнтації режимів у "ключових країнах" Центральної Азії були доповнені політичним залученням Бонна з 1996 р. до врегулювання конфліктів в афгано-таджицькій кризовій зоні. У травні 1996 р. Німеччина домоглася призначення німецького дипломата Г. Мерема спеціальним представником Генерального секретаря і главою Місії спостерігачів ООН у Таджикистані, у липні того ж року посаду голови Спеціальної місії ООН в Афганістані обійняв німець Н. Холл. І якщо ситуація в Афганістані за час роботи Н. Холла (до грудня 1997 р.) не дозволяла сподіватися на будь-які успіхи в миротворчій діяльності, то перебування на посаді Г. Мерема (до травня 1998 р.) збіглося за часом з укладенням і початком реального виконання мирних угод з припинення громадянської війни в Таджикистані [10, с. 10].

У наступному десятилітті для підтримки реформ і обміну досвідом між ЄС і країнами Центральної Азії в галузі правових і судових реформ, що визнаються центральноазійськими країнами як необхідні, у рамках Стратегії 2007 р. була розроблена спеціальна ініціатива – "Ініціатива ЄС з правових реформ в Центральній Азії". Франція і Німеччина виступили провідними координаторами з боку ЄС в галузі розвитку цієї ініціативи, а перший концептуальний документ був обговорений в ЄС і представлений центральноазійським партнерам уже на Міністерській зустрічі в Ашхабаді (Трійка ЄС – Центральна Азія) у квітні 2008 р. Дана ініціатива включила в себе посилений політичний діалог сторін на всіх рівнях і виділення з боку ЄС та його держав-членів ресурсів для програм із судових реформ у країнах Центральної Азії.

З боку ФРН активну роботу з удосконалення державної й правової системи в країнах Центральної Азії нині здійснює Німецьке товариство міжнародного співробітництва (НТМС). Так, на замовлення Федерального міністерства економічного співробітництва та розвитку Німеччини терміном на 2014–2018 рр. НТМС реалізовує програму щодо сприяння правовій державності для сталого розвитку економіки центральноазійських держав. Метою зазначеної програми є надання підтримки країнам Центральної Азії для проведення судових і правових реформ, що як результат має покращити правову стабільність останніх. Основні розрахунки німецьких експертів полягають у тому, що досягнення право-

вої стабільності має позитивно вплинути на сталий розвиток економіки і сприятиме залученню як місцевих, так і зарубіжних інвесторів у регіон. Другою метою програми є посилення довіри населення до судової системи та її представників [11].

З точки зору представників НТМС основою сильної й такої, що викликає довіру населення правової системи, є досконалі закони, прозорі адміністративні й судові процедури, висококваліфіковані судді й адвокати, а також громадянське суспільство з високою правовою культурою. У зв'язку з цим передбачена на 2014–2018 рр. програма поставила собі за завдання: у співпраці з партнерськими установами в країнах Центральної Азії визначити проблемні галузі й первинні потреби в реформах, спільно розробити пропозиції щодо розв'язання проблем і забезпечити супровід процесу імплементації правових реформ. Програма враховує різний рівень розвитку кожної з країн і таким чином адаптує свою роботу до відповідних потреб партнерів, а також за допомогою регіональних заходів підтримує міжрегіональну співпрацю для отримання синергетичного ефекту.

Нині в рамках Програми вже розроблено модельні закони з адміністративних процедур і адміністративно-процесуального кодексу, на основі яких робочі групи відповідних країн розробили або реформували своє національне законодавство. Крім того, у деяких країнах надається підтримка при написанні коментарів з цивільного та цивільно-процесуального права.

Так, у Казахстані в 2015 р. створено робочі групи, що розробляють на основі модельних законів закон про адміністративні процедури й адміністративно-процесуальний кодекс. Починаючи з 2014 р., за підтримки програми розроблявся проект нового цивільно-процесуального кодексу, який сьогодні прийнятий парламентом.

У Киргизстані влітку 2015 р. були прийняті закон про адміністративні процедури та адміністративно-процесуальний кодекс, які набули чинності в 2016 р. Програма продовжуватиме надавати підтримку проведенню навчальних семінарів для суддів і посадових осіб адміністративних органів. У цьому контексті відзначимо, що у випадку Киргизстану особливо показовою є робота іншої німецької структури – Німецької фундації міжнародно-правового співробітництва (НФМПС) є німецькою некомерційною організацією, що була заснована 1992 р. за ініціативою Федерального міністерства юстиції Німеччини. Приводом для прийняття рішення про заснування НФМПС і реалізації перших її проектів послужили свого часу численні запити, спрямовані до Федерального міністерства юстиції з боку держав Центральної, Східної та Південно-Східної Європи на переломному етапі розвитку останніх. У цих запитах виражалися прохання про надання допомоги при проведенні майбутніх державно-адміністративних реформ [12].

Сьогодні НФМПС працює за дорученням з бюджету Федерального міністерства юстиції та захисту прав споживачів, а також завдяки державним субсидіям для реалізації конкретних проектів, зокрема від Міністерства закордонних справ ФРН. Крім того, НФМПС проводить проекти ЄС, які організовує і фінансує Європейська комісія в рамках європейської політики добросусідства та приєднання до Європейського Союзу.

Після вдалої реалізації власних проектів у регіоні Східної Європи НФМПС почала надавати допомогу країнам колишнього Радянського Союзу (СРСП) у галузі розвитку структур правової держави та ринкової економіки. Зокрема, у Киргизстані робота НФМПС зосереджується на таких вузлових галузях і питаннях, як правосуддя і державне законодавство, боротьба з корупцією, ре-

алізація міжнародних стандартів у сфері прав людини і зміцнення структур громадянського суспільства.

Співробітництво у правовій сфері за останні роки відбувається в тісному узгодженні дій НФМПС з Міністерством юстиції Киргизстану. Професійний діалог зосередився, зокрема, на питаннях законодавства і державного будівництва. Крім того, йдеться про необхідність проведення роботи з підвищення професіоналізації організаційної структури в Міністерстві юстиції Республіки, а також про свободу і захист інформації та про доступ до правосуддя. Ці теми обговорювалися детально і з урахуванням практичних аспектів як у ході заходів у Киргизстані, так і під час робочих візитів до Німеччини. Також проводяться консультації НФМПС і Міністерства юстиції у сфері адміністративного і кримінального права.

Важливим кроком на шляху зміцнення незалежності системи правосуддя Республіки Киргизстан стала проведена в 2014 р. модернізація киргизької адвокатури. Ухвалення нового Закону "Про адвокатуру" в липні 2014 р. і створення нових органів адвокатського самоврядування лягли в основу двосторонніх консультацій з НФМПС. Робочий візит киргизьких адвокатів до Німеччини, а також організована НФМПС дводенна конференція в Бішкеку (2014) стосувалися питань заново створюваної адвокатури в Киргизстані, а також реформ у сфері юридичної освіти. У центрі уваги професійних дискусій стояли такі аспекти: 1) зміцнення адвокатури та її незалежності; 2) застосування та тлумачення нових законодавчих норм; 3) перші практичні кроки на шляху до самоврядування [13].

Особлива увага приділялася способам забезпечення якості юридичної освіти та процедури іспитів, а також допуску до адвокатської діяльності. Діяльність НФМПС також істотно визначається й участю в гранті Європейського Союзу під назвою "Promotion of Rule of Law in the Kyrgyz Republic". Цей проект, що спрямовувався на професіоналізацію ресурсів у системі правосуддя і в межах механізмів нагляду, реалізовувався із серпня 2014 по листопад 2017 р. Разом із тим, як відзначають німецькі фахівці, залишки впливу радянського минулого продовжує все ж таки дещо ускладнювати оптимізацію екзаменаційного процесу і впровадження європейської практико-орієнтованої системи навчання в Киргизстані [13].

У Таджикистані програма сприяє розробці підручника з цивільного процесу. Крім цього, у рамках пілотного проекту проводиться впровадження системи електронного судового діловодства і створення загальнодоступної електронної бази судових рішень.

Одночасно завдяки німецькій допомозі та сприянню у Таджикистані були зроблені зусилля з модернізації кодексу адміністративних правопорушень і доповнення його адміністративно-процесуальними нормами. Зокрема, у 2010 р. за підтримки НТМС була створена робоча група для розробки відповідного законопроекту. Однак робоча група, яка до того моменту вже включила до законопроекту норми, що регулюють розгляд публічно-правових суперечок, у кінці 2010 р. прийняла рішення розділити ці дві області й таким чином наслідувати приклад Казахстану. Тому внесений до Парламенту в 2011 р. і законопроект є всього лише модернізованим законом про адміністративні правопорушення в галузі громадського порядку.

У Республіці Таджикистан уже проведена реформа закону про адміністративні процедури, яка проте відчуває значний дефіцит при його застосуванні. Нові ж кроки в напрямку створення адміністративно-процесуального кодексу поки що край незначні.

Упродовж 2014–2015 рр. у Туркменістані за консультативної підтримки НТМС був розроблений новий Цивільно-процесуальний кодекс, який набув чинності в 2016 р. Також передбачено продовження роботи з написання коментаря до цивільного кодексу. Крім того, програма сприяє створенню публічного реєстру, має схожість з Поземельною книгою в Німеччині.

На початку 2016 р. у відповідь на програмну промову президента Туркменістану в Парламенті була створена робоча група, до складу якої ввійшли також співробітники та експерти НТМС і яка на сьогодні займається розробкою туркменського закону про адміністративні процедури на основі Закону про адміністративні процедури Німеччини. При цьому однозначно враховуються особливості Туркменістану або ж особливості країн пострадянського простору. Це стосується, наприклад, нормування важливих принципів адміністративних процедур і більш докладної кодифікації щодо нових принципів закону про адміністративні процедури, як, наприклад, принцип дослідження обставин справи судом або принцип захисту довіри [14, с. 19].

У свою чергу, в Узбекистані надається підтримка при розробці коментаря до цивільно-процесуального кодексу і Закону про адміністративні процедури. Загалом, регіональна програма "Сприяння правовій державності в Центральній Азії" працює в Узбекистані з 1994 р. У рамках регіональної програми надається підтримка в розбудові незалежної судової системи, а також розвитку правової системи, що заснована на принципах правової держави. Починаючи з 2012 р. нові напрями діяльності враховують аспекти сталого розвитку економіки шляхом поліпшення правових умов. Особлива увага при цьому приділяється питанням публічного права, особливо введенню права адміністративних процедур і адміністративного процесуального права (адміністративної юстиції). Це також дозволяє досліджувати важливі для економіки дії державних органів влади Узбекистану.

Найважливішими партнерами проекту НТМС у Республіці Узбекистан є Верховний суд і Міністерство юстиції. Крім того, ведеться співпраця з університетами та іншими науковими установами Узбекистану. Поряд з ad hoc консультуванням законів і проведення тренінгів щодо юридичної методології взагалі передбачено такі пріоритетні дії на поточному етапі програми, як: 1) запровадження сучасного адміністративного права; 2) сприяння регіональному співробітництву та різного роду міжнародним мережевим структурам; 3) видання публікацій.

У першому випадку Програма НТМС консультує створену при Міністерстві юстиції Узбекистану робочу групу з розробки Закону про адміністративні процедури Республіки Узбекистан. У другому випадку Програма проводить міжнародні конференції в російськомовному просторі з метою зміцнення регіонального співробітництва та заохочення обміну різного досвіду в галузі реформ. У межах семінарів, засідань робочих груп, національних і міжнародних конференцій, інформаційно-ознайомчих поїздок по Європі проводиться обмін німецьким і європейським досвідом з узбецькими юристами. У третьому випадку, для забезпечення однакового правового розвитку Програма надає підтримку в публікації спеціальних матеріалів, коментарів і навчальної літератури. Наприклад, спільно з Вищим господарським судом Республіки Узбекистан був виданий "Збірник матеріалів узагальнень судової практики розгляду господарських спорів" [15].

Регіональна програма в Узбекистані в період 2012–2015 рр. отримала грант Європейського Союзу в розмірі

2,5 млн євро для реалізації проекту "Сприяння судово-правових реформ в Узбекистані". Основними темами проекту були розподіл гілок влади, консультування законодавства відповідно до міжнародних стандартів у галузі кримінального права і забезпечення незалежного представника для обвинувачених у кримінальному процесі.

Також були проведені тренінги з працівниками Міністерства юстиції та Генеральної прокуратури, надано навчальні матеріали, створена електронна платформа для навчання і проведено консультування різних законодавчих ініціатив. Крім того, це сприяло в подальшому вдосконаленню електронної бази даних (LexUz) для юридичних документів з узбецького та міжнародного права, засновано електронну бібліотеку, розроблено систему управління контентом для того, щоб мати доступ для систематичної консультації стосовно інформаційних даних, а також встановлено легкодоступні центри зберігання даних. Крім того, на території Республіки Узбекистан були обладнані 12 кабінетів для дистанційного навчання для Генеральної прокуратури, Міністерства юстиції та Міністерства внутрішніх справ Республіки Узбекистан [16].

Загалом, як визначив у 2009 р. Надзвичайний і Повноважний посол ФРН у Республіці Казахстан, Райнер Ойген Шлагетер, сучасна політика Німеччини щодо просування та зміцнення демократії в Казахстані, як і в інших республіках Центральної Азії, загалом передбачає три ключові напрями – удосконалення вже наявних: 1) законів про засоби масової інформації; 2) законів про політичні партії й сили; 3) законів про вибори [17].

Окреме місце посідає і суто політико-дипломатична складова сучасної присутності та впливу ФРН на країни Центральної Азії. Так, ще в 1999 р. була сформована міжрегіональна парламентська група "Німеччина – Центральна Азія". Метою групи є підтримка тісних контактів німецьких парламентарів з парламентарями країн Центральної Азії – Казахстану, Киргизстану, Таджикистану, Туркменістану, Узбекистану, а також Монголії. До складу парламентської групи входять депутати Німецького Бундестагу, що представляють усі фракції, однак у своїй діяльності група керується надпартійними інтересами.

У 2009 р., напередодні "Року Казахстану в Німеччині", казахстанські мажілісмени запропонували німецьким колегам створити спеціальну казахсько-німецьку міжпарламентську підгрупу "Німеччина – Казахстан", яка б могла робити свій внесок у розвиток міжпарламентської взаємодії виключно на двосторонньому рівні. Отже, за підсумками візиту Федерального президента Німеччини Хорста Келера до Республіки Казахстан у Мажілісі Парламенту Республіки Казахстан була створена спеціальна парламентська група "Казахстан – Німеччина" під керівництвом Н. Рустємова.

Близький до баварської партії Християнсько-соціальний союз фонд Ханнса Зайделя здійснює свою діяльність у регіоні Центральної Азії, починаючи з 2002 р. Фонд почав свою роботу з навчання фахівців органів місцевої влади. У Киргизії фонд працює разом з Академією управління при президенті Республіки Киргизстан. За останні роки через його освітні програми пройшли понад три тисячі службовців Республіки. Сьогодні ці люди працюють в Апараті президента держави, міністерствах і відомствах держави, очолюють адміністрації міст.

За свідченням керівника проекту фонду Ханнса Зайделя в Центральній Азії, доктора Макса Георга Майєрса, майже половина випускників освітніх програм Фонду в Киргизстані має кар'єрний зріст і закріплюється у

владних структурах. За такою ж схемою працює фонд Ханнса Зайделя в Казахстані і Таджикистані [18].

Свої політичні освітні програми реалізують у країнах Центральної Азії: близький до німецької партії Християнсько-демократичний союз Фонд Конрада Аденауера, керований соціал-демократами Фонд Фрідріха Еберта та Німецький ліберальний фонд Фрідріха Наумана. Є й окремі програми на кшталт програми, що фінансується Бундестагом – "Міжнародна парламентська стипендія". Усіх їх об'єднує спільна мета – формування місцевої політичної спільноти, що скерована у своїх діях на зміцнення європейського орієнтування та технічної інтеграції центральноазійських країн, розширення за рахунок останнього німецького впливу в регіоні.

Разом із тим, можна констатувати, що політичний вплив ФРН на розвиток демократичних процесів у країнах Центральної Азії залишається поки що мінімальним або ж не надто дієвим, на чому, власне, наголошують самі німецькі експерти. Зокрема, як вважає експерт з Інституту орієнталістики університету Галле Беата Ешмент, надії, які Захід покладав на процес демократизації, що почався ще на початку 1990-х рр., не виправдалися. За її словами, демократичні реформи в більшості центральноазійських республік колишнього Радянського Союзу були згорнуті, а спрямована в регіон фінансова допомога часто використовувалася не за призначенням. Німецький експерт вважає, що ситуація в країнах регіону розвивалася і розвивається приблизно за одним і тим же сценарієм. Так, на початку і середині 1990-х рр. там пройшли президентські вибори, які, за одностайною думкою західних спостерігачів, не були демократичними. Причому майже всі обрані тоді лідери змогли зберегти і навіть зміцнити свою владу, ініціювавши внесення відповідних поправок до конституції. У свою чергу, опозиція в центральноазійських республіках залишається роз'єднаною, це пов'язано з переслідуваннями з боку влади. Якщо вільне вираження думки веде за ґрати або до вимушеної еміграції, то виникає питання про алгоритм отримання політичного досвіду, що є необхідним для управління державою. Водночас керівник німецького Товариства сприяння розвитку демократії в Центральній Азії Міхаель Лаубш вважає, що в питаннях поглиблення співпраці ФРН з країнами регіону є ще значний потенціал: німецька політика в Центральній Азії занадто однобоко концентрується на чисто економічних питаннях, а не питаннях демократичного врядування [2, с. 81].

Авторитарні моделі в їхніх різних варіаціях у регіоні Центральної Азії виглядають як об'єктивне і неминуче явище. Однак основною небезпекою, за висновками німецьких експертів, є повсюдна деградація політичних партій. Усі законодавчі системи республік Центральної Азії характеризуються тими чи іншими обмеженнями на діяльність політичних партій і громадських організацій. На зміцнення авторитарних моделей в Центральній Азії, як вважають німецькі експерти, свого часу вплинули три основні чинники: 1) багатонаціональний склад населення; 2) загроза ісламського фундаменталізму; 3) відсутність демократичних традицій. У ході будівництва національних держав у народів, які фактично не мали власного досвіду в цій справі, виникнення авторитаризму стало природним процесом. Тобто Центральна Азія повторила шлях усіх держав третього світу. Головною проблемою для регіону в найближчому майбутньому, на думку німецьких аналітиків, стане форма і спосіб передачі влади в цих державах [9].

Німецькі політологи приділили також значну увагу зовнішньополітичній орієнтації центральноазійських держав і геополітичній боротьбі навколо регіону. Той факт, що Європа тримається осторонь від геостратегічних ігор навколо Каспійського моря, на думку М. Штюрмер, диктується не мудрістю, а просто відсутністю продуманої стратегічної перспективи [7]. Фактично ідеться не просто про контроль над енергоресурсами цього регіону, а про майбутнє західних індустріальних демократій. Боротьба також іде за право формувати цивілізаційне обличчя регіону і визначати його геополітичну орієнтацію. Загальний тон німецьких публікацій з цього питання зводиться до того, що Захід, у тому числі Німеччина, повинні активніше діяти в регіоні, якщо вони не хочуть, щоб центральноазійські держави залишилися наодинці з Москвою [19].

Висновки. Таким чином, проведені нами наукові дослідження свідчать, що сучасна присутність і проектування політики ФРН у Центральній Азії є очевидними з огляду на два вектори її впливу в даному регіоні: 1) комплексного сприяння країнам регіону в адміністративно-правовій галузі; 2) використання і запровадження політико-дипломатичних інструментів для можливості поглиблення політико-культурних та соціально-економічних зв'язків сторін. Як бачимо, перший напрям включає роботу з проведення судових і правових реформ у центральноазійських країнах з метою остаточного формування та становлення їхньої правової державності. Другий напрям спрямований на формування політичної культури та інститутів (парламентаризму та демократичного самоврядування), а також підготовки політичної та управлінської еліти держав регіону, що у своїй роботі орієнтувалася б на європейські (безпосередньо – на німецькі) стандарти, норми і практики. Разом із тим, характерною особливістю такої подвійної політики є переважання в її межах першого напрямку над другим, а також недостатність потенціалу ФРН у нейтралізації негативних тенденцій авторитаризму та ісламського радикалізму, що залишаються характерними, та внутрішньополітичних і геополітичних процесів даного регіону.

Іншою особливістю німецької присутності та впливу в центральноазійському регіоні є використання урядом ФРН потенціалу неурядових структур – фондів і фондаций, що виступають як безпосередній інструмент в реалізації визначеної ним зовнішньополітичної мети і завдань. Ключовими завданнями таких структур сьогодні є розробка нормативно-правової бази в галузі адмініст-

ративного права держав регіону, консультування органів державної влади з вироблення законодавчих ініціатив, запровадження інформаційних систем юридичної бази даних, проведення навчальних тренінгів, семінарів і науково-практичних конференцій, а також публікація навчальної літератури.

Список використаних джерел:

1. Anne Klinnert. Die Politik Deutschlands gegenüber Zentralasien. – Universität Potsdam, 2012. – 108 S.
2. Имангалиев Р., Имангалиева Л. Становление германской политики в Центральной Азии в 1990-е – начале 2000-х годов // Уч. зап. Казан. ун-та. Гуманитарные науки. – 2005. – Т. 147. – Кн. 2. – С. 73–84.
3. Погорельская С. Политика ФРГ в Центральной Азии // Актуальные проблемы Европы. – 2011. – № 3. – С. 27–31.
4. Richard Rousseau. Germany's Changing role in Countries of Central Asia // Eurasia Review. – February, 13, 2012.
5. Фрольцов В. В. Политика ФРГ в Центральной Азии (1991–1998) // Веснік Беларускага дзяржаўнага ўніверсітэта. Сер. 3, Гісторыя. Філасофія. Паліталогія. Сацыялогія. Эканоміка. Права. – 2008. – № 3. – С. 27–31.
6. Frankfurter Allgemeine Zeitung. – 15.05.01.
7. Luchterhandt O. Die Verfassung der Republik Kasachstan von 1995 // Jahrbuch des öffentlichen Rechts der Gegenwart. Neue Folge / Band 47. Hrsg. Von P. Haeberle. – Hamburg: Mohr Siebeck, 1999. – S. 607–654.
8. Анна Ренншмид. Наблюдение на выборах в Средней Азии безнадёжное дело? [Электронный ресурс]. 18 марта 2017. – Режим доступу: <https://rus.ozodi.org/a/28376893.html>
9. Frankfurter Allgemeine Zeitung. 7 November 1997.
10. Гушер А. Война и мир // Азия и Африка сегодня. – 1998. – № 3.
11. Региональная программа "Содействие правовой государственности в странах Центральной Азии". – Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH. – Октябрь, 2015. – 2 с.
12. Dr. Stefan Hülshörster. Die Deutsche Stiftung für Internationale Rechtliche Zusammenarbeit e.V. (IRZ-Stiftung) – ein Instrument der Bundesregierung für den "Rechtsexport" // BRJ. – No. 2. – 2011. – S. 222–224.
13. Кыргызстан – Годовой отчет 2014. – IRZ. [Электронный ресурс] – 9 июня 2015. – Режим доступу: <https://www.irz.de/ru/kirgisistan-ru/210-kirgisistan-landerbericht-archiv/647-kirgisistan-2014-ru>.
14. Йенс Демпе, Йорг Пуделька. Общее административное право в государствах Центральной Азии – краткий обзор современного состояния. – Европейский Союз, 2016. – 54 с.
15. Содействие правовой государственности для устойчивого развития экономики. Узбекистан. – Deutsche Gesellschaft für internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH. – Октябрь, 2015. – 2 с.
16. Report on Indicators for Promoting and Monitoring the Implementation of Human Rights. – Geneva: OHCHR, 2008.
17. Актуальные вопросы защиты прав человека в Туркменистане. Обзорный документ к Диалогу ЕС и Туркменистана по правам человека. – "Международное партнерство по правам человека". – Май, 2016. – 16 с.
18. Грановский Г. Германия хочет, чтобы страны Центральной Азии сохраняли дистанцию по отношению к России // ОКО ПЛАНЕТЫ. – 2016, 4 апр.
19. Die Welt. – 17, Februar. – 2003.

Надійшла до редколегії 12.11.18

С. Вылинский, препод.

Институт международных отношений,

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина

ПОЛИТИКА ФЕДЕРАТИВНОЙ РЕСПУБЛИКИ ГЕРМАНИИ ПО ВНЕДРЕНИЮ ПРАВОВЫХ ИНСТИТУТОВ И ДЕМОКРАТИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ В СТРАНАХ ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ

Сакцентировано внимание на необходимости исследования современных подходов в проектировании Германией моделей и принципов управления, которые могут быть заимствованы другими государствами мира. В этом смысле в работе рассматриваются непосредственные средства и механизмы распространения правового и демократического опыта Германии в процессах государственного строительства стран Центральной Азии, раскрывается сущность "мягких воздействий" Германии в данном регионе. Автор указывает на двойственное влияние ФРГ в регионе Центральной Азии. Первое направление – содействие странам региона в административно-правовой сфере. Второе направление – использование и внедрение политико-дипломатических инструментов для углубления политико-культурных и социально-экономических связей сторон. Характерной чертой такой двойной политики является преобладание в ее рамках первого направления над вторым, а также недостаточность потенциала ФРГ в нейтрализации негативных тенденций авторитаризма и исламского радикализма, которые остаются характерными для внутривнутриполитических и геополитических процессов данного региона.

Ключевые слова: Германия, внешняя политика, демократическое управление, Центральная Азия, мягкая сила.

S. Vilinsky, teacher of the department of foreign languages
Institute of International Relations,
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

POLICY GERMANY ON IMPLEMENTATION OF LEGAL INSTITUTES AND DEMOCRATIC GOVERNMENTS IN CENTRAL ASIA COUNTRIES

The article focuses on the modern Germany's approaches in designing models and principles of governance that can be borrowed or implemented by other countries. The direct means and mechanisms of German legal and democratic experience of state-building for the Central Asian countries are considered. The essence of the German "soft power" in Central Asia region is revealed. The author talks about the double influence of Germany in the region of Central Asia. The first direction is assistance to the countries in the administrative and legal fields. The second direction is the use and implementation of political and diplomatic tools for deepening political-cultural and socio-economic relations. A distinctive feature of such a dual policy is the predominance of the first direction over the second, as well as the inadequate capacity of Germany to neutralize the negative tendencies of authoritarianism and Islamic radicalism, which remain characteristic of the political and geopolitical processes of the region.

Key words: Germany, foreign policy, democratic governance, Central Asia, soft power.

УДК 345.01

О. Смирнова, канд. політ. наук, асист.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

ТЕНДЕНЦІЇ М'ЯКОЇ СИЛИ НЕЙРОКОМУНІКАТИВНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У СФЕРІ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ

Сьогодні ми спостерігаємо, що майже на всі сфери людської поведінки та мислення впливають медіа. Оскільки навіть у політиці емоційна складова меседжів важливіше раціональної, нейроособливостями впливу активно зайнялись не тільки цивільні, але й військові дослідники. Особливої зацікавленості набув висновок, що під час зосередження уваги на потенційній загрозі у людини падає фокус на навколишній світ. Нейродослідження поступово стають частиною досліджень у сфері інформаційної безпеки. Визнано, що нейротехнології можуть бути використані для конструювання та контролю соціальної динаміки.

Ключові слова: інфобезпека, інфовійна, нейронаука, нейронкомунікації, психотехнології.

Постановка проблеми. Питання нових тенденцій пропагандистського впливу сьогодні постає тому, що можливості впливу ростуть, а людина зі своїми нейробіологічними параметрами залишається незмінною. Новим стає перехід від жорстких до м'яких форм впливу. Унеможливорюється авторитарність соціальних систем [1]. Розглянемо деякі аспекти реалізації м'яких методів впливу на аудиторію, а також окреслимо основні інструменти нейронауки, які зацікавили спеціалістів з інформаційної безпеки, і визначимо причини такої зацікавленості.

Мета статті. Стаття має на меті розглянути теоретичні й практичні аспекти реалізації м'яких методів впливу на аудиторію шляхом фреймінгу, наративу та метафор, які посідають особливе місце у впливі на нашу свідомість. Також спробуємо проаналізувати перспективи впровадження та використання нових технологій нейронауки в площині інформаційної безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Виходячи з того, що поняття та самі технології нейрокомунікацій з'явилися порівняно недавно, то ступінь його теоретичного обґрунтування та визначення його природи знаходяться на початковій стадії. Але варто виділити вчених-першопрохідців, праці яких присвячені саме цим технологіям: психолог Д. Канеман, який отримав Нобелівську премію з економіки та співпрацював з військовими США, досліджував системи прийняття рішень, професор зі зв'язків з громадськістю міжнародних відносин Університету Дж. Вашингтона Роберт Ентман, який займається питаннями медіакомунікацій, фреймами, впливом інтерпретацій та моральних оцінок. Також варто відзначити дослідження метафоричної комунікації Дж. Залтмана, які передували нейрокомунікаційній галузі. Класика зв'язків з громадськістю Е. Бернейса. Окремо слід зупинитись на впливі метафор на наші емоції, сприйняття та поведінку. Професор біології та неврології Стенфордського університету Роберт Сапольскі досліджує розвиток метафоричної мови у людини, пояснює чому фігуральне мовлення, порівняння та прикличі мають таку владу над нами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Окреслимо основні гуманітарні галузі, де проводяться нейродослідження, які зацікавили спеціалістів з інформаційної безпеки та військових у всьому світі, та спробуємо зрозуміти причини такої зацікавленості.

По-перше, фреймінг (обрамлення). Цей метод дозволяє робити вплив на сприйняття інформації аудиторією. Спеціалісти з фреймінгу диктують не тільки що думати, але й як це робити. І роблять це шляхом описування одного об'єкта в різний спосіб, що безпосередньо пов'язано з активацією різних зон мозку. Про ці когнітивні викривлення багато писав Д. Канеман [2].

Слід зазначити, що такі інструменти, як ЕЕГ та МРТ дають змогу чітко визначити дієвість впливу різних описів на різні ділянки головного мозку та на сприйняття людиною інформації загалом, що є великою перевагою. Крім того, ці методи є об'єктивними, порівнюючи, наприклад, з опитуванням, де на відповідь впливають соціокультурні фактори.

Як працює фреймінг? Завдяки використанню в текстах спеціальних фраз, оборотів, лексики, метафор, прикладів, візуальних образів тощо. Вдається створювати та використовувати нові рамки.

Повертаючись до нейронауки, слід зазначити, що попередником нейрокомунікації була метафорична комунікація. Перші дослідження, що вважалися нейромаркетинговими були дослідження професора Гарварда Джеррі Залтмана та його метафорична модель. Саме метафори формують емоційну картину світу і спонукають нас до дії. Розум веде до висновків. Емоції призводять до дії. Саме примусити діяти, ось що є цікавим спеціалістам військового сектора. За допомогою спеціальних програм і сканування мозку можна точно виявити той чи інший вплив різних інформаційних матеріалів [3].

Виходячи із цього, переходимо до наступного пункту. Наратив і роль слова взагалі. Дослідження мозку підтверджують, що слова не тільки відображають, але й формують реальність.

Наприклад, професор неврології Каліфорнійського університету Пол Зак, який досліджує вплив наративу

на зміну хімічних складових мозку, виявив, що деякі сюжети призводять до виділення мозком речовин, схожих за дією з малими дозами кокаїну [4].

Людина сьогодні живе в хаотичному інформаційному просторі й потребує постійних пояснень подій, що відбуваються навколо неї. Тому інформація розподіляється на два потоки: сама подія та інтерпретація події (розуміння та реагування). Наративи визначають поведінку, оскільки людина бачить те, на чому акцентує увагу наратив і не бачить того, що оминає цю увагу. Наратив може вповільнювати або прискорювати певні суспільні процеси.

У світі, що перенасичений інформацією, важливу роль набуває питання уваги. Керуючи увагою, ми керуємо індивідуальною та масовою свідомістю. Фіксація уваги на об'єкті вже є передумовою вибору. У цьому аспекті увага стає ціннішою за інформацію. Увага як точка відліку повністю змінює соціальну систему [5].

Існуючі та майбутні "інформаційні технології" – це, насамперед, "технології уваги", кожна з яких пропонує свій шлях до заволодіння увагою. Розглянемо певні відмінності в сутності цих двох понять – інформації та уваги. Якщо інформація має кількісний вимір, то з увагою дещо складніше. У таких випадках на допомогу приходять методи нейронауки. Інформацію можливо, наприклад, пакувати (фрейми, наративи) у книги. З увагою це неможливо. Увагу можливо збільшувати тільки за рахунок збільшення кількості читачів, глядачів тощо. Тобто існує певна обмеженість цього ресурсу. Слід звернути увагу на актуальність кіноіндустрії зокрема та мистецтва взагалі як найбільш потужного отримувача уваги. Мистецтво – це сукупність символів, а символи мають величезну владу над нами. Ми вбиваємо та вмираємо заради них [6].

Необхідно наголосити на зв'язку уваги та емоцій. Отже, з одного боку, розуміння роботи мозку дає сьогодні можливість абсолютно інакше поглянути на побудову системи інформаційної безпеки. З іншого боку, змінюється і саме сприйняття інформації, її подача, тому важливо знати ці закони мозку задля подальшого формування інформаційного пулу. Адже люди з мікрофоном будуть воювати набагато довше, ніж люди з автоматами. Також потрібно вирішувати проблему інформаційного ожиріння та подбати про інформаційну гігієну.

Інтернет-меми також зацікавили дослідників як реалізація ідеології уваги. Автор книги про меми Л. Шифман пропонує дивитись на меми як на культурні будівельні блоки, що артикулюються та розповсюджуються

активними людьми. Це не означає, що люди не живуть у соціальних і культурних світах, які їх обмежують. Живуть, але в той же час те, що є рушійною силою процесів культурного розповсюдження, не є "таємною" силою мемів, але мережею значень і структур, які люди вибудовують навколо них. Це також стосується і доволі цікавих прикладів мемів у російсько-українському конфлікті. Це і феномен швидкого розповсюдження інформації. Усе це можна пояснювати і як реалізацію уваги в різних контекстах [7].

Наостанок слід зазначити щодо важливості BIG DATA як інструмента інформаційної безпеки. Деякі дослідники вважають, що доступність великих масивів інформації надасть можливість відкрити соціологічні закони людської поведінки, дозволить прогнозувати політичні кризи, революції та інші форми соціальної та економічної нестабільності подібно тому, як фізики або хіміки прогнозують природні феномени [8].

Висновки і перспективи. На сьогоднішній день нейронаука є найбільш цікавою галуззю знань для інформаційної безпеки. Раніше функцію її помічника, який знає, як впливати на аудиторію, виконувала психологія. Пропаганда, як і військова справа, будуть знаходитись у сприятливих умовах, оскільки в них зацікавлена держава. Отже, є доступ до фінансових потоків. Це, у свою чергу, стимулює і науку, і практику. Саме тут починають проявляти себе повною мірою проривні технології, оскільки їх стимулюють відмічені фактори.

Список використаних джерел:

1. Westen D. The political brain. The role of emotion in deciding the fate of the nation. – New York, 2007.
2. Канеман Д. Думай медленно... решай быстро / Д. Канеман. – М.: АСТ, 2017.
3. Zaltman G., Zaltman L. Marketing Metaphoria: What Deep Metaphors Reveal about the Minds of Consumers / G. Zaltman, L. Zaltman. – Harvard Business School Press, 2008.
4. This Is Your Brain. This Is Your Brain as a Weapon [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://foreignpolicy.com/2015/09/14/this-is-your-brain-this-is-your-brain-as-a-weapon-darpa-dual-use-neuroscience/>
5. Lanham R. The economics of attention/ Style and substance in the age of information / R. Lanham. – Chicago, 2006.
6. Почепцов Г. Писсуар Дюшана, или искусство как медиакоммуникация [Електронний ресурс]. – Режим доступу: psyfactor.org/lib/media-communication-11.htm
7. Почепцов Г. Экономика внимания [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uatime.net/ukraine/georgij-pochepcov-eto-ne-informacionnaya-ekonomika-a-ekonomika-vnimaniya/>
8. Neurotechnology, Social Control and Revolution [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bigthink.com/hybrid-reality/neurotechnology-social-control-and-revolution>

Надійшла до редколегії 16.11.18

O. Smyrnova, PhD
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

SOFT POWER TRENDS OF NEUROCOMMUNICATIVE TECHNOLOGIES IN INFORMATION SECURITY FIELD

Abstract. Today, we observe that almost all forms of people's thinking and behavior are influenced by media. Since the emotional component is more important than the rational one (even in politics) neuro-specific features of influence have attracted a great attention of civil as well as military researchers. The fact, that while focusing on potential threat people's focus on the surrounding world lessens, has caused a great interest. Neuroresearch is gradually becoming a part of information security researches. It is recognised that neurotechnologies can be used for constructing and social dynamics control.

Key words: information security, information war, neuroscience, neurocommunication, psychotechnology.

Е. Смирнова, канд. полит. наук, ассист.
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина

ТЕНДЕНЦИИ МЯГКОЙ СИЛЫ НЕЙРОКОММУНИКАТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СФЕРЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Сегодня мы наблюдаем, что почти все сферы человеческого поведения и мышления подвержены воздействию медиа. Поскольку даже в политике эмоциональная составляющая посланий важнее рациональной, нейроособенностями влияния активно занялись не только гражданские, но и военные исследователи. Особый интерес у военных получил вывод, что при фиксации внимания на потенциальной угрозе падает фокус на окружающий мир. Нейроисследования постепенно становятся частью исследований в сфере национальной безопасности. Признано, что нейротехнологии могут быть использованы для конструирования и контроля социальной динамики.

Ключевые слова: информационная безопасность, информационная война, нейронаука, нейрокоммуникации, психотехнологии.

РОЛЬ РЕЛІГІЙНИХ АКТОРІВ У СУЧАСНИХ СВІТОВИХ ПРОЦЕСАХ

У зв'язку зі швидкою передачею даних і широкого доступу людей до інформації відбувається інтенсифікація міжкультурних, міжетнічних, міжцивілізаційних і міжрелігійних взаємодій. Особливу роль починають відігравати такі актори світової політики, як релігійні організації та представники традиційних світових релігій. Факт звернення політики до релігійного фактора показує важливість релігійних акторів у сучасній світовій політиці та актуальність релігійного питання в сучасних глобалізаційних процесах. Проаналізовано роль і місце релігійних акторів у сучасній світовій політиці. Розглянуто різноманітність активності сучасних релігійних акторів у міжнародних відносинах. Визначено напрями та цілі діяльності релігійних організацій і рухів, які можуть носити як конструктивний, так і деструктивний характер. Доведено, що транснаціональні релігійні актори є нерідко найбільш авторитетними учасниками світових процесів, які здатні вплинути на цінності, поведінку та колективний вибір великих груп людей.

Ключові слова: глобалізація, релігійні актори світової політики, недержавні актори, релігійні організації, релігійні рухи, релігія.

Постановка проблеми. у середині минулого століття багато дослідників заявляли про те, що релігія все менше і менше впливатиме на суспільство і в ХХІ ст. її очікує остаточний занепад. Однак цього не відбулося, і події останньої чверті ХХ ст. показали повернення в масову свідомість релігійності. Релігія повертається не тільки в повсякденне життя людей, а й на світову політичну арену. На тлі інтенсифікації міжкультурних, міжцивілізаційних, міжетнічних і міжрелігійних взаємодій особливу роль у світовій політиці починають відігравати релігійні організації та представники традиційних світових релігій. Усі вони є центром координації дій тих чи інших релігійних громад і їх можна назвати новими акторами міжнародних відносин поряд з міжнародними неурядовими організаціями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій з теми дослідження. Оскільки важливою характеристикою розвитку сучасного світу є зростання релігійної свідомості, формується особливий пласт літератури, присвяченої десекуляризації сучасного світу. У міжнародно-політичній науці зростання ролі релігійного чинника найчастіше пов'язують з феноменом "ісламського відродження", підйомом глобального католицизму та російського православ'я, євангелічне пробудження та неорелігійний бум. Однак залишається недослідженим роль релігійних акторів світової політики та їхнє місце в міжнародних відносинах. Важливим аспектом зазначеної дослідницької проблеми є аналіз інструментарію їхньої діяльності.

Серед науковців, що досліджували роль релігійного чинника в міжнародних відносинах, зокрема в контексті зміни природи міжнародних акторів, можна виокремити П. Горські, Х. Казанови, К. Лехмана, М. Олбрайт, Д. Рапопорта, С. Скотта, Дж. Снайдера, Р. Старак, П. Феррара, Ш. Хантера, Е. Харда, С. Хантінгтон тощо. Особливу увагу заслуговує підхід до розгляду релігійних акторів як транснаціональних чи наднаціональних акторів світової політики в науковому доробку таких російських дослідників, як В. Ю. Вершиніна, П. І. Касаткіна, Н. А. Ковальського, А. В. Митрофанова, В. В. Толкачова, Г. В. Станкевич. Серед українських дослідників вважаємо за необхідне виокремити наукові праці таких учених, як О. А. Коппель, О. С. Пархомчук, В. В. Єленського, П. Л. Яроцького.

Метою статті є визначення видів, ролі та місця релігійних акторів світової політики в міжнародних відносинах. Проаналізувати основні напрями діяльності релігійних акторів та їхній вплив на міжнародну систему.

Виклад основного матеріалу. Акторами міжнародних відносин і світової політики, тобто суб'єктів системи міжнародних відносин, що активно формують

політичні процеси на міжнародному рівні протягом декількох сторіч, починаючи з зародження і розвитку Вестфальської системи, були держави, перш за все держави-лідери. На сьогодні констатуємо стрімке збільшення і зростання впливу на світові політичні процеси нових недержавних акторів, яких часто-густо називають транснаціональними.

Так, у 1972 р. Дж. Най і Р. Кохейн у праці "Транснаціональні відносини та світова політика" [2] сформулювали ідею трансформації Вестфальської моделі світу під впливом діяльності недержавних транснаціональних акторів (ТНА). Учені розширили уявлення про акторність на міжнародній арені: поряд із державами як акторами світової політики стали виступати недержавні учасники.

Ураховуючи той факт, що сьогодні будь-яка релігія завжди має певну інституціональну структуру – "церкву" в широкому сенсі слова, інституціональні структури різних релігій виступають як варіант або аналог неурядових організацій і є учасниками світового політичного процесу. Серед них на особливу увагу заслуговують релігійні актори, релігійні організації та представники традиційних світових релігій. Українські дослідники О. Копель та О. Пархомчук констатують що "у ХХІ столітті релігія міцно закріплюється в політичному дискурсі й з'являється на світовій арені у вигляді системи транснаціональних зв'язків між державами, транснаціональними релігійними рухами, окремими політичними рухами, у вигляді етнорелігійних конфліктів" [15, с. 26].

Серед численних визначень поняття "актор" сучасної світової політики найбільш повною є точка зору російського дослідника П. А. Циганкова, який зазначає, що "міжнародний актор – це активний учасник (колективний чи індивідуальний) міжнародних відносин і світової політики, що володіє можливістю – завдяки наявності актуальних і потенційних ресурсів і здатності їх ефективно використовувати – самостійно, відповідно до власного розуміння своїх інтересів, приймати рішення та реалізовувати стратегію, яка впливає на міжнародну систему, визнається іншими учасниками і приймається ними до уваги при прийнятті власних рішень" [24, с. 35].

Виходячи із наведеного вище визначення, до "релігійних акторів" можна віднести: всесвітні й регіональні конфесійні організації (Всесвітня рада церков, Конференція європейських церков, Всесвітній буддистський альянс, Всесвітнє Братство буддистів), міжурядові та міжпарламентські організації (Організація "ісламська конференція" – нині Організація Ісламського Співробітництва, Міжпарламентська Асамблея Православ'я), окремі релігійні організації (Римо-Католицька церква, Російська православна церква).

У цьому контексті зазначимо, що релігія – є суспільним інститутом, виступає як форма суспільної свідомості, що виражає певні ідеї й регулює суспільні відносини; існує у вигляді системи норм і приписів поведінки людини в суспільстві. Як зазначає російська дослідниця А. В. Митрофанова, "історія будь-якої релігії – це одночасно історія використання релігії в політичних цілях й історія появи заснованих на цій релігії політичних ідеологій" [17, с. 78]. Відомо, що фундаментальні основи багатьох політико-ідеологічних установок західних країн базуються на християнських цінностях. Християнства або ж його традиції дотримуються переважна більшість жителів Європи й Америки [4]. На діяльності ісламських держав відображаються особливості мусульманських доктрин і концепцій. На суспільно-політичне життя народів Азії впливають особливості їхніх панівних релігій (буддизму, індуїзму, конфуціанства). Релігійні установки, безумовно, відображено в системах виховання різних народів, де з дитинства закладаються певні культурні стереотипи поведінки. Релігії й відповідно релігійні організації впливають таким чином на світоглядні та моральні установки, що відбиваються на формуванні напрямів внутрішньої та зовнішньої політики тієї чи іншої країни.

У сучасній науці про міжнародні відносини роль релігії оцінюється по-різному: від прагнення ефективного використання релігійної складової до нівелювання ролі традиційних релігій. Однак сам факт звернення політологів та політики до релігійного фактора показує значимість релігійних акторів у сучасній світовій політиці й актуальність релігійного питання в сучасних глобалізаційних процесах.

Релігійні актори в міжнародних відносинах поділяються на дві категорії: державні й недержавні [21, с. 169]. До першої категорії належать актори, тісно пов'язані з діяльністю урядів. У певних країнах, наприклад у США, Індії, Ірані, Саудівській Аравії, існують цілі блоки таких акторів. Недержавні релігійні актори різного типу становлять другу категорію і включають окремих релігійних діячів і релігійні рухи, що діють як у внутрішньому, так і в міжнародному контексті й пов'язані із захистом прав людини, врегулюванням конфліктів та налагодженням діалогу. Ці актори зазвичай намагаються налагодити спілкування між групами однодумців як усередині країни, так і за її межами. Цей процес включає обмін інформацією, ідеями, кадрами або фінансовими засобами. Під впливом глобалізації така співпраця інтенсифікується, оскільки зникають комунікаційні бар'єри.

Релігійні актори світової політики діють за низкою напрямів: "По-перше, це опосередкований вплив на соціальні інтереси, які виходять за межі строго "церковного життя". Під їхнім впливом формується зовнішня політика держави, визначається її характер і концепція, ураховуються політичні та економічні інтереси. По-друге, це безпосередня, пряма участь релігійних, а також світських структур – політичних партій релігійної належності в міжнародній діяльності. По-третє, це вплив на окрему людину, прихильника конкретної релігії, яка сама бере участь у подіях міжнародного значення, є суб'єктом або об'єктом, реагує на них, змушує зовнішньополітичних керівників зважати на його світогляд і погляди" [14, с. 10].

Релігія може сформувати той або інший тип суспільної свідомості, що впливає на психологічний статус лідера і політичної еліти тієї або іншої країни. Релігійні актори здатні сформувати ті процеси, сукупність яких може істотно визначити характер протікання світових

політичних процесів. Серед них – "уявлення народу про себе, своє місце у світі й власної "історичної місії"; схильність або несхильність народу до швидких змін; винесене з досвіду вміння уживатися з іншими народами; готовність або неготовність до жертв або компромісів. Автори доповіді "Глобальні тенденції-2025: світ, що змінюється" Національної ради з розвідки США вважають, що XXI століття стане епохою релігійних воєн і зростання в політиці ролі релігійних організацій. Визначальне значення в цьому відіграватимуть процеси глобалізації й поява так званих мережових товариств. Соціальні мережі, створювані релігійними спільнотами, можуть бути більш ефективні, ніж національні спільноти. Величезну роль тут відіграють глобальні засоби масової комунікації, у першу чергу телебачення та Інтернет, коли проповідники впливають на погляди і думки найрізноманітнішої аудиторії, розкиданої по різних кутках земної кулі [16].

Зростання "недержавної" свідомості людей, приводить до рівнозначності державної та релігійної свідомості людини, або до пріоритету останньої над першою, коли людина більш прихильна до певних релігійних акторів, у тому числі міжнародних, ніж до своєї держави. Це підкріплюється розвитком засобів комунікації, що дозволяє людям безпосередньо контактувати один з одним. Тут необхідно відзначити і ряд передумов, які сприяли зміцненню релігійної свідомості людей, тобто ряд подій і процесів, що мали якісь глобальні наслідки. Серед них, по-перше, комплекс модернізаційних змін в основних християнських конфесіях. Перш за все, це підсумки Другого Ватиканського собору 1962–1965 рр., унаслідок чого оновлена та реорганізована Римокатолицька церква стала відкрита для світу та активна у розв'язанні проблем людства. Одними з найважливіших результатів собору стали зміни в літургії, зокрема стало можливим ведення богослужіння національними мовами та проголошена більш відкрита позиція у відносинах як зі східними християнськими церквами, так і нехристиянськими релігіями [10]. Особливо активно Ватикан починає брати участь у світових політичних процесах після обрання в 1978 р папою Римським Іоанном-Павлом II.

У 1970-х рр. отримує новий імпульс розвитку різних протестантських релігійних напрямів, чому значною мірою сприяло посилення релігійної риторики в промовах президентів США, особливо Дж. Картера і Р. Рейгана. З кінця 1980-х рр. активніше почала свою зарубіжну діяльність Російська православна церква [13]. На додаток до більш-менш "традиційних" християнських конфесій виникають і розвиваються різні секти християнського або псевдохристиянського типу, діяльність яких носить часто деструктивний характер, бо ставить особисте і релігійне життя в повну залежність від рішень керівництва організації, яке провокує міжрелігійну напруженість і конфліктні ситуації [9, с. 189].

У своїй діяльності релігійні організації багато в чому схожі з неурядовими об'єднаннями, загальноновизнаними акторами світової політики, які ставлять за мету побудову миру та загального блага в глобальному світі. Вони орієнтуються на утвердження віри в основні права людини, гідність і цінність людської особистості, рівноправність чоловіків і жінок, рівність прав великих і малих націй; створення умов, за яких може дотримуватися справедливість; сприяння соціальному прогресу та поліпшенню умов життя при більшій свободі; проявляти терпимість і жити разом у світі один з одним як добрі сусіди; підвищення зусиль, спрямованих на під-

римку міжнародного миру та безпеки [6]. При дослідженні сфер активності можна виділити такі характерні риси: релігійні актори при відстоюванні своїх інтересів часом не здатні безпосередньо вплинути на ухвалення конкретних політичних рішень; вони домагаються системного ефекту, який полягає в "поширенні певних знань і цінностей, підвищенні обізнаності про проблему та зміну масового відношення до неї, розвиток громадських інститутів [18, с. 130].

При цьому релігійні актори ставлять своєю метою поширення віровчення, прагнуть притягнути увагу суспільства до моральної оцінки процесів, що відбуваються. Для лобювання своєї позиції релігійні актори, що діють як неурядові об'єднання, прагнуть захищати свої інтереси "не лише в межах існуючої політичної системи, встановлених "правил гри", але й намагаються змінити їх або збудувати "паралельні структури" політичної участі у виробленні рішень". Для здійснення діяльності з цього напрямку релігійні представники входять до складу громадських і експертних рад при органах влади різного рівня, беруть участь у роботі різних інститутів громадянського суспільства, мають доступ до самим верхніх ешелонів влади. "Я регулярно зустрічаюся з Президентом Росії, Прем'єр-міністром, членами Уряду", – сказав Патріарх Алексій II на Архієрейському Соборі 1994 р. [5, с. 15]. Така співпраця доводить свою ефективність у розв'язанні багатьох проблем релігійного та суспільного життя громад. Таким чином, релігійні актори є тією силою, яка здатна робити вплив на цінності, поведінку і колективний вибір великих груп людей і таким чином опосередковано впливати на процес ухвалення рішень у владних структурах.

Значущість і впливовість релігійних акторів може різнитися. Вона визначається тим, наскільки суб'єктивності ідеологічних моделей мають необхідні для реалізації інструменти, ресурси, волю і мотивацію [8, с. 44]. Разом із впливом на внутрішньополітичні процеси в окремих країнах релігійні організації, здійснюючи діяльність на території декількох держав, мають розвинену організаційно-управлінську структуру (розгалужену мережу міжнародних представництв), вступають у взаємодію один з одним і акторами іншого типу і можуть бути класифіковані як неурядові міжнародні організації.

У час глобалізації можна виділити чотири сфери, де не тільки посилюється значення релігії, а й надаються можливості для впливу релігії як м'якої сили: ідеї, практика, організація, досвід [1]. Релігії об'єднували ідеї, вірування і практики певної спільноти. Світ загалом представляв сукупність цих численних і різноманітних спільнот, де релігія виступала в ролі головного організуючого принципу. В умовах глобалізації розвивається поняття про те, що всі члени суспільства в обов'язковому порядку повинні сповідувати однакові релігійні погляди, оскільки проголошується новий принцип – релігія стає результатом індивідуального вибору. Сьогодні безліч релігійних ідей змагаються між собою за увагу пастви, утворюючи "релігійний глобал-маркет" [3]. Ідеї, досвід і практики, відчуючи вплив глобалізації, стимулюють своїх послідовників до адаптації життя в нових умовах. Вони дозволяють їм переорієнтуватися з локального або національного контексту на регіональний або міжнародний. У цьому процесі можна виділити дві сфери діяльності, до яких залучено величезну кількість релігійних організацій: соціальний розвиток і права людини, а також конфлікти та їхнє вирішення.

За своїм характером і цілями релігійні актори можуть бути конструктивними та деструктивними. Останні носять екстремістський характер, які за способом діяльності змикаються з терористичними організаціями. До таких належить ХАМАС, Талібан, Аль-Джихад та ін. Радикальна організація Аум Сінрікьо для досягнення своїх цілей навіть застосувала нервово-паралітичний газ у токійському метро в 1995 р. Конструктивні ж навпаки – використовують переговорні методи для досягнення своїх цілей. Вони орієнтовані на врегулювання конфліктів, налагодження діалогу. У цій сфері працюють, наприклад, квакери, які мають досвід з врегулювання міжнародних конфліктів [19].

Ефективність діяльності релігійних організацій і рухів визначається тим авторитетом, яким вони користуються у населення. Наприклад, папа римський – вищий авторитет для католиків, які живуть на Землі. Це дозволило Римо-католицькій церкві успішно бути посередником у конфлікті (кінець 1978 р.) з приводу територіальної суперечки між двома католицькими державами, які опинилися на межі війни – Чилі та Аргентиною [7, с. 127].

Варто відзначити, що християнських екстремістських організацій, що діють у таких широких масштабах, немає. Це пов'язано з тим, що християнство більш зріла релігія, ніж іслам, адже іслам – сама наймолодша світова релігія. У християнській історії були гоніння, нетерпимість відносно іншовірних, насильницьке навернення, а також пряма участь у політичному житті держав. Християнство навчилася пристосовуватися до вимог часу й уживатися в нових умовах. На думку українського дослідника В. Єленського, подібні зміни чекатимуть й іслам, і він, як "молода релігія", зрештою переросте свою "войовничість" [11]. Ми ж лише констатуємо, що "у нашу" постполітичну "епоху, єдиним джерелом конфліктів стають культурні (релігійні) або природні (етнічні) протиріччя" [12, с. 13]. Наслідком такого політичного зрушення у просторі стає значна переоцінка зростаючої політичної ролі саме релігійних акторів [22, с. 221].

Російський дослідник Н. Ковальський з деякою часткою умовності до релігійних акторів світової політики відносить деякі політичні партії. На його думку, вони не можуть бути класифіковані як власне релігійні і як неурядові організації, але програми яких базуються на етичних релігійних нормах. Християнсько-демократичні й християнсько-соціальні партії з міжнародних питань виступають згуртовано, чому допомагає певна координація їхньої діяльності з метою згладжування можливих протиріч. Така координація здійснюється їхніми об'єднаннями в регіональних масштабах (у Європейських спільнотах, наприклад у рамках Європейської народної партії, а Європи загалом – в Європейському демократичному союзі; в Америці – у Християнсько-демократичній організації Америки) і навіть на світовому рівні – Всесвітнім союзом християнських демократів, що об'єднує близько п'ятдесяти партій і рухів" [14, с. 19].

Варто зазначити, що тема релігії для багатьох політичних партій виходить на перший план під час проведення виборчих кампаній, використовуються для розширення свого впливу на суспільство. У Росії, наприклад, Російська Православна Церква має значний мобілізаційний ресурс. І цей абсолютно прагматичний інтерес змішаний з поки ще "слабким рухом окремих політиків до пошуку адекватного політичного вираження для православної духовної традиції" [20].

Вплив релігії на міжнародні відносини проявляється не тільки безпосередньо, через діяльність яких-небудь

організацій, але й побічно. Наприклад, важливе значення має релігійна належність кандидатів на виборах. Яскраво це проявляється в США, де близько 90 % людей є віруючими [23, с. 170]. На виборах 2008 р. серед прихильників республіканця Джона Маккейна був великий відсоток білих протестантів та інших віруючих, які регулярно відвідують служби. У свою чергу Барака Обаму підтримували представники самих різних релігійних громад. За демократів більше голосують ті, хто тільки формально зараховують себе до віруючих, але нерегулярно відвідують служби і не знаходять час для молитов. Також серед прихильників Обами були атеїсти, мусульмани, іудеї, численні релігійні меншини. Підсумки виборів у США мають велике значення для всього світу, ураховуючи величезну вагу цієї держави на міжнародній політичній арені.

Висновки. Релігія стає політичним явищем, включаючись до кола політикозначущих факторів, у масовій свідомості сприймаючись як ідеологія, і стає інструментом політичної мобілізації, чинником політичної ідентифікації і політичної каталізації. Ця тенденція посилюється завдяки розвитку глобальних засобів масової комунікації.

Повернення релігії на глобальну суспільну сцену наочніше ілюструє такі феномени: транснаціональне духовне та інституційне спілкування; посилюється використання релігійних символів разом із символами етнічних і культурних спільнот та ідентичностей; виникнення релігійних рухів і асоціацій, не пов'язаних з певною релігійною традицією, нацією або етнічною групою, що часто представляє синтез, колаж різних релігійних ідей і практик.

Розглянувши різноманіття активності сучасних релігійних акторів світової політики, можна визначити такі характерні риси, як: опосередкований вплив на ухвалення політичних рішень шляхом формування ціннісного політично значимого ряду; спроба сформувати або ж інкорпорувати в громадську думку автономне, релігійне забарвлення бачення світу, політики, гуманітарної й соціальної сфери; комплексна дія на суспільство або на світову спільноту з метою добитися системного ефекту коригування суспільної свідомості.

Транснаціональні релігійні актори є нерідко найбільш авторитетними учасниками світових процесів, які здатні робити вплив на цінності, поведінку і колективний вибір великих груп людей, таким чином опосередковано впливати на процес ухвалення рішень у владних структурах.

Виходячи з перерахованого вище, також можна зробити висновок, що в сучасних міжнародних відносинах релігія відіграє і негативну роль, адже об'єднуюча і миротворча діяльність релігійних громад, організацій, рухів не проявляється в належному масштабі, тоді як кількість конфліктів на релігійному ґрунті за останні десятиліття збільшилася.

На переконання автора, найближчим часом фактор релігії буде таким самим. Але прояви цього будуть не найприємнішими, особливо якщо врахувати, що населення в конфліктуючих через релігію країнах швидко зростає, і ситуація там погіршується. Цілком імовірно, що може початися широкомасштабна війна, в основі якої крім інших, буде і релігійна причина. Будь-яке регулювання поведінки представників будь-якої конфесії у світовому масштабі навряд чи можливо. У цьому випадку миротворча й об'єднавча функції повинні лягати в основному на різні релігійні організації. Щоб уникати постійних зіткнень і кровопролиття, людям варто пере-

осмислити ставлення до своєї й чужої віри та бути більш терпимими.

Список використаних джерел:

1. Ellis S., ter Haar G. Religion and Development in Africa [Електронний ресурс]. / S. Ellis, G. ter Haar. – Режим доступу: <https://openaccess.leidenuniv.nl/bitstream/handle/1887/12909/ASC-071342346-174-01.pdf?sequence=1>
2. Keohane R. O., Nye J. S. Transnational Relations and World Politics // R.O. Keohane, J. S. Nye (Eds.). – Cambridge : Harvard University Press, 1972. – 428 p.
3. Mehran. The Structure of Global Religious Market and its Role in Producing Religious Violence [Електронний ресурс] / Mehran. – Режим доступу: http://www.cesnur.org/2006/sd_rezai.pdf
4. World Christian Database [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.religare.ru/print41781.htm>
5. Архиерейский Собор Русской Православной Церкви 29 ноября–2 декабря 1994 года, Москва. Документы, доклады. – М. : Изд-во Моск. Патриархии, 1995. – 208 с.
6. Баталов Э. Антропология международных отношений [Електронний ресурс] / Э. Баталов // Международные процессы. – 2005. – Т. 3. – № 2(8). – Режим доступу <http://www.in-tetrends.ru/seven/001.htm>
7. Бойко І. І. Роль Ватикану в мирному розв'язанні міжнародних спорів / І. І. Бойко // Вісн. Акад. адвокатури України. – 2009. – Число 3. – С. 124–128.
8. Войтоловский Ф. Г. Концепции глобального управления в современных идейно-политических процессах / Ф. Г. Войтоловский // Мировая политика, международная безопасность и транснациональные процессы в XXI веке: уроки, вызовы и выбор России. – М., 2003. – С. 44–45.
9. Дворкин А. Л. Сектоведение. Тоталитарные секты / А. Л. Дворкин. – М. : Православная энциклопедия Азбука веры, 2018. – 1020 с.
10. Документи Другого Ватиканського Собору [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://issuu.com/svichado.ua/docs/dokumenty_druhoho_vat_soboru_demo
11. Еленский В. Е. Религия в глобальной политике: конец XX – начало XXI века [Електронний ресурс] / В. Е. Еленский // ReligioPolis. Центр религиоведческих исследований – 07.10.11 – Режим доступу: <http://www.religiopolis.org/documents/3292-ve-elenskij-religija-v-globalnoj-politike-konets-hh-nachalo-hhi-vekov.html>
12. Жижек С. Некоторые политически некорректные размышления о насилии во Франции и не только / С. Жижек // Логос. – 2006. – № 2(53). – С. 3–25
13. Касаткин П. И. Русская православная церковь как актор современной мировой политики / П. И. Касаткин // Вест. МГИМО-Университета. – 2010. – № 6. – С. 141–151.
14. Ковальский Н. А. Религиозный фактор: проблемы влияния на мировую политику / Н. А. Ковальский // Религия и политика на рубеже двух тысячелетий. – М. : Экслибрис-Пресс, 2000. – С. 10–19.
15. Коппель О. А. Пархомчук О. С. Религиозный фактор у світової політиці / О. А. Коппель, О. С. Пархомчук // Вісн. Київ. ун-ту імені Тараса Шевченка. Міжнар. відносини. – К., 2017. – Вип. 46. – С. 26–30.
16. Круг П. Г., Маякова Л. В. Борьба за природные ресурсы в будущем примет форму войн за веру [Електронний ресурс] / П. Г. Круг, Л. В. Маякова / ЦентрАзия. – 01.04.09. – Режим доступу: <https://centrasia.org/newsA.php?st=1238537880>
17. Митрофанова А. В. Политическое православие и проблема религиозности [Електронний ресурс]. / А. В. Митрофанова // Философия и общество. – 2006. – № 1. – Режим доступу: <https://cyberleninka.ru/article/n/politicheskoe-pravoslaviye-i-problema-religioznosti>
18. Михеев А. Н. Неправительственные объединения как акторы мировой политики / А. Н. Михеев // "Приватизация" мировой политики: локальные действия – глобальные результаты / под. ред. М. М. Лебедевой. – М., 2008. – С. 130–134.
19. Новые транснациональные акторы [Електронний ресурс] // Политология. – Режим доступу: <https://textbooks.studio/uchebnik-mejdunarodnie-otnosheniya/novyie-transnatsionalnye-aktoryi-24461.html>
20. Рябых Ю. А. Политические партии России и Русская Православная Церковь / Ю. А. Рябых // Политика. – 2004. – № 1. – С. 124–148.
21. Станкевич Г. В. Виды религиозных акторов и их влияние на внешнюю политику государств / Г. В. Станкевич // KANT. – 2011. – № 2. – С. 169–172.
22. Харкевич М. В., Касаткин П. И. Биополитика и религия в эпоху постмодерна / М. В. Харкевич, П. И. Касаткин // Вест. МГИМО(У). – 2011. – № 6. – С. 217–222.
23. Хосе Казанова. По той бік секуляризації: релігійна та секулярна динаміка нашої глобальної доби / Хосе Казанова. – К. : Дух і Літера. – 2017. – 264 с.
24. Цыганков П. А. Акторы и факторы в международных отношениях и мировой политике / П. А. Цыганков // "Приватизация" мировой политики: локальные действия – глобальные результаты / под. ред. М. М. Лебедевой. – М., 2008. – С. 35–39.

Надійшла до редколегії 10.10.18

И. Ощипок, асп.

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина

РОЛЬ РЕЛИГИОЗНЫХ АКТОРОВ В СОВРЕМЕННЫХ МИРОВЫХ ПРОЦЕССАХ

В связи с быстрой передачей данных и широкого доступа людей к информации происходит интенсификация межкультурных, межэтнических, междоцивилизационных и межрелигиозных взаимодействий. Особую роль начинают играть такие акторы мировой политики, как религиозные организации и представители традиционных мировых религий. Факт обращения политики к религиозному фактору показывает важность религиозных акторов в современной мировой политике и актуальность религиозного вопроса в современных глобализационных процессах. Проанализированы роль и место религиозных акторов в современной мировой политике. Рассмотрено многообразие активности современных религиозных акторов в международных отношениях. Определены направления и цели деятельности религиозных организаций и движений, которые могут носить как конструктивный, так и деструктивный характер. Доказано, что транснациональные религиозные актеры являются нередко наиболее авторитетными участниками мировых процессов, которые способны оказать влияние на ценности, поведение и коллективный выбор больших групп людей.

Ключевые слова: глобализация религиозные акторы мировой политики, негосударственные акторы, религиозные организации, религиозные движения, религия.

I. Oshchypok, PhD student

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

ROLE OF RELIGIOUS ACTORS IN MODERN WORLD PROCESSES

In the context of the rapid transfer of data and the widespread access of people to information, takes place intensification of intercultural, interethnic, inter-civilization and interreligious interactions. Such actors of world politics, such as religious organizations and representatives of traditional world religions, play a special role. The fact of applying politics to a religious factor shows the importance of religious actors in contemporary world politics and the relevance of the religious issue in contemporary globalization processes. The article analyzes the role and place of religious actors in contemporary world politics. The diversity of the activity of contemporary religious actors in the international relations is considered. The directions and goals of religious organizations and movements that can be constructive and destructive are determined. It is proved that transnational religious actors are often the most authoritative participants in world processes that can influence the values, behavior and collective choices of large groups of people.

Keywords: globalization, religious actors of world politics, non-state actors, the religious organizations, religious movements, religion.

УДК: 327.7

І. Нагорняк, асп.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

СПІВПРАЦЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ З КРАЇНАМИ СХІДНОГО ПАРТНЕРСТВА В ГАЛУЗІ БЕЗПЕКИ ТА ОБОРОНИ

Розглянуто етапи створення Спільної політики безпеки та оборони ЄС, встановлення відносин з країнами Східного партнерства в даній галузі. Проаналізовано діяльність місії ЄС на території цих країн, спільну оборонну діяльність. Зроблено висновки та прогнози щодо перспективи поліпшення відносин у контексті переглянутої Європейської політики сусідства, нової Глобальної стратегії ЄС і формування Постійної структурної співпраці у сфері оборони.

Ключові слова: безпека, оборона, Європейський Союз, Східне партнерство, місії ЄС, Глобальна стратегія ЄС.

Постановка проблеми. Зміни, що відбулися в Європейській системі безпеки після анексії Кримського півострова Російською Федерацією в 2014 р., початку міграційної кризи та обрання в 2016 р. президентом США Д. Трампа, який підважує гарантії колективної безпеки, змусили лідерів ЄС і країн-членів переглянути підходи до формування Спільної політики безпеки та оборони (СПБО), а також розробити нову Глобальну стратегію ЄС.

Країни Східного партнерства після Вільнюського Саміту перебувають в епіцентрі актуалізованого геополітичного протистояння між Заходом і Російською федерацією, що збільшило їхню роль у безпеці Європи та вимагає активнішої співпраці з ними в рамках оборонної політики ЄС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання співробітництва Європейського Союзу з країнами Східного партнерства у сфері безпеки та оборони розглядають у своїх публікаціях такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як С. Біскоп [12], К. Зарембо [1, 21], О. Молдован [4], Є. Нікіпелова [8], О. Семенюк [7], О. Труш [8], В. Шатун [11] та ін. У них науковці досліджують виникнення СПБО, спільну діяльність країн СхП та ЄС у сфері оборони, а також оцінюють діяльність місії ЄС у країнах СхП і перспективи поліпшення їхньої співпраці, виходячи з геополітичних процесів, що відбуваються на території Європи.

Постановка завдання. Метою статті є огляд та оцінка співпраці Європейського Союзу і країн Східного партнерства в рамках СПБО, аналіз місця країн СхП у новій Глобальній стратегії ЄС і пошук варіантів поліпшення співпраці, виходячи з існуючих договорів між ЄС та країнами СхП.

Виклад основного матеріалу. Створення Спільної політики безпеки та оборони ЄС, стало чи не найскладнішим завданням у процесі євроінтеграції загалом. У постбіполярний період безпека в Європі базувалась на євроатлантичній солідарності в рамках НАТО і особливо ст. 5 Статуту Альянсу. Однак анексія Кримського півострова Росією в 2014 р., початок конфлікту з РФ і підтримуваними нею сепаратистами на сході України стали каталізаторами переоцінки безпекової політики в Європі. Остаточним фактором, що оновив безпекову інтеграцію ЄС, стали вибори президента США в 2016 р., які виграв республіканський кандидат Д. Трамп, що почав провадити політику ізоляціонізму та вимагати від держав Європи збільшення витрат на оборону, як цього передбачають їхні зобов'язання в рамках НАТО.

В. Шатун, оцінюючи процес військово-політичної взаємодії у просторі ЄС після Другої світової війни, визначає сім етапів, які віддзеркалюють зародження і формування політики та стратегії ЄС у питаннях міжнародної безпеки. Вони включають: 1) пошук загальних напрямів і форм співпраці (1946–1949); 2) відхилення наддержавних проектів (1950–1954); 3) період концеп-

туальної невизначеності (1955–1968); 4) поступове по-
жвавлення діалогу з проблем безпеки (1969–1986);
5) нормативно-правове та інституційне визначення
сфери безпекової та оборонної співпраці (1987–1997);
6) реалізацію та вдосконалення інституційного механізму
європейської безпекової та оборонної політики
(ЄБОП, 1998 р. – середина 2000-х рр.); 7) адаптацію
ЄБОП до реалій багатопольної міжнародної системи
(із середини 2000-х рр.) [11, с. 61].

На нашу думку ключовим моментом для створення
спільної оборонної політики стало ухвалення Радою
ЗЄС "Петерсберзьких завдань" (19 червня 1992 р.),
якими на ЗЄС покладалося проведення місій гуманітар-
ного та рятувального характеру, операцій з підтримки
миру та "управління кризами", включно із силовими
формами миротворчих заходів. Європейські країни
НАТО погодилися надавати ЗЄС необхідні ресурси для
відповідних воєнних операцій [19, с. 6–7].

Варто зазначити, що військова, оборонна та безпе-
кова співпраця з ЄС і між його членами відбувається на
різних площинах. Зокрема, можна виділити двосторон-
ню співпрацю з окремими членами ЄС, співпрацю в
рамках ООН, НАТО і ОБСЄ та із самими інституціями
ЄС у рамках Спільної зовнішньої й безпекової політики
(СЗБП) ЄС. Натомість єдиної спільної платформи спів-
праці країн-адресатів Східного Партнерства з ЄС у га-
лузі безпеки і оборони немає.

Ініціатива Східного партнерства, що була створена
в 2009 р., не передбачає великого рівню інтеграції та
участі країн-адресатів ініціативи в СПБО особливо, що
стосується прийняття ключових рішень.

Якщо розглянути результати двосторонньої спів-
праці між країнами СхП та ЄС, то можна виділити краї-
ни, що активно співпрацюють у рамках СПБО (Україна,
Молдова, Грузія), та країни, що мають набагато мен-
ший рівень співпраці з ЄС у даній галузі (Вірменія,
Азербайджан, Білорусь).

Для прикладу Україна серед країн-адресатів Східно-
го партнерства найбільш активно брала участь у місіях
ЄС. Вона керується у своїй діяльності низкою двосто-
ронніх угод. Основними є Угода про визначення загаль-
ної схеми участі України в операціях Європейського
Союзу із врегулювання Риз (підписана 13 червня
2005 р. під час засідання Ради з питань співробітництва
Україна – ЄС, набула чинності з березня 2008 р.).
У 2015 р. за взаємною згодою сторін пролонговано
термін дії цього міжнародного документа, а також Уго-
дою про асоціацію між Україною та ЄС, відповідно до
якої сторони посилюють практичне співробітництво в
запобіганні конфліктам та у сфері антикризового управ-
ління, зокрема з метою збільшення участі України в ци-
вільних і військових операціях ЄС з подолання кризових
ситуацій, у відповідних навчаннях і тренуваннях [10].

19 вересня 2014 р. Міністром оборони України
В. Гелетеем у Варшаві була підписана угода з міністра-
ми оборони Литви та Польщі, що є членами ЄС, про
створення спільного Литовсько-Польсько-Українського
військового підрозділу "ЛитПолУкрБриг" [9]. Це, на дум-
ку О. Труша, стало одним із найважливіших кроків Укра-
їни на шляху до модернізації українських збройних сил
та посилення співробітництва з ЄС. [8, с. 6].

У 2015 р. Кабінет Міністрів України провів комплекс-
ний огляд сектора безпеки і оборони України, за ре-
зультатами якого, зокрема, було прийнято Воєнну докт-
рину України, затверджену Указом Президента України
від 24 вересня 2015 р. № 555/2015, та Стратегію націо-
нальної безпеки України, затверджену Указом Прези-
дента України від 26 травня 2015 р. № 287/2015 [6].
Зазначені підзаконні нормативно-правові акти форму-

ють основні пріоритети гарантування національної без-
пеки України у воєнній сфері, спрямовані на максима-
льне адаптування оборонних можливостей України до
стандартів ЄС і НАТО.

Як відзначає О. Семенюк, Україна для ЄС є третьою
країною, але ставши після розширення 2004 р. безпо-
середнім сусідом ЄС, вона має неабияке безпекове
значення для європейської спільноти. Однак, з одного
боку, Україна вбачається європейцями одним із джерел
походження загроз, з якими покликана впоратися
СПБО. "Тобто ключовий інтерес європейської спільноти
по відношенню до нашої держави полягає в локалізації
трансгосподарних загроз. З іншого ж, роль і місце України
в сучасній міжнародній безпековій системі обумовлює
об'єктивний інтерес ЄС розвивати співпрацю з нею в
контексті СЄПБО [7, с. 40].

Практична участь України в місіях ЄС розпочалася в
2000 р., коли була підписана угода про участь України в
Поліцейській Місії ЄС у Боснії та Герцеговині і направ-
лення українського миротворчого контингенту до складу
цієї Місії з 2006 по 2012 р., участь у військово-морській
операції ЄС з протидії актам піратства біля узбережжя
Сомалі "Аталанта" (EU NAVFOR ATALANTA), також у
2011 та 2014 рр. підрозділи Збройних сил України здій-
нювали бойове чергування у складі Бойової тактичної
групи (БТГ) Європейського Союзу Хелброк (HelBRoC) [5].

Рамкова угода про участь Грузії в операціях Спільної
політики безпеки і оборони ЄС набула чинності в березні
2014 р., з тих пір Грузія вже взяла участь у кількох опе-
раціях. Її найбільшим внеском до цих пір є участь близько
156 співробітників в операції EUFOR RCA в Централь-
ноафриканській Республіці. Сьогодні Грузія бере уч-
асть у Військово-консультативній місії ЄС у Центрально-
африканській Республіці, Тренувальній місії ЄС у Малі, а
також у Консультативній місії ЄС в Україні [19].

З 2005 р. Україна отримала привілейований статус у
рамках СПБО. Разом з Молдовою вона може приєднати-
ся до заяв і рішень Спільної зовнішньої та безпекової
політики ЄС. Цей механізм традиційно застосовувався
до країн-кандидатів, щоб вони мали достатньо часу для
адаптації до правил і механізмів ЄПБО, а також до чле-
нів Європейського економічного простору. Як зазначає
К. Зарембо, право України на приєднання до декларацій
та спільних позицій ЄПБО було підтверджено в Порядку
денному асоціації, тимчасової угоди між Україною та ЄС,
яка діяла до підписання нової Угоди про асоціацію. Укра-
їна також підписала Угоду про безперервну безпеку що-
до обміну секретною інформацією з ЄС у 2005 р. [21].

Молдова є також однією з держав, що не є членом
ЄС, але бере участь у місіях та операціях ЄС у рамках
спільної політики безпеки та оборони. Молдавські ек-
сперти взяли участь у тренінговій місії ЄС у Малі 2014 р.
та приєдналися до Військово-дорадчої місії ЄС у
Центральноафриканській Республіці в 2015 р. На про-
хання Молдови радники з реформування сектора без-
пеки з трьох країн ЄС допомагають у процесі реформу-
вання сектора безпеки.

З іншого боку, на території країн-адресатів Східного
партнерства у зв'язку з агресивною зовнішньою політи-
кою Російської Федерації сьогодні діють дві цивільні
місії ЄС. Зокрема, Моніторингова місія ЄС у Грузії, що
почала свою діяльність після початку конфлікту в Пів-
денній Осетії в 2008 р., і Консультативна місія в Україні,
що діє після анексії Кримського півострова та початку
конфлікту на сході держави.

Моніторингова місія ЄС у Грузії є неозброєною циві-
льною місією спостерігачів Європейського Союзу. Місія
була розгорнута у вересні 2008 р., після того як за по-
середництва ЄС було підписано угоду із шести пунктів,

що поклала кінець серпневій війні з Російською Федерацією та заморозила конфлікт у Південній Осетії.

З тих пір як була розгорнута Місія, патрулювання проходить цілодобово, зокрема в районах, прилеглих до адміністративних кордонів з Абхазією і Південною Осетією. У Місії близько 200 спостерігачів з різних країн-учасниць ЄС, що працюють на місцях. Головний офіс розташований у Тбілісі, є також польові офіси в Горі, Мцхета і Зугдіді.

Мандат моніторингової місії діє по всій території Грузії. Проте де-факто влада Абхазії й Південної Осетії досі відмовляють у доступі до територій, що перебувають під їхнім контролем.

Незважаючи на те, що результати роботи моніторингової місії щодо стабілізації ситуації відчутні, існують і певні проблеми щодо реалізації її діяльності. По-перше, ще належить виконати значну роботу з відновлення довіри. Водночас Місія наполягає на тому, що надання їй доступу до Південної Осетії й Абхазії буде сприяти підвищенню прозорості, внесе ясність щодо інцидентів, які вже відбулися, і таким чином зменшить ризик дестабілізуючих інцидентів у майбутньому. По-друге, План Медведєва – Саркозі разом з угодою щодо заходів здійснення, підписаним у 2008 р., залишаються основою для подальшої присутності Місії в регіоні та її зусиль із стабілізації ситуації. Як і раніше не повністю виконано п'ятий пункт угоди, оскільки триваюча присутність військового персоналу Російської Федерації й техніки, як у Південній Осетії, так і в Абхазії, є порушенням цієї частини Угоди.

Шестиденна війна в Південній Осетії, що розпочалася 7 серпня, продовжує залишатись наріжним каменем у побудові спільної зовнішньої політики ЄС, оскільки відсутній чіткий консенсус серед самих членів ЄС. А тому замість об'єднання ЄС він робить свій внесок у дезінтеграцію Союзу.

Комісія 22 жовтня 2008 р. скликала міжнародну донорську конференцію, яка забезпечила післявоєнну допомогу Грузії 4,5 млрд дол. США, включаючи 500 млн євро з боку ЄС. Однак багато дослідників зазначають, що хоч держави-члени відповіли швидко та всебічно, вони не змогли знайти політичну волю, необхідну для призначення санкцій до Росії [17, с. 162].

У грузинських конфліктах була налагоджена значна координація діяльності Комісії та Ради ЄС. Це було пов'язано з тим, що спеціальний представник Європейської комісії П. Семнебі запрошував керівництво ЄС на пленарні засідання всіх своїх важливих нарад у Грузії, Південній Осетії та Абхазії, хоч у випадку з Нагірним Карабахом (НК) зусилля Спеціального представника щодо встановлення фактів у Нагірному Карабаші були частково обмежені через відсутність підтримки його діяльності з боку сторін. У 2011 р. даний мандат був скасований, а Вірменія та Азербайджан були поінформовані про те, що зміцнення мандатів керівників делегацій в Баку та Єревані буде достатнім для заміни Спеціального представника. Проте делегації, будучи двосторонніми інституціями, маючи потенціал, кадрові та координаційні питання, зіткнулися з обмеженнями у врегулюванні НК конфлікту. У результаті Євросоюз де-факто не відіграв вагомий роль у врегулюванні конфлікту в Нагірному Карабаші.

Отже, здатність ЄС до врегулювання кризи на Південному Кавказі залежить від цілої низки факторів, зокрема від його здатності забезпечити високий рівень координації на міжінституційному рівні та координувати свої відносини з регіональними гравцями. Варто також зауважити, що Росія використовує Нагірно-Карабаський конфлікт для збереження свого впливу в регіоні, а тому

ЄС у взаємодії зі сторонами конфлікту має вибудовувати свою стратегію, розуміючи цей інтерес Росії.

У контексті інституційної присутності СБОП у країнах СхП варто розкрити діяльність місії Європейського Союзу з прикордонної допомоги Молдові та Україні (EUBAM), що почала свою роботу в 2005 р. Вона сприяє нормам і процедурам прикордонного контролю, митної справи та торгівлі, які відповідають стандартам ЄС і задовольняють потреби її двох країн-партнерів. Це – консультативно-технічний орган зі штаб-квартирою в Одесі (Україна).

Правовою основою EUBAM є Меморандум про Взаєморозуміння, підписаний наприкінці 2005 р. Європейською Комісією і Урядами Республіки Молдова та України, а керівним органом Місії є Консультативна Рада, яка збирається двічі на рік. Мандат Місії продовжувався вже чотири рази (у 2007, 2009, 2011 та 2015 рр.), при цьому при цьому він завершується 30 листопада 2017 р. [3].

Він сприяє нормам і процедурам прикордонного контролю, митної справи та торгівлі, які відповідають стандартам ЄС і задовольняють потреби двох країн-партнерів. Це – консультативно-технічний орган зі штаб-квартирою в Одесі (Україна). Місія має Представництво/польовий офіс у Кишиневі та п'ять польових офісів: два з молдавського боку спільного кордону і три – з українського. Діяльність EUBAM сприяє економічному розвитку та зміцненню безпеки в регіоні. Місія робить свій внесок у прикордонне співробітництво і зміцнення довіри, допомагаючи підвищувати ефективність і прозорість і зміцнювати безпеку на молдавсько-українському кордоні.

Консультативна місія Європейського Союзу (КМЄС) в Україні офіційно розпочала роботу в Києві 1 грудня 2014 р. після Революції Гідності та одержання відповідного запрошення від уряду України. Вона не має виконавчих повноважень, але надає підтримку державним органам України в послідовному реформуванні сектора цивільної безпеки шляхом стратегічних консультацій і практичної підтримки заходів з реформування згідно зі стандартами ЄС і міжнародними принципами належного врядування та дотримання прав людини [2].

Місія надає підтримку державним органам України в послідовному реформуванні сектора цивільної безпеки шляхом стратегічних консультацій і практичної підтримки заходів з реформування згідно зі стандартами ЄС і міжнародними принципами належного врядування та дотримання прав людини.

Незважаючи на бюджет більше ніж 54 млн євро, експертне середовище досить стримано оцінює результати дії місії. Зокрема К. Зарембо зазначає, що "далеко не всі в Україні усвідомлюють особливості інституційної природи КМЄС, а також те, що відрядження місії СПБО до країни, яка перебуває у стані збройного конфлікту, є винятковим жестом підтримки з боку ЄС" [1]. Разом із тим, на думку експерта, "варто пам'ятати, що місія була запрошена до України на тлі російської агресії, а не як консультант у мирний час, тому підхід до реформи безпекового сектора в Україні потребує коригування й адаптації до контексту конфлікту. Відмова місії (та держав-членів) визнавати реалії ситуації може негативно впливати на результативність її співпраці з місцевими партнерами".

Тобто можна стверджувати, що діяльність СПБО в країнах ЄС спирається більше на моніторинг, дорадництво та тренінгову діяльність для цивільного сектора безпеки, що досить обмежує оборонну складову співпраці. У рамках самої ініціативи Східного партнерства спільна співпраця всіх країн-адресатів з оборон-

ним сектором ЄС практично відсутня. Навіть у 2015 р., після анексії Криму та різних фаз конфлікту на Сході України в декларації Ризького саміту Східного Партнерства спільна співпраця в оборонній галузі не згадується. Єдиним документом, що подає надії на часткове поліпшення ситуації, яка склалася сьогодні, є представлений Єврокомісією у листопаді 2017 року перегляд Європейської політики сусідства, що містить у собі пункт про розширення співпраці в галузі оборони із сусідніми державами.

У документі згадується, що країни СхП будуть більше взаємодіяти у рамках Спільної безпекової та оборонної політики ЄС. Буде відкритою можливість участі в безпекових операціях ЄС, його бойових формуваннях, а також у відповідних агенціях, таких як Європейська оборонна ініціатива або Європейський коледж з питань безпеки та оборони [14]. Однак немає жодної згадки про можливу кооперацію із так званою Загальноєвропейською армією, про яку досить упевнено заявляв Президент Єврокомісії Жан-Клод Юнкер ще в березні 2018 року [13].

Основна увага в галузі безпеки приділяється розширенню співпраці ЄС з країнами-партнерами в процесі реформування їхньої цивільної та військової безпеки, зокрема через стратегічне та політичне дорадництво, нарощування інституційного потенціалу та діалог із громадським сектором.

Важливим документом для подальших відносин ЄС із країнами Східного партнерства у сфері безпеки та оборони стала прийнята в 2016 р. Глобальна стратегія ЄС "Спільне бачення, загальні заходи: Сильніша Європа – глобальна стратегія зовнішньої та безпекової політики Європейського Союзу" [20]. ЄС визначає державну та соціальну стійкість як стратегічний пріоритет своєї політики у сусідстві. ЄС також продовжуватиме використовувати прагнення країн до інтеграції із європейськими структурами для стимулювання трансформації в цих країнах.

Стійкість інституцій та суспільств визнається у документі стратегічним пріоритетом у сусідстві ЄС, як у країнах, які хочуть міцніших зв'язків з ЄС, так і з тими країнами, що поза межами ЄПС і які не хочуть цього робити. У даному випадку йдеться про Росію та країни Центральної Азії. ЄС готовий до різних шляхів підтримки стійкості своїх східних і південних сусідів, зосередивши увагу на найбільш гострих і крихких проблемах, зокрема тих, де ЄС може зробити суттєвий прогрес.

Загалом, аналізуючи документ, варто відзначити, що документ закликає до спільних дій всіх країн-членів ЄС і більш скоординованої зовнішньої політики. Стратегія наголошує, що в сьогоднішньому світі Європа може встояти перед проблемами, які надходять із зовні, тільки в разі спільних дій. Серед пріоритетів для зовнішніх дій основним виділяється забезпечення безпеки самого ЄС, оскільки сьогодні тероризм, гібридні загрози, економічна нестабільність, зміна клімату та енергетична небезпека ставлять під загрозу громадян і територію країн-членів і відповідно самого ЄС. Належний рівень амбіцій та стратегічна автономія важливі для здатності Європи сприяти миру та безпеки всередині та за її межами. Тому ЄС посилюватиме зусилля у сфері оборони, кібербезпеки, боротьби з тероризмом, енергетики та стратегічних комунікацій. Згідно з документом держави-члени повинні реалізувати свої зобов'язання щодо взаємодопомоги та солідарності, які закріплені в основоположних договорах. ЄС посилить свій внесок у колективну безпеку Європи, тісно співпрацюючи із своїми партнерами, починаючи з НАТО.

Професор Гентського університету С. Біскоп критикує документ, заявляючи, що в той час як "зовнішні та регіональні сили беруть участь у жорсткій геополітичній конкуренції в сусідстві Європи, сам ЄС хоче зосередити увагу на підвищенні стійкості своїх сусідів. І незрозуміло, хто повинен бути стійким до чого. Оскільки першим пріоритетом сусідів є національне виживання та гарантії безпеки..., тому забезпечення державного суверенітету та рівності могло б стати кращою опцією для стратегії ЄС у сусідстві" [12]. Варто зазначити, що його думка є досить влучною, оскільки забезпечення стійкості для авторитарних режимів у Білорусі чи Азербайджані може звучати як відхід ЄС від політики поширення демократичних реформ у регіоні. Більше того, якщо розглянути Україну, то питання суверенітету і територіальної цілісності виходять для неї на перший план і саме активне залучення ЄС у цьому напрямку було б набагато далекогляднішим, тобто підтримка розвитку інклюзивних державних інституцій та співпраця у оборонній сфері з більшим залученням її армії в рамках Спільної безпекової та оборонної політики.

Отже, участь країн Східного партнерства в оборонній та безпековій політиці ЄС є чинником, що укріплює позиції ЄС у сусідстві та у світі й від його дій в регіоні залежатиме, чи може ЄС претендувати на роль глобального гравця. Залучення армій України, Молдови та Грузії у спільних навчаннях і місіях ЄС сприятиме зміцненню обох сторін, оскільки на сучасному етапі, незважаючи на проблеми з реформуванням, Українська армія укріпилася та стала однією з найсильніших у Європі. До того ж у Грузії та Україні вже є досвід ведення війни з Російською Федерацією та відповіді на гібридні загрози.

Підсумовуючи, варто подивитись на стан безпеки в країнах Східного партнерства, відштовхуючись від показників цих держав у Глобальному індексі миру, що складається Інститутом економіки і миру, у консультації з міжнародною групою експертів з питань миру, інститутів миру і дослідницьких установ на основі даних, зібраних Відділом досліджень журналу the Economist. Давучи оцінку від 1 (мирна держава) до 4 (нестабільна та воєнничка держава), Індекс серед країн Східного партнерства найгірші показники дав Україні із загальним результатом 3,184, де головними факторами такого результату були ріст витрат на оборону (2,5), безпека суспільства (3,3) та внутрішньополітичні фактори і конфлікти (3,2), вона посідає 154 місце із 163 можливих; 132 місце посідає Азербайджан з показником 2,426, при цьому 112 місце має Вірменія – 2,220; Білорусь 103 місце з показником 2,141; 94 місце Грузія (2,084) і незважаючи на заморожений конфлікт у Придністров'ї, 62 місце посідає Молдова з показником 1,938 [18].

Варто також відзначити, що 22–23 червня 2017 р. в Брюсселі пройшов черговий саміт Європейської ради (European Council), рішення якого матимуть безпосередні наслідки для СПБО. Ключовим рішенням на саміті стало схвалення курсу на військову інтеграцію ЄС. Франція, Німеччина і керівники Європейської комісії успішно використали шанс на впровадження змін. У комюніке саміту і заявах лідерів ЄС чітко прозвучала теза про намір активізувати інтеграцію у військовій сфері [4]. Інтеграція має охопити: інституціональну сферу; оборонно-промисловий комплекс; ринок зброї й військової техніки ЄС. Ядром такого об'єднання стане Постійна структурна співпраця (Permanent Structured Cooperation, PESCO). Участь у PESCO є добровільною, і ніхто нікого не буде зтягувати до військового альянсу. Але ніхто не відмовився від цього формату [15]. Додатково ЄС збільшує фінансування оборони. З європейського оборонного фонду (European Defence Fund) Європейська комісія планує витратити на ці цілі по 500 млн

євро в 2019 і 2020 рр., а в 2020 р. довести суми річного фінансування ОПК до 1 млрд євро.

Висновки. Діяльність ЄС у рамках Спільної оборонної та безпекової політики ЄС у східному сусідстві є додатковою сферою співробітництва, що, зважаючи на слабкість країн СхП, становить спільний інтерес. ЄС робить спроби бути активним і залученим гравцем у конфліктах, що є в регіоні, однак через ряд інституційних факторів його дії є досить обмеженими. Безпекові місії ЄС у країнах Східного партнерства часто критикуються на предмет їхньої ефективності та доцільності, натомість кошти, що виділяються на їхнє функціонування, є досить значними.

ЄС потребує більш рішучої відповіді на виклики, що сьогодні постають у країнах Східного партнерства. Варто відзначити відсутність необхідної консолідації в позиції ЄС щодо кризових явищ у сусідстві, чіткого розподілу повноважень між різними інституціями, що впливають на оборонну та зовнішню політику, зважаючи на бажання окремих країн Східного партнерства тісніше взаємодіяти в цій площині.

Список використаних джерел:

1. Зарембо К. Місія здійснена? Де помиляється Євросоюз у реформі сектора безпеки в Україні / К. Зарембо // Європейська правда, 23.03.17. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eurointegration.com.ua/articles/2017/03/23/7063459/>
2. Консультативна місія Європейського Союзу (КМЄС) в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.euam-ukraine.eu/ua/our-mission/about-us/>
3. Місія Європейського Союзу з прикордонної допомоги Молдові та Україні (EUBAM). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eubam.org/ua/who-we-are/>
4. Молдован О. Історичний саміт Європейської ради: наслідки для України / О. Молдован // 26.06.17. [Електронний ресурс] Mind.ua. – Режим доступу: <https://mind.kiev.ua/openmind/20173535-istorichnij-samit-evropejskoyi-radi-naslidki-dlya-ukrayini>
5. Представництво України при Європейському Союзі та Європейському Співтоваристві з атомної енергії, Зовнішня політика і безпека. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/dialogue/foreign-policy>
6. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 25 лют. 2015 р. № 139-р Про затвердження плану заходів з проведення комплексного огляду сектора безпеки і оборони України та методичних рекомендацій щодо його проведення. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/139-2015-%D1%80>
7. Семенюк О. Спільна політика Європейського Союзу у сфері безпеки та оборони в умовах його розширення / О. Семенюк // дис. ... канд. політ. наук, КНУ ім. Т. Шевченка. – 2007. – С. 155.

И. Нагорняк, асп.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

СОТРУДНИЧЕСТВО ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА СО СТРАНАМИ ВОСТОЧНОГО ПАРТНЕРСТВА В ОБЛАСТИ БЕЗОПАСНОСТИ И ОБОРОНЫ

Рассмотрены этапы создания Общей политики безопасности и обороны ЕС, установления отношений со странами Восточного партнерства в данной области. Проанализирована деятельность миссий ЕС на территории этих стран, общая оборонная деятельность. Сделаны выводы и прогнозы о перспективах улучшения отношений в контексте пересмотренной Европейской политики соседства, новой Глобальной стратегии ЕС и формирования постоянного структурного сотрудничества в обороне ЕС.

Ключевые слова: безопасность, оборона, Европейский Союз, Восточное партнерство, миссии ЕС, Глобальная стратегия ЕС.

I. Nagornyak, graduate student

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

EU COOPERATION WITH THE EASTERN PARTNERSHIP COUNTRIES IN THE FIELD OF SECURITY AND DEFENSE

The article deals with the process of creation of the Common Security and Defense Policy of the EU, establishing relations with the countries of the Eastern Partnership in this field. Also author analyzed the activities of EU missions in these countries, joint defense activities. Article estimates the prospects for improving relations between parties in the context of the revised European Neighborhood Policy, the new EU Global Strategy and the formation of Permanent structural cooperation (PESCO) in the field of defense.

Key words: security, defense, European Union, Eastern Partnership, EU mission, EU Global Strategy.

8. Труш О. Історико-правові засади Європейської політики безпеки й оборони / О. Труш, Є. Нікіпелова // Теорія та практика державного управління 3(54)/2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2016-3/doc/1/05.pdf>

9. Угода між Урядом Литовської Республіки, Урядом Республіки Польща та Кабінетом Міністрів України стосовно створення спільної військової частини. – [Електронний ресурс] Верховна Рада України – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/998_548.

10. Угода про Асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії й їхніми державами-членами, з іншої сторони. – [Електронний ресурс] Верховна Рада України. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/984_011.

11. Шатун В. Оборонна і безпекова політика Європейського Союзу: формування та еволюція / В. Шатун // Наук. праці. Серія "Політологія". – 2014. – Вип. 218. – С. 60–67.

12. Biscop. S. A strategy for Europe's neighbourhood: keep resilient and carry on? / S. Biscop // Real Instituto Elcano, ARI 4/2017. [Electronic source]. – Access: http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano_en/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_in/zonas_in/ari4-2017-biscop-strategy-europe-neighbourhood-keep-resilient-carry-on.

13. DW, Глава Еврокомиссии призвал к созданию общеевропейской армии, 08/03/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dw.com/p/1EnF4>.

14. ENP Review: stronger partnerships for a stronger neighbourhood. – [Electronic source] European External Action Service (EEAS). – Access: http://eeas.europa.eu/enp/documents/2015/151118_joint-communication_review-of-the-enp_uk.pdf

15. European Council meeting (22 and 23 June 2017) – Conclusions. [Electronic source] Council of Europe. – Access: http://www.consilium.europa.eu/en/meetings/european-council/2017/06/22-23-euco-conclusions_pdf

16. European External Action Service (EEAS), EU-Georgia relations. [Electronic source]. – Access: http://eeas.europa.eu/factsheets/news/eu-georgia_factsheet_en.htm

17. Freizer S. The Revised European Neighbourhood Policy and Conflicts in the South Caucasus: The EU's Growing Conflict Transformation Role / S. Freizer // The Revised European Neighbourhood Policy Continuity and Change in EU Foreign Policy, Ed. D. Bouris, T. Schumacher, Palgrave Macmillan, 2017. – P.135–155.

18. Institute for Economics and Peace, Global Peace Index 2017 (GPI) [Electronic source]. – Access: <http://visionofhumanity.org/app/uploads/2017/06/GPI-2017-Report-2.pdf>

19. Petersberg Declaration. Western European Union. Council of Ministers. – Bohn, June 1992. – 7 p. [Electronic source]. – Access: <http://www.weu.int/documents/920619peten.pdf>

20. Shared Vision, Common Action: A Stronger Europe A Global Strategy for the European Union's Foreign And Security Policy. – [Electronic source] European External Action Service (EEAS). – Access: http://eeas.europa.eu/archives/docs/top_stories/pdf/eugs_review_web.pdf

21. Zarembo K. Ukraine in EU security: an undervalued partner/ K. Zarembo, FRIDE, Policy Brief (03/08/2011). – [Electronic source]. – Access: http://fride.org/download/PB_88_Ukraine_in_EU_security.pdf

Надійшла до редколегії 02.09.18

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

УДК 330.3:339.9

О. Приятельчук, канд. екон. наук, доц.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

ПЕРЕРОЗПОДІЛ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОЛОГІЧНИЙ МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРЕВЕНТИВНОЇ МОДЕЛІ ЗАГАЛЬНОГО ДОБРОБУТУ В СКАНДИНАВСЬКОМУ РЕГІОНІ

Превентивна модель загального добробуту є альтернативною стратегією побудови солідарної соціальної економіки. Передбачена в рамках даної моделі активна державна політика забезпечення реалізується шляхом застосування таких механізмів, як: соціальне страхування, забезпечення та захист, корпоративна соціальна відповідальність, державне втручання та регулювання ринку праці, координація у сфері охорони здоров'я та освіти тощо. Перерозподіл продуктів харчування є одним з дієвих механізмів і складовою активної державної політики забезпечення в рамках превентивної моделі загального добробуту. Особливості практичного втілення даних принципів у країнах Скандинавського регіону, які, крім соціального, отримують ще й екологічний ефект, є цікавим об'єктом дослідження, а аналіз їхнього досвіду – вагомим інформаційною базою для розробки споріднених національних моделей державного управління.

Ключові слова: соціальна солідарна економіка, превентивна модель загального добробуту, соціальне забезпечення, перерозподіл продуктів харчування.

Постановка проблеми. Превентивна модель держави загального добробуту є комплексною стратегією соціально-економічного розвитку країн Скандинавського регіону, що забезпечує всебічний захист від соціальних ризиків і ґрунтується на інвестиціях у безперервне навчання, загальну інтеграцію населення до ринку праці, організовану та чітко регламентовану систему надання повного спектра якісних соціальних послуг. Превентивний характер соціальної політики Скандинавських країн базується на традиціях, що склалися в даному регіоні та досконалії інституційній системі, усебічно вбудованій в режим державної податкової та фінансової політики, поєднаній з принципами надійного менеджменту державного бюджету та/або суспільного контролю над процесом управління.

Одним із ключових механізмів практичної реалізації даної моделі став перерозподіл продуктів харчування. Особливістю практики країн Скандинавського регіону стало те, що отримуються одночасно як соціальні, так і екологічні ефекти від даного процесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Перерозподіл продуктів харчування розглядається в рамках ідеї соціальної економіки та окремих моделей її реалізації. Питання соціальної солідарної економіки активно розглядається вітчизняними науковцями, зокрема, це А. С. Філіпенко, О. Н.Пряжнікова, А. С.Гальчинський. Окремі соціальні аспекти економічного розвитку були покладені в основу досліджень таких Нобелівських лауреатів останніх років, як: Ф. фон Хайек, М. Фрідман, Е. Рот, Л. Шеплі, Ж. Тіроль, А. Дітон. Превентивна модель загального добробуту, поширена в Скандинавському регіоні, активно досліджується як провідними організаціями регіонального розвитку, так і є увагою спеціалізованих комісій та комітетів ЄС, які проводять глобальні дослідження з метою пошуку альтернативних шляхів розвитку.

Постановка завдання. Мета статті – проаналізувати законодавчу базу та основні механізми реалізації превентивної моделі загального добробуту; визначити характерні риси соціально-екологічної складової моделі, що отримуються в результаті практичного втілення концепції в країнах Скандинавського регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перерозподіл продуктів харчування є однією з складових активної соціально-економічної державної політики забезпечення, запорукою реалізації основних принципів превентивної моделі загального добробуту. Найбільш

дієвим його механізмом, поширеним в усіх країнах Європи, є функціонування продуктових банків (food banks), діяльність яких координується Федерацією європейських продуктових банків (Federation of European Food Banks). Із країн Скандинавського регіону лише Данія та Норвегія є членами Федерації.

Однак в усіх країнах регіону розроблені національні стратегії скорочення продовольчих відходів, деякі ініціативи яких спрямовані на подолання відмінностей у функціонуванні ланцюгів постачання продуктів харчування. Це є характерною рисою, особливістю Скандинавської моделі управління процесами перерозподілу продуктів харчування, що розглядається швидше як спосіб забезпечення ефективного використання надлишку ресурсів (створення "суспільства без відходів"), ніж виключно як побудова досконалої системи забезпечення населення продуктами харчування.

Редистрибуція продуктових запасів сприймається як безпрограшний для всіх учасників процесу сценарій, що забезпечує одночасне ефективне використання надлишку ресурсів, переробку харчових відходів, налагодження ланцюгів перерозподілу продуктів харчування, підтримку соціально незахищених верств населення, подолання структурної бідності, отримання додаткових економічних ефектів тощо.

Переважає кількість заходів, що реалізуються країнами регіону в цій сфері, може бути визначена як пожерта продуктів харчування, що передбачає як спонсорську допомогу, так і перерозподіл продукції, що втратила свою ринкову вартість. Перерозподіл у рамках ланцюгів споживання від виробника до кінцевого споживача, у свою чергу, може здійснюватись або через центри перерозподілу, такі як продуктові банки (зазвичай застосовується на загальнодержавному рівні), або ж напряму до споживачів в особі благодійних організацій (локальний рівень управління).

Принциповою для Скандинавського регіону є реалізація даної системи заходів не виключно у сфері соціального, а переважно соціально-екологічного спрямування.

Важливим завданням Ради міністрів Скандинавського регіону є розробка систем відстеження та визначення кількості продуктів харчування з метою вдосконалення існуючих механізмів їхнього перерозподілу та утилізації харчових відходів. Нагальним пріоритетом є вдосконалення існуючих засобів координації та регулювання діяльності й взаємовідносин між усіма учасниками процесу

перерозподілу продуктів харчування: виробники, роздрібні та гуртові торгові контрагенти, продуктові банки та ін.

У рамках Європейського Союзу існує єдиний злагоджений підхід до регулювання системи перерозподілу продуктів харчування. Гармонізований закон ЄС щодо питань безпеки та стандартизації продуктів харчування (№ 178/2002) був доповнений додатковими правилами щодо гігієни продуктів харчування (№ 853/2004 та 853/2004), контрольних заходів їхнього дотримання (№ 882/2004), регламентації діяльності виробників харчової галузі (№ 854/2004). У даному контексті перерозподіл продуктів харчування вважається дистрибутивною діяльністю, а регламентація діяльності застосовується до всіх операторів і контрагентів даного процесу.

Однак особливості трактування даних методів у рамках національного законодавства країн Скандинавського регіону має низку відмінностей. Характерною особливістю є більш суворе застосування розроблених в ЄС правил у межах регіону порівняно з іншими країнами ЄС.

Відповідно до регіонального законодавства всі контрагенти, залучені до процесів перерозподілу продуктів харчування та надання послуг у цій галузі, вважаються операторами харчової галузі. Однак у Норвегії процедура регулювання є дещо спрощеною, оскільки національний продовольчий банк і національні благодійні організації, що надають соціальні послуги у сфері забезпечення продуктами харчування, додатково визначаються як кінцеві споживачі.

Відмінною рисою регіональної системи регулювання перерозподілу продуктів харчування між усіма її учасниками є національні режими поетапного контролю. Відповідно до Постанови ЄС (№ 178/2002) діяльність усіх операторів харчової галузі як пріоритетної в рамках превентивної моделі загального добробуту, підлягає контролю на всіх етапах здійснення. У Данії, Фінляндії та Швеції такому контролю підлягають усі продовольчі банки та благодійні організації. У Данії основним засобом контролю є надмірна деталізація всієї інформації про виробників, склад продукції, напрямки їхнього перерозподілу, джерела фінансування тощо. У Фінляндії, де діяльність продовольчих банків здійснюється не централізовано, а локально, що сприяє скороченню ланцюгів постачання і більш оперативному задоволенню нагальних суспільних потреб, основною вимогою є виключно реєстрація всіх донорських операцій у цій сфері. Таким чином, зменшується адміністративний тягар та удосконалюється система перерозподілу.

Контрольні заходи у сфері перерозподілу продуктів харчування є ключовим аспектом функціонування превентивної моделі загального добробуту. Відмінними для країн Скандинавського регіону є питання фінансування реалізації даних механізмів. Так, контроль операторів харчової галузі в Норвегії є повністю безкоштовним; у Данії – первинний контроль є безоплатним, тоді як поглиблений здійснюється за рахунок операторів роздрібної торгівлі; у Фінляндії навіть благодійні організації та продовольчі банки покривають вартість контрольних заходів, однак такий контроль можливий лише у випадку виникнення вагомих передумов їхнього застосування.

Окремим аспектом регулювання даної сфери в країнах ЄС є звільнення операторів харчової галузі від сплати податку на додану вартість, що регулюється податковим законодавством ЄС. Відповідно до положень, що діють в окремих країнах, продукти харчування, що ідуть на утилізацію, не підлягають оподаткуванню за ставкою ПДВ, тоді як продовольчі товари, що ідуть у рамках спонсорської допомоги та донорських програм, оподаткову-

ються. Такий стан речей призводить до того, що виробникам вигідніше утилізувати продукцію замість того, щоб пожертвувати її й довести через продовольчі банки та інші організації до кінцевих споживачів.

Досить жорстке тлумачення даної директиви у Швеції та Данії перешкоджає перерозподілу продуктів харчування між усіма зацікавленими сторонами, у той час як більш гнучка політика Фінляндії та Норвегії дозволяє успішно реалізовувати політику уникнення продовольчих відходів і задоволення суспільних послуг шляхом перерозподілу продуктів харчування як елемента активної соціально-економічної політики держави.

У кожній країні Скандинавського регіону координація даної сфери здійснюється під егідою профільних організацій. Так, у Фінляндії основним інститутом є Служба з безпеки харчових продуктів (Finnish Food Safety Authority), головною метою діяльності якого є скорочення харчових відходів і безпечне здійснення перерозподілу продуктів харчування. У Данії (Danish Veterinary and Food Administration) реалізовується ініціатива, спрямована на обмеження продовольчих відходів у секторах роздрібної торгівлі та готельного бізнесу через передачу надлишкової продукції до продовольчих банків або благодійних організацій. У Данії розроблена унікальна за своєю суттю он-лайн-платформа, що дозволяє надзвичайно оперативно виставити надлишок продукції, що обов'язково відповідає нормам безпеки споживання, і перерозподілити його зацікавленим донорським організаціям. Таким чином, задовольняється належний контроль безпеки продуктів харчування, скорочуються харчові відходи, задовольняються адресні потреби суспільства.

Уряд Норвегії основний акцент ставить на екологічній складовій системи перерозподілу продуктів харчування. Так, національна індустрія активно залучена до процесів захисту навколишнього середовища шляхом посилення відповідальності виробників, зокрема щодо переробки пакувальних матеріалів (скла, пластмаси, металу, паперу, картону), упровадження у використанні відновних джерел енергії тощо.

Зважаючи на дані відмінності, повна гармонізація правової бази та практики використання конкретних механізмів у межах регіону наразі неможлива. Спільним же залишається верховенство принципу скорочення продовольчих відходів шляхом перерозподілу продуктів харчування, соціальний ефект якого носить вторинний, у даному випадку, ефект.

Хоч офіційна статистика і свідчить про необхідність використання програм перерозподілу продуктів харчування саме в рамках соціального забезпечення (навіть за умови зниження частка населення, що потребує допомоги та соціального захисту, усе ще досить велика – Швеція – 3,9 %, Фінляндія – 6,7 %, Данія – 3,6 %, Норвегія – 3,6 % населення).

Загалом, країни регіону рухаються в єдиному для всього ЄС напрямку переходу до кругової економіки (EU Circular Economy Package, 2015). З метою забезпечення сталого розвитку в рамках концепції кругової економіки передбачається зниження на 50 % до 2030 р. продовольчих відходів, реалізація найуспішніших практик координації перерозподілу продуктів харчування, запропонованих профільною робочою групою експертів з більшості країн ЄС. Данія та Норвегія є членами робочої групи, активно залучені до даних процесів, представляють стратегію реформування даної сфери в рамках регіону загалом.

Наразі ж єдина загально зважена регіональна стратегія і навіть підхід до функціонального визначення основних суб'єктів перерозподілу продуктів харчування відсутні. Низька соціальна ефективність порівняно з екологічною системою керування перерозподілом продуктів харчування та продовольчими відходами країн Скандинавського регіону порівняно з іншими країнами ЄС пояснюється досить короткою історією існування (найперший зареєстровано в Копенгагені в 2009 р.) та функціонуванням національних продовольчих банків і досконалою системою соціального забезпечення цих країн, що не потребує додаткових інструментів впливу.

Основними джерелами фінансування продовольчих банків є: державне фінансування банків, які надають соціальні послуги окремим незахищеним верствам населення (однак часто таке фінансування здійснюється у вигляді не грошової допомоги або носить одноразовий проектний характер, тобто є низьколіквідним і нестабільним); перерозподіл прибутків, отриманих з інших сфер діяльності, якщо продовольчий банк здійснює додаткову, крім надання соціальних послуг, діяльність; оплатне надання додаткових логістичних послуг суб'єктам харчової галузі; волонтерські та спонсорські відрахування.

Соціальна робота зазвичай є прерогативою державного фінансування та діяльності благодійних організацій. Однак очевидно, що перерозподіл продуктів харчування наразі носить не лише соціальний характер, а ще й є послугою, що надається суб'єктам харчової промисловості й сприяє зниженню їхніх витрат на управління продовольчими відходами. Саме зниження витрат на утилізацію, спалювання або анаеробне розщеплення є причиною безкоштовної передачі продуктів харчування кінцевим споживачам через донорські організації та/або фінансування продовольчих банків і благодійних донорських організацій шляхом оплати наданих ними логістичних послуг з перерозподілу продукції, вартість яких є зазвичай значно нижчою за вартість управління відходами.

Задля ефективної соціальної інтеграції продовольчих банків необхідною є координація участі системних операторів на національному, регіональному та місцевих рівнях. У той же час самі продовольчі банки, як, наприклад, *fødevare Banken* у Данії, виконує функцію єдиної платформи, на основі якої взаємодіють благодійні організації, організації-отримувачі допомоги, виробники та кінцеві споживачі соціальних послуг. Основними напрямками даної співпраці та взаємодії є: обмін досвідом; розробка спільних керівних принципів діяльності донорських організацій; мінімізація витрат на процеси, пов'язані з перерозподілом продуктів харчування шляхом удосконалення комунікаційних мереж для прискорення обміну інформацією та максимально оперативно балансування попиту і пропозиції; оптимізація формування та використання ресурсної бази шляхом обміну та взаємозаміщення (напр., спільне використання складів або транспортних засобів); реалізація принципу соціального партнерства з метою всебічного залучення органів державної влади до даних процесів загалом і формування досконалої законодавчої бази регулювання процесу перерозподілу зокрема.

Логістика зазвичай здійснюється з використанням різноманітних ІТ-систем, що дозволяє підвищити ефективність перерозподілу (напр., *Foodcloud* в Ірландії та *overskudsmad.dk* у Данії).

Останнім часом у межах Скандинавського регіону, як і в деяких інших країнах ЄС, набула поширення така система трипартизму, за якої центральний продоволь-

чий банк виконує швидше моніторингову функцію, ніж фактично здійснює перерозподіл. Так, у рамках тристоронньої угоди між продовольчим банком, донорськими організаціями та виробниками продовольчих товарів здійснюється співпраця через основний координаційний центр – продовольчий банк, який виступає гарантом якості, тоді як кінцевий перерозподіл виконується переважно благодійними організаціями. Продовольчий банк, крім того, здійснює адміністрування, кадрове забезпечення (підбір, навчання) та прискорює процеси перерозподілу шляхом координації заявок і замовлень контрагентів. Тобто, крім здійснення виключно логістичних функцій, продовольчі банки як основні суб'єкти процесу перерозподілу діють як системні оператори. Аналогічна організаційна структура використовується такими банками, як *Maistobankas* (Литва), *Toidupank* (Естонія) та ін.

Як альтернативний шлях розвитку подібний системний оператор може бути сформований з ініціативи та за активної участі інших агентів харчової галузі, зокрема виробників та/або торговельних мереж. Нині в Норвегії набуває активного поширення концепція розширеної відповідальності виробника, яка передбачає відповідальне управління відходами, дієвим механізмом запобігання виникнення яких на законодавчому рівні визнано саме процес перерозподілу продуктів харчування.

Непорушними умовами ефективного перерозподілу мають бути надійність ланцюгів постачання, гарантії якості та впевненість у цільовому призначенні подібної допомоги. Довготерміновість реалізації даних проектів забезпечується зацікавленістю всіх сторін процесу, а особливо бізнес-партнерів брати участь, а головне здійснювати фінансування. Така зацікавленість забезпечується наявністю переваг і стимулів, які отримують учасники в результаті. Зокрема, донори продовольчого банку *fødevare Banken*, такі компанії, як *ARLA*, *Aarstiderne* та *Irma Online* формують власний соціальний профіль (соціальна стійкість, корпоративна соціальна відповідальність, соціальне партнерство), економічні ефекти наявності якого повністю компенсують видатки, здійснені в результаті участі в процесі перерозподілу продуктів харчування.

Поняття стійкості є ключовим для більшості учасників процесу, що втілюють соціальні та екологічні переваги від його реалізації. Однак надзвичайно важливо дотриматись прерогативи соціального аспекту над екологічним. Крім того, соціальна спрямованість є першочерговою, визначальною в процесі перерозподілу продуктів харчування, а екологічні ефекти та економічні переваги, які отримують учасники в результаті управління відходами як одним з основних методів перерозподілу, є супутніми позитивними ефектами.

Переважає більшість благодійних організацій в усьому світі залучена до процесів перерозподілу продуктів харчування з метою надання додаткових соціальних послуг на безоплатній основі, задоволення потреб найбільш незахищених верств населення, реалізація соціальної інтеграції бізнес-процесів. Найважливішим аспектом їхньої нагальної діяльності є пошук джерел фінансування та їхнє залучення на довготерміновій основі. Прямий перерозподіл, досконала координація, налагодження логістичних мереж за умов належної кількості фінансових і матеріальних ресурсів є запорукою успішного функціонування системи загалом і максимізація отримуваних соціальних ефектів.

Суперечливим залишається питання джерел і методів фінансування. Вибір моделі перерозподілу та її активних учасників залежить від цілої низки факторів і не

є однозначним. Так, державні органи влади мають бути залучені до даного процесу при виконанні ними прямих функціональних обов'язків соціального забезпечення населення. Бізнес-структури, у свою чергу, залучаються до даного процесу внаслідок податкових преференцій та субсидіювання, що стимулює активність їхніх позицій та участі. Однак участь бізнесу, зокрема виробників продуктів харчування, хоч і збільшить обсяги їхньої участі в натуральному вимірі в процесі перерозподілу, однак це не забезпечить необхідного фінансування продовольчим банкам, які потребують коштів на підтримку логістичних мереж перерозподілу (рух товарів від донора до кінцевого споживача), а також зменшить обсяг відрахувань до бюджету та позабюджетних фондів у результаті зниження бази оподаткування або надання податкових пільг і преференцій донорам, що негативно позначиться на реалізації інших програм соціального захисту, що реалізуються в рамках соціально-орієнтованої державної економічної політики.

Стійких бізнес-моделей з достатнім фінансуванням можливо досягти в результаті переговорів між донорами та органами державної влади з метою пошуку оптимальної структури перерозподілу видатків і сфер участі в процесі. Очікується, що компанії-донори отримуватимуть від даного процесу максимум переваг (економічні ефекти, соціальна відповідальність, екологічна відповідальність, скорочення видатків на утилізацію, субсидіювання, податкові пільги і т. д.). Більше того, за умови функціонування ефективної логістичної системи, що використовується продовольчими банками в процесі перерозподілу, обсяги таких ефектів зростатимуть. Саме тому вони зацікавлені в збільшенні обсягів фінансування.

За таких умов навіть сама участь у процесі перерозподілу стане елементом конкурентної переваги компа-

ній на ринку, а участь у проектах буде здійснюватись на конкурсній основі.

Реалізація подібної політики дозволить оптимізувати існуючі компенсаційні моделі. Значні логістичні видатки на утримання додаткових складських приміщень, зберігання, утилізацію і т. п. перерозподіляються від роздрібних торговельних мереж і виробничих потужностей на продовольчі банки або інші суб'єкти, що виконують у процесі перерозподілу певні ролі. Такий сценарій поведінки для бізнесу є більш прийнятним, оскільки крім економічно ефективніших дій (зокрема інструмент перерозподілу є менш затратним за альтернативні, напр., виробництво біогазу або кормів для тварин), компанії отримують низку зазначених вище переваг, а суспільство – соціальні послуги на безоплатній основі та екологічний ефект.

Висновки. Скандинавські країни є своєрідним плацдармом, базою розробки та імплементації основних принципів превентивної моделі загального добробуту. Існуючий дисонанс практичного втілення окремих положень, що існує в межах регіону, ще раз наочно демонструє необхідність національного забарвлення окремих моделей державної соціально-економічної політики. Перерозподіл продуктів харчування поряд з довготерміновим навчанням, гнучкою системою оподаткування, реформуванням класичної системи охорони здоров'я та реалізацією всеохоплюючого підходу соціального забезпечення і захисту став дієвим механізмом реалізації даної моделі на практиці. Характерною рисою практики в межах Скандинавського регіону є поєднання соціальної та екологічної складової процесу перерозподілу продуктів харчування, що забезпечує сталий розвиток регіону загалом.

Надійшла до редколегії 25.10.18

Е. Приятельчук, канд. экон. наук, доц.

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина

ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ КАК СОЦИАЛЬНО-ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ ПРЕВЕНТИВНОЙ МОДЕЛИ ОБЩЕГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ В СКАНДИНАВСКОМ РЕГИОНЕ

Превентивная модель общего благосостояния является альтернативной стратегией построения солидарной социальной экономики. Предусмотренная в рамках модели активная государственная политика обеспечения реализуется путем применения таких механизмов, как: социальное страхование, обеспечение и защита, корпоративная социальная ответственность, государственное вмешательство и регулирование рынка труда, координация в сфере охраны здоровья и образования и т. п. Перераспределение продуктов питания является одним из действующих механизмов и составляющей активной государственной политики обеспечения в рамках превентивной модели общего благосостояния. Особенности практического внедрения данных принципов в странах Скандинавского региона, которые, кроме социального, получают также и экологический эффект, является интересным объектом исследования, а анализ их опыта – существенной информационной базой для разработки подобных национальных моделей государственного регулирования.

Ключевые слова: социальная солидарная экономика, превентивная модель общего благосостояния, социальное обеспечение, перераспределение продуктов питания.

O. Pryyatelchuk, PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

FOOD REPRODUCTION AS A SOCIO-ECOLOGICAL MECHANISM FOR THE IMPLEMENTATION OF THE PREVENTIVE WELFARE MODEL IN THE NORDIC REGION

Abstract. The preventive welfare model is an alternative strategy for building a solidarity social economy. Within the framework of this model, an active state policy of support is implemented through the application of such mechanisms as: social insurance, provision and protection, corporate social responsibility, state intervention and regulation of the labor market, coordination in the field of health and education, etc. Food redistribution is one of the most effective mechanisms and an integral part of an active state policy of provision within the framework of a preventive welfare model. The peculiarities of the practical implementation of these principles in the countries of Nordic region, which, in addition to the social ones, also receive an ecological effect, are an interesting subject of research, and the analysis of their experience is a powerful information base for the development of related national models of public administration.

Keywords: social solidarity economy, preventive welfare model, social security, food redistribution.

УДК 366.1:338.439:339.9

К. Бех, асп.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СПОЖИВЧОГО ПОПИТУ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ РИНКУ ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ В УМОВАХ ГЛОКАЛІЗАЦІЇ

На основі аналізу емпіричних даних визначено ставлення українських споживачів до країни походження компаній, харчові продукти яких реалізуються в супермаркетах. Досліджено важливість різних параметрів товарів для покупців харчових продуктів і виокремлено фактори, які допоможуть корпораціям збільшити ефективність реклами. Доведено, що торгові марки англійською мовою в основному сприймаються українськими споживачами як такі, що належать іноземним корпораціям, тоді як назви українською мовою більшою мірою сприймаються як такі, що належать українським компаніям.

Ключові слова: українські споживачі, харчові продукти, торгові марки, ТНК.

Постановка проблеми. Глокалізація – це процес взаємодії та взаємовпливу загальносвітових тенденцій і місцевих особливостей різних країн, глобалізації та локалізації. Глокальний маркетинг – це маркетинг, який поєднує переваги глобального та локального підходів, урахує тенденції та зміни маркетингового середовища, породжені діалектикою єдності та боротьби глобального та локального. Транснаціональні корпорації (ТНК) використовують глокальний маркетинг, щоб урахувати і процеси глобалізації, і процеси локалізації в певній країні та адаптуватися до них. Споживачі впливають на маркетингову діяльність корпорацій, водночас глокалізація та глокальний маркетинг ТНК впливають на формування уподобань споживачів. Це все і визначає актуальність даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Феномен глокалізації в тій чи іншій сфері розглядають у своїх працях вітчизняні вчені, зокрема: О. В. Гончарова, С. А. Жуков, М. А. Кузнецова, В. В. Куропата, В. В. Ліщинська, І. Б. Маркович, Р. А. Нестеренко, О. М. Олійник, І. Г. Шавкун, М. В. Шуба. Тематику глокалізації досліджували також такі іноземні науковці, як Є. Ф. Авдокушин, Р. Менон, Дж. Рітцер, Р. Робертсон, Т. Фрідмен, Г. Г. Хондкер, М. Шамсуддога, Д. Шарма. Серед іноземних науковців, які розглядали не тільки глокалізацію, а й питання глокального маркетингу, – Г. Л. Багієв, Н. Бгандарі, К. Вігналі, Р. Вілкен, Дж. Вінд, С. Вінереан, С. Голленсен, Л. Думітреску, Л. Г. Кір'янова, Ф. Котлер, Дж. Й.-Ч. Лін, О. Малашенкова, Р. Малкольм, А. Марварде, А. Пракаш, Р. Робінсон, Н. К. Розова, Г. Свенссон, В. Б. Сінг, Дж. Сінклер, С. Станунасан, В. Станявічус, А. Фоліо, М. Ш. Халіл, С. Халілі, Дж. М.-С. Ченг, К. Шиммельпфенніг. Дослідження особливостей українських споживачів у сучасних умовах здійснювали такі українські науковці, як О. В. Євтушевська, О. Л. Канищенко, В. С. Карп, В. А. Крикун, І. В. Лилик, В. П. Мазуренко, К. А. Полторак, І. Л. Решетникова, М. П. Сагайдак, Т. Г. Скляр, Н. В. Скринько, А. О. Старостіна, О. Б. Стернюк, І. В. Ховрак,

О. І. Щерба. Проте потребує подальшого поглибленого вивчення питання впливу глокалізації та інструментів глокального маркетингу ТНК на формування вподобань українських споживачів, виокремлення сучасних тенденцій їхнього розвитку.

Постановка завдання. Мета статті – визначити вплив глокалізації та глокального маркетингу ТНК на формування вподобань українських споживачів.

Виклад основного матеріалу дослідження. За жовтень–грудень 2017 р. для збирання первинної інформації про покупців харчової продукції автором роботи було проведено кількісне польове емпіричне дослідження – одноразове несучільне анкетне опитування. Вибірку становили 1049 респондентів. За січень–лютий 2018 р. результати опитування було оброблено за допомогою простого і складного механічного зведення, зокрема статистичного групування, підрахунку групових і загальних підсумків, а також викладу результатів підрахунків у статистичних таблицях і графіках.

Дане дослідження показало, що для 69,49 % покупців не має значення країна походження компаній, харчові продукти яких реалізуються в супермаркетах. Інші респонденти віддають перевагу торговим маркам іноземних корпорацій (17,35 % опитаних) або ж торговим маркам українських компаній (13,16 % опитаних).

Респондентам було запропоновано оцінити за 5-бальною шкалою важливість для них різних параметрів товарів при купівлі продуктів, де 5 означає "дуже важливо", а 1 – "не важливо". Було виявлено, що найбільше значення мають параметри "Смак продукту", "Висока якість продукту", "Склад продукту, інгредієнти", "Позитивні відгуки про товар" і "Репутація компанії-виробника", середні оцінки яких дорівнюють 4,77 балів, 4,74, 4,29, 3,82 і 3,79 балів із п'яти можливих відповідно. Найменше значення, на думку респондентів, мають "Реклама", "Країна-виробник", "Спонтанний вибір" (тобто спонтанний вибір покупця), "Наявність акцій/знижки" та "Низька ціна" із середніми балами в межах 2,51–2,97. Показники важливості інших параметрів товарів можна побачити в табл. 1.

Таблиця 1. Важливість різних параметрів товарів для покупців харчових продуктів

	Параметр	Середня оцінка важливості параметра за 5-бальною шкалою, де "5" означає "дуже важливо", а "1" – "не важливо"
1	Смак продукту	4,77
2	Висока якість продукту	4,74
3	Склад продукту, інгредієнти	4,29
4	Позитивні відгуки про товар	3,82
5	Репутація компанії-виробника	3,79
6	Наявність (доступність) товару в українських магазинах	3,52
7	Привабливий зовнішній вигляд, дизайн упаковки	3,28
8	Популярність серед родичів	3,16
9	Популярність серед друзів чи знайомих	3,01
10	Відома торгова марка	2,99
11	Низька ціна	2,97
12	Наявність акцій/знижки	2,94
13	Спонтанний вибір	2,87
14	Країна-виробник	2,81
15	Реклама	2,51

Джерело: складено автором на основі результатів емпіричного дослідження.

Реклама та низька ціна товару, акції та знижки завжди були одними з головних стимулів підвищення продажів. Водночас, урахувавши відповіді респондентів даного емпіричного дослідження, у рекламі товарів компаніям варто наголосувати на хорошій смак, високу якість і корисний склад продуктів, позитивні відгуки

про товари та надійну репутацію компанії-виробника, що значно збільшить ефективність реклами.

Пріоритетність параметрів товарів може незначно різнитися залежно від того, обирають покупці торгові марки (ТМ) українських або іноземних компаній (табл. 2).

Таблиця 2. Важливість різних параметрів товарів для покупців харчових продуктів

	Параметр	Середня оцінка важливості параметра за 5-бальною шкалою, де 5 означає "дуже важливо", а 1 – "не важливо"			
		Серед респондентів, які надають перевагу ТМ українських компаній	Серед респондентів, які надають перевагу ТМ іноземних корпорацій	Серед респондентів, для яких не має значення країна походження компаній харчової промисловості	Серед усіх респондентів
1	Смак продукту	4,66 (–0,11)	4,77 (0,00)	4,79 (+0,02)	4,77
2	Висока якість продукту	4,75 (+0,01)	4,84 (+0,10)	4,71 (–0,03)	4,74
3	Склад продукту, інгредієнти	4,54 (+0,25)	4,26 (–0,03)	4,25 (–0,04)	4,29
4	Позитивні відгуки про товар	3,91 (+0,09)	3,86 (+0,04)	3,80 (–0,02)	3,82
5	Репутація компанії-виробника	3,98 (+0,19)	4,01 (+0,22)	3,70 (–0,09)	3,79
6	Наявність (доступність) товару в українських магазинах	4,00 (+0,48)	3,36 (–0,16)	3,47 (–0,05)	3,52
7	Привабливий зовнішній вигляд, дизайн упаковки	3,14 (–0,14)	3,47 (+0,19)	3,26 (–0,02)	3,28
8	Популярність серед родичів	3,20 (+0,04)	3,22 (+0,06)	3,13 (–0,03)	3,16
9	Популярність серед друзів чи знайомих	3,06 (+0,05)	3,08 (+0,07)	2,99 (–0,02)	3,01
10	Відома торгова марка	3,31 (+0,32)	3,53 (+0,54)	2,80 (–0,19)	2,99
11	Низька ціна	3,27 (+0,30)	2,81 (–0,16)	2,95 (–0,02)	2,97
12	Наявність акцій/знижки	3,17 (+0,23)	2,84 (–0,10)	2,91 (–0,03)	2,94
13	Спонтанний вибір	2,72 (–0,15)	2,80 (–0,07)	2,92 (+0,05)	2,87
14	Країна-виробник	3,62 (+0,81)	3,30 (+0,49)	2,53 (–0,28)	2,81
15	Реклама	2,37 (–0,14)	2,89 (+0,38)	2,44 (–0,07)	2,51

Джерело: складено автором на основі результатів емпіричного дослідження.

Звичайно, для тих, хто обрав варіант "Надаю перевагу торговим маркам українських компаній" або "Надаю перевагу торговим маркам іноземних корпорацій", параметри "Країна-виробник", "Репутація компанії-виробника" та "Відома торгова марка" мають більше значення при купівлі харчових продуктів, ніж для тих, хто обрав варіант "Для мене не має значення країна походження компанії, яка володіє торговими марками, які мені подобаються". Це потрібно враховувати компаніям харчової промисловості й корегувати маркетинг своїх товарів залежно від пріоритетів цільової групи покупців таких товарів.

При заповненні анкети респондентам потрібно було відмітити, які, на їхню думку, ТМ із заданого списку належать українським компаніям, а які – іноземним корпораціям. У списку були такі ТМ: "7 Up" (напій), "Biola" (сік та інші напої), "Coca-Cola" (напій), "Dove" (шоколад), "Fanta" (напій), "Lion" (батончики), "Mars" (батончики), "Milka" (шоколад), "Picnic" (батончики), "Rich" (сік), "Sandora" (сік), "Активіа" (молочна продукція), "Корона" (шоколад), "Лукавиця" (молочна продукція), "Мівіна" (вермішель, приправи тощо), "Олейна" (соняшникова олія), "Простоквашино" (молочна продукція), "Садочок" (сік), "Світоч" (кондитерські вироби), "Слов'яночка" (молочна продукція), "Торчин" (кетчуп, майонез тощо), "Чудо" (молочна продукція), "Щедрий Дар" (соняшникова олія), "Щедрик" (молочна продукція), "Щедро" (кетчуп, майонез тощо).

Цікаво, що 91,90 % опитаних упевнені, що ТМ "Садочок" належить українській компанії, лише 4,86 % відмітили варіант "Належить іноземній корпорації", а 3,24 % – варіант "Важко відповісти". Насправді соки та нектари "Садочок" розливаються на заводах, де виробляється і продукція під ТМ "Sandora". Ці заводи, як і ТМ "Садочок", і "Sandora", з 2007 р. належать америка-

нській ТНК "PepsiCo". Лише 43,57 % респондентів знали, що ТМ "Sandora" належить іноземній корпорації, тоді як 48,81 % вважали, що ця ТМ належить українській компанії. 78,55 % опитаних правильно відмітили, що ТМ "7 Up" належить іноземній, а не українській компанії. У США напої "7 Up" випускаються корпорацією "Dr Pepper Snapple Group", в інших країнах світу – корпорацією "PepsiCo". З 2011 р. заводи, на яких виробляється молочна продукція під ТМ "Чудо" і "Слов'яночка" належать ТНК "PepsiCo". 26,12 % опитаних правильно відмітили, що ТМ "Чудо" належить іноземній ТНК, тоді як лише 4,29 % респондентів правильно сказали, що молочна продукція "Слов'яночка" виробляється на підприємствах іноземної корпорації.

Звичайно, ТМ "Coca-Cola" і "Fanta" належать американській ТНК "The Coca-Cola Company", і про це знали 97,24 % і 95,61 % респондентів відповідно. Проте лише 57,96 % опитаних знали, що ТМ "Rich" належить іноземній корпорації – "The Coca-Cola Company".

93,71 % респондентів правильно відмітили, що ТМ "Mars" належить іноземній ТНК, проте лише 66,92 % знали, що шоколад "Dove" (у деяких країнах продається під назвою "Galaxy") також виробляється на підприємствах, які належать іноземній корпорації – американській ТНК "Mars".

Швейцарській корпорації "Nestlé" належать такі ТМ, як "Lion", "Мівіна" (з 2010 р.), "Світоч" (з 1998 р.) і "Торчин" (з 2003 р.). Водночас результати опитування по цих ТМ різняться. Якщо 82,27 % опитаних знали, що батончики "Lion" виробляються іноземною ТНК, хоч і на території України, то при визначенні належності продукції "Мівіна", яка виробляється в Харкові, лише 20,31 % респондентів назвали правильний варіант ("Належить іноземній корпорації"); при визначенні належності продукції "Світоч", яка виробляється у Львові, – 9,06 %; а

продукції "Торчин", яка виробляється в селищі Торчин на заході України, – 14,01 %.

ТМ "Milka" та "Корона" можуть здатися конкурентами на ринку шоколаду. Але обидві ТМ належать американській корпорації "Mondelēz International" (раніше – "Kraft Foods"), просто орієнтовані на різні сегменти споживачів шоколадної продукції. Результати опитування по цих ТМ дуже різняться: якщо 88,37 % респондентів знали, що ТМ "Milka" належить іноземній корпорації, то лише 10,39 % знали, що ТМ "Корона" належить іноземній ТНК. ТМ "Picnic" також належить "Mondelēz International", і 66,92 % опитаних правильно відмітили, що ця ТМ належить іноземній корпорації.

Французькій ТНК "Danone" належать такі ТМ, як "Активіа" і "Простоквашино". 46,14 % респондентів знали, що ТМ "Активіа" належить іноземній корпорації, але лише 19,64 % знали, що ТМ молочної продукції "Простоквашино" належить іноземній ТНК.

92,47 % від опитаних відмітили, що ТМ "Олейна" належить українській компанії. Насправді ж ця ТМ належить американській ТНК "Bunge Limited". В інших країнах Європи та СНД корпорація продає соняшникову олію під ТМ "Bunge Pro", "Florol", "Ideal", "Kujawski", "Unisol", "Vénusz", "Масленица", "Семеновна", "Сказка".

Більшість респондентів правильно відмітили, що ТМ "Biola", "Лукавиця", "Щедрий Дар", "Щедрик" і "Щедро" належать українським компаніям: 67,30 % від усіх

опитаних відмітили правильний варіант для ТМ "Biola", 75,41 % – для ТМ "Лукавиця", 94,38% – для ТМ "Щедрий Дар", 84,65 % – для ТМ "Щедрик", 89,51 % – для ТМ "Щедро". "Biola", виробник соків та інших напоїв, заснований в Україні 1997 р. і почав свою історію як завод "Ерлан". Продукція під ТМ "Лукавиця" виробляється на Обухівському молочному заводі й продається практично тільки в Київській області (включаючи м. Київ). Тому високий відсоток тих, хто не знав цю марку і відмітив варіант "Важко відповісти": 20,69 % серед усіх опитаних, а серед тих, хто не живе в Київській області (включаючи м. Київ), – 44,12 %. ТМ "Щедрий Дар" належить компанії "Kernel" зі штаб-квартирою в Україні. Продукція компанії також продається під ТМ "Kernel", "Le Blanc", "Premi", "Qlio", "Маринадо", "Стожар", "Чумак". Продукція під ТМ "Щедрик" виробляється ТОВ ВТП "Агропереробка", засноване в Україні 1993 р. і продається у Волинській, Київській, Львівській і Рівненській областях. Тому серед тих, хто не живе в даних областях, порівняно великий відсоток тих, хто не знав ТМ "Щедрик" і відмітив навпроти неї варіант "Важко відповісти" – 15,69 %. Українське ТОВ "Торговий дім "Щедро" засновано в 1996 р. і випускає продукцію під ТМ "Запорізький", "Оллі" та "Щедро".

Результати відповідей респондентів щодо належності ТМ до українських або іноземних компаній також відображені в табл. 3.

Таблиця 3. Відсотки правильних відповідей респондентів на питання належності ТМ до української або іноземної компанії

	ТМ	Компанія, якій належить ТМ	Країна, де міститься штаб-квартира компанії	Відсоток правильних відповідей, %
1	"7 Up" (напій)	"PepsiCo, Inc."	США	78,55
2	"Biola" (сік та інші напої)	ПрАТ "Ерлан"	Україна	67,30
3	"Coca-Cola" (напій)	"The Coca-Cola Company"	США	97,24
4	"Dove" (шоколад)	"Mars, Inc."	США	66,92
5	"Fanta" (напій)	"The Coca-Cola Company"	США	95,61
6	"Lion" (батончики)	"Nestlé S.A."	Швейцарія	82,27
7	"Mars" (батончики)	"Mars, Inc."	США	93,71
8	"Milka" (шоколад)	"Mondelēz International, Inc."	США	88,37
9	"Picnic" (батончики)	"Mondelēz International, Inc."	США	66,92
10	"Rich" (сік)	"The Coca-Cola Company"	США	57,96
11	"Sandora" (сік)	"PepsiCo, Inc."	США	43,57
12	"Активіа" (молочна продукція)	"Danone S.A."	Франція	46,14
13	"Корона" (шоколад)	"Mondelēz International, Inc."	США	10,39
14	"Лукавиця" (молочна продукція)	ПрАТ "Обухівський молочний завод"	Україна	75,41
15	"Мівіна" (вермішель, приправи тощо)	"Nestlé S.A."	Швейцарія	20,31
16	"Олейна" (соняшникова олія)	"Bunge Limited"	США	4,00
17	"Простоквашино" (молочна продукція)	"Danone S.A."	Франція	19,64
18	"Садочок" (сік)	"PepsiCo, Inc."	США	4,86
19	"Світоч" (кондитерські вироби)	"Nestlé S.A."	Швейцарія	9,06
20	"Слов'яночка" (молочна продукція)	"PepsiCo, Inc."	США	4,29
21	"Торчин" (кетчуп, майонез тощо)	"Nestlé S.A."	Швейцарія	14,01
22	"Чудо" (молочна продукція)	"PepsiCo, Inc."	США	26,12
23	"Щедрий Дар" (соняшникова олія)	"Kernel Holding S.A."	Україна	94,38
24	"Щедрик" (молочна продукція)	ТОВ ВТП "Агропереробка"	Україна	84,65
25	"Щедро" (кетчуп, майонез тощо)	ТОВ "Торговий дім "Щедро"	Україна	89,51

Джерело: складено автором на основі результатів емпіричного дослідження.

Середнє значення правильних відповідей по всіх ТМ, зазначених у табл. 3, – 53,65 %, правильних відповідей з назв ТМ англійською мовою – 76,22 %, а ТМ українською мовою – 35,91 %. Таким чином, результати емпіричного дослідження показали, що ТМ англійською мовою в основному сприймаються українськими споживачами як такі, що належать іноземним корпораціям, тоді як назви українською мовою більшою мірою сприймаються як такі, що належать українським компаніям. Насправді ж ТМ українською мовою також можуть

належати іноземним ТНК, навіть якщо виробляються на території України. Такі ТМ пристосовані до сегмента українських споживачів, які віддають перевагу (або вважають, що віддають перевагу) товарам українських компаній. Більше того, на українському ринку харчових продуктів є пари ТМ, які можуть здатися конкурентами, але насправді належать одній компанії та орієнтовані на різні сегменти споживачів, як наприклад: соки та нектари "Sandora" і "Садочок", які належать ТНК "PepsiCo";

шоколадна продукція ТМ "Milka" і "Корона", які належать ТНК "Mondelēz International".

Висновки. Проведене емпіричне дослідження показало, що для більшості покупців не має значення країна походження компаній, харчові продукти яких реалізуються в супермаркетах. Реклама та низька ціна товару, акції та знижки завжди були одними з головних стимулів підвищення продажів. Водночас, ураховуючи відповіді респондентів даного емпіричного дослідження, у рекламі товарів компаніям варто наголошувати на хорошій смак, високу якість і корисний склад продуктів, позитивні відгуки про товари та надійну репутацію компанії-виробника, що значно збільшить ефективність реклами. Пріоритетність параметрів товарів може не-

значно різнитися залежно від того, обирають покупці ТМ українських або іноземних компаній. Це потрібно враховувати компаніям харчової промисловості й корегувати маркетинг своїх товарів залежно від пріоритетів цільової групи покупців таких товарів. Результати дослідження показали, що ТМ англійською мовою в основному сприймаються українськими споживачами як такі, що належать іноземним корпораціям, тоді як назви українською мовою більшою мірою сприймаються як такі, що належать українським компаніям. Також корпораціям харчової промисловості варто враховувати особливості різних груп населення.

Надійшла до редколегії 22.05.18

К. Бех, асп.

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СПРОСА НА НАЦИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОКАЛИЗАЦИИ

На основе анализа эмпирических данных определено отношение украинских потребителей к стране происхождения компаний, пищевые продукты которых реализуются в супермаркетах. Исследована важность различных параметров товаров для покупателей пищевых продуктов и выделены факторы, которые помогут корпорациям увеличить эффективность рекламы. Доказано, что ТМ на английском языке в основном воспринимаются украинскими потребителями как принадлежащие иностранным корпорациям, в то время как названия на украинском языке в большей степени воспринимаются как принадлежащие украинским компаниям.

Ключевые слова: украинские потребители, продукты питания, торговые марки, ТНК.

K. Bekh, PhD student

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

PECULIARITIES OF CONSUMER DEMAND FORMATION IN THE NATIONAL FOOD MARKET IN TERMS OF GLOCALIZATION

The attitude of Ukrainian consumers towards the country of origin of companies, whose food products are sold in supermarkets, is determined on the basis of the analysis of empirical data. The importance of different food products' parameters for buyers is investigated and the factors, which will help corporations to increase the efficiency of advertising, are highlighted. It is proved that trademarks in English are mainly perceived by Ukrainian consumers as belonging to foreign corporations, while the brand names in Ukrainian are more perceived as belonging.

Ключевые слова: Ukrainian consumers, food products, trademarks, TNCs.

СУЧАСНА СИСТЕМА МІЖНАРОДНОГО ПРАВА

УДК 347. 965.42

С. Йосипенко, асп.
Інститут міжнародних відносин,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

МЕДІАЦІЯ ЯК СПОСІБ ВИРІШЕННЯ КОРПОРАТИВНИХ СПОРІВ

Досліджується питання, пов'язане з корпоративними спорами. Визначається поняття корпоративного спору, окреслюються його ознаки, а також підстави виникнення останнього.

У статті також зазначається про те, що в сучасних ринкових умовах економіка України все частіше потерпає від корпоративних спорів, що завдає шкоди не лише його учасникам, а взагалі іміджу нашої держави. Тому виникає необхідність вирішення корпоративних спорів з максимальною задоволеністю інтересів не лише одного учасника такого спору, а й усіх його учасників.

Сьогодні відомим є не лише судовий спосіб захисту корпоративних спорів, а й позасудові способи захисту, які є більш прийнятними для застосування в розвинених державах світу. Зокрема, йдеться про медіацію.

Так, використання медіації для вирішення корпоративного спору сприяє збереженню ділових і партнерських стосунків між учасниками спору, економії часу та фінансових ресурсів, а також задовольняє інтереси всіх учасників спору, а це, у свою чергу, сприяє розвитку бізнесу в державі, а також розвитку та стабільності в економічній та соціальній сферах суспільного життя.

Ключові слова: медіація, корпоративні відносини, учасники корпоративних відносин, корпоративний спір.

Постановка проблеми. У сучасних ринкових умовах економіка України все частіше потерпає від корпоративних спорів, що часто переростають у "корпоративні війни" і завдають шкоди не лише його учасникам, а загалом іміджу нашої держави. Варто зазначити, що вирішувати корпоративні спори досить складно в силу самого предмета спору, кількості і складу його учасників, наявності кількох позовних вимог, неоднозначності тлумачення норм законодавства в даній сфері, різними судовими інстанціями та недостатньо чітким правовим регулюванням корпоративних відносин в Україні. Але, незважаючи на труднощі у врегулюванні корпоративних спорів, вирішувати їх усе ж таки потрібно. Сьогодні існують два способи вирішення корпоративних спорів – судовий та позасудовий. Традиційним способом врегулювання корпоративних спорів в Україні зазвичай вважається звернення до господарського суду. Проте аналіз порядку розгляду корпоративних спорів у судовому порядку свідчить про існування недоліків судового розгляду таких спорів, що пов'язані з недосконалістю корпоративного законодавства, публічністю, значними фінансовими та часовими затратами тощо. Крім того, рішення господарського суду за результатами розгляду тієї чи іншої справи у сфері корпоративних відносин завжди задовольнятиме інтерес лише однієї із сторін спору, і простежуватиметься ситуація "переможця та переможеного". Щоб цього уникнути, у розвинених європейських та англо-американських державах існує реальна можливість використання альтернативних способів вирішення спорів, які є менш формалізованими, фінансово менш затратними і ще економлять час для вирішення спорів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тематиці запропонованого нами дослідження присвячувалися наукові праці таких учених, як Г. О. Аболонін, С. С. Алексєєв, О. Бабак, О. Беліков, В. П. Грибанов, Н. С. Кузнєцова, О. Я. Курбатов, С. Д. Могилевський, А. Я. Пилипенко, В. К. Попов, Ю. О. Тихомиров, О.С. Янкова та ін.

Метою статті є визнання медіації як одного з цивілізованих, самостійних способів вирішення корпоративних спорів, її переваги, а також формулювання науково-теоретичних і практичних висновків щодо необхідності впровадження медіації в практику як ефективного, економного та швидкого способу вирішення корпоративних спорів в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найпоширенішим самостійним, позасудовим способом вирішення спорів є медіація, яка успішно використовується для вирішення і корпоративних спорів і законодавчо закріплена, наприклад у Норвегії, Фінляндії, Польщі, Англії, Німеччині, Франції, Бельгії, США, У Данії, Швеції, Нідерландах, Ірландії, Іспанії, Італії здійснені перші кроки в запровадженні медіації для вирішення корпоративних спорів у вигляді пілотних проектів. Для підтвердження ефективності використання медіації в корпоративних відносинах слід навести приклад соціологічного дослідження, проведеного в Польщі. Так, за останні п'ять років близько 20 % корпоративних спорів врегульовані з використанням медіації, у США за останні десять років 70 % корпоративних спорів вирішено в такий спосіб [3, с. 167].

Для вирішення корпоративних спорів з використанням медіації на міжнародному рівні прийнята Директива ЄС "Про деякі аспекти медіації в цивільних і господарських правовідносинах" від 21 травня 2008 р., яка ратифікована й ВР України. Отже, як бачимо, світовий досвід орієнтований на активне використання медіації для вирішення корпоративних спорів, що зумовлює потребу в дослідженні та впровадженні даного інституту і в національному законодавстві. Спостерігається, що в українському суспільстві готові до використання медіації особливо ті власники бізнесу, які прагнуть плідно працювати, отримувати прибуток, а не сваритися і перерозподіляти власність. Першими ознаками того, що фізичні та юридичні особи шукають можливість позасудового вирішення спорів, є, наприклад, зростання кількості звернень до третейських судів.

Досліджуючи особливості застосування медіації для вирішення корпоративних спорів необхідно визначити поняття "корпоративний спір". Науковець Б. Білоусов зазначає, що важливою рисою медіації в корпоративних відносинах є те, що вона розглядає корпоративний спір у широкому розумінні, тобто не лише з правової точки зору, а й ураховуючи багато інших факторів, наприклад взаємовідносини сторін, психологічні чинники. Вчений наголошує, що під час медіації в корпоративних відносинах діє принцип – "нічого не вирішено, поки не вирішено все" [2] У практиці склався погляд, згідно з яким корпоративні спори – це спори у відносинах акціонерів товариства, акціонерів і менеджменту суспільства, інвесторів і суспільства, які призводить або може призвести до таких ситуацій: порушення норм чинного законо-

давства, статуту або внутрішніх документів товариства, прав акціонера або групи акціонерів, позови до суспільства, його органів управління або по суті прийнятих ними рішень, дострокове припинення повноважень діючих органів управління, істотні зміни у складі акціонерів. У свою чергу, правознавець зазначає, аналіз положень ГК і ЦК України дозволяє визначити корпоративний спір як спір, що виникає між господарським товариством та його учасником (засновником, акціонером), у тому числі учасником, який вибув, а також між учасниками (засновниками, акціонерами) господарських товариств, пов'язаними зі створенням, діяльністю, управлінням і припиненням діяльності господарського товариства [8, с. 353].

В. М. Кравчук, досліджуючи корпоративні спори, зазначає таке, окреслюючи ознаки корпоративного спору, необхідно виходити з ознак, притаманних будь-якому правовому спору. При цьому автор приєднується до висловленої в літературі думки про те, що ознаками корпоративного спору є наявність матеріальних правовідносин, суб'єктивного інтересу та суб'єктивного права одночасно. Численність суб'єктів корпоративних відносин, наявність у них не лише відмінних, а й спільних інтересів, що взаємодіють між собою, свідчить про певну систему інтересів, яка віддзеркалює зв'язки та залежності між ними (певну структуру інтересів). Ця система передбачає наявність стрижня, який забезпечує її функціонування як єдиного цілого. Таким стрижнем є загальнокорпоративний інтерес (інтереси).

Господарське товариство – це складна соціальна система з багатьма елементами, підсистемами. Однією із системоутворювальних є підсистема інтересів. Носіями останніх є не лише учасники (безпосередні та опосередковані) самої системи господарського товариства з притаманними їм різними рольовими функціями (засновники, учасники, акціонери, посадові особи, наймані працівники, облігаціонери), а й учасники (представники), елементи, системи і підсистеми (кредитори, контрагенти, споживачі, органи господарського управління та контролю, державно організоване суспільство і навіть міжнародна економічна система). Спори в господарському товаристві, як і в будь-якій соціальній системі – звичайне явище, що може не лише спонукати до вдосконалення діяльності товариства (якщо їхчасно виявляти, аналізувати та вживати відповідних заходів щодо усунення причин негараздів), але й вплинути деструктивно на систему товариства, його зв'язки з навколишнім середовищем (у разі незастосування попереджувальних і дестабілізуючих конфлікти заходів).

Саме те, що особливості конфлікту інтересів, які призводять до корпоративних спорів, є те, що суперечливість цих інтересів містить одночасно й їхню єдність, наявність загальнокорпоративного інтересу, і відрізняє корпоративні спори від інших господарських спорів. Ось чому метою розв'язання спорів слід вважати не "виграш справи", а досягнення згоди між сторонами спору. Очевидно, що найбільш адекватними природі корпоративних відносин є позасудові способи вирішення корпоративних спорів [12, с. 69–75].

Корпоративні спори (конфлікти) та їхні особливості окреслив у своїй дисертаційній роботі й Ю. М. Жорнокуй "Цивільно-правова природа корпоративних конфліктів в акціонерних товариствах". Автор у своїй науковій праці зазначив, що корпоративний спір є юридичною перешкодою у здійсненні корпоративних прав або загрозою їхнього порушення, що впливає на стан корпоративних правовідносин і служить підставою виникнення відгалужених правовідносин з приводу визнання та/або відновлення порушених корпоративних прав,

та/або захисту корпоративних інтересів чи реалізації інших прав, що виникають у таких випадках. Під час корпоративного спору корпоративні правовідносини перебувають у стані "напруження", що свідчить про необхідність в охороні корпоративних прав. Ю. М. Жорнокуй обґрунтовує доречність відмежування категорій "корпоративний конфлікт", "конфлікт інтересів", корпоративний спір", "цивільно-правовий конфлікт", застосовуючи такі підходи: 1) корпоративний конфлікт і конфлікт інтересів співвідносяться як правовідносини та підстава їхнього виникнення (юридичний факт); 2) корпоративний конфлікт і корпоративний спір є різними стадіями конфліктної ситуації, що вирішуються по-різному (про корпоративний спір варто говорити у випадку, коли конфліктна ситуація розглядається судом); 3) корпоративний конфлікт і цивільно-правовий конфлікт співвідносяться як спеціальне (видове) та загальне (родове) [10, с. 13].

Об'єктом корпоративного спору є порушене (невизнане, оспорюване) або щодо якого створено загрозу порушення корпоративне право та/або корпоративний інтерес учасників корпоративних правовідносин. Підставами виникнення корпоративного спору є порушення чи створення загрози порушення прав учасника корпоративних правовідносин або порушення його інтересів, а також зловживання правом учасників таких відносин.

Ми погоджуємося з думкою Ю. М. Жорнокуй, що складність феномена права та первинна принципова різноспрямованість інтересів учасників корпоративних відносин не сприяють формуванню універсального поняття корпоративного спору. На нашу думку, під поняттям *корпоративний спір* слід розуміти юридичний стан, що носить негативний характер і суперечить правовим механізмам і принципам, закладеним в основу правового регулювання корпоративних відносин, в якому перебувають учасники таких відносин, під час якого унеможливується чи ставиться під загрозу здійснення корпоративних прав. Корпоративний спір як правове явище характеризується таким ознаками: по-перше, він виникає з приводу як протиправних, так і правомірних дій з боку інших учасників корпоративних правовідносин або сторонніх осіб; по-друге, є юридичною перешкодою, що негативно відображається на корпоративних правах та/або інтересах осіб, унеможливаючи їхнє здійснення або створюючи загрозу для цього в майбутньому; по-третє, як такий він є певним станом корпоративних правовідносин, на які чинить вплив, породжуючи охоронні правовідносини; по-четверте, останні виникають як реакція з боку законодавця на подібні ситуації, що потребує погодження волі сторін корпоративних правовідносин; по-п'яте, корпоративний спір вирішується за допомогою правових механізмів, передбачених у законі, статуті та/або у договорі; по-шосте, прагнення вирішити корпоративний спір існує з боку всіх його учасників.

Корпоративні спори здебільшого можуть стосуватися: визнання недійсними установчих документів господарського товариства, а також щодо внесення змін чи доповнень до установчих документів господарського товариства; спори, пов'язані з порушенням порядку скликання загальних зборів (учасників) господарського товариства; спори, пов'язані з визначенням кворуму на загальних зборах учасників господарського товариства; спори, пов'язані з виходом, виключенням учасника з господарського товариства, вступом правонаступника учасника до господарського товариства; спори щодо компетенції, обрання та відкликання наглядової ради (правління) товариства, визнання рішень наглядової ради (правління) недійсними; спори, пов'язані зі зміною статутного капіталу товариства; спори щодо порядку нарахування та виплати дивідендів учасникам господарського товари-

ства; спори щодо визнання рішень загальних зборів учасників господарського товариства недійсними; спори, які пов'язані з корпоративним управлінням тощо.

Аналізуючи міжнародний досвід щодо вирішення корпоративних спорів, можна однозначно стверджувати, що корпоративні спори найчастіше вирішуються із застосуванням позасудових способів, зокрема медіації. Щоправда, в усіх розвинених правових державах світу на національному рівні прийнято відповідні нормативно-правові акти з таких питань. Застосування медіації для врегулювання корпоративних спорів забезпечує: по-перше, можливість збереження партнерських стосунків; по-друге, зменшення кількості корпоративних спорів розвантажить судову систему.

Наявність можливості використання позасудових способів вирішення спорів (у тому числі й корпоративних) є ознакою розвинутої правової держави з високим рівнем громадянського суспільства та правової культури.

Щодо України, то медіація як спосіб вирішення спорів (корпоративних спорів), перебуває лише в зародковому стані та потребує належної легалізації й правової регламентації на законодавчому рівні.

До основ для запровадження медіації, на думку О. Белікова, можна віднести інститут примирення (мирової угоди), передбачений ст. 207 ЦПК України та ст. 192 ГПК України. Але, окреслюючи ознаки мирової угоди та медіації, мирову угоду ми не можемо розглядати як медіацію, оскільки це є різні за своєю природою правові інститути.

Ураховуючи наведене вище, вважаємо, що в ГПК і ЦПК України потрібно передбачити правове положення про можливість вирішення спору (у тому числі й корпоративного спору) через досягнення між учасниками спору медіаційної угоди шляхом застосування медіації, а також закріпити порядок застосування останньої.

Сьогодні в нашій державі судовий захист залишається основним способом захисту прав та інтересів суб'єктів корпоративних відносин. Чому це так? Тому що виключна підвідомчість корпоративних спорів, що закріплена в ст. 20 ГПК України, унеможливорює використання інших способів вирішення корпоративних спорів. А також, законодавець у п. 6 ст. 30 ГПК передбачив, що спори, які виникають з корпоративних відносин, належать до виключної підсудності господарських судів. З одного боку, це розв'язало низку проблем, що виникали з поданням схожих за предметом позовів до судів різних ланок (загальний та господарський), коли учасники були фізичними та юридичними особами (напр., у процесі визнання недійсним рішення загальних зборів). З іншого боку, ГПК містить низку проблем з визначенням підвідомчості, оскільки до зазначеної норми не підпадає цілий спектр корпоративних спорів.

Згідно зі ст. 20 ГПК господарським судам підвідомчі справи, що виникають з корпоративних відносин у спорах між господарським товариством та його учасником (засновником, акціонером), зокрема учасником, який вибув, а також між учасниками (засновниками, акціонерами) господарських товариств, що пов'язані зі створенням, діяльністю, управлінням і припиненням діяльності цього товариства, крім трудових спорів. Пункт 3 ст. 20 ГПК визначає виключну підсудність корпоративних спорів господарським судам. Але чи це правильно? Для нас залишається дивною позиція законодавця з приводу того, чому згідно зі ст. 22 ГПК корпоративні спори не можна передавати на розгляд третейських судів, а справи у спорах щодо обліку прав на цінні папери – можна. В абз. 1 п. 6.2. Рекомендації ВГСУ наведено неаргументоване твердження про публічний порядок, який має місце в корпоративних спорах, що не

витримує жодної критики, навіть порівняно з тим, що облік прав на цінні папери виглядає більш публічним, аніж корпоративний спір. Не можна не погодитися з тим, що в корпоративному спорі є публічний елемент, що присутній більшою мірою, ніж в інших зобов'язальних відносинах (якщо ми порівнюємо, напр., договори поставки та купівлі-продажу корпоративних прав). Проте його суспільна значущість не така велика, щоб не дозволяти передати його на розгляд третейських судів. До речі, якщо тлумачити п. 3 ст. 20 ГПК буквально, то не можна передати на розгляд третейських судів навіть акціонерні угоди, оскільки вони укладаються між акціонерами, що, на нашу думку, суперечить самій суті таких угод, вочевидь базуючись на твердженні про публічний порядок, абз. 2 п. 6.2. Рекомендації ВГСУ містять положення, згідно з яким учасники господарських товариств незалежно від суб'єктного складу акціонерів не вправі також підпорядковувати розгляд корпоративних спорів, пов'язаних з діяльністю господарських товариств, зареєстрованих в Україні, зокрема таких, що впливають з корпоративного управління, міжнародними корпоративними арбітражним судам. З огляду на потреби практики та зарубіжний досвід пропонуємо внести зміни до ст. 20 ГПК України, виклавши в такій редакції: "Підвідомчий господарським судам спір може бути передано сторонами на вирішення третейського суду або медіатора (медіаторів), крім спорів про визнання недійсними актів, а також спорів, що виникають при укладанні, зміні, розірванні та виконанні господарських договорів, пов'язаних із задоволенням державних потреб, та інших спорів, передбачених законом. Рішення третейського суду може бути оскаржено в порядку, передбаченому цим Кодексом".

Міжнародна правова практика вирішення корпоративних спорів визнає три найбільш ефективні способи їхнього врегулювання: міжнародний комерційний арбітраж (якщо одна із сторін спору є іноземцем чи спір підпадає під вирішення МКАС), третейський суд, медіація. За умови, що положення ст. 20 ГПК буде змінено, залишаться питання можливості розгляду корпоративного спору в цих інстанціях. Зауважимо, що вирішення корпоративних спорів у позасудовому порядку має два напрями: вирішення спорів, що виникають зі статуту і за договором. Якщо стосовно другого більш-менш немає проблем, то перший випадок потребує окремого вивчення.

Так, не можна не згадати про дискусію – чи можна визнавати статут різновидом договору чи правочину. Це питання висвітлюють багато цивілістів, наводячи аргументи як "за", так і "проти", однак відповідь на це питання є складним. Разом із тим, на нашу думку, саме питання поставлено неправильно з огляду на сказане нижче. Якщо звернутися до положень ГК і ЦК, то можна зробити висновок, що визнання статуту видом правочину чи договору було б складним для правозастосування, оскільки тоді на нього мали б поширюватися наслідки недійсності чи нікчемності. З історії корпоративного права спостерігається трансформація статуту як документа. У докорпоративній історії це був вид засновницького договору, який продовжував еволюціонувати в рамках повних і командитних товариств. Однак з моменту появи перших корпорацій в XVII ст. вони засновувалися шляхом видання королівських чи урядових хартій (до речі, статут до цього часу має назву *charter* у багатьох американських штатах, тоді як в англійському праві цей термін *articles of association*, що разом із *memorandum of association* (має силу засновницького договору та значно втратив свою роль у XXI ст.) формують *constitution of the company*. Коли процедура стала реєстраційною в XIX ст., статут компанії набув фор-

ми договору між учасниками та корпорацією, який став обмежуватися корпоративним правом [15].

Таким чином, ми підтримуємо думку тих учених, що вважають статут формою корпоративної угоди, а не цивільного договору. У зв'язку з цим вважаємо, що в ньому можуть бути закріплені положення щодо можливості передачі корпоративного спору на розгляд міжнародного арбітражу, третейського суду чи медіатора.

Досліджуючи особливості корпоративних спорів та їхнє вирішення, цікавим є й питання медіаційного застереження при застосуванні медіації. Даючи визначення даного поняття, у законопроектах "Про медіацію" законодавець імперативно наголошує, що медіаційне застереження – це положення, що може бути включено до цивільно-правового, господарсько-правового, трудового або шлюбного договору за взаємною згодою сторін договору, які домовились про можливість звернення до процедури медіації в разі виникнення між ними конфлікту (спору) з приводу правовідносин, урегульованих таким договором, та не є перешкодою для звернення до суду [14]. Але чи це не звукуватиме право учасників корпоративних відносин на медіаційне застереження, яке може визначити й у статуті господарського товариства. На нашу думку, на законодавчому рівні потрібно надати право на медіаційне застереження учасникам корпоративних відносин і право визначати медіаційне застереження як у договорі, так і в статуті.

Крім того, як шлях до швидкого та ефективного впровадження і популяризації медіації іноді називають обов'язкову медіацію, тобто закріплення на законодавчому рівні переліку корпоративних спорів, для вирішення яких обов'язковим буде використання медіації. Однак з таким підходом, який по суті зводиться до нав'язування певного способу вирішення спорів і примусу сторін до медіації, дуже складно погодитися, оскільки він суперечить основоположним для медіації принципам добровільності та правам сторін на відмову від медіації й звернення до суду. Таку позицію щодо медіації ми не можемо підтримати з огляду на те, що це не відповідає Директиві Європейського Союзу 21 травня 2008 р. № 2008/52 (далі – Директива).

Директива у двох статтях містить положення, які дозволяють використання обов'язкової медіації. Жодні положення цієї Директиви не повинні перешкоджати тому, щоб національні законодавства робили використання медіації обов'язковим або предметом заохочення чи санкцій – за тієї умови, що таке законодавство не створює перешкод для сторін щодо використання їхнього права на доступ до системи правосуддя (п. 14 Преамбули та п. 2 ст. 5 Директиви). З огляду на це країни-учасниці самі для себе вирішують питання – чи хочуть вони зробити медіацію обов'язковою, чи ні. Зазначимо, що особливостей щодо розгляду корпоративних спорів Директива не встановлює.

Щодо обов'язкової медіації, то є досвід її запровадження в деяких державах. Так, наприклад, в Іспанії та Німеччині обов'язкова медіація проводиться у справах з невеликою сумою позову. В Англії Правилами цивільного судочинства рекомендовано вживання альтернативних процедур вирішення спору. Разом із тим, Апеляційним судом було прийнято кілька рішень, згідно з якими сторона, яка виграла в процесі судового розгляду, не отримує відшкодування судових витрат, якщо вона проігнорувала вимогу або рекомендацію суду звернутися до медіації [3, с. 167].

Цікавим є досвід Канади, де в тих справах, в яких медіація була обов'язковою, відсоток примирення становив 40 %, а за рішенням сторін (спадкування, нерухоме майно, дієздатність, довірче управління майном,

благодійність, сімейні спори) – 70 % [4, с. 156]. Можливо, це свідчить про те, що медіація все ж таки має застосовуватися на розсуд сторін, адже, наприклад, до арбітражу ніхто не змушує сторони, але його авторитет призводить до популяризації. У період з 2006 по 2014 р. 20 % спорів, урегульованих Міжнародною торговельною палатою, були пов'язані з розбіжностями в питаннях корпоративного управління. Приклади таких спорів включають: оцінювання акцій; спори між акціонерами; винагороди, що виплачуються членам Ради; спори, пов'язані з питаннями банкрутства; участь акціонерів у процесі ухвалення рішень, а також питання поглинання [4, с. 165].

Висновки. Підсумовуючи наведене вище, необхідно зазначити, що закріплення в законодавстві України правових положень щодо можливості застосування медіації для вирішення корпоративних спорів сприятиме лише позитивним перспективам і досвіду для їхнього врегулювання. Крім того, перевагами медіації в корпоративних відносинах є: застосування медіації завжди є добровільним рішенням учасників; це найшвидший спосіб вирішення корпоративного спору, що не передбачає оскарження досягнутої домовленості; це взаємовигідне вирішення такого спору, що дозволяє зберегти належні партнерські відносини його учасників; конфіденційність проведення медіації.

Тому вдосконалення правової бази розгляду корпоративних спорів є важливою складовою модернізації його господарсько-процесуального механізму.

Список використаних джерел:

- Беліков О. Конфлікти у підприємницькій діяльності та можливості їхнього врегулювання / О. Беліков. – Юр. журн: Юстиніан № 5/2007 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.justinian.ua/article.php?id=2664>
- Белюсов Б. Перспективи розвитку медіації в Україні / Б. Белюсов. – Юрист і закон. – 2014. – № 25 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kislandpartners.com/content/files/article_belousov_uz_liga_rus.pdf
- Бондаренко-Зелінська Н. Л. Запровадження альтернативних способів врегулювання спорів: європейський досвід для України / Н. Л. Бондаренко-Зелінська // Міжнародне приватне право: розвиток, порівняльний аспект, гармонізація. – 2016. – С. 167.
- Гайдено-Шер Н. И. Обязательная медиация: опыт Канады / Н. И. Гайдено-Шер // Третейский суд. – 2012. – № 1. – С. 156–165.
- Господарський кодекс України : Закон України від 16.01.03 № 436-IV // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
- Господарський процесуальний кодекс України : Закон України від 06.11.91 № 1798-XII // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1798-12>
- Директива ЄС 2008/52/ЄС "Про деякі аспекти медіації в цивільних і господарських правовідносинах" від 21 травня 2008 р. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_a95
- Джемилова Ф. С. Усовершенствование правового регулирования разрешения корпоративных споров / Ф. С. Джемилова // Уч. зап. Таврич. ун-та им. В. И. Вернадского. Сер. Юрид. науки. – 2013. – Т. 26 (65). № 1. – С. 350–353.
- Серьоменко Г. І. Медіація як спосіб вирішення суперечок / Г. І. Сєромєнко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://innovations.com.ua/ua/interview/13281/temp>
- Жорнокуй Ю. М. Цивільно-правова природа корпоративних конфліктів в акціонерних товариствах [Текст] : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук: спец. 12.00.03 "Цивільне право, цивільний процес, сімейне право, міжнародне приватне право" / Ю. М. Жорнокуй. – К., 2016. – 38 с.
- Замзій А. В. Об арбитрабельности корпоративных споров / А. В. Замзій // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ars-rspp.ru/files/court/publications_and_comments/002_spravka_po_arbitrabelnosti_final.pdf
- Кравчук В. М. Підвідомчість корпоративних спорів / В. М. Кравчук // Вісник господарського судочинства. – 2007. – № 4. – С. 69–75.
- Козлова Н. В. Правосубъектность юридического лица / Н. В. Козлова. – М., 2005. – С. 232–273.
- Про медіацію : Проект Закону України за реєстраційним номером 3665-1 від 29 грудня 2015 р. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=47710
- Рунессон Е. М. Медіація конфліктів і спорів у галузі корпоративного управління / Е. М. Рунессон // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/deed798048a7e4ae9e6df6060ad5911/FocusReport_Ukr_final.pdf?MOD=AJPERES

16. Цивільний кодекс України : Закон України від 16 січня 2003 р. № 435 – IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 40–44. – С. 356.

17. Цивільний процесуальний кодекс України : Закон України від 18.03.04, № 1618–IV із змінами і доповненнями станом на 04.07.13 // Відомості Верховної Ради. – 2004. – № 40–41, 42. – С. 492.

18. Monti A. Arbitration and Corporate Law / A. Monti // [Electronic resource]. – Mode of access: http://dosbi.com/pdf/International_Commercial_Arbitration.pdf

19. Mackie K. A New Reality Emerging in Corporate Counsel Dispute Manager? / K. Mackie // [Electronic resource]. – Mode of access: http://ukrmediation.com.ua/files/CD_Jul13_55-57.pdf

Надійшла до редколегії 31.11.18

С. Иосипенко, асп.
Институт международных отношений,
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина

МЕДИАЦИЯ КАК СПОСОБ РАЗРЕШЕНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ СПОРОВ

Исследуется вопрос, связанный с корпоративными спорами. Определяется понятие корпоративного спора, его признаки, а также основания возникновения последнего.

Отмечается также, что в современных рыночных условиях экономика Украины все чаще страдает от корпоративных споров, а это наносит вред не только его участникам, а в целом имиджу нашего государства. Поэтому возникает необходимость решения корпоративных споров с максимальной удовлетворённостью интересов не только одного участника такого спора, а всех его участников.

Сегодня известен не только судебный способ защиты корпоративных споров, но и внесудебные способы защиты, которые являются более приемлемыми для применения в развитых странах мира. В частности, речь идет о медиации.

Так, использование медиации для разрешения корпоративного спора способствует сохранению деловых и партнерских отношений между участниками спора, экономии времени и финансовых ресурсов, а также удовлетворяет интересы всех участников спора, а это, в свою очередь, способствует развитию бизнеса в государстве, а также развитию и стабильности в экономической и социальной сферах общественной жизни.

Ключевые слова: медиация, корпоративные отношения, участники корпоративных отношений, корпоративный спор.

S. Iosypenko, PhD student
Institute of international relations,
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

MEDIATION AS A WAY OF RESOLVING CORPORATE DISPUTES

In this article the author investigates the issue of corporate disputes. Also the author defines concept of corporate dispute, outlines its features, as well as the reason of its origin.

The article also notes that in current market conditions the Ukrainian economy is increasingly suffering from corporate disputes. This situation affects not only participants of corporate disputes, but in general the image of our state.

Today, there is not only a judicial way of protection of corporate disputes, but also extra-judicial way of protection which are more acceptable for use in developed countries of the world. In particular, we are talking about mediation.

Thus, the use of mediation for resolve a corporate dispute contributes to maintaining business and partner relations between the parties of dispute, saves time and financial resources, and also satisfies the interests of all parties of the dispute. And this, in turn, contributes of development of business in the state, as well as development and stability in the economic and social areas of public life.

Key words: mediation, corporate relations, participants of corporate relations, corporate dispute.

Наукове видання



ВІСНИК
КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА
МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ

Випуск 1/2(47/48)

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. 12,3. Наклад 300. Зам. № 218-9009.
Гарнітура Arial. Папір офсетний. Друк офсетний. Вид. № МВ1.
Підписано до друку 11.12.18

Видавець і виготовлювач
Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет"
01601, Київ, б-р Т. Шевченка, 14, кімн. 43
☎ (38044) 239 32 22; (38044) 239 31 72; тел./факс (38044) 239 31 28
e-mail: vpc_div.chief@univ.net.ua; redaktor@univ.net.ua
http: vpc.univ.kiev.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 1103 від 31.10.02